

LE RADICI MATERIALI DI UN NUOVO AUTORITARISMO.

Alternative 3 - 2007

Francesco Garibaldi

In un precedente articolo ho esaminato alcune delle trasformazioni materiali delle società occidentali, dal 1974 in avanti, che, a mio giudizio, mettono in crisi la natura dei modelli democratici affermatasi dopo la seconda guerra mondiale; vorrei ora argomentare le ragioni del sorgere, da quelle stesse radici, di spinte neoautoritarie.

Il primo nodo è il processo di finanziarizzazione dell'economia; esso non consiste solo nel sempre più evidente ruolo della finanza nei processi di concentrazione descritti nel precedente articolo ma in una modifica radicale dei criteri di gestione delle imprese, sia quelle industriali che quelle dei servizi privatizzati. Nel momento infatti in cui, attraverso i processi di liberalizzazione e privatizzazione, si aprono gli spazi di un circuito prevalentemente finanziario di valorizzazione dei capitali, allora tale criterio diventa universale, riguarda quindi anche le imprese industriali. In sostanza il capitale industriale deve rendere come i capitali investiti altrimenti, sia in quantità che in regolarità, ad esempio il 15%, verificato ad ogni trimestrale; è il famoso obiettivo della massimizzazione del valore per gli azionisti. Il fatto è che un'impresa industriale o il fornitore di un servizio vede passare in secondo piano sia la stabilità nel tempo che la priorità del prodotto/servizio fornito a favore di qualunque mezzo fornisca il livello di profitto atteso. Un caso di studio nazionale è quello della FIAT nel corso del decennio precedente all'arrivo del nuovo amministratore delegato; parte importante di tale strategia fu appunto l'introduzione dell'EVA, una metodologia di moda a metà degli anni novanta per garantire la "creazione del valore" che, come osserva Bodo, "*ha spostato molte energie imprenditoriali sul "battere le formule" trovando varie soluzioni per deconsolidare assets e capitale investito netto, più che cercare di generare valore nella sostanza dei comportamenti.*" (*Una rivoluzione non annunciata. La Fiat nell'ultimo decennio* Giorgio Bodo, L'industria. Rivista di economia e politica industriale, 1, gennaio marzo 2002). Per rafforzare il meccanismo la parte variabile dello stipendio del top management divenne sempre più dipendente dal raggiungimento dell'obiettivo della creazione del valore secondo formule di natura più finanziaria che produttiva; i risultati di quel periodo, compresa l'esplosione dell'indebitamento sono largamente dipendenti anche da questa scelta. Il caso FIAT illustra una esperienza mondiale. Vincolare il top management ad una resa finanziaria a breve, pena non guadagnare a sufficienza

oppure essere licenziati dagli azionisti, ha naturalmente rafforzato il peso di un criterio di gestione finanziario ed ha prodotto quello che Rossi (Il conflitto epidemico, Adelphi, 2003) ha giustamente definito “il conflitto di interesse universale”, cioè strutturale ed irrisolvibile stando dentro quei criteri di gestione. Gli effetti di tale finanziarizzazione sono molteplici, quelli più rilevanti ai nostri fini sono:

