

ORGANIZACIÓN DEL CICLO PRODUCTIVO Y EL NUEVO MUNDO DEL TRABAJO EN LA ACTUAL COMPETICIÓN GLOBAL

Luciano Vasapollo

1. Fase económica, organización del ciclo productivo y el nuevo mundo del trabajo

A través de un proceso objetivo y científico, que ha sido efectuado por el análisis-encuesta de CESTES-PROTEO, se ha podido realizar, en el mismo ámbito de estudio, el análisis económico internacional (EuroBang), y nacional (No/Made Italy, EuroBang2) para evaluar las modalidades de instalación del sistema económico sobretodo concentrado y especializado en un determinado sector o en determinadas probabilidades productivas, vinculándolo a una población socialmente y territorialmente caracterizada en forma coherente (La conciencia de Cipputi, EuroBang3).

Se han podido así individuar mejor las dinámicas evolutivas del desarrollo económico, los cambios en acto y los diversos modos en que se presentan las actividades productivas en la fase económica de la información. En particular, se han individuado las actividades de carácter terciario y las fases del ciclo productivo industrial exteriorizadas y deslocalizadas que evidencian su difusa presencia en todo el territorio nacional, convirtiéndose en factor no sólo característico del desarrollo de la economía de Italia en su generalidad y de los países centrales, sino también de aquellos periféricos, del mundo del capitalismo avanzado.

La redistribución territorial del dominio no se determina por una simple descentralización del capital y no se produce exclusivamente por la valorización de los recursos locales, sino es debida sobretodo por los intensos procesos de reestructuración del capitalismo que, en la búsqueda de la competitividad en el ámbito internacional, determina eficiencia a partir sobretodo de la organización de fuertes modalidades especiales y sectoriales de la fuerza trabajo y de la diversificación de los proyectos de flexibilidad del trabajo y del salario.

Los resultados generales del análisis-encuesta y de la investigación, que se basan en los trabajadores, conducen a algunas reflexiones que permiten comprender mejor las modalidades a través de las cuales se redefine la nueva fase económica y las características de la relación capital-trabajo. La progresiva mutación socio-económica de la sociedad capitalista, los cambios culturales y las necesidades creadas, las transformaciones generales vinculadas al proceso tecnológico, han llevado, durante el curso de este último siglo, a la afirmación de varios modelos de desarrollo en la producción industrial de masa.

Actualmente se habla de la así llamada "globalización de la economía" por el libre juego de las Leyes del mercado; por lo tanto, es necesario evaluar

este juego en toda su extensión, siguiendo todos los procesos evolutivos, para interpretar la actual fase del capitalismo, es decir de los capitalismos, con las diferentes formas de presentarse. Esto significa analizar los mecanismos de gestión de la crisis del modelo fordista y de las vinculadas modalidades a través de las cuales se presentan las actuales varias fases del desarrollo económico-social que, de toda forma, son finalizadas al objetivo de evitar una intensa desvalorización del capital, manteniendo al mismo tiempo un dominio mundial basado siempre en la misma organización del proceso de producción capitalista.

Así se comprende como en Estados Unidos se haya afirmado, al inicio del siglo veinte, el así llamado modelo taylorista-fordista, con la introducción de tecnologías mecánicas en la producción y en la subdivisión del proceso en singulares y numerosas operaciones para actuar en la mejor forma y en el menor tiempo posible. La partición del trabajo, la producción de masa de bienes en serie estandarizada, caracterizan este modelo que, dependiendo de la creciente demanda de bienes de consumo, ha tenido su crisis a comienzos de los años 70 con la saturación de la demanda y la disminución de la productividad.

Entre las principales características del fordismo, recordamos la presencia de mercados estables de masa, de la producción en serie, de un modelo organizado por realizaciones industriales, de la concentración y centralización de las empresas y el fundamental papel del Estado en la regularización económica.

Los métodos productivos fordistas fueron aplicados por primera vez en 1913 por la sociedad automovilística creada en Detroit por Henry Ford y luego se difundieron rápidamente en el ámbito de la industria manufacturera. Con el término fordismo, nos referimos entonces a un conjunto de reglas relacionadas no solamente con la organización de la producción (en particular el papel de la mano de obra), sino también a los objetivos de la actividad productiva y a la modalidad de resolución de los conflictos. Sin embargo, como la mayor parte de los compromisos, también aquello fordista encerraba en si los gérmenes de la propia destrucción. La intensificación del trabajo y la alienación de los trabajadores llevaron a formas esporádicas y carentes de resistencia y de coordinación, pero capaces de condicionar un sistema productivo vulnerable por el alto grado de automatización y de complejidad. El elevado volumen de capital invertido en los implantes volvía cada vez más penalizados los paros de los obreros y los calos de productividad, deprimiendo la tasa de beneficio. Hacia finales de los años sesenta, los presupuestos del fordismo se ponen en discusión por el creciente antagonismo de los partidos sociales, precisamente cuando el empeño de mantener la plena ocupación y los costos crecientes del Estado social creaban fuertes tensiones en el ámbito de Gobierno. Esta "crisis" del fordismo ha inducido a muchos observados a sostener que el capitalismo de mercado ha pasado a un sistema post-fordista de producción y de realización social. Es difundida la opinión que los métodos productivos, basados en las nuevas tecnologías, en particular en la microelectrónica y la informática, han determinado el vuelco de muchas

