

Le necessità del momento e l'accordo separato sul sistema di Relazioni Industriali in Italia.

Francesco Garibaldo.

Alternative per il socialismo 9 -2009

Nell'analizzare la relazione tra le politiche sociali che determinano la distribuzione del reddito e lo sviluppo economico vi è una saggezza convenzionale, da lungo dimenticata, che così era stata mirabilmente riassunta in un saggio del 1997:

La crescente disponibilità di lavoro sottopagato consente alle imprese di compensare le inadeguatezze organizzative e imprenditoriali, ritardare la liquidazione di beni capitali obsoleti e, viceversa, di impegnarsi in una distruttiva competizione di prezzo. L'assenza di una disciplina dei salari significa che le aziende tecnologicamente e managerialmente arretrate possono sopravvivere e ciò contribuisce a impedire alle imprese più avanzate di espandere la loro quota di mercato.(..) Più generalmente, la crescente disponibilità di lavoro sottopagato e di alta disoccupazione crea l'ambiente adatto a una imprenditorialità basata sul taglio delle retribuzioni, il peggioramento delle condizioni di lavoro e lo sfruttamento del lavoro con bassi livelli di retribuzione.¹-

In realtà, come ho già argomentato in questa rivista, non si produce un effetto omogeneo e diffuso verso il basso ma una segmentazione, quando non una polarizzazione, della forza lavoro che genera una crescente diseguaglianza nelle retribuzioni e nelle condizioni di lavoro.²

Che cosa consente di ostacolare questa tendenza? La presenza di un forte movimento sindacale e di politiche pubbliche attive e orientate alla piena occupazione e a una forte garanzia sociale sulla salute e la disponibilità di beni pubblici a basso prezzo.

Il tema merita un approfondimento ulteriore.

Joan Robinson, in uno scritto del 1930³, introduce il concetto di disoccupazione nascosta:

Quindi, ad eccezione di condizioni particolari, un declino nella domanda effettiva che riduce l'ammontare dell'occupazione offerta nel funzionamento generale delle diverse industrie non condurrà alla "disoccupazione" nel senso della completa inattività, ma piuttosto spingerà i lavoratori in una varietà di occupazioni – vendere scatole di fiammiferi nello Strand, disboscare, piantare patate in lotti di terra assegnati – che sono ancora disponibili per loro. Tutto ciò a meno che non esistano efficaci misure di sostegno al reddito dei disoccupati vincolate al non effettuare altre attività. Sembrerebbe quindi che, in questi casi, la disoccupazione non aumentasse ma, ci dice Robinson, questo è un punto di vista superficiale perché questi lavoratori sono passati da un'occupazione a maggiore produttività a una inferiore. In questo senso è una disoccupazione nascosta. Non si è in effetti accresciuta la disoccupazione in termini di "teste" ma di prodotto poiché *metodi di produzione efficienti sono stati sostituiti da metodi inefficienti.* Questi fenomeni ci sono ben noti: dai "vucumprà" ai lavavetri, ecc.

Robinson, in una nota, chiarisce che la disoccupazione nascosta presuppone che il sindacato sia forte a tal punto da impedire ai lavoratori disoccupati di concorrere, a livelli di salari più bassi, con quelli occupati.

1 Michie, J. - *INTRODUCTION* to Michie, J. And Grieve Smith, J. (eds.) - Michie, and Grieve Smith, J. (ed.) *EMPLOYMENT AND ECONOMIC PERFORMANCE – JOBS, INFLATION, AND GROWTH* -Oxford University Press, Oxford, 1997 - p. 3

2 in proposito si veda il mio contributo ai lavori della commissione di indagine sul lavoro che cambia:

<http://www.portalecnel.it/Portale/IndLavrapportiFinali.nsf/vwCapitoli?OpenView&Count=40>

3 disponibile nella raccolta di saggi: Robinson, J. - *Essays in the Theory of Unemployment* – Macmillan&co., London, 1937

Tale concorrenza, accanto al fenomeno della disoccupazione nascosta, è oggi purtroppo effettiva, anche se non generalizzata, non solo su scala nazionale ma anche a livello dell'Unione Europea a ventisette, nonché su scala globale.

Che relazione si stabilisce tra la creazione di posti di lavoro nell'Est europeo, piuttosto che in Cina o in India e i posti di lavoro dei paesi da cui originano questi investimenti?