1. l’onda delle fusioni ed acquisizioni societarie con la conseguente riduzione della stabilità delle imprese nel tempo. Oggi vi è un raffreddamento forte delle fusioni/acquisizioni a seguito delle crisi bancarie e della restrizione del credito facile;
2. la finalizzazione prevalente di tali processi di concentrazione, via fusione/acquisizione, non a nuovi investimenti in prodotti e processi per allargare l’offerta ma alla sostituzione di un competitore per prendersi il suo mercato. Il fatto che ciò avvenga in molti settori industriali in una situazione di sovra-capacità produttiva rende del tutto giustificate le posizioni di chi mette in discussione il modello di consumi e di sviluppo esistenti; infatti una guerra commerciale in condizioni di un sovrabbondanza dell’offerta la rende una guerra a somma zero, sia tra imprese, che tra aree territoriali e nazioni. La situazione si modifica parzialmente negli ultimi anni per il peso della Cina e dell’India in termini di quote di mercato potenziali; bisogna insistere sul carattere potenziale di tali mercati dato che La Cina, in particolar modo ha sviluppato una politica statale di inseguimento dei paesi ricchi con una forte trasferimento di tecnologie e nessuna rinuncia alla sovranità sui flussi finanziari, cosa che le ha permesso di incominciare a competere nelle fasce medio – alte di alcuni settori industriali (per comprendere in modo più ampio il carattere potenziale di tali mercati si veda: Garibaldi F., Morvannou P., Tholen J. (eds.), *Is China a Risk or an Opportunity for Europe?*, Peter Lang, Frankfurt a/M, in stampa);
3. il prevalere quindi di una competizione prevalentemente distruttiva che spinge ulteriormente in avanti il processo di concentrazione;
4. la competizione assume quindi sempre di più il carattere di una guerra tra aziende e tra aree territoriali, dalle città alle nazioni passando per le regioni, la cui posta è il lavoro ed il reddito di milioni di persone. Naturalmente nessuno può garantire che il carattere commerciale di una guerra siffatta rimanga tale e non evolva in una guerra tradizionale come già è avvenuto con l’Irak.
5. la pressione al disciplinamento dei comportamenti nelle imprese raggiunge vette parossistiche; tutto deve essere subordinato alla “guerra” combattuta e i lavoratori e lavoratrici devono partecipare allo “sforzo bellico” subordinando la loro condizione di lavoro e la natura delle prestazioni lavorative all’imperativo della competitività. Non a caso quando un gruppo multinazionale, ad esempio l’Electrolux, ritiene che il grado di competitività non

sia sufficiente - il che non vuol dire che lavora in perdita ma che la remunerazione del capitale non è al livello dello standard predefinito, standard che discende dalla resa media che il capitale investito avrebbe avuto se investito altrimenti – allora si organizzano aste a rovescio tra gli stabilimenti del gruppo e sopravvive chi taglia di più. In questi casi i rappresentanti dei lavoratori partecipano a formulare la proposta al ribasso sulle condizioni prestative e di lavoro per evitare la chiusura;

6. in questo quadro il carattere decentralizzato dei processi di concentrazione, sia nel settore industriale che in quello dei servizi, mette al centro la distribuzione del valore nella catena del valore delle filiere produttive e di servizio. In pratica il grado elevato di controllo centralizzato della catena del valore da parte di pochi attori ed il suo orientamento prevalentemente finanziario mettono in moto una pressione crescente sui “fornitori” in termini di prezzi, vi sono programmi di tagli annuali da realizzarsi migliorando le capacità prestative di ciascuno, che di costo del capitale che viene sempre di più spostato sui “fornitori”. Anche per questa via si produce quindi un disciplinamento sociale, sia dei fornitori che dei loro dipendenti, relativamente alla competizione in corso. Né vale a sottrarsi a tale costrizione il fatto di lavorare per molte imprese, tra loro concorrenti, in virtù di un certo grado di specializzazione. In questo caso infatti se si è in grado di strappare una posizione più elevata nella catena del valore, in termini di profitti, non si può sfuggire al disciplinamento relativo ai risultati, ai costi e quindi ad una pressione specifica sui propri dipendenti. Fanno eccezione pochi gruppi altamente specializzati e a loro volta cresciuti a dimensione transnazionale.

Da questo primo nodo quindi si determina una spinta complessiva che si distribuisce “per li rami” con un carattere diffuso e pervasivo; come sostiene un mio amico è la logica di uno slogan famoso degli anni '70 rovesciata: tutto il potere al Capitale. Non si tratta di un potere generico di appropriazione ma di un potere normativo, in ciò il suo carattere autoritario. È un autoritarismo che si traveste di oggettività, in modo analogo a quanto avveniva con l'introduzione delle catene di montaggio; allora si trattava della produttività e della garanzia di standard di produzione, oggi di essere flessibili in tempo reale e per l'estensione necessaria rispetto alle fasi di mercato ed alla lotta per la competitività. Lo stesso meccanismo considerato invece che all'interno dell'impresa su scala nazionale e di grande area economica (UE, NAFTA, MERCOSUR, ASEAN, ecc.) porta ad una segmentazione estrema del mercato del lavoro ed alla costruzione di un vero e proprio esercito industriale di riserva, garantito oggi principalmente dalla immensa area di riserva di forza lavoro a basso costo della Cina; di lì discende la pretesa di costruire dei mercati del lavoro regolati in modo fine e in tempo reale sulle necessità di flessibilità delle imprese. La regolazione fine viene assicurata sia graduando un ampio ventaglio di possibilità giuridiche tra la disoccupazione e l'occupazione standard, sia distribuendo la frequenza di queste figure nel corso dell'anno in modo

