

La tempesta di sabbia e lo struzzo: appello per un sindacato nuovo

GIOVANNI GOZZINI

Solo un anno fa la trincea era contro il precariato. Oggi, con il decollo della disoccupazione giovanile, la trincea è arretrata: va bene anche precario purché sia lavoro. Dagli anni Ottanta in tutto l'Occidente i tassi di sindacalizzazione della forza lavoro sono in calo, tranne che nei paesi scandinavi grazie alla gestione dei sussidi di disoccupazione. Grosso modo tiene il pubblico impiego insieme al suo comparto di retroguardia, incarnato dai pensionati¹. Tra 1983 e 2008 in tutta Italia il voto operaio si rovescia di segno: le preferenze per i partiti di centrodestra (prima era la DC naturalmente, poi Berlusconi e Lega) salgono dal 31 al 60% (nel Nord Italia dal 26 al 66%)². Forse adesso sono almeno in parte andati verso il Movimento 5 Stelle, ma tornati a sinistra di sicuro no. «Come sei finito in rovina?», suona un famoso dialogo di Hemingway e la risposta è: «in due modi: prima piano piano, poi tutto d'un colpo».

1 B. Western, *Between Class and Market: Postwar Unionization in the Capitalist Democracies*, Princeton NJ, Princeton University Press, 1997; S. Halimi, *Le grand bond en arrière. Comment l'ordre libéral s'est imposé au monde*, Paris, Fayard, 2004; B. Ebbinghaus, J. Visser, *When Institutions Matter: Union Growth and Decline in Western Europe 1950-1995*, in: "European Sociological Review", vol. 15, n. 2, 1999, pp. 135-158; M. J. Slaughter, *Globalization and Declining Unionization in the United States*, in: "Industrial Relations", vol. 46, n. 2, 2007, pp. 329-346.

2 P. Feltrin, "La politica e gli interessi", in: *La crisi italiana nel mondo globale. Economia e società del Nord*, a cura di P. Perulli, A. Pichierri, Torino, Einaudi, 2010, p. 156.

Il «piano piano» è fatto di molte cose, abbastanza note. La prima è un imponente processo di terziarizzazione della società – tra 1950 e 2000 nei paesi ricchi (Europa occidentale, Nord America, Giappone) la quota di addetti al settore terziario sul totale della forza lavoro sale da un terzo a quasi due terzi – che moltiplica e frammenta le figure professionali oltre l’orizzonte omogeneo della fabbrica. Il lavoro “fordista” perde centralità economica, politica e culturale. La seconda è un aumento, sempre nei paesi ricchi (a partire dagli anni Ottanta e dagli Stati Uniti), delle disparità salariali tra lavoratori laureati e no. È una divisione che ripercorre quella tra “tute blu” e “colletti bianchi”, gli strati impiegatizi preposti alle mansioni intellettuali correlate alla produzione: ricerca, progettazione, organizzazione del lavoro, commercializzazione. Ma anche tra le tute blu il modello Toyota introduce concetti nuovi (produzione snella, *just in time*, controllo di qualità, servizi ai consumatori e personalizzazione del prodotto) che puntano sulla flessibilità e la rotazione delle mansioni operaie. Almeno in parte, robot e isole produttive conferiscono margini di autonomia e capacità decisionale ai diversi gruppi di lavoratori impegnati nelle diverse fasi del ciclo della produzione³.

Possiamo anche considerarle “fregole” di bocconiani esaltati però, com’è noto, accompagnano la controffensiva del management Fiat che prima licenzia nell’ottobre 1979 una sessantina di operai ritenuti responsabili di atti di violenza, poi nel settembre 1980 mette in cassa integrazione 23 mila lavoratori, ricevendo l’appoggio di 40 mila dirigenti e quadri intermedi dell’azienda che in ottobre sfilano per Torino. Verranno poi Berlinguer ai cancelli e la sconfitta nel referendum sulla scala mobile. Prima piano piano, poi tutto d’un colpo.