In termini quantitativi la relazione è piuttosto rilevante. Ginzburg e Bigarelli (2008) riferiscono di uno studio secondo il quale: *data la notevole attività di investimento all'estero, si calcola che le imprese tedesche abbiano creato, a tutto il 2005, "fra 800.000 e un milione di posti di lavoro" nell'Europa orientale.*⁴

Un analogo studio dell'IPL sul settore europeo dell'industria degli elettrodomestici bianchi, portava a conclusioni analoghe sul trasferimento interno alla UE, infatti siccome nei paesi nuovi entranti sono stati spostati il 30% dei volumi produttivi ciò ha comportato, nel giro di cinque anni, il 23% in meno di occupazione nell'Europa a 15, riduzione che ha riguardato, in misura molto più bassa, anche i nuovi entranti, a causa dei processi di ristrutturazione.

Da un punto di vista qualitativo Glyn (2006)⁵ descrive in modo chiaro gli effetti degli scambi commerciali con i paesi del Sud del mondo a bassi salari. La teoria dominante è stata quella della compensazione, meccanismo per il quale le importazioni a basso costo sono compensate da esportazioni ad alto valore aggiunto e che ciò crea una compensazione dei posti di lavoro, in termini quantitativi, anche se è necessaria una migrazione da posti di lavoro non qualificati a posti di lavoro qualificati; di qui la retorica dell'Unione Europea sulla società della conoscenza. Glyn cita uno studio del 2004 secondo il quale:

per ogni posto di lavoro ad alta qualificazione creato dalle maggiori esportazioni verso i paesi in via di sviluppo si hanno almeno sei posti di lavoro non qualificati distrutti da importazioni a basso costo per un ammontare corrispondente. Questa disparità non è che il riflesso del potenziale beneficio del commercio: se ci volessero tanti lavoratori dei paesi industrializzati per la produzione di macchinari tecnologici che compensano le camicie importate, quanti ce ne vorrebbero per produrre le camicie internamente, i paesi industrializzati non trarrebbero alcun vantaggio dagli scambi internazionali.

Come egli fa notare, il beneficio è solo potenziale; lo si ha cioè se i lavoratori spiazzati trovano un nuovo lavoro ma ciò è per l'appunto opinabile dato che nell'industria manifatturiera USA più esposta a questo tipo di concorrenza (giocattoli, abbigliamento, elettronica di consumo, ecc.): si è generata: *più di un terzo della distruzione dell'occupazione; circa il 40% dei lavoratori coinvolti era ancora disoccupata a due anni di distanza dal licenziamento; e fra quelli che avevano trovato una nuova occupazione, più della metà aveva accettato una riduzione del salario di misura pari o superiore al 15%*. Analogamente, tra il 1992 e il 2002, lo stesso meccanismo ha prodotto più di un quarto delle perdite di posti di lavoro nella UE.

Secondo Glyn, anche la tesi corrente che la crescita nei settori non esposti alla concorrenza internazionale, come parte del commercio minuto, dei servizi alla persona (ricca) e dei servizi di prossimità per i ricchi, assorbirebbe la differenza non trova conferme quantitative.

Una delle conseguenze non calcolate della pressione per una sempre maggiore qualificazione formale della forza lavoro è quella della produzione di un meccanismo d'inflazione da istruzione del mercato della forza lavoro. In poche parole le persone più preparate sostituiscono, nello stesso tipo di lavoro, quelle meno preparate accentuando così il meccanismo di polarizzazione del mercato del lavoro e di marginalizzazione sociale dei più deboli.⁶

4 Ginzburg, A. e Bigarelli, D. - *Le nuove PMI. Strategie di riposizionamento, qualificazione e specializzazione del sistema produttivo reggiano* – rapporto di ricerca, dicembre 2008.

5 Glyn, A. - *Capitalismo scatenato. Globalizzazione, competitività, welfare* - Brioschi, Milano, 2007

6 Warhust C., Thompson P., *Doubt is the key of knowledge: problems in mapping and measuring a "Knowledge-driven" Economy and Work*, paper presentato alla 6a Conferenza dell'Associazione Sociologica Europea, Murcia, 2003

Casey, C. - *Labour Markets, Organizations and the Uses of Education*- paper presentato al congresso della rete Work and Labour su *Education, Science and Labour*, Osnabruck, Germany, 21 – 24 September 2006.