características del fordismo, asociadas al crecido nivel de automatización colectiva, creando un nuevo individualismo; el papel social desarrollado de los sindicatos se ha redimensionado y, al mismo tiempo, se ha verificado una sensible contradicción de la intervención del Estado en la economía, en particular en el sector industrial, como demuestra el difundido proceso de privatización en la economía de mercado desarrollado... La naturaleza de los efectos de las instituciones económicas, que caracterizan la época post-fordista (del predominio del terciario privado a la proliferación del trabajo autónomo y para-subordinado, de las privatizaciones al restablecimiento de una estructura no igualitaria de las retribuciones), por su heterogeneidad y consecuente divergencia de marchas y resultados, es todavía difícilmente determinable y continúa siendo objeto de grandes debates¹.

Hay que recordar que el sistema fordista ha dominado la escena económica por más de sesenta años (desde la primera década del siglo XX), pero ya a partir de los años 70 en adelante, se verificaron las primeras contradicciones que ya no hacían posible este modelo, entrando así en el ciclo del "post-fordismo".

En los últimos veinticinco años, el modelo consolidado de democracia capitalista, nacido en Estados Unidos con el fordismo, en todos sus diversos modos de presentación, se ha disuelto cancelando aquel concepto de sociedad civil y de civilización que había inaugurado el ingreso en la modernidad capitalista, causando el desmenuzamiento de toda la estructura productiva preexistente y destruyendo las mismas formas de convivencia determinadas por el modelo de mediación social de forma keynesiana.

Para comprender profundamente la actual fase de competencia global, es determinante vincularla al análisis de la organización del ciclo productivo, con las características del tejido productivo y social, con papel del estado, con las relaciones entre las áreas internacionales de su estructura económica, de los intereses generales de dominio y expansión que determinan además de las guerras financieras y económico-comerciales también las verdaderas guerras guerreadas; con todas las problemáticas fuertemente conexas, cada vez más determinantes y estratégicas en la época de pasaje de la era fordista a aquella así llamada post-fordista.

Se está actuando un intenso proceso de territorialidad de deslocalización de carácter nacional e internacional de la economía explicable no sólo con fenómenos de reestructuración y reconversión que afectan la industria, mutando el mismo modo de presentarse del modelo de desarrollo, es decir de crecimiento capitalista. Se afirma una lógica económico-productiva diferente, aquella de una nueva acumulación generalizada, cada vez más diversificada en los modelos de producción y en la organización del trabajo respecto a los procesos productivos anteriores, que convive con los modelos de tipo industrial y con al centro siempre el trabajo dependiente, asalariado, con lógicas cada vez más desenfrenadas de explotación, con extorsiones cada vez más macizas de plusvalor absoluto y relativo.

¹ <http://spazioinwind.liberto.it/rfiorib>

El derrumbe del modelo fordista ha provocado el nacimiento de los nuevos modelos de la así llamada acumulación flexible. El principio que guía esta fase se basa en el hecho que es la demanda a fijar la producción en relación con modelos de eficiencia productiva y desfrenada competencia, aunque a menudo imperfecta. Por lo tanto, la competencia se base cada vez más sobre la cualidad del producto, la calidad del trabajo, con un nuevo papel asignado al llamado capital humano, al capital intelectual, en un modelo cada vez más caracterizado por recursos inmateriales del capital intangible, del capital información puesto directamente en producción.

Los procesos productivos son afectados por los efectos de todos los progresos obtenidos en el campo de la información, de la comunicación y del conocimiento, en un contexto post-fordista de acumulación flexible, basado en los recursos financieros y en los recursos del capital intangible e intelectual, en un sistema informativo en red.

Se puede afirmar que el capital intelectual, humano y estructural, es constituido por todos los conocimientos, informaciones y experiencias capaces de crear nueva riqueza. Se trata, por lo tanto, de poner inmediatamente en producción también los elementos inmateriales del capital humano y de la abstracción; se trata de los nuevos recursos humanos y no tangibles que, en estos últimos decenios, tienen importancia siempre mayor en clave de estrategias de diferenciación para la competencia global.

Una estructura del capital que se acompaña al trabajo manual mal retribuido, deslocalizado y cada vez más no reglamentado, de flexibilidad impuesta y de precariedad del trabajo y de todo el vivir social. La misma es vinculada también a servicios externalizados y de escaso contenido de garantías, y no a las relaciones entre cantidad producida y precio (elementos típicos del fordismo).

Esto significa que no existen todavía elementos típicos de los procesos fordistas: además el así llamado modelo post-fordista, característico del área central de los países de capitalismo avanzado, convive con un típico modelo todavía fordista de la periferia y con métodos esclavistas de los países de la extrema periferia (donde por extrema periferia se entienden también algunas áreas marginadas del centro). Todo esto porque hoy conviven las diferentes caras de un mismo modo de producción capitalista basada en la extorsión del plusvalía y del plus/trabajo.