altrettanto segmentato. Si costruisce per questa via una sotto classe, rispetto al lavoro dipendente tradizionale, che oscilla tra la povertà di fatto, ed anche secondo gli standard definiti nei paesi ricchi (diversi quindi dai 2 dollari al giorno delle agenzie internazionali), ed una vita estremamente precaria ed incerta in modo paragonabile a quanto avveniva al proletariato dell'ottocento. Credo che a nessuno sfugga quale pericoloso miscuglio possa nascere dalla costruzione e mantenimento forzoso di una tale sottoclasse e la crisi di legittimazione democratica, sulla quale insiste Stiglitz (*La Globalizzazione che funziona* Einaudi, 2006), di cui parlavo nel precedente articolo; dico forzoso perché in larga misura il carattere precario del lavoro non dipende da una situazione del ciclo economico in senso stretto ma dalla costruzione artificiale, per via legislativa e contrattuale, di un regime del mercato del lavoro che si basa su un assunto culturale cancellato in Occidente sin dagli inizi del '900. Mi riferisco all'idea che l'azienda non può farsi carico del costo di un lavoratore se non che per il tempo che tale costo è, istantaneamente, coperto da un ritorno economico secondo un livello predefinito, da cui discende il fatto che il livello di organico non può mai essere superiore al punto minimo di un ciclo economico calcolato trimestralmente. Per tutta la prima parte del '900 il livello di organico stabile era calcolato su una media del ciclo economico e per di più una media che, a seconda dei settori, poteva variare da un anno a più di un anno.

Il secondo nodo è costituito dal processo di globalizzazione;ho già svolto una serie di osservazioni ed avvertenze su come leggerlo nell'articolo precedente e da lì prendo le mosse per valutare le conseguenze. Infatti se si pone mente a quella che Galgano chiama una nuova *lex mercatoria*, cioè "la rinascita, in tempi moderni, di un diritto che è universale tanto quanto era universale il diritto dei mercanti medievali (...). Come in quell'epoca, noi oggi, con la nuova *lex mercatoria* intendiamo un diritto creato dal ceto imprenditoriale senza la mediazione del potere legislativo degli Stati e formato da regole che disciplinano in modo uniforme, al di là delle unità politiche degli stati, le relazioni commerciali che si instaurano all'interno delle unità economiche"(Galgano F. (2001), *lex mercatoria* ,Il Mulino, Bologna), allora si vede facilmente come tale prassi normativa si eserciti in concorrenza con le leggi, i regolamenti ed i contratti definiti a livello nazionale e delle grandi aree economiche e che produca una pressione per adeguare le leggi ed i contratti nazionali ai nuovi criteri che le imprese multinazionali e le istituzioni sopranazionali sia pubbliche che private ritengono corrispondere alla nuova razionalità economica. Ciò porta, per un verso, alla prassi già in atto, quella ad esempio di considerare naturale la possibilità di trasferire intere imprese, così come singole funzioni, con un tratto di penna, senza dovere sottostare ad alcuna prassi limitativa che danneggerebbe il loro diritto alla libera circolazione dei capitali, che, per altro verso, alla continua campagna, guidata dall'OCSE, dal FMI e dall' Organizzazione per il Commercio Internazionale per la deregolamentazione del lavoro e delle sue tutele anche nella legislazione nazionale. Vi è insomma anche per questa via una spinta a introdurre come *Grundnorm* degli ordinamenti di fatto e di diritto degli stati aderenti all'OCSE le necessità competitive delle imprese. Il processo democratico viene

quindi messo in scacco nella sua efficacia sia perché il processo di manipolazione dell'opinione pubblica per piegarla al sostegno di questa nuova ideologia mette in discussione la libertà di opinione, sia perché tale cultura spinge le nazioni e le aree economiche ad adottare politiche che fanno delle *necessità* derivanti dalla competizione come guerra di sopravvivenza un vincolo superiore rispetto alle possibilità di scelta della politica, come l'autonomia delle banche centrali ben rappresenta simbolicamente. Ogni forma quindi di resistenza alla interiorizzazione di tali necessità nei comportamenti singoli e collettivi viene vista come devianza, per i singoli, e come estremismo, quando non fenomeno quasi-criminale, nei comportamenti collettivi. L'agenda pubblica democratica, in conclusione, non può sottoporre ad esame critico, al processo decisionale democratico ed ai relativi conflitti la *Grundnorm*. Ciò avviene anche attraverso lo svuotamento dell'agenda delle istituzioni democratiche; si ha infatti una ridefinizione del concetto di giurisdizione che tende ad evaporare in una serie continua di sovrapposizioni di reti, la maggior parte delle quali, sono poteri di fatto, normative in competizione tra di loro secondo lo schema della tran-scalarità. Se, infatti, i rapporti tra il territorio, le istituzioni, lo sviluppo, i processi di globalizzazione e le nuove tecnologie stanno attraversando un periodo di trasformazione dovuto alla globalizzazione stessa, allora il primo problema è che questa prende il posto della gerarchia tradizionale della scala territoriale, che riflette la gerarchia di normative e regole, sia formali sia informali. In realtà, i vari settori operativi e i livelli dell'organizzazione sociale fanno contestualmente parte di diverse 'reti' orizzontali, verticali e trasversali. Ciascuna di queste reti può avere carattere ufficiale, cioè essere inserita in un ordinamento giuridico ufficiale, oppure ufficioso; può avere carattere impositivo e/o regolativo; oppure 'logistico' e/o distributivo in materia di risorse e/o funzioni; o, ancora, centralizzato o distributivo, funzionale o di semplice coordinamento. Ciascuna di queste possibilità identifica uno 'spazio' che è un'unità allo stesso tempo analitica e operativa. Ognuno di questi spazi, a prescindere dal rispettivo carattere più o meno virtuale, cioè più o meno dipendente da scambi materiali, ha una dimensione 'geografica' in molti sensi. In primo luogo, ciascuno di questi spazi fa riferimento a un territorio e lo ridefinisce; in secondo luogo, nessuno di questi spazi, nemmeno il più virtuale di tutti, la finanza, può essere prioritario rispetto ai centri territoriali definiti e modellati appositamente per quelle funzioni – le città globali e le regioni globali; in terzo luogo, ciascuno di questi spazi è posto in relazione con diverse strutture ed entità istituzionali, molte delle quali sono ancora organizzate in termini di spazio secondo una gerarchia territoriale: i comuni, le province e le regioni; o equivalenti: le nazioni e gli eventuali spazi economico-istituzionali, se non addirittura giuridici, come l'Unione Europea. In una configurazione che è così inestricabilmente intrecciata lungo i tre assi dimensionali, come si definisce una giurisdizione? Non solo nella sua connotazione vera e propria di sistema giuridico, ma anche, in senso lato, quale elementare unità di azione di un sistema istituzionale legittimato come, per esempio, le norme contrattuali del sistema dei rapporti industriali. Non esiste più un'articolazione gerarchica di poteri e sfere giurisdizionali, collocati l'una dentro l'altra e dai confini ben definiti,

dall'Unione Europea ai comuni o dagli accordi nazionali a quelli societari, nell'ambito delle convenzioni internazionali e delle direttive europee. Ecco quindi in che consiste la trans-scalarità, è la concomitante insistenza sul medesimo territorio di sistemi normativi o regolatori che scaturiscono da scale che, diverse l'una dall'altra, sono in sovrapposizione e in concorrenza tra loro.

Per questa via si sottraggono di fatto, all'agenda pubblica della discussione e dei conflitti democratici una parte rilevante di ciò che determina le fortune ed il futuro dei singoli, delle comunità locali e dei gruppi sociali nonché delle nazioni. Questi processi sociali e materiali, proprio per il loro carattere intrinsecamente autoritario, producono resistenze e, in modo crescente reazioni aperte; queste reazioni nel momento in cui non trovano un orizzonte di elaborazione e di lotta alternativo ed adeguato portano in tutte le direzioni possibili: dal populismo classico a nuove forme di pensiero utopistico ed alla riscoperta della piccola comunità come isolamento da questi processi; al momento la direzione più probabile è sempre di più una reazione populista e di chiusura in piccole comunità intolleranti della diversità. Oltre che resistenze e reazioni si hanno evidenti contraddizioni che vanno al nocciolo del modello di sviluppo oggi prevalente, su questo ritornerò.