Se infine introduciamo la considerazione classica di Gallino: *in poco più di dieci anni un miliardo e mezzo di lavoratori che hanno retribuzioni irrisorie, nell'ordine di 50 centesimi di euro l'ora. e godono di diritti del lavoro e sul lavoro minimi, se non inesistenti, sono stati messi in competizione, in concorrenza con quel mezzo miliardo di lavoratori che hanno ancora salari decenti e decenti condizioni di lavoro*, allora il tutto torna. È bene notare che quando si fanno queste comparazioni non si sta facendo solo un ragionamento di giustizia sociale; il fatto nuovo è che la competizione, per molti di questi lavoratori, non è virtuale ma effettiva data la trasformazione avvenuta della struttura industriale, di cui ho già parlato sulle colonne di questa rivista.

I ragionamenti sin qui svolti hanno volutamente evitato di considerare la crisi in atto; sono ragionamenti che si sarebbero potuti fare due o tre anni fa senza cambiare una virgola. Che cosa cambia con la crisi?

Essa produce due effetti concomitanti.

Il primo è l'acuirsi della pressione competitiva per le industrie dei paesi ad alta esportazione come l'Italia. Il calo del commercio internazionale, infatti, pari, ad esempio, al 20% delle esportazioni per la Germania, crea una sovra-capacità produttiva congiunturale, che si aggiunge a quella strutturale esistente prima della crisi e spinge le imprese nella direzione più facile da seguire: taglio dei costi e *mantenersi liquidi*, ecc. Poche imprese comprendono che si è giunti alla fine di un modello di sviluppo e colgono l'occasione della crisi per un riposizionamento strategico, in termini di posizionamento nella catena del valore, di revisione dei mercati di sbocco e della proporzione tra mercato interno ed esterno, nonché di innovazione / revisione della gamma di prodotti/servizi forniti. Per molte piccole e medie imprese il problema non è solo quello di comprendere la situazione ma di avere le possibilità di un radicale riposizionamento; il che dipende sia dal credito, che dall'accesso a un insieme strutturato di conoscenze e di ricerca. A queste due condizioni si deve aggiungere che

Il secondo è di una liquidazione di tutte le flessibilità produttive costruite in questi venti anni, cioè principalmente dei diversi strati di lavoro precario.

Il risultato netto, soprattutto in un paese caratterizzato dalla presenza di piccole e medie imprese, è un indebolimento quantitativo e qualitativo della struttura, tipica manovra di arroccamento per affrontare una congiuntura negativa; ma non si tratta di una congiuntura negativa bensì di una crisi sistemica, come sottolinea non un gruppo di esponenti anticapitalistici, ma un'icona del capitalismo come il *Financial Times*:

*Il 19 Giugno del 2007, concludevo un articolo sul "nuovo capitalismo" con l'osservazione che era tuttora "non verificato" (untested). La verifica è giunta: ha fallito. L'era della liberalizzazione finanziaria è giunta al termine. Tuttavia, a differenza dal 1930, non esistono credibili alternative all'economia di mercato e l'abitudine alla co-operazione internazionale è ben radicata. "Mi pare di non essere più nel Kansas" disse Dorothy dopo il tornado che l'aveva trasportata, assieme alla sua casa e al cane, nella terra di Oz. Il mondo degli ultimi trent'anni è finito. Dove giungeremo, dopo il tornado finanziario è per noi da cercare di determinare.*⁷

L'indebolimento quindi non rappresenta uno strumento efficace, al contrario non consente di affrontare la crisi per quello che è, si limita a scaricare sui lavoratori il costo di un aggiustamento, in molti casi irrealizzabile con il conseguente fallimento. Particolarmente grave è la spirale dei licenziamenti, essa, infatti, priva la struttura sociale di competenze che già erano state sottoutilizzate e adesso sono azzerate.

Che cosa dovrebbero quindi fare gli attori sociali e il potere politico in una situazione siffatta?

In parole semplici si tratta di mettere un "pavimento" ai tentativi di puro arroccamento difensivo da parte delle imprese, offrendo loro, in cambio, uno scenario e un sentiero di aggiustamento sostenuto da tutte le risorse dello Stato. Il "pavimento" è fatto, prima di tutto dalla salvaguardia dei livelli occupazionali – nessun licenziamento – e dei redditi da lavoro. Vi è chi, leggendo queste cose anche su giornali come il *Financial Times* si stupisce e obietta che in questo modo le aziende non

avrebbero più margini di manovra. Proprio il quotidiano finanziario inglese ha recentemente ospitato un articolo⁸ del professor Paul De Grauwe dell'Università di Lovanio che sin dal titolo – *la flessibilità cede il passo alle virtù della rigidità*– indica un cambio di paradigma.

