

La crisi economica contemporanea

di Celso Furtado

Si ripete con frequenza ai giorni nostri che, più di una crisi economica, viviamo una crisi della scienza economica. Se non siamo capaci di comprendere il mondo in cui siamo inseriti, come agire su di esso razionalmente?

Lo sforzo di varie generazioni di economisti ha permesso di costruire una teoria delle decisioni fondata sul presupposto che ciascun soggetto consumatore circoscriva il suo comportamento a norme che possono essere rigorosamente spiegate. A partire da presupposti fondati sull'evidenza, sarebbe possibile costruire un modello assiomatico dal quale ricavare una teoria esplicativa del comportamento del consumatore, punto di partenza dell'ordinamento delle attività economiche. Sarebbe così realmente aperto l'accesso ad una scienza economica dai solidi fondamenti. Ma il comportamento sociale non si lascia tradurre facilmente in termini di preferenze individuali, per quanto ampliamo e affiniamo il quadro delle ipotesi di base. Di qui lo spostamento verso l'asse politico – polo opposto nella visione dei processi economici – e l'enfasi data all'idea di sistema.

La realtà economica sarebbe, prima di tutto, la risultante dell'ordinamento imposto da una struttura di potere al comportamento degli agenti consumatori e produttori. Osservare isolatamente questi agenti significa ridurre i problemi economici a questioni di psicologia o di organizzazione. Lo studio dei mercati presuppone l'identificazione del sistema economico nel quale essi sono inseriti, e questo non esiste al di fuori di un contesto politico. Di conseguenza quello che più importa è conoscere i modi in cui sono regolate le attività economiche che, inserendosi in sistemi aperti, costituiscono una realtà particolarmente complessa.

La macroeconomia è un semplice sforzo di configurazione degli insiemi economici organizzati politicamente. Essa lavora con variabili, semplici aggregati eterogenei, che sono ben lungi dal poter essere definiti a partire da presupposti assiomatizzabili. A questo si deve che, per molto tempo, si sia preteso di risolvere la macro nella microeconomia, il che permetterebbe di fondare su basi logicamente coerenti questo ramo della scienza economica. Ma, con questo riduzionismo, si è soltanto riusciti a restringere la portata esplicativa dei modelli macroeconomici in cambio di un falso rigore.

Se cerchiamo di sostenere con fondamenti epistemologici le variabili macroeconomiche, dobbiamo farlo non a partire da ipotesi sulla coerenza

logica del comportamento di agenti isolati ma dallo stesso contesto sociale. L'idea freudiana secondo cui la civilizzazione è una doppia limitazione, nell'ambito dell'azione e della coscienza, ci suggerisce un approccio a questo problema. Il comportamento sociale traduce, da una parte, la ricerca della convivenza, senza la quale non sarebbe possibile lo sviluppo dell'uomo. D'altra parte, esso fissa i condizionamenti imposti all'individuo dalle strutture di potere, sia sul piano cognitivo che su quello dell'azione. La legittimazione di questo comportamento si può trovare in quel che Habermas ha chiamato ragione comunicativa, o intersoggettiva.

In realtà, esiste sempre un elemento di consenso nel comportamento sociale, senza il quale qualsiasi ordine politico sarebbe troppo fragile. Se cerchiamo, per esempio, di definire la variabile (macroeconomica) consumo sociale a partire dalle preferenze dei consumatori, siamo obbligati a sommare elementi completamente eterogenei. Ma se la definiamo in base al grado di consenso che esiste intorno alle regole di appropriazione di beni e servizi disponibili per il consumo, potremo farlo con relativo rigore. L'inflazione non è altro se non la esplicitazione di un limitato grado di accettazione di queste regole. Le variabili macroeconomiche sono, di conseguenza, espressione dell'equilibrio esistente tra le forze sociali in competizione per l'appropriazione del reddito o, visto da un'altra angolazione, la conformazione imposta a queste forze dal sistema di dominio sociale.