El auto-empresariado, la precariedad del trabajo, la flexibilidad del salario, la ocupación con contrato a tiempo determinado, el tele trabajo, el trabajo intermitente, multifuncionalidad del trabajo, la fábrica difundida e integrada, representan la verdadera participación de los trabajadores en el incremento de la productividad. A través de una flexibilidad empresarial generalizada en la parte social, se consigue la terminación de las nuevas modalidades de acumulación flexible del capital procedente de siempre mayores calidades de trabajo social general distribuido con modalidades tecnológicas y retribuciones diversas, a través también del papel decisivo tomado por el Profit State.

Todo esto ocurre también a través de la función específicamente productiva de los recursos de capital intangible basados en la información y comunicación y con su utilización como apoyo a los procesos de desreglamentación, por un ataque dirigido a los derechos y al derecho del trabajo, con la desaparición en el territorio y en la precariedad de todo ciclo del vivir social de la clase obrera y de toda la fuerza del trabajo. Todo esto es posible precisamente a partir de la discusión sobre el papel del Estado intervencionista, ocupador y regulador del conflicto social a través de las políticas keynesianas.

Del análisis-encuesta (de Eurobang a No/Made Italy hasta la actual investigación sobre la conciencia di Cipputi) se evidencia claramente que hay que considerar con un diverso punto de vista la relación entre Estado y mercado. En esta situación, se evidencia la presencia de una oferta que ya no crea la demanda sino, al contrario, es la demanda la que determina el tiempo de producción; es necesario entonces equilibrar en tiempo real la relación entre demanda y oferta (Just in time, por ejemplo) desde cuando el mercado ya no es capaz de absorber la oferta de productos y la producción de atenerse a sus reglas. El empresario tiene como objetivo principal aquello de maximizar el beneficio y en la producción fordista esto se realizaba sobretodo a través de un crecimiento del Estado social que permitiera también a las clases menos acaudaladas consumir y comprar (el salario presentaba entonces un costo y una renta). En la nueva situación, el salario se convirtió sólo en un costo que había que reducir lo más posible.

Por esta razón el Estado social, sea como redistribuidor de renta que como medio fiscal, sea como creador de rentas, representada por el capitalista post-fordista un factor de molestia para eliminar. De una parte se considera como la causa del costo excesivo del trabajo (gravámenes sociales y cobranza fiscal) y de la otra como causa del costo excesivo del dinero (aumento de las tasas de interés para atraer ahorro hacia la deuda pública)².

En dicho contexto hay que llamar la atención al papel asumido, y que todavía puede asumir, la economía de la participación, como accionariado del trabajo difundido y popular, las formas de cogestión, del auto-empresariado, de colaboración activa en los procesos de calidad total, de cooperación social y de auto-organización, o también las mismas propuestas de reducción del horario de trabajo que no consideren los incrementos de productividad a través del aumento de la intensidad de los ritmos y de la saturación de los tiempos muertos, también llamada condensación, y del mayor recurso al trabajo extraordinario para prolongar la jornada laboral. Se trata, en cada caso, de formas más o menos ocultas de destajo generalizado vinculado al chantaje de la movilidad y de la flexibilidad del trabajo y del salario, con una cooptación productivo-empresarial y social de los trabajadores funcionales para el nuevo ciclo de acumulación flexible que el capital está viviendo.

² Marazzi C., "El puesto de las medias", Bllati Boringhieri, Turín, 1999, Pág. 106-107.

Las varias nuevas formas de colaboración de filiación cooperativa y de concertación han llevado sólo a la compresión de los derechos sindicales adquiridos con largas estaciones de luchas obreras, agudizando por otra parte las desventajas sociales del desarrollo, realizando un bloque social de un verdadero modelo unificador centrado en las relaciones industriales exclusivamente dirigidas a la actuación de la empresa y a la ruptura de la solidaridad y unidad de la clase de los trabajadores.

Pero detrás de los incentivos, las horas extras, las primas de producción, las acciones de los trabajadores, el trabajo autónomo de última generación, el desencantado desarrollo del empresariado local, la explosión del “pueblo de los empresarios” el no profit, la cooperación social, existe un capitalismo salvaje que crea falsos mitos; la conclusión es aquella de esconder las propias contradicciones que provocan incrementos notables de desempleo patente y evidente, precariedad del trabajo, negación de las garantías sociales y de las reglas elementales del derecho al trabajo y del trabajo.

En dicho contexto también las mismas varias y nuevas formas de colaboración de filiación cooperativa y de concertación llevan solamente a la compresión de los derechos sindicales adquiridos con largas estaciones de luchas obreras agudizando, por otra parte, las desventajas sociales del desarrollo. Se realiza, así, un bloque social fundado sobre un modelo social centrado sobre las relaciones industriales exclusivamente dirigidas a la actuación de la empresa y a la ruptura de la solidaridad y de la unidad de los trabajadores. Un modelo social que se realiza a través de modelos comunicadores, condicionando los comportamientos de toda la estructura social.