È fatto non troppo conosciuto ma poco prima, nel febbraio 1980, un’inchiesta condotta dal PCI (che evidentemente aveva capito che qualcosa non andava: allora c’erano ancora partiti capaci di questo) tra gli operai della Fiat aveva svelato una maggioranza relativa (42%) di favorevoli alla collaborazione tra lavoratori ed impresa «necessaria perché a vantaggio di tutti» unita a un altro terzo (31%) che la riteneva «possibile ma da contrattare»; solo per una minoranza (27%) era «impossibile perché lavoratori e imprenditori hanno interessi opposti»⁴.

Qui noi siamo continuamente in evoluzione e tutti sappiamo che, per far fronte alle esigenze, la Fiat deve evolvere senza sosta, quindi anche la nostra conoscenza deve

3 L. Osberg, W.J. Baumol, E.N. Wolff, *The Information Economy: The Implications of Unbalanced Growth*, Halifax NS, Institute for Research on Public Policy, 1989; T. Ohno, *Lo spirito Toyota*, Torino, Einaudi, 1993 (ed. or. inglese: *Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production*, Cambridge MA, Productivity Press, 1988); J.P. Womack, D.T. Jones, D. Roos, *La macchina che ha cambiato il mondo*, Milano, Rizzoli, 1991 (ed. or.: *The Machine that Changed the World*, New York, Rawson Associates, 1990); P. Hirst, J. Zeitlin, *Flexible Specialization versus Post-Fordism: Theory, Evidence, and Policy Implications*, in: “Economy and Society”, vol. 20, n. 1, 1991, pp. 1-55; M. Deaglio, *La nuova borghesia e la sfida del capitalismo*, Roma-Bari, Laterza, 1991, pp. 45-47.

4 G. Berta, “Mobilitazione operaia e politiche manageriali alla Fiat 1969-1979”, in: *Tra fabbrica e società. Mondì operai nell’Italia del Novecento*, a cura di S. Musso, Annali della Fondazione Giangiacomo Feltrinelli, a. XXXIII (1997), Milano, Feltrinelli, 1999, p. 691.

crescere parallelamente [...] Il criterio principale è la disponibilità ad assumere delle responsabilità e ad essere estremamente flessibili. Flessibili nel senso che il conduttore è una figura multifunzionale [...] È anche importante capire i problemi degli altri. Se mi metto nello stato d'animo di non essere un dipendente durante il mio operato, ma di essere un cliente e un fornitore nello stesso momento, io devo come qualsiasi buon gestore d'azienda comprendere i problemi degli altri⁵.

Sono parole di un cosiddetto “conduttore di sistema” di Fiat Mirafiori, che mostrano bene quanto sia cambiato il clima di fabbrica dai tempi dell'orgoglio di classe autonomista e propositivo dell'“autunno caldo”. Subentra dunque un atteggiamento difensivo e “collaborazionista”, che innanzitutto riflette una scomparsa di sicurezze e speranze nel futuro, successivo allo shock petrolifero del 1973. Tutte le grandi fabbriche del Nord cominciano a perdere posti di lavoro (tra 1974 e 1993 sono più di centomila ogni anno) che non riescono ad essere compensati dalla parallela espansione delle piccole e medie imprese (dove il ragionamento del conduttore di Mirafiori vale ancora di più). Nel 2001 il censimento dell'Istat fissa un punto d'arrivo di questa peculiare conformazione della base industriale italiana: le piccole fabbriche con meno di 10 operai corrispondono ai quattro quinti (81%) delle unità produttive e a un quarto del totale degli occupati del settore (negli Stati Uniti le quote corrispondenti sono pari al 65% e al 3%). Se sommiamo alle piccole imprese manifatturiere anche quelle del settore terziario e dell'agricoltura le percentuali decollano: nel 2001 le unità con meno di 10 addetti corrispondono a quasi metà (47,8%) degli occupati e alla quasi totalità (94,9%) delle unità produttive⁶. Un'inchiesta condotta nello stesso periodo rende conto di un'ampia maggioranza relativa di lavoratori (45%) convinta di poter «decidere e programmare la maggior parte del proprio lavoro»: sono un po' meno dei loro colleghi olandesi, ma più di quelli francesi, tedeschi e inglesi⁷.