Pertanto, un sistema economico non è una semplice costellazione di mercati la cui logica possa spiegarsi in base alla teoria del comportamento di agenti individuali. Esso presuppone l'esistenza di un quadro istituzionale e di un potere regolatore capace di arbitrare i conflitti che si manifestano continuamente circa l'appropriazione e la destinazione di risorse scarse. È stata l'istituzionalizzazione di questo potere regolatore che ha permesso di ampliare lo spazio del dialogo tra agenti rappresentativi di forze sociali sempre più organizzate, la qual cosa ha portato alla formazione di un'ampia area di consenso e *a fortiori* ad una maggiore efficacia nell'utilizzazione delle risorse.

Quando osserviamo le economie nella loro prima fase di industrializzazione, si manifesta con evidenza la tendenza alla concentrazione del reddito. Essendo il potere in mano alla classe dei proprietari della terra e dei beni di produzione, all'affermarsi del processo di innalzamento della produttività c'era da aspettarsi che coloro che monopolizzavano il potere si appropriassero dell'incremento del prodotto. Le crisi di sottoconsumo, ovvero l'incapacità di smaltire l'eccedente, si sono subito manifestate dando luogo ad un grande spreco di risorse. L'Inghilterra ha trovato una soluzione a questo strangolamento nell'esportazione di capitali, cosa che le ha permes-

so di finanziare la sua impetuosa espansione imperialista dell'era vittoriana. Ma questo modello di sviluppo tendeva ad essere sostituito da un altro, fondato sull'allargamento del mercato interno, vale a dire, nello sbocco interno dell'eccedente, grazie ad una forte crescita del consumo causata dalla maggiore propensione a consumare da parte dei salariati, la cui partecipazione al reddito sociale stava aumentando.

Questa è stata la linea che ha prevalso nell'evoluzione del capitalismo moderno, la qual cosa si deve allo sviluppo sociale, ossia, all'ampliamento dell'area di dialogo e consenso, e non prioritariamente all'avanzamento della tecnologia o allo sviluppo delle forze produttive. Se fosse prevalsa la tendenza iniziale, la configurazione dell'economia mondiale sarebbe ben differente dall'attuale, poiché la penetrazione della tecnica moderna nelle aree periferiche sarebbe stata più rapida e la distribuzione del reddito delle aree centrali più diseguale*. È anche probabile che il progredire delle tecniche di regolazione macroeconomica sarebbe stato più lento.

Si può pertanto concludere che l'evoluzione del capitalismo industriale nel senso dell'avanzamento dei mezzi di regolamentazione –grazie al quale è stato possibile ottenere una più efficace utilizzazione delle risorse scarse ed una crescente omogeneizzazione dei modelli di consumo– ha avuto come controparte una più lenta diffusione *extra-muros* del progresso tecnico. Lo sbocco interno dell'eccedente ha imposto la creazione di sistemi progressivamente autoregolabili. Soltanto così le pressioni sociali non sarebbero giunte a compromettere le strutture di dominio, la cui trasformazione era lenta. D'altro canto, questo modello di sviluppo ha contribuito ad approfondire il fossato tra economie sviluppate e sottosviluppate.

Ora, questi meccanismi di regolazione si trovano oggi seriamente compromessi, vista la nuova conformazione che stanno assumendo le economie capitaliste.

A nessuno sfugge che i trasferimenti causati dalla seconda guerra mondiale hanno provocato una notevole concentrazione del potere politico, portando gli Stati Uniti ad esercitare una funzione di tutela nel vasto mondo delle nazioni capitaliste. È emerso un confronto politico bilaterale a scala planetaria, nello stesso tempo in cui il finanziamento dell'invenzione tecnologica, trasformata in punta di lancia in questo confronto, veniva in gran parte assunto da questo potere politico. La profondità di questi cambiamenti fondamentali sul piano dell'ordinamento e della regolazione delle attività economiche, non è stata ancora pienamente captata.

* L'Autore si riferisce allo sviluppo di tecniche *capital intensive* connesso agli aumenti salariali, meno appropriate di quelle *labour intensive* ad economie, come quelle periferiche, ricche di manodopera e povere di capitali. (N. d. C.)