2. 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. No existe solamente el predominio de un nuevo sistema productivo no localizado, sino también un nuevo sistema financiero, una nueva acumulación de capital –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 esta razón, Europa de Maastricht fue pensada como una alternativa a la globalización salvaje practicada por EEUU, para 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 Ámsterdam tienen un carácter geopolítico, sobretudo 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 apoyarse recíprocamente. En cambio, ¿qué ocurre? El vínculo de los criterios de convergencia impuesto en Maastricht tiene un significado político y geoeconómico: divide 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 sobretudo a los intensos procesos de reestructuración del capitalismo que, en la búsqueda de la competitividad en el ámbito 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 - y, por lo tanto, también para los sistemas-países de economía de mercado en su conjunto -, ya que el conjunto de dichas decisiones crea la planificación estratégica de los procesos de expansión y acumulación de capitales.

Hace pocos años, los modelos de decisión 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, influyendo cada vez más en los modelos relacionados a la creación y distribución del valor de las empresas que utilizan 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 han condicionado la política de todos los países miembros de la UE. La idea sigue siendo aquella de crear un polo nuevo, para contraponerlo a aquello de los Estados Unidos, y permitir así que Europa pueda influir en forma más decisiva en los organismos internacionales (el G-7, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, etc.) que actualmente tienen en su poder el futuro del planeta. De esta forma se impone artificialmente una confederación cuyas finalidades de control van más allá de 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 procedentes de una solución no querida de los

males sociales de Europa Occidental. Así se obtienen ventajas para todos los nuevos sujetos financieros europeos, inversores institucionales, y a favor también de los trabajadores, los ciudadanos, con 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 salarios, han permitido que en la UE grupos de 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 constituyen una producción integrada en el ámbito 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 competición 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 aquello de Estados Unidos y del polo asiático. Todo esto llevará 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.

Así que se constituyeron tres polos económicos, aunque la confrontación entre ellos es todavía 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 producen 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, reciente, una fuerte debilidad provocada por la crisis asiática, aunque sí 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 centralizada. 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.

3. Competición 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, que funcionan en cada país y que son 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 está viviendo en Europa, sea en la fase anterior de crecimiento económico como en la actual de crisis y recesión, y que sin embargo no es acompañada por un desarrollo social global.

El aspecto que más se evidencia es la precariedad del trabajo³ 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 asalariado⁴.

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 70⁵.

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, alcanza 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 Ámsterdam. Europa, en el modo que se está construyendo en este momento, contribuye a debilitar la acción político-social y el gasto social en dos formas distintas.

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 se refiere al hecho que, donde las empresas públicas han sido privatizadas no sólo se han producido fenómenos de flexibilidad, de precariedad y de expulsión de mano de obra, sino se afirma también que ya se puede 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, ya que donde se genera desempleo, afecta a aquellos

³ Es decir trabajo precario, trabajo en negro, trabajo oculto como fenómeno que ya no es marginal.

⁴ Piénsese en la pérdida del salario real también cuando aumenta la inflación, cosa que antes no existía por a la escala móvil.

⁵ Cfr. R. Martufi, L. Vasapollo, *Le pensioni a fondo*, Mediaprint, Roma, 2000.

obreros y empleados que, por 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 se está realizando, tiene que ver con la introducción de capitales extranjeros. La introducción de estos capitales extranjeros se anexa 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.

Hay que pensar al capital-inversión como una unidad diferenciada y jerarquizada, que incluye 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), a través de los cuales 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:

- * Imposibilidad de producir cantidades suficientes en el país de origen, en particular por lo que atañe al sector primario, 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. (Véase G. Lafay, *Capire la globalizzazione, il Mulino, Bologna 1996*, pp. 40-41).

Un aspecto que merece particular atención en el contexto actual de competencia global, y 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 (EE.UU., UE, Japón), realizando la introducción y el desarrollo de sistemas de producción más flexibles y tecnológicamente avanzados. 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 existen en otros países.

Las principales razones que promueven 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 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".

Son dos 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 la de disfrutar mejor del progreso tecnológico, rebajando los costes de administración, sobretodo gracias al derribo de barreras para alcanzar un nivel sobresaliente en el capital intangible.

Actualmente, el efecto conjunto de los mercados solventes en el ámbito 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 forma de inversión se lleva a cabo adquiriendo el poder de decisión 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 asumir la forma de adquisición de cuotas del capital de la sociedad." (Véase Eurostat, L'Europa in cifre, terza 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 desestabilizadores 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 respecto a aquello del capitalismo de los sesenta y setenta, cuya primera función era la de dejar progresar la estrategia de competencia. 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, sobretodo 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 transnacional, áreas de diferentes influencias y cada país, se determina por la nueva división internacional del trabajo y además por la colocación de cada una de las economías nacionales frente a la expansión y redefinición de los polos geo-económicos. 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 centralizado. 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, sobretodo del capital industrial.

En los últimos años, cuando se ha vivido una época de fuerte aumento económico internacional, ha sido posible que las empresas italianas cubrieran, por lo menos en parte, el gap que en los años ochenta habían acumulado respecto a las empresas que procedían de las demás potencias económicas mundiales, tanto de Estados Unidos y Japón como de los demás países europeos, respectivamente. Italia participa así en la competencia entre Europa y EE.UU., 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 hay que estudiar la competición global en el contexto de la mundialización 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 son determinados y determinan la acumulación como proceso-entidad dirigido a la autovalorización del capital.

La integración aparentemente creciente de la economía mundial, junto a formas de competencia internacional cada vez más escrupulosas —es decir, de competición global: fenómeno conocido ya con el nombre “globalización”— se explica, como ya hemos visto, por diferentes motivos: el comercio exterior, la producción transnacional, la circulación de los capitales. En éstos últimos, 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 años 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.

4. 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 años ochenta, junto al empuje del proceso de integración económica que ha supuesto el mercado único, con fuertes intentos de competitividad con EE.UU.

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 demás.

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 a EE.UU. y la nueva frontera de los mercados euroasiáticos y del Mediterráneo deben ser utilizados también por Italia y por los demás países europeos, es decir por el polo UE con sus contrastes interiores.

Para ello se pueden considerar unos datos sobre la presencia multinacional en Italia⁶. Los datos más exactos se refieren al 1 de enero de 1998, día en que 1031 grupos multinacionales existían 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

⁶ 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.

empresas industriales italianas 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 de un 29%, el número de empresas participadas desde el exterior ha subido un 37%, y los empleados, un 23%.

La dinámica a largo plazo 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 aún 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 competencia y en la competición internacional.

Los años ochenta han sido 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 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 las que nuestro país se encuentra todavía atrasado, por ejemplo el turismo, los transportes y la gran distribución.

Es en dicho contexto de transformación global y de reestructuración general capitalista que también el Estado social se transforma en Estado-Empresa, en Profit-State que asume como central la lógica de mercado, el salvoconducto y el incremento del beneficio, transforma los derechos sociales en oferta generosa de beneficencia, efectúa comunicación social que hace asumir el beneficio, la flexibilidad, la productividad como nuevas formas de "divinidad social", como filosofía inspiradora del único modelo de desarrollo

posible. Y todo esto es fuertemente percibido por los trabajadores, como demuestran claramente las respuestas al cuestionario de la investigación sobre los temas más políticos y relacionados con el papel del Estado en el mercado.

Se desarrollan y se refuerzan así fuertes procesos asociativos y de comprensión del conflicto funcional a la sociedad del sistema, flexibilización y precariedad del trabajo, de terciarización de las empresas públicas, de los servicios, demoliendo el Welfare, de las deslocalizaciones y externalizaciones productivas y encogimiento de las entidades espacio-temporal en el mundo capitalista. Todo esto afecta el contexto social que cada vez más es puesto directamente en producción empresarial. Es el conjunto de toda esta situación que caracteriza en práctica el fuerte mejoramiento de posiciones, y por esto de poder, del capital respecto al trabajo.

El proceso del desarrollo industrial de los últimos veinticinco años en los países de capitalismo maduro, y entre estos seguramente Italia, ha sido, así, caracterizado por un fuerte aumento de la productividad del trabajo al cual ha correspondido un ahorro de trabajo que excede decisivamente la creación de nuevas oportunidades ocupacionales. En efectos los incrementos macizos de productividad, debida a intensos procesos de innovación tecnológica y a una consecuente redefinición del mercado del trabajo, han hecho que tales incrementos se tradujeran exclusivamente en aumentos vertiginosos de los beneficios de las varias formas de remuneración del factor productivo capital. El factor trabajo no ha tenido ningún tipo de beneficio en términos de redistribución real de dichos incrementos de productividad. De hecho, no se ha habido incremento ocupacional ni correspondientes incrementos en la marcha de los salarios reales, ni mucho menos relativas disminuciones del horario de trabajo y para finalizar, ni siquiera el mantenimiento de los precedentes niveles de salario directo cuantificable a través del gasto social general, ni significativos incrementos en las inversiones de la actual fase de la acumulación flexible; este es el verdadero rostro de aquélla que con razón puede llamarse la "New Economy" del crecimiento destructivo sin alguna forma de desarrollo social y de civilización.

Son todas estas dinámicas que identifican el así llamado ciclo del post-fordismo, basado cada vez más en la acumulación flexible realizada a través de los recursos del capital inmaterial de la abstracción. Un paradigma de la acumulación capaz de imponer el pasaje de organizaciones sociales y empresariales fuertemente jerárquicas y otras basadas en la progresiva descentralización de las funciones y sobre nuevas formas de sociedad, de trabajo precario, flexible, de escaso contenido de garantías. Es el mundo computarizado y matemático, es la información de los procesos productivos y de las formas del vivir y volverse social.

En la tercera fase de la modernización capitalista es la idea de un tiempo y de un lugar de trabajo a ser puesta en discusión, se pone atención a la misma mensurabilidad, en términos de duración, de la actividad laboral, así como a su localización. Por ejemplo en el trabajo con contrato a tiempo determinado, ya no se desarrolla una prestación exclusivamente para un sujeto del cual se dependa, sino para una pluralidad de individuos por los cuales se trabaja solo

por el tiempo estrechamente necesario; al contrario, un trabajador es formalmente contratado por un empleador que tiene la tarea de arrendar a sus propios dependientes. Ya no hay entonces, en un estricto sentido, un lugar de trabajo y el periodo de trabajo se bifurca entre el tiempo de la espera y aquello de la efectiva prestación.