Il «tutto d'un colpo» per cui oggi l'operaio vota Movimento 5 Stelle è preceduto da un «piano piano» di cui nessuno si accorge. Potrà sembrare strano ma i “Cipputi” (l'operaio dei fumetti di Altan) che intrattengono con la loro fabbrica un rapporto di vita, sono una minoranza: la più attiva e capace di creare identità. Ma pur sempre una minoranza. Secondo i dati dell'OCSE nel 2010 i lavoratori dipendenti italiani (compreso il pubblico impiego) che hanno lo stesso datore di lavoro da più di dieci anni corrispondono al 45% del totale e quelli a cui il lavoro dura meno di cinque anni sono il 34%. La situazione peggiora via via che ci si

5 G. Bonazzi, *Il tubo di cristallo. Modello giapponese e fabbrica integrata alla Fiat auto*, Bologna, il Mulino, 1993, p. 186.

6 A.M. Chiesi, “Perché gli imprenditori italiani non vogliono crescere?”, in: *La fatica di cambiare. Rapporto sulla società italiana*, a cura di R. Catanzaro, G. Sciortino, Bologna, il Mulino, 2009, p. 57.

7 C. Beretta, *Il lavoro tra mutamento e riproduzione sociale. Indagine sugli atteggiamenti verso il lavoro in 11 nazioni*, Milano, Angeli, 1995, p. 224.

allontana dall'Europa occidentale: i Cipputi polacchi sono il 35%, quelli inglesi e canadesi il 30%, quelli messicani il 25%, quelli coreani il 17%⁸.

Tra gli osservatori è diffuso il pregiudizio che anche qui si tratti di un «tutto d'un colpo» legato alla crisi attuale. È un po' vero⁹. Ma non del tutto: in passato era molto peggio. Le indagini storiche sui libri matricola ci dicono che quasi due terzi degli operai assunti nel primo dopoguerra all'Alfa Romeo – uno dei luoghi mitici della classe operaia italiana, all'epoca dell'occupazione delle fabbriche del 1920 – rimangono in fabbrica per meno di un anno: si muovono verso altre fabbriche o altre occupazioni. L'Alfa Romeo non è un'eccezione: sono dati confermati anche in altre situazioni italiane coeve o nella San Francisco del 1890, così come alla tedesca Volkswagen negli anni Sessanta del Novecento¹⁰. In altre parole il Novecento corrisponde a un processo di stabilizzazione del posto di lavoro, che si accompagna all'abbassamento dell'orario di lavoro e al correlato incremento di produttività¹¹.

È bene però rendersi conto che l'attore allegorico “classe operaia” è sempre stato una costruzione ideologica sia di chi vive (più o meno temporaneamente) quella condizione, sia di chi la osserva da fuori (sindacalista o storico che sia). La realtà è sempre più mobile. Esiste una distanza tra quella che Marx chiamava la classe «in sé» (determinata dalla comune condizione materiale) e la classe «per sé» (determinata dalla coscienza): quella maggioranza che rimane nello stesso

8 I dati relativi alla *job tenure* sono tratti da <<http://stats.oecd.org>>. Per analisi simili cfr. *On the Job: Is Long-Term Employment a Thing of the Past?*, edited by D. Neumark, New York, Russell Sage Foundation, 2000; G. Esping-Andersen, M. Regini, *Why Deregulate Labour Markets?*, Oxford, Oxford University Press, 2000; P. Gregg, J. Wadsworth, *Job Tenure in Britain, 1975-2000: Is a Job for Life or Just for Christmas?*, in: “Oxford Bulletin of Economics and Statistics”, vol. 64, n. 2, 2002, pp. 111-134; H. S. Farber, *Is the Company Man an Anachronism? Trends in Long Term Employment in the U.S. 1973-2006*, Working Paper No. 518, Princeton University, 2007. Anche il caso giapponese non fa eccezione: H. Ono, *Lifetime Employment in Japan: Concepts and Measurements*, in: “Journal of the Japanese and International Economies”, vol. 24, n. 1, 2010, pp. 1-27.

9 Documenta un calo pronunciato dei contratti decennali negli Stati Uniti, tra 1983 e 2006, U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Charting the U.S. Labor Market in 2006*, August 2007, p. 39, <<http://www.bls.gov>>.