Basta considerare che le istituzioni regolatrici delle relazioni internazionali concepite nell'immediato dopoguerra –il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Internazionale per la Ricostruzione e lo Sviluppo– erano fondate sul principio dell'efficacia della regolazione interna, pertanto presupponevano l'esistenza di economie nazionali perfettamente delimitate. La regolazione interna di ciascun sistema nazionale si sarebbe dovuta sovrapporre alle relazioni esterne, i cui squilibri, considerati di natura congiunturale, sarebbero stati corretti attraverso l'intervento di organi multilaterali. Un po' di cooperazione internazionale sarebbe stata sufficiente ad evitare gli sconvolgimenti che avevano caratterizzato il mondo dell'immediato anteguerra. L'importante era che le economie nazionali resistessero alle pressioni recessive esterne con misure espansioniste interne, altrimenti le forze recessive avrebbero manifestato la tendenza a prevalere.

Ora quel che si è osservato nel dopoguerra è stata la crescente integrazione internazionale dei sistemi produttivi nazionali, e, in seguito, dei sistemi finanziari e monetari. La progressiva *apertura* verso l'esterno delle economie nazionali –il coefficiente del commercio estero dei paesi capitalisti industrializzati si è raddoppiato o triplicato– ha portato con sé trasformazioni qualitative nel commercio internazionale e nel ruolo da questo svolto nella dinamica delle economie nazionali.

Lo scambio tradizionale di manufatti con materie prime, o prodotti provenienti da climi diversi, veniva eroso dal progresso tecnico col suo flusso crescente di prodotti sintetici ed una rapida penetrazione nelle attività agricole. La nuova ondata di commercio internazionale è venuta assumendo la forma di scambio di manufatti con manufatti, poggiando su economie di scala di produzione e sulla diversificazione dell'offerta laddove fosse più rapido l'avanzamento della tecnologia del prodotto. Questo tipo di scambio ha facilitato la diffusione delle innovazioni tecniche, giacché i nuovi prodotti potevano essere introdotti simultaneamente in un gran numero di mercati nazionali. In tal modo l'avanzamento della tecnologia è diventato uno strumento privilegiato di penetrazione all'estero, mentre, nel contempo, il commercio internazionale è venuto ad occupare il primo posto come fattore di dinamizzazione delle economie nazionali.

Per comprendere più a fondo questo problema è necessario prendere in considerazione la situazione privilegiata in cui si trovarono gli Stati Uniti nell'immediato dopoguerra, situazione che permise loro di creare condizioni favorevoli di finanziamento per le economie di mercato devastate dalla guerra, così come di promuovere lo smantellamento delle vecchie strutture coloniali. Tutto venne fatto per abbassare le barriere tariffarie e facilitare l'installazione delle imprese nord-americane all'estero.

Il rapido avanzamento delle tecniche di informazione e telecomunicazione diede alle imprese un maggiore “spazio di affermazione”, aumentando il loro margine di manovra di fronte alle pressioni sindacali dei loro paesi d’origine. Questo sarebbe stato il punto di partenza di profonde trasformazioni strutturali dell’economia degli Stati Uniti, la cui capacità di autoregolazione ne venne seriamente compromessa.

L’apertura verso l’estero assunse di preferenza negli Stati Uniti la forma della transnazionalizzazione delle imprese, portando le transazioni tra le aziende madri e le rispettive filiali localizzate all’estero a rispondere di una quota crescente delle relazioni economiche esterne di questo paese. Poiché le filiali, di regola, utilizzano tecnologia già ammortizzata e riproducono in tutto o in parte la gamma dei prodotti dell’azienda madre, i loro costi di produzione sono più bassi: il che spiega la formazione di un flusso crescente di esportazioni, in direzione del mercato nord-americano, nell’ambito delle proprie imprese.

Nella loro forma tradizionale, le esportazioni di capitale tendevano a rafforzare la bilancia dei pagamenti del paese esportatore, perché generavano flussi di interessi e dividendi. È noto che alla fine degli anni Venti più di un terzo delle importazioni inglesi erano pagate con rendimenti finanziari ottenuti all’estero. Ora, la transnazionalizzazione di un sistema produttivo dagli elevati costi di manodopera, come è quello americano, avrebbe condotto necessariamente ad un risultato inverso. I guadagni ottenuti all’estero tendevano ad essere reinvestiti là, in ragione dei più alti tassi di rendimento. La conseguente riduzione del tasso di investimento interno si è ripercossa negativamente nell’assorbimento delle nuove tecniche, a detrimento della competitività delle industrie degli Stati Uniti, tanto all’estero come nel loro stesso mercato. L’insieme di questi fattori è all’origine dei mutamenti strutturali che hanno generato un considerevole *deficit* nelle partite correnti della bilancia dei pagamenti di un’economia che, fino ad un periodo recente, era stata grande esportatrice di capitali.

Le pressioni di questi mutamenti strutturali sul piano finanziario erano state di considerevole portata. Poiché le imprese nord-americane continuavano ad investire all’estero, ed ancora cercavano risorse nel mercato finanziario del loro stesso paese, dove per lungo tempo i tassi di interesse si erano mantenuti relativamente bassi, fu necessario conciliare situazioni opposte, al modificarsi della posizione della bilancia dei pagamenti. Gli Stati Uniti divenivano importatori di capitale, essendo nel contempo esportatori. Questa situazione paradossale fu in pratica risolta trattenendo all’estero una parte dei dollari generati dalle esportazioni delle filiali in direzione del mercato degli Stati Uniti. Questi dollari andavano ad alimentare le riserve

delle banche centrali o rimanevano in circolazione nelle piazze internazionali, costituendo il punto di partenza della formazione del mercato degli eurodollari, all'inizio della decade degli anni Sessanta.

Dietro all'apparente paradosso cui ci riferiamo, quel che in realtà stava accadendo era la transnazionalizzazione delle grandi banche nord-americane. Nell'organizzare le loro attività in uno spazio plurinazionale –la qual cosa permetteva loro di combinare fattori localizzati in vari paesi– i conglomerati industriali cercavano di sfuggire al controllo delle autorità monetarie nord-americane, trasferendo risorse finanziarie su piazze di convenienza (*off shore*). La gestione di questa massa di liquidità internazionale, che sfugge a qualsiasi forma di controllo delle autorità monetarie, si è rivelata un affare altamente lucroso, incitando le banche ad installare agenzie all'estero.

In questo universo di banche private transnazionali i trasferimenti di capitale tra paesi sfuggono a qualsiasi controllo. Disporre di liquidità internazionale costituisce una considerevole fonte di potere, giacché il semplice trasferimento di queste risorse tra agenzie di una medesima banca, localizzate in paesi distinti, può minacciare la stabilità di una determinata moneta. Inoltre, le banche transnazionali, finanziandosi reciprocamente, si mettono nella condizione di creare nuova liquidità. In tal modo è emerso un nuovo sistema di decisioni sul piano internazionale che ha come controparte una minore libertà di azione dei governi nazionali.

A partire dal momento in cui le filiali di un'impresa localizzate all'estero hanno accesso al mercato finanziario internazionale, si riduce la possibilità di sottomettere l'impresa madre ad una politica del credito di ambito nazionale, ossia fondata su equilibri macroeconomici interni. Di fatto, ogni qual volta le è conveniente, l'impresa madre può ottenere risorse finanziarie dalle sue filiali. Una osservazione attenta di quanto è accaduto negli ultimi decenni mostra con evidenza che le trasformazioni strutturali apportate all'economia degli Stati Uniti dalla transnazionalizzazione di una gran parte delle sue imprese stanno richiedendo una nuova comprensione dell'economia di questo paese, che non può più essere concepita come semplice sistema economico nazionale. I suoi problemi di regolazione dovranno pertanto essere di altro ordine.