De Grauwe in sintesi spiega che in una deflazione da debiti, come quella in corso, se le istituzioni sociali sono troppo flessibili – ad esempio le imprese possono licenziare facilmente e tagliare i salari senza indugi – gli effetti negativi saranno ampliati a dismisura perché le insolvenze si aggiungono una sull'altra senza freni, poiché la spinta alla pauperizzazione di vaste masse di lavoratori non trova freni. In tali circostanze sono necessari degli “interruttori” che siano in grado di fermare la spirale perversa, frenando il meccanismo cumulativo. A chi obietta sfugge il punto cruciale dell'argomentazione, il fatto che non si tratta di una crisi di una azienda o di un settore, casi nei quali si può sempre obiettare sulla utilità di salvare ad ogni costo “imprese decotte”, e neppure di una congiuntura negativa, rispetto alla quale “liberarsi di ogni peso” può, al di là di ogni considerazione sociale, rappresentare un'alternativa razionale, ma di una crisi di sistema, crisi nella quale se si seguisse la “saggezza tradizionale”, gli effetti sarebbero catastrofici perché cumulativi e soggetti all'effetto leva o moltiplicatore, che dir si voglia.

Si può aggiungere un'ulteriore argomentazione a favore della fissazione di “un pavimento”. Infatti, in presenza di un impedimento a scendere verso il basso, le aziende sono costrette più rapidamente ad aggiustamenti strutturali, piuttosto che scaricare il costo per intero sul lavoro. Una strada siffatta richiede ovviamente che lo Stato sia in grado di indicare delle priorità e dei vincoli, una ipotesi di uscita dalla crisi che ridefinisca i valori, la qualità e vincoli che presiedono alla configurazione della società; questa è la lezione di Obama, al di là della giustizia o credibilità dei suoi obiettivi specifici. Il caso di Obama ci mostra anche come non esista oggi la possibilità di “un imperatore saggio”; se infatti egli ha vinto una campagna politica fuori dall'establishment, il che dovrebbe insegnare qualcosa anche alla sinistra italiana, è altrettanto evidente che la sua agenda corre il rischio di non passare o di passare mutilata se non vi saranno forze in campo, soggetti sociali, attive e di eguale capacità di egemonia e “potenza” delle lobby affaristiche e capitalistiche che, malgrado il *knock out* subito, stanno aggressivamente affrontando le scelte più radicali del Presidente americano.

Di fronte a questo scenario, una parte, Cisl, Uil e Ugl, di una delle principali forze candidate a sostenere e promuovere il cambiamento, il movimento sindacale, ha firmato un accordo separato, isolando la Cgil. Essi, e il governo, sostengono che tale accordo è nell'interesse dei lavoratori e del paese perché consente di affrontare la crisi, ridistribuendo con equità i suoi costi.

Non è difficile dimostrare che è vero il contrario; come hanno posto l'accento molti commentatori, tra questi Roccella, l'accordo prevede il meccanismo della derogabilità:

*Si è detto che nulla cambia rispetto alla configurazione della contrattazione di secondo livello. A ben vedere un elemento di novità c'è e riguarda l'eventualità che i CCNL consentano di apportare modifiche ai propri contenuti economici o normativi attraverso accordi di livello territoriale. La novità è evidente, la sua positività altamente discutibile: stante il fatto che le evocate modifiche legittimerebbero, all'evidenza, deroghe peggiorative, e che potrebbero essere concordate non solo per far fronte a situazioni di crisi, ma anche per favorire lo sviluppo economico e occupazionale di aree specifiche, se ne deduce che anche la funzione di garanzia salariale minima, riservata al CCNL, rischia nella pratica di rivelarsi della stessa consistenza della carta velina.*⁹

Il nuovo accordo quindi non solo non definisce “un pavimento” ma elimina le restrizioni oggi esistenti consentendo a ogni azienda di posizionarsi, se vuole, sempre più in basso, sotto tutti i punti di vista. Invece di privilegiare un comportamento e degli obiettivi di sistema si privilegia un aggiustamento individuale, il che, in un paese di piccole e medie imprese, anzi di piccole e piccolissime imprese equivale, per molte, al “tutti a casa” dell'8 settembre del 1943.