10 La percentuale di contratti di dieci anni e più in un campione di aziende di San Francisco nel 1892 è pari al 27% contro il 50% del 1980: S.M. Jacoby, S. Sharma, *Employment Duration and Industrial Labor Mobility in the United States 1880-1980*, in: “Journal of Economic History”, vol. 52, n. 1, 1992, pp. 161-179. Per un quadro d'insieme cfr. L.J. Owen, *Worker Turnover in the 1920s: What Labor-Supply Arguments Don't Tell Us*, in: “Journal of Economic History”, vol. 55, n. 4, 1995, pp. 822-841. Per i dati italiani cfr. D. Bigazzi, *Il Portello. Operai, tecnici e imprenditori all'Alfa Romeo 1906-1926*, Milano, Angeli, 1988, p. 640; G. Garbarini, *Scelte individuali e destini collettivi. Rapporti di lavoro alla Società Nazionale Officine di Savigliano tra guerra e dopoguerra 1914-1920*, in: “Movimento operaio e socialista”, vol. 13, nn. 1-2, 1990, p. 176; B. Curli, “Gli operai della Pirelli Bicocca 1908-1919”, in: *Tra fabbrica e società*, a cura di S. Musso, cit., p. 439; A. von Oswald, “«Venite a lavorare alla Volkswagen!»». Strategie aziendali e reazioni degli emigrati italiani a Wolfsburg 1962-1975”, *ivi*, p. 706.

11 Tra il 1870 e il 2000 le ore di lavoro annuo per lavoratore calano da quasi 3000 a circa 1500 in Europa occidentale, 1600 in Nord America, 1700 in Giappone, 1900 in America latina: A. Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective*, Paris, OECD, 2001, tab. E-3, p. 347.

luogo di lavoro per meno di un decennio è anche composta da individui – per quel che possono – imprenditori di loro stessi, alla ricerca di percorsi lavorativi ed esistenziali non sempre e non esattamente coincidenti con una loro appartenenza di classe. La mia regione (la Toscana) conosce bene queste dinamiche perché in molti distretti della sua economia – dai cenci di Prato al vetro di Colle di Val d'Elsa – sono proprio quei “Cipputi mancati” a licenziarsi dalla fabbrica e a fondarne una propria: uno dei pochi processi di mobilità che interessano la altrimenti statica società italiana¹². Può darsi che i voti oggi in libera uscita verso destra vengano anche da questa antica e perdurante commistione antropologica tra operaio e imprenditore. Qualcosa di cui un sindacato (nuovo) non può non tenere conto.

La ristrutturazione aziendale degli anni Ottanta fa dunque leva su costanti storiche di lungo periodo (seppur trascurate dalle ideologie politiche e sindacali) e su trasformazioni più recenti. Alla fine degli anni Ottanta sono 86 mila i dipendenti della Fiat che acquistano azioni del gruppo, per un importo medio pari a un milione e mezzo di lire a testa. L'operaio viene coinvolto in un'opera di consulenza per la razionalizzazione delle operazioni produttive che lo riguardano. Smette di pensare a se stesso come a un essere completamente subordinato e controllato da un potere alieno, riscattabile soltanto attraverso la contrapposizione sindacale: almeno in parte, il lavoro può essere qualcosa di creativo. Secondo le parole di uno dei più attenti osservatori del mondo del lavoro, il convoglio operaio si allunga e ciascun vagone accentua le proprie differenze dagli altri¹³.

Non solo in Italia il sindacato rimane ai margini di questo processo. Con il Lama dell'Eur e la linea dei sacrifici (1978) esso si proietta come soggetto politico e rinuncia a contrattare l'applicazione del toyotismo: si allontana dalla fabbrica – come già gli è successo in passato – e perde gradualmente ma irreversibilmente il ruolo propositivo che ha avuto all'inizio del decennio durante l'autunno caldo. La controffensiva padronale non tarda ad arrivare, con la “marcia dei quarantamila”.

Ma c'è un terzo «piano piano» della rovina della classe operaia, dopo terziarizzazione e stratificazione, qualcosa di ancora più ampio e potente: una tempesta di sabbia che arriva da lontano e si chiama globalizzazione. L'anno scorso il McKinsey Global Institute (una *corporation* privata, i cui dati sono però confermati dall'International Labour Office di Ginevra che è un'agenzia delle Nazioni Unite) ha pubblicato un rapporