

Il quadro analitico necessario per dare autonomia ed efficacia all'azione sindacale.

Alternative per il socialismo numero 11 2009

Il 2009 ha segnato la fine del sistema italiano di Relazioni Industriali, costruito il 23 Luglio del 1993. Per capire la profondità del cambiamento suggerirei a tutti, in particolare ai politici, di leggere nell'ordine: l'accordo quadro (separato) sulla riforma degli assetti contrattuali, del 22 gennaio 2009, l'accordo(separato) interconfederale per la sua attuazione, del 15 aprile 2009, il "libro bianco sul futuro del modello sociale dal titolo "la vita buona nella società attiva", del maggio 2009 ed infine il suo frutto più maturo: l'accordo separato per il rinnovo del contratto nazionale dei metalmeccanici del 15 ottobre 2009.

Si dirà che non vi è nessuna ragione di mettersi a lutto per la fine dell'accordo del 1993; è, infatti, in vigenza di quel quadro che vi è stato il più massiccio spostamento di quote del PIL dai salari ai profitti degli ultimi quarant'anni.

A me pare che un approfondimento sia utile per comprendere come si è arrivati a oggi; partirei da un giudizio espresso da Claudio Sabattini nel 2000 (2006: pp. 51-52):

Io credo, solo per dirlo di passaggio, che l'accordo organizzativo del 23 luglio '93 sia stato un tentativo per dimostrare che in Italia era possibile governare un conflitto in modo fisiologico: credo che questo tentativo oggi sia in fase di totale esaurimento.

La concezione del conflitto fisiologicamente inteso, come un fatto non patologico, è in fase di esaurimento.

La fase di esaurimento è partita certamente dai lavoratori, ma ha avuto un'accelerazione formidabile da parte dei padroni, che sono stati i primi a contestare e a mettere in discussione il "23 luglio" quando si raggiunse l'obiettivo che ormai l'inflazione era tenuta sotto controllo, era a livelli bassissimi e quindi non era più un problema nella competizione europea internazionale.¹

L'accordo del 1993, a prescindere dalle diverse opinioni espresse in proposito, era dunque un tentativo molto ambizioso, dopo il 1980 e l'elaborazione e realizzazione delle politiche di concertazione, nel pieno di un'inflazione e di una drammatica crisi dei conti pubblici, di dimostrare che esistevano i termini possibili di uno scambio contrattuale, nonostante la liquidazione, avvenuta l'anno prima, dell'istituto della contingenza.

La teoria dello scambio è una teoria chiave per analizzare i sistemi di Relazioni Industriali², ma l'applicazione italiana è stata peculiare perché si giocò tutto su maxi-accordi fortemente centralizzati, a differenza di quanto avvenne in altra parte dell'Europa dove gli accordi neo-corporativi puntavano ad un flusso continuo e distribuito di scambi. Nella versione italiana i maxi-accordi dovevano alleggerire il sistema industriale dalla pressione salariale e rivendicativa e concentrare gli sforzi, in modo concertato, sull'aumento della produttività; a quel punto, infatti, il sistema sarebbe cresciuto e avrebbe distribuito, "per li rami", la ricchezza così prodotta di modo che, come quando sale la marea, tutte le barche si sarebbero alzate. L'inflazione veniva considerata una conseguenza della crescita salariale, di qui quindi la moderazione salariale come manovra antinflattiva.

L'accordo del 1993 fu firmato contestualmente a una forte svalutazione competitiva della lira che portò, alla fine dell'anno, a registrare un boom delle esportazioni con un attivo record di 32miliardi di lire.

¹ Il sindacato nel tempo della globalizzazione – META edizioni, 2006

² Crouch,C. (1993) – Industrial Relations and European State Traditions –Clarendon, UK.

Lamberto Dini, allora Direttore Generale della Banca d'Italia, al convegno dell'Aiote (associazione degli operatori in titoli esteri) nel Giugno del 1993, invitò le imprese "a trasformare il margine offerto dal più basso valore della lira in un duraturo guadagno di competitività e di quote di mercato, piuttosto che in un effimero recupero di profitti" e definì la manovra come il raggiungimento di "una dinamica del costo unitario del lavoro che seguiti ad essere allineata a quella dei principali paesi concorrenti", costruendo così i "capisaldi di un circolo virtuoso, che potrà coniugare aggiustamento della bilancia dei pagamenti, rientro dell'inflazione e stimolo allo sviluppo. Ne conseguirà per l'economia la possibilità di beneficiare anche di una sostenibile tendenza al ribasso dei tassi di interesse reali e di un cambio stabile". Se l'economia italiana "procederà lungo la strada intrapresa - disse Dini - quella del risanamento della finanza pubblica e della moderazione nella dinamica dei redditi, potrà trasformare il trauma della svalutazione in una rinnovata occasione di crescita del prodotto e dell'occupazione."³

Ecco tutta la filosofia dello scambio; nulla, di quanto Dini chiese e profetizzò, si realizzò.

Quattro erano i capitoli principali dell'accordo: la politica dei redditi e dell'occupazione; gli assetti della contrattazione collettiva e la rappresentanza sindacale in azienda; le politiche del lavoro; il sostegno al sistema produttivo. Lo scambio doveva avvenire tra quanto regolato nei primi due, quindi la subordinazione della dinamica salariale alla lotta all'inflazione, per mezzo della politica dei redditi, e alla crescita della produttività e della competitività, con quanto definito nei secondi due. La subordinazione della dinamica salariale avvenne tramite la definizione dei tassi d'inflazione programmati, punto di riferimento per la contrattazione nazionale. I risultati disastrosi di tali politiche, basate sullo scambio, sono sotto gli occhi di tutti.

In realtà, infatti, i vari Governi hanno solo proceduto, per l'occupazione, alla sua precarizzazione in omaggio alla teoria dell'OCSE che ciò avrebbe aumentato l'occupazione. Per quanto concerne il sistema delle imprese esse hanno quasi subito, superata cioè l'impasse del 1992, messo in moto una nuova strategia complessiva nella quale non vi era alcuno scambio da fare ma solo una radicale messa in discussione del ruolo del Lavoro e del movimento sindacale in Italia.

Già due anni dopo Sabattini (1995) denunciava la situazione:

Io sono infatti particolarmente convinto che noi siamo di fronte all'esaurimento della politica sindacale fin qui svolta e alla necessità di una nuova proposta strategica. La linea dello scambio, inaugurata all'Eur nel '77, non ha più alcun spazio, per la semplice ragione che non abbiamo più nulla da scambiare. È necessario allora avere il coraggio di una innovazione radicale nell'analisi e nella proposta. Questo è il compito del Congresso.

Ed ancora:

Siamo a una svolta profonda di trasformazione radicale dei rapporti sociali e politici, che io credo abbia un significato non transitorio, poiché punta non solo a un nuovo sistema istituzionale, ma anche a una diversa collocazione delle forze sociali in campo, a partire dal sindacato.

E questa mi pare essere per noi la questione principale. Se questo è vero, la cosa più urgente è adeguare la nostra capacità di analisi, di proposta, di risposta alle nuove condizioni entro le quali si sviluppa il confronto tra le forze sociali e le forze politiche. La posta in gioco è altissima: sono a rischio la struttura dell'industria italiana in settori di punta, l'intero sistema contrattuale, l'esistenza stessa del sindacato.

Non a caso la FIOM e la CGIL alla fine degli anni '90 chiesero aumenti contrattuali reali che redistribuissero la ricchezza prodotta.

Possiamo lasciare Sabattini e, sulla base della sua testimonianza, andare al cuore del problema: la totale discrasia tra il sistema delle regole e la nuova fase del capitalismo.

Cosa avvenne? Ci fu un cambio di fase internazionale e un cambio, obbligato, di strategia del capitalismo italiano.

³ Archivio del giornale "La Repubblica" 13 giugno 1993, sezione Economia, p. 46

Il capitalismo post-bellico in Occidente, utilizzò la crisi del 1974 per disinflazionare⁴ l'economia mondiale con una forzata redistribuzione delle quote del PIL dai salari ai profitti. Fu un processo differente da paese a paese, e le differenze nel percorso di aggiustamento hanno condizionato per più di trent'anni le loro modalità di sviluppo.

In Italia la manovra, di cui l'accordo del 1977 fu la sanzione formale, divenne più aggressiva e sistematica nel 1980 con la lotta alla FIAT e la sua conclusione; da lì iniziò la fase più buia per il movimento sindacale. Nonostante il successo delle politiche di contenimento rivendicativo e le ristrutturazioni, il sistema industriale italiano non riusciva a stabilizzarsi. Nel frattempo andavano maturando gli accordi che avrebbero introdotto in Europa la moneta unica. Nel febbraio del 1992 è firmato l'accordo di Maastricht che, dopo la già avvenuta liberalizzazione totale della circolazione dei capitali in Europa, prevede, dal 1995, la costruzione dell'Unione Economica e Monetaria, nel mentre nel 1993 venne approvato il piano Delors sulla crescita.

Si delineò quindi un quadro competitivo intra-europeo completamente nuovo.

Da un lato, infatti, i cambiamenti su scala globale portarono a una fase di giganteschi processi di concentrazione industriale, di cui i volumi delle fusioni e acquisizioni furono un chiaro indicatore, e di contemporanea de-verticalizzazione delle strutture industriali e della loro ricostruzione sotto forma di reti d'impresa. La scomposizione – ricomposizione dei cicli industriali fu accompagnata da continui e ricorrenti processi di ristrutturazione. Essi furono dapprima più grossolani, cioè con l'obiettivo nudo e crudo di cambiare il rapporto tra livelli di occupazione, livelli tecnologici e produttività e di scaricare quanti più costi possibili nella parte bassa della catena del valore, poi, ed è storia degli ultimi anni, sempre più raffinati, orientati cioè a una modulazione fine di ogni singola parte del ciclo industriale – manifatturiera e non – per ridurre al minimo i costi del capitale investito. La competizione divenne più aggressiva poiché il crescente squilibrio tra capacità installata e domanda solvibile – che hanno portato alla crisi attuale – metteva in conto, per la prima volta su scala così ampia, la possibilità che le “teste di serie” dei principali processi industriali potessero essere costrette a chiudere.

Per ragioni che sono già state spiegate su questa rivista, lo squilibrio tra capacità produttiva e domanda solvibile metteva in moto un processo di finanziarizzazione dell'economia su una scala senza precedenti; ciò retroagiva sulla gestione aziendale imponendo livelli di ritorno sul capitale del tutto estranei alle possibilità reali di quei processi industriali, piegando il processo di innovazione verso direzioni prive di ogni rapporto con la realtà delle domande sociali: stabilità occupazionale, pieno impiego, riduzione delle diseguaglianze, in sintesi “la ricchezza delle nazioni”.

Dall'altra parte, l'Europa, a partire dal piano Delors, si attrezzò per questo nuovo scenario competitivo con la scelta di uno schema di crescita basato sulla seguente successione logica:

- i. investimenti contro consumi;
- ii. più tecnologie per aumentare la competitività;
- iii. uno strutturale ritardo della crescita dei salari rispetto a quella della produttività (un punto in meno) per remunerare adeguatamente gli investimenti;
- iv. una espansione ed un miglioramento delle infrastrutture europee, funzionale alla costruzione di un sistema produttivo integrato, in grado di competere al nuovo livello;
- v. la stabilità macroeconomica con la stabilità dei cambi e la moneta unica, la stabilità macroeconomica richiede inoltre deficit statali contenuti onde evitare che l'espansione generi inflazione.

In questa impostazione l'occupazione è il risultato diretto della crescita generale, un suo frutto e non un obiettivo specifico e vincolante di tale crescita. Si abbandona cioè, anche culturalmente, l'obiettivo della piena occupazione.

La Germania, è stata il campione eponimo di tale impostazione. Tale strategia, chiaramente debitrice

⁴ Biasco, S. (1979) – L'inflazione nei paesi capitalistici industrializzati. Il ruolo della loro interdipendenza 1966-1978. – Feltrinelli, Milano.

del pensiero economico allora dominante, venne progressivamente depurata da ogni “orpello” a favore di una chiara politica economica di alti investimenti, alta tecnologia e alti profitti. In ogni passaggio veniva riconfermata l’ideologia corrente che quello specifico provvedimento era funzionale alla diffusione, a posteriori, dei benefici dello sviluppo. Quanto è accaduto prima della crisi, cioè le crescenti disparità in Europa, e quanto sta accadendo con la crisi fanno giustizia di questa impostazione.

D’altronde che questo fosse l’esito possibile di quelle politiche era già chiaro a chi non si affidava a quella ideologia economica; ad esempio Minsky (1986, 2008:325):

l’enfasi sull’investimento e la “crescita economica” piuttosto che sull’occupazione come obiettivo politico è un errore. Un’economia basata sulla piena occupazione è destinata a espandersi, mentre un’economia che punta alla crescita accelerata attraverso strumenti che inducono investimenti privati ad alta intensità di capitale non solo può non crescere ma può essere sempre più iniqua nella distribuzione del reddito, inefficiente nelle sue scelte tecniche e instabile nelle sue prestazioni complessive.

Una scelta siffatta mise in moto un processo di consolidamento della struttura industriale europea, guidata dalle scelte neomercantili tedesche, al cui traino si collocava l’Italia, con la conseguente redistribuzione dei pesi relativi dei diversi paesi nei diversi settori industriali.

Per l’Italia si profilava una modifica storica della sua partecipazione al mercato europeo e a quello globale. Il nuovo quadro macro-economico avrebbe progressivamente ridotti, sino ad annullarli, con la realizzazione della moneta unica, gli spazi per svalutazioni competitive.

Una impostazione neo-mercantilista porta ad una stagnazione, quando non ad una vera e propria deflazione salariale, dato che, in una competizione globale sempre più aspra i margini di competitività richiedono un controllo assoluto di tutti i fattori anche in termini di costo.

L’insieme di queste modifiche ha reso, per il sistema delle imprese, superate le politiche concertative e neo-corporative europee. Il problema non era più quello di un disciplinamento salariale nazionale attraverso la politica dei redditi, ma la conquista, azienda per azienda, di un vantaggio competitivo specifico per mezzo di una subordinazione effettiva e diretta della condizione complessiva di lavoro alle esigenze tattiche e strategiche di quella specifica impresa; la dinamica salariale diveniva solo una delle componenti. Di qui, come dice l’accordo (separato) interconfederale di Aprile, lo sviluppo, nei principali paesi europei negli ultimi venti anni: *di una generale tendenza a favorire un progressivo decentramento della contrattazione collettiva*. La tendenza cui spingono le imprese è l’aziendalismo secondo il principio che non vi è salvezza per i lavoratori se non si salva l’impresa, essi quindi devono ritenersi in guerra contro tutti assieme all’impresa e comportarsi di conseguenza. In questa prospettiva si comprende anche come il contratto nazionale possa al più recuperare l’inflazione mentre deve essere possibile, in ogni momento derogare, in peggio, alle sue clausole per cogliere delle opportunità o per affrontare delle difficoltà.

Questa pretesa, da parte delle aziende, di assoluta subordinazione del Lavoro alla logica d’impresa è stata progressivamente fatta propria dalle autorità pubbliche e dai sindacati, con poche eccezioni. Il contratto nazionale quindi è un’indicazione di massima non un vincolo, poiché la regolazione del lavoro deve essere sempre, anche tatticamente e in quel preciso momento, subordinata non genericamente agli interessi del Capitale ma all’interesse di quella specifica azienda.

L’allargamento dell’Europa sino a comprendere 27 paesi ha permesso di creare in uno spazio economico integrato un sistema a due velocità consentendo forme di delocalizzazione intra-europee, particolarmente vantaggiose per alcune forme di delocalizzazione.

Alla fine degli anni ’90 un altro cambiamento storico è divenuto percepibile anche in termini statistici. La forza lavoro globale disponibile, le persone cioè economicamente attive, nel mondo erano 960 milioni nel 1980, non considerando, perché non integrate nel mercato globale, Cina, India e i paesi del blocco Sovietico; nel 2000 questa cifra era aumentata a 1460 milioni ma nel frattempo erano entrati nel mercato globale i lavoratori di India, Cina e dell’ex blocco Sovietico con un numero di lavoratori pari a 1470 milioni; secondo altre fonti il contributo aggiuntivo al mercato

globale è di 1383 milioni di persone, ma in sintesi la forza lavoro globale si è raddoppiata⁵. Questa forza lavoro globale può essere considerata come un tutt'uno poiché le rispettive economie si sono largamente integrate⁶.

Freeman (2004:5) fa notare che, a causa di questo raddoppio, il rapporto tra il valore del capitale disponibile e il numero di lavoratori (K/L), si è ridotto, a causa dell'unificazione dell'economia globale, tra il 55% e il 60%, che è come dire che il numero di lavoratori che compete per essere utilizzato dallo stessa unità di capitale è cresciuto quasi del doppio. Il potere di mercato si è quindi spostato strutturalmente verso il Capitale, a scapito del Lavoro. Nel frattempo, specialmente la Cina ha fatto investimenti enormi nella formazione di una leva di persone con alti livelli di formazione e la capacità di svolgere lavori specializzati, sia tipicamente industriali ma anche di ricerca tecnologica e scientifica, allo stesso livello di qualità ed efficienza dell'Occidente.

Sono le due cose assieme a rappresentare una vera e propria rivoluzione nella struttura tradizionale del mercato mondiale; esso, infatti, non è più costituito da un gruppo di paesi che detiene un oligopolio delle conoscenze e della tecnologia e dal resto del mondo che li insegue.

Questa rivoluzione maturata negli ultimi due decenni ha aggiunto alla pressione competitiva un elemento drammatico dato che i nuovi mercati, considerati una possibile valvola di sfogo per la cronica situazione di sovra-produzione d'interi settori industriali in Europa e negli USA, sono sempre meno disponibili per le esportazioni occidentali, mentre lo sono per investimenti diretti che trasferiscano tecnologie sofisticate.

La pressione sui salari e sulle condizioni di lavoro in Occidente è una pressione al ribasso; l'effetto globale può essere particolarmente destabilizzante, senza adeguate politiche pubbliche, come argomenta Freeman. Una delle conseguenze con la quale conviviamo da qualche tempo è la crescita di una fetta sempre più ampia di lavoratori e lavoratrici in condizioni precarie. Siamo in presenza di un nuovo esercito salariale di riserva, di una quota cioè di lavoratori strutturalmente eccedenti da utilizzare in chiave anticiclica e per abbassare il valore medio delle retribuzioni, come è per l'appunto appena avvenuto.

Se questa analisi è corretta tutta una fase di strategia sindacale in Italia ed in Europa è del tutto sbagliata è inadeguata. Da un lato considerava gli effetti negativi del modello di sviluppo come un prezzo da pagare per un secondo tempo che non è mai venuto; per l'altro come una "assicurazione sulla vita" per la parte centrale della forza lavoro europea, quella con lavori stabili e ben pagati; tale assicurazione si è rivelata fallace di fronte ad una crisi strutturale.

Gli accordi separati di quest'anno sono una resa senza condizioni a queste dinamiche considerate, da chi li ha firmati, tendenze strutturali immodificabili; non vi è più l'illusione dei due tempi. Il ruolo del sindacato come attore generale cessa e viene riconvertito a quello di cogestore, assieme alle imprese, delle istituzioni di welfare che lo Stato privatizza e corporativizza. Il "libro bianco" infatti, prevede un sistema di affidamento di larghe parti delle istituzioni di welfare, compresa la Cassa Integrazione, ai comitati bilaterali costituiti tra le parti sociali; le parti hanno già convenuto, con anche il consenso della CGIL, negli accordi appena rinnovati da parte di quasi tutte le categorie, eccetto la FIOM, di iniziare a occuparsi della Sanità. Il sindacato diviene quindi un'appendice dello Stato in uno schema che è insieme corporativo e aziendalista.

Storicamente tendenze siffatte richiedono una deriva autoritaria e l'assenza di ogni dialettica democratica a favore di criteri associativi basati sul monopolio di servizi da parte delle associazioni abilitate.

⁵ Freeman, B., R. (2004)- *Doubling the Global Work Force: The Challenge of Integrating China, India, and the Former Soviet Bloc into the World Economy*- www.iie.com/publications/papers/freeman1104.pdf

⁶ Non scompare ovviamente la distinzione tra I settori esposti alla concorrenza internazionale e quelli non; le cifre quindi vanno interpretate più come ordini di grandezza che illustrano un fenomeno nuovo.

Ritenere che questa trasformazione sia una questione sindacale è un atto di cecità intellettuale e un lascito lungo della vecchia idea socialista e comunista europea che vi sia una divisione di compiti tra il partito che si occupa di politica e il sindacato delle questioni quotidiane. Oggi crollato il comunismo e nel pieno della seconda e conclusiva parte della parabola discendente della socialdemocrazia europea tale distinzione è non solo priva di contenuto ma insensata. Non vi è nessun rappresentante politico generale del Lavoro cui delegare alcunché ed una intera stagione di esperienza sindacale è finita in modo fallimentare. Il sindacato non può “nascondersi” dietro le responsabilità di nessun’altro, deve assumersi una responsabilità autonoma e generale. In questa prospettiva l’autonomia negoziale è per il sindacato un elemento indispensabile; autonomia negoziale vuol dire che non si riconoscono vincoli se non quelli che il sindacato ritiene di darsi. Il sindacato deve rivendicare che non vi è democrazia possibile senza il riconoscimento della legittimità e necessità del conflitto sociale che, in momenti come questi, è una garanzia per tutti. Ad esempio, sostenere oggi che è necessaria una nuova politica dei redditi è insensato, ancor prima che iniquo. Il problema quindi è ricostruire un quadro analitico adeguato e delle politiche conseguenti; oggi in Italia questo compito spetta in primo luogo alla CGIL e al suo congresso.