Es según dicha directriz que a partir de la organización de un nuevo modelo de explotación del trabajo, aunque con modos y tiempos diversificados, se está realizando la nueva fase de acumulación flexible capitalista, centralizada en la nueva tecnología de la información con fuertes connotaciones de redefinición sobre largo plazo.

Este nuestro análisis-encuesta, y en particular las respuestas al cuestionario en tema de innovación tecnológica, de reestructuración y de trabajo no estable, pone en evidencia que la nueva tecnología influencia de cualquier modo los arreglos de la sociedad que se estructuran en una óptica de control electrónico. Sociedad en la cual serán presentados en modo cada vez más macizo el comercio generalizado, el tele trabajo, la telemedicina, etc., seguramente elemento que condicionarán no sólo el mercado del trabajo y de los consumos, sino el mismo vivir social general, el mismo modo de ser del sujeto en el territorio. Es la flexibilidad capitalista que modela toda la sociedad y que encuentra en la flexibilidad del trabajo un elemento central de toda la actuación de la acumulación flexible.

De toda forma, hay que especificar que el concepto de flexibilidad puede ser entendido sea en sentido cuantitativo sea en sentido cualitativo; con el primero, nos referimos a aquella flexibilidad numérica con la cual el empresario modifica según las exigencias productivas el número de sus trabajadores (a través de varias formas de contratos de trabajo que van de los trabajos con contrato a tiempo determinado a contratos de formación, etc.): con la flexibilidad cualitativa en cambio el emprendedor diversifica los salarios percibidos por los trabajadores con base en la productividad, etc. y diferentes condiciones de horario y trabajo. De esta manera el trabajador se encuentra siendo sometido a variaciones jornaleras sin algún tipo de programa; este sabe que será llamado para trabajar pero no sabe cuando, por cuanto tiempo o en que condiciones.

Los trabajos flexibles comportan relevantes pesos personales y sociales, a cargo del individuo, de la familia, de la comunidad. Dichos trabajos no son solamente un modo diferente de trabajar, coherente con las exigencias de la nueva economía, sino son un modo de trabajar que, respecto al trabajo <normal> que seguramente tenía y tiene sus costos para las personas, impone pesos de naturaleza insólita, en gran parte todavía inexplorada⁷.

La flexibilidad es el nuevo paradigma para realizar seguramente los diversos objetivos del moderno proyecto de la sociedad del capital: el primero de todos es un ataque deliberado a los derechos adquiridos de los trabajadores (si se piensa a los horarios de trabajo, a las condiciones del trabajo y a los

⁷ L.Gallino "El costo humano de la flexibilidad", Edito. Laterza, Bari, 2002 pag. 22.

niveles de renta). A través de la flexibilidad se efectúa una fragmentación de la clase obrera y de consecuencia de su posibilidad de asociación (es claro que si en una empresa los trabajadores cambian continuamente para someterse a los principios de flexibilidad es mucho más difícil que se organicen).

Esta situación ha llevado al nacimiento de una forma de trabajo nuevo, 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 retribuido sin las reglas de los contratos nacionales y no sigue los procesos legales y reglamentarios. La falta de protección legislativa y sindical hace que así estos trabajadores no sean garantizados en ningún modo y se encuentren, entonces, a operar en condiciones de trabajo inaceptables.

La crisis del sistema, debida al proceso de transformación del trabajo en la sociedad post-fordista, puede también ser explicada por un concepto de desarrollo del trabajo de predominante contenido inmaterial pero siempre de carácter salariado y subordinado.

De hecho, también las nuevas figuras del mercado del trabajo se caracterizan extensivamente mediante la forma de cooptación social que va más allá de la fábrica y del trabajo productivo clásicamente entendido, e intensamente a través de la comunicación y de la información, recursos del capital de la abstracción puesto inmediatamente en producción. El trabajo inmaterial se entiende como un trabajo que produce el "contenido informativo y cultural de la mercancía", que modifica el trabajo obrero en la industria y en terciario, donde las tareas son subordinadas a las capacidades de tratamiento de la información, de la comunicación, horizontal y vertical. ¡De toda forma se trata siempre de trabajo asalariado!

Es más, parece paradójico: aunque se necesite cada vez menos tiempo para desarrollar un trabajo, los trabajadores viven en situaciones de absoluta tiranía en las cuales las horas extras se consideran horas de trabajo normal. El trabajador, entonces, no tiene ningún horario, es cada vez menos tutelado y soporta a menudo pasivamente su situación, porque el mercado del trabajo está cerrado, y conciente que volver entrar en este mercado es casi imposible, entonces trata de soportar esta situación por el miedo de volver a ser parte de la masa de desempleados. Se crea una especie de servilismo del trabajo, en el sentido que aquellos que tienen la "suerte" de tener un trabajo estable deben estar dispuestos a abandonar el concepto de "derechos de los trabajadores" y deben someterse a las leyes del mercado.