Di fronte alle costrizioni provocate dal processo di transnazionalizzazione, le autorità nord-americane sono costrette a scegliere tra una politica di alti tassi di interesse –il che si traduce nell'aumento della disoccupazione– ed un'accumulazione indefinita di saldi in dollari all'estero, la qual cosa minaccia la stabilità del sistema finanziario internazionale. La politica tradizionale di bassi tassi di interesse, strumento privilegiato per l'attiva-

zione dell'economia di questo paese, è stata resa impraticabile dal processo di transnazionalizzazione, perché accelera l'uscita di capitali, aggravando la posizione della bilancia dei pagamenti. D'altro canto, la politica di svalutazione del dollaro, finalizzata ad aumentare le esportazioni, facilita la penetrazione di imprese straniere, creando un'altra fonte di pressione sulla bilancia dei pagamenti. Di fatto, le aziende straniere che investono negli Stati Uniti si orientano, di preferenza, al mercato interno di questo paese. Si impone pertanto la conclusione che nuove forme di regolazione dovranno essere inventate, il che richiede meccanismi di cooperazione internazionale differenti da quelli attuali.

In realtà queste trasformazioni esigono una revisione dei concetti con i quali abordiamo la problematica delle relazioni economiche e finanziarie internazionali. Gli schemi tradizionali di scambio tra sistemi nazionali con capacità di autoregolazione vengono sostituiti da molteplici altre forme di rapporto che emergono nell'ambito delle imprese. Ma, se è evidente la riduzione della capacità di autoregolazione dei sistemi nazionali, siamo lungi dal poter parlare di un sistema economico globale, anche per quanto si riferisce al solo mondo capitalista. A nessuno sfugge che ci sono nuove strutture in avanzato stato di formazione, ma non sembra facile comprendere la loro configurazione. Esistono già imprese organizzate su scala planetaria senza peraltro che si possa affermare che esse costituiscano elementi di un sistema economico emergente della medesima ampiezza. Quel che non esiste sono le istituzioni che agiscano a livello internazionale con una chiara percezione delle trasformazioni in corso.

Siamo così giunti al nodo cruciale della nostra argomentazione. Un sistema economico è essenzialmente un insieme di dispositivi di regolazione, volti ad una maggior efficienza nell'uso di risorse scarse. Esso presuppone l'esistenza di un ordine politico, ossia di una struttura di potere fondata sulla costrizione e/o sul consenso. Oggigiorno l'ordine internazionale esprime relazioni, consensualmente accettate o imposte, tra poteri nazionali, ed ha senso parlare di razionalità economica soltanto se ci riferiamo ad un dato sistema economico nazionale. La supposta razionalità, più ampia, che emerge nel quadro di un'impresa multinazionale, non è soltanto di natura strettamente strumentale, ma ignora anche i costi di vari ordini, coperti dai sistemi nazionali in cui essa si inserisce. In realtà la impresa transnazionale non è altro se non una sezione orizzontale nelle strutture nazionali di potere, la cui capacità di autoregolazione è, di conseguenza, ridotta. La sua unica legittimità si fonda sul fatto che i servizi che essa presta aumentano l'efficienza dei sistemi nazionali in cui opera.

Ammettiamo pure che questo aumento di efficienza sia reale, vale a dire, che resista ad un calcolo di costi che tenga conto anche delle partite non contabilizzate. Sarebbe opportuno, intanto, domandarsi: fino a che punto può un sistema economico nazionale beneficiare della transnazionalizzazione di segmenti della sua economia senza perdere la sua capacità di autoregolazione? Analizzando il problema da un'altra angolazione: fino a che punto la necessità di preservare l'autoregolazione impedisce ad una determinata economia nazionale di avere accesso ad una tecnologia in possesso delle imprese transnazionalizzate? Non si tratta soltanto, per quanto questo sia importante, di economie di produzione di scala; si tratta altresì di riconoscere che una parte importante della tecnologia moderna è sotto il controllo di queste imprese.

Il problema dell'autoregolazione è particolarmente rilevante nei paesi detti *in via di sviluppo*, visto che in essi i costi non contabilizzati delle decisioni imprenditoriali sono in genere elevati. Più eterogenea la struttura sociale, maggiore l'eccedente strutturale di manodopera, più accentuate tendono ad essere le discrepanze tra criteri micro e macro economici di produttività. E tali discrepanze, intrinseche negli stessi mercati, possono essere soltanto attenuate, o corrette nei loro effetti antisociali, dall'azione regolatrice del sistema politico.

Nella misura in cui la propagazione della tecnica moderna segue la via della transnazionalizzazione, maggiori sono le difficoltà che si presentano ai paesi in via di sviluppo per conciliare l'accesso a questa tecnica con l'autonomia di decisione di cui necessitano nell'affrontare i gravi problemi sociali che li affliggono. Molti di tali problemi sorgono proprio dallo sviluppo tardivo che combina un consumismo esacerbato con una insufficienza strutturale nella creazione di impiego. Ma non si tratta soltanto dei paesi in via di sviluppo. La questione di fondo ha un rilievo ben più generale giacché si riferisce alle conseguenze della transnazionalizzazione sia nella diffusione della tecnologia che nella destinazione dei capitali. La costruzione della Comunità Economica Europea ha costituito, senza dubbio, un tentativo di risposta a questa doppia sfida. Le economie nazionali dell'Europa Occidentale erano divenute fortemente dipendenti dal commercio estero, per poter crescere, dato che gran parte di tale commercio è interno alla regione. L'integrazione regionale, nel rendere interno gran parte del commercio esterno, ha privilegiato le imprese della regione e limitato l'impatto della transnazionalizzazione. Ma questo è stato possibile soltanto perché la CEE è l'embrione di un sistema politico, pertanto di un governo, per quanto la sua area di azione sia ancora limitata. Le decisioni che ne provengono sono di diritto interno in ciascun paese membro e non di Diritto

Internazionale. È in questo quadro che si sta formando un vero sistema economico, la cui complessità, legata alle discrepanze subregionali, non sfugge a nessuno.

La capacità di autoregolazione del sistema economico multinazionale che costituisce la CEE è ancora limitata, pertanto i circuiti monetari e finanziari non sono stati adeguatamente integrati, ma, anche così, ha già limitato sensibilmente l'autonomia di decisione dei centri nazionali. A questa transizione si devono le difficoltà particolarmente grandi che l'Europa Occidentale sta affrontando nell'attuale crisi economica: il governo comunitario non è ancora sufficientemente strutturato e i governi nazionali perdono molta della loro autonomia per agire. Ma non v'è dubbio che la costruzione della CEE costituisce la risposta storicamente più significativa alle grandi sfide lanciate nel dopoguerra dall'evoluzione dell'economia internazionale.

Le tensioni che in questa si manifestano e che sono responsabili delle recessioni intermittenti iniziate nella metà degli anni Settanta, hanno la loro origine nei mutamenti strutturali che avrebbero condotto alla perdita di potere regolatore ai livelli nazionale ed internazionale. Il punto di partenza si è con grande probabilità situato nel mutamento politico che, collocando gli Stati Uniti in posizione privilegiata, ha facilitato alle loro imprese l'organizzazione a scala mondiale. Tuttavia, non meno importante è stato l'affermarsi del processo di transnazionalizzazione che ha aperto spazio alle imprese per trovare riparo di fronte alle pressioni sociali ed alle costrizioni del potere statale dei loro paesi di origine. Il potere di transnazionalizzazione ha trovato sbocco in particolare nei settori della tecnologia e delle risorse finanziarie. Di fatto sono le imprese che producono o controllano conoscenze, e quelle che manipolano i mezzi monetari e finanziari, quelle che più facilmente aprono e consolidano gli spazi transnazionali. Il potere di tali imprese cerca di legittimarsi attraverso la qualità dei servizi che esse prestano, ma le norme che assicurano la loro espansione sono parte di un ordine internazionale tutelato dagli Stati Uniti.

Il primo fuoco di tensione da identificare è nei mutamenti causati alla stessa economia nord-americana, la cui capacità di autoregolazione è stata drasticamente ridotta dalle facilitazioni di cui beneficia grazie alla posizione internazionale privilegiata che occupa. Esiste pertanto un basilare problema di chiarificazione delle relazioni esterne dell'economia nord-americana, a cominciare dal piano monetario.

Il secondo fuoco deriva dalla perdita di efficacia delle agenzie internazionali create per correggere gli squilibri nelle relazioni tra sistemi economici nazionali. Col ridursi del potere di autoregolazione di questi ultimi,

gli squilibri si sono ampliati smisuratamente, togliendo tutto il loro significato ai mezzi di intervento di queste agenzie. È necessario di conseguenza ridefinire il ruolo di tali agenzie tenendo in considerazione le trasformazioni strutturali derivate dalla transnazionalizzazione.

Se ammettiamo che il funzionamento regolare di tutto il sistema economico presuppone l'esistenza di un sistema politico, dobbiamo riconoscere che usciremo dall'attuale *impasse* se andremo verso la costruzione di nuovi sistemi politici più ampi, e/o se restituiamo ai vecchi sistemi politici internazionali l'efficacia che hanno perduto. Il nocciolo della questione sta nel fatto che, date le differenze di livello di sviluppo delle economie contemporanee, le vie da seguire non sono necessariamente le stesse, benché gli obiettivi strategici siano simili. Un ordine internazionale volto alla diffusione del progresso tecnico sotto il controllo delle grandi imprese transnazionalizzate può assicurare l'espansione del commercio internazionale e, per questa via, il dinamismo delle economie industrializzate. Ma, un tale ordine, mentre riduce l'autonomia di decisione dei paesi a sviluppo ritardato, potrà acuitizzare in questi le tensioni sociali e l'instabilità politica.

L'obiettivo comune è certamente quello di rafforzare la sfera politica, ossia, aumentarne il potere regolatore sulle attività economiche, unica forma per metterle al servizio del soddisfacimento delle necessità sociali legittimamente riconosciute. L'efficacia nell'utilizzo delle risorse e la crescita economica non sono altro se non mezzi per raggiungere questa meta. Ugualmente, l'integrazione economica e la costruzione di sistemi politici più ampi mirano allo stesso obiettivo di assicurare stabilità e crescita in un mondo in cui la tecnologia e il capitale sono sempre più controllati da organizzazioni private transnazionali.

Nella presente situazione, possiamo procedere tanto lungo la via dell'integrazione multinazionale, così come per la via apparentemente inversa, del rafforzamento del potere di decisione e di autoregolazione nazionale. Nuove forme di organizzazione politica –ad esempio di questo governo multisovrano che è la CEE– dovranno essere inventate per conciliare l'aspirazione al mantenimento dell'identità culturale con le esigenze della tecnologia moderna e l'affermazione del potere multinazionale.

Nuove forme di cooperazione internazionale, che permettano di stabilire un'effettiva regolazione in un mondo sempre più interdipendente, saranno raggiunte soltanto sulla base di nuove forme di potere politico, capaci di agglutinare gli Stati nazionali di piccole e medie dimensioni. Ma l'avanzamento per questa via non deve privare della capacità autoregolatrice i paesi in cui la priorità è la modernizzazione strutturale interna.

C. Furtado

Viviamo in un'epoca in cui si sovrappongono due tempi storici. In uno si cerca di recuperare il ritardo nella costruzione del sistema politico che deve regolare attività economiche che si sono già strutturate a scala planetaria; nell'altro, si cerca di eliminare forme anacronistiche di organizzazione sociale che condannano milioni di creature umane a condizioni di vita abiette. Mancare l'uno o l'altro di questi due compiti significa condannare l'umanità a continuare a percorrere la via dell'instabilità e dell'incertezza.

(traduzione di Sandra Bagno)