L'accordo quindi, per usare un'espressione impropria ma evocativa, è pro-ciclico e non anti-ciclico; aggiunge benzina alla macchina della recessione e favorisce una spietata selezione non del più adatto, come diceva Darwin, ma del più forte, come tuttora sostengono gli epigoni dei decenni

8 *ibidem*, 22 febbraio 2009 – De Grauwe, P. - *Flexibility is out: now we see gives way to rigidity's virtues*

9 Roccella, M. - *Nuovo modello contrattuale o caduta programmata dei salari reali?* - *Economia e Politica* - rivista on line: www.economiaepolitica.it/ - 19 Dicembre 2008.

appena trascorsi.

Chiunque abbia memoria di quanto accadde in Italia ai tempi del “compromesso storico”, elaborato e perseguito da Enrico Berlinguer, sa come la traduzione in comportamenti auto-disciplinati di massa, che quell'accordo richiedeva, sia stata, malgrado il sostegno di una sinistra e di un movimento sindacale inizialmente unito e ispirato da una tensione morale non banale, difficile, quando non impossibile. Oggi, nel pieno di una crisi di legittimità senza precedenti del capitalismo, con il principale sindacato italiano contrario e di fronte ad una situazione di compressione della condizione di vita e di lavoro della classe operaia, si pretende di creare, per via autoritativa, attraverso una antidemocratica centralizzazione del sistema di Relazioni Industriali nelle mani di alcune decine di persone, a una forzosa moratoria delle possibilità di lotta dei lavoratori e delle lavoratrici; si conta ovviamente, in modo cinico, sul ricatto della crisi. Si mette in moto, cioè, come i regolamenti attuativi dell'accordo chiariranno, un meccanismo di delegittimazione, quando non di vera e propria criminalizzazione, di ogni rifiuto a questa moratoria giustificata, come sempre in questi casi, dal superiore interesse della nazione. Superiore interesse che compare solo quando si tratta di socializzare le perdite di un capitalismo cieco e brutale.

L'onda dei licenziamenti espliciti e di quelli nascosti, come la fine del contratto a termine di centinaia di migliaia di precari, in tutta Europa; il ritorno a casa, già in corso, degli immigrati interni all'Unione Europea, per non parlare degli extra comunitari, l'inaridirsi dei finanziamenti diretti esteri intra europei ed extra europei, la riduzione del commercio mondiale, ecc, cioè l'effetto simmetrico e opposto alla leva della globalizzazione rampante, diffondono e diffonderanno miseria, instabilità politica e un crescente rischio democratico in Europa e fuori dall'Europa.

Uno scenario siffatto richiederebbe al movimento sindacale e alla sinistra l'indicazione, prima di ogni misura specifica, di uno scenario alternativo, di una “terra promessa” cui approdare e la mobilitazione di una democratica, civile e intransigente mobilitazione di massa, a partire dal rifiuto dei licenziamenti, dalla difesa dei salari e delle pensioni sia in termini diretti sia attraverso l'offerta di beni pubblici a prezzi stabili. Insomma, senza necessariamente pensare che siamo al crollo del capitalismo ma piuttosto a una sua trasformazione radicale, come avvenne nella seconda metà del 1800 e poi negli anni trenta del 1900, si tratta di mettere in moto una spinta profonda ad un cambiamento guidato dalle necessità di larghe masse della popolazione in tutto il mondo e dalla coscienza di una crisi ecologica in atto.

Di tutto si sarebbe potuto immaginare la necessità meno che di un accordo che fa del raffreddamento del conflitto sociale la sua unica ragione di esistenza. La cosa è a tal punto evidente in tutto il mondo che uno dei “pezzi forti” dell'iniziativa di Obama, in discussione negli USA, è il disegno di legge Employee Free Choice¹⁰, sulla possibilità cioè di una libera scelta del lavoratore sull'adesione a un sindacato, facilitandola in vario modo con, tra le altre cose, il superamento del voto segreto dei dipendenti come condizione per ammettere un sindacato come loro rappresentante negoziale.

10 <http://www.aflcio.org/joinaunion/voiceatwork/efca/>