Esto incluye obediencia y fidelidad a la empresa con una especie de <feudalismo industrial>. Mientras la fábrica, el hospital, la oficina se convierten en lugar de fidelidad, el mercado del trabajo se convierte en el lugar de la precariedad, de la fragmentación, de las diferenciaciones de clase social, de raza, de sexo, de la ausencia de los derechos universales (Marazzi, 1999, p. 36).

La edad y el sexo de los trabajadores, el tipo de formación, las aspiraciones, los modelos de vida, las modalidades y voluntad de organizar el tiempo libre, las experiencias laborales precedentes y culturales de referencia,

juegan un papel importante en la aceptación y en la adaptación de los cambios del trabajo. Cambios que en la mayor parte de los casos empeoran las condiciones salariales, normativas y de trabajo, porque impuestas por las nuevas caracterizaciones del mercado y de la organización del trabajo, los cambios determinados de la introducción de un principio de flexibilidad organizativa y social general que involucra cada vez más y no siempre fácilmente la relación entre hombre y maquina. No se trata, entonces, de un simple proceso de desindustrialización, sino de una transformación capitalista que crea nuevos sujetos del trabajo, del no trabajo, del trabajo negado, el nacimiento de nuevas actividades, la mayor parte de las cuales tiene carácter terciario y precario, que generan y fuerzan al mismo tiempo, nuevos mecanismos de crecimiento, de organizaciones de la sociedad y de acumulación del capital en la así llamada era de la globalización, o mejor de la competición global.

Se entiende así que el modelo de la acumulación flexible tiene necesidad de la reestructuración y de un lanzamiento capitalista, centrado todavía con base en la explotación del trabajo, con formas diversificadas en el ámbito internacional que explican la competición global como conflicto abierto entre polos geoeconómicos, y el cual ya Italia tiene un papel de principal importancia.

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 amenaza la legitimidad y la autoridad política y económica de cada país, porque, si la sede de las decisiones está en un lugar a menudo incontrolable 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 es 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, la ex área de influencia del marco alemán - hoy euro - y la del dólar. En el interior de este conflicto se redefinen 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 sucesivas al atentado del 11 de septiembre, permite ver cómo EE.UU. hayan asumido nuevamente un papel prioritario en el ámbito 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 plazo). En el ámbito 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 Welfare 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 vinculado a la búsqueda de la “estabilidad” político-económica y de nuevas áreas de intervención, tiene 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 EE.UU., 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 norteamericana de retrasar el crecimiento y la afirmación europea y, por lo tanto, tratar de 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 EE.UU.

Es este el contexto en el cual se afirma la nueva estructura de la sociedad del capital. Esto ocurre a partir de algunas caracterizaciones que han asumido la modalidad de las dinámicas del crecimiento capitalista, conectadas, en el ámbito de una relación capital-trabajo que tiene como finalidad: el control social interno de cada país capitalista y la competición externa por la determinación del dominio global, a través ensanchamiento de las áreas de influencia geoeconómica de los tres grandes bloques EE.UU., UE, y Japón-Asia y es ahora claro porque:

Esprecisamente la capacidad del sistema de evitar una crisis financiera de dimensiones planetarias que permite explicar el recurso de la guerra. Para producir capital como medio de vida, se necesita recordar cuanto vale poco la vida ajena.

Referencias bibliograficas

- ACOCELLA N. (a cura di). (1999). *Globalizzazione e Stato sociale*, il Mulino, Bologna.
- ALBERT M. (1993). *Capitalismo contro capitalismo*, Il Mulino/Contemporanea, Bologna.
- AMORELLI G. (1992), *Le privatizzazioni nella prospettiva del Trattato istitutivo della Comunità Economica Europea*, CEDAM, Padova.
- AA.VV. (1995). *La mondializzazione capitalistica nell'epoca presente*. Ed. Punto Rosso.
- CARARO, S.; CASADIO, M.; MARTUFI, R.; VASAPOLLO, L.; VIOLA F. (2001). *No/Made Italy. EuroBang/2: "La multinazionale Italia e i lavoratori nella competizione globale"*, Mediaprint, Roma.
- CARARO, S.; CASADIO, M.; MARTUFI, R.; VASAPOLLO, L.; VIOLA F. (2002), *La coscienza di Cipputi. EuroBang/3: Inchiesta sul lavoro: soggetti e progetti*, Mediaprint, Roma.
- DE NARDIS, S. (a cura di). (2000). *Le privatizzazioni italiane*, il Mulino, Bologna.
- FORESTI, G.; MALGARINI, M. (2001). *Privatizzazioni e liberalizzazioni dei mercati: un confronto tra l'esperienza italiana e quella dei principali paesi europei*, in "Quaderni Agens", Roma, Maggio.
- IRI (2001). *Le privatizzazioni in Italia 1992-2000*, Edindustria, Roma novembre
- MARTUFI, R.; VASAPOLLO L. (1999). *Profit State, redistribuzione dell'accumulazione e reddito sociale minimo*, La città del Sole, Napoli.
- MARTUFI, R.; VASAPOLLO, L. (2000). *Le Pensioni a Fondo*, Mediaprint, Roma.
- MARTUFI, R.; VASAPOLLO, L. (2000). *EuroBang La sfida del polo europeo nella competizione globale: inchiesta su lavoro e capitale*, Mediaprint, Roma.

- MARTUFI, R.; VASAPOLLO, L. (2003). *Vizi privat senza pubbliche virtù. Lo Stato delle privatizzazioni e il Reddito Sociale Minimo*, Mediaprint, Roma.
- OCSE-UNCTAD-BANCA D'ITALIA-ISTAT, Annuari e vari rapporti annuali, diversi anni.
- PARRIS, H. et al., (1988). *L'impresa pubblica nell'Europa occidentale*, Franco Angeli, Milano.
- PENNACCHI, L. (1997). *Lo Stato sociale del futuro*, Donzelli editore, Roma.
- PETRAS, J; HOWARD, B. (1985). *The Tyranny of Globalism*, IDS Working paper n. 85, Halifax, Saint Mary's University.
- PETRAS, J.; VELTMEYER, H. (2002). *La globalizzazione smascherata. L'imperialismo nel XXI secolo*, Jaca Book, Milano.
- PROTEO, rivista quadrimestrale a cura del Centro Studi Trasformazioni Economico Sociali CESTES-PROTEO, annate 1998, 1999, 2000, 2001.
- Rapp, L. (1995). *La politique de libéralisation des services en Europe, entre service public et service universel*, in "Rev. du Marché Commun et de l'Union Européenne".
- REGINI, M. (2000). *Modelli di capitalismo*, Ed. Laterza.
- SINISCALCO D., BORTOLOTTI B., FANTINI M., VITALINI S. (1999), *Privatizzazioni difficili*, Il Mulino Contemporanea, Bologna.
- STARK, D. (1992). *Le strategie di privatizzazione nell'Europa Orientale*, in "Stato e mercato", n. 34, aprile.
- VASAPOLLO, L. (1995). *Sulla localizzazione dell'imprenditorialità in Italia*, Temi di Attualità, n. 2, Dipart. di Contabilità Nazionale APS, Università degli Studi "La Sapienza", Roma.
- VASAPOLLO, L. (2001). *The grouping of the EU countries in basic of similarities in labour and social policies come to the social typology typical of the Anglo-Saxon model or the Rhenish model*, Seminario Internazionale Università di Greenwich, Londra, Luglio.
- VASAPOLLO, L. (2002). *La integración europea y los procesos de privatización en la competición global*, IV Encuentro Internacional de Economistas, Globalización y Problemas del Desarrollo, La Habana, Cuba, Febrero.
- VASAPOLLO, L.(a cura di). (2003). "Il piano inclinato del capitale. Crisi, competizione globale e guerra", edit. JACABOOK, Ottobre.
- VASAPOLLO, L. (2002). *Nueva globalización polarizada y Europa financiera*, Revista Desafío, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, mai.-jun.
- VASAPOLLO, L. (2003). "Paradoxos do presente e Lições de Marx". In: *Revista do Instituto de Estudos Socialistas*, n.8, out.
- VASAPOLLO, L. (2002), *Richiami all'idea economica di Josè Martí nell'analisi degli assetti geoeconomici attuali*, Nuestra America, Bollettino di informazione sull'America Latina, 3.
- VASAPOLLO, L. (2000). *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.
- VASAPOLLO, L. (edited by). (2003). *Eurobang 1,2,3 . An Inquiry into Labour and Capital*, Mediaprint ediz., Roma, Aprile.

VASAPOLLO, L., (editor). (2003). *Eurobang 1,2,3. Encuesta sobre el Trabajo y el Capital*, Mediaprint ediz., Roma, Aprile 2003

VELTMEYER, H. (1999). *Labour and the World Economy*, Canadian Journal of Development Studies 20, numero speciale.

RESUMO

Organização do ciclo produtivo e o novo mundo do trabalho na atual competição global

Este artigo discute os dados obtidos pela pesquisa EuroBang 1 e 2 (CESTES-PROTEO-Itália) na avaliação das modalidades de implantação de um sistema econômico concentrado e especializado em um determinado setor ou em determinadas probabilidades produtivas, na Europa e Itália mais especificamente. Destaca a multiplicação difusa de atividades terciárias e sua redistribuição espacial a partir da organização de modalidades especiais e setoriais da força de trabalho e da diversificação dos projetos de flexibilidade do trabalho e do salário.

Palavras-chave: flexibilização; competitividade global; mundo do trabalho

ABSTRACT

Global competition, the organization of the productive cycle and the new world of work

This article discusses data obtained through EuroBang research 1 and 2 (CESTES-PROTEO-Italy) on the evaluation of modes of implantation of an economic system concentrated and specialized in a specific sector or in specific productive possibilities in Europe and more specifically in Italy. It highlights a diffuse multiplication of tertiary activities and their spatial redistribution based on the organization of spatial and sectoral modalities of the workforce and the diversity of work and salary flexibilization projects.

Keywords: flexibilization; global competitiveness; world of work

Recebido para apreciação: julho de 2003

Aprovado para publicação: janeiro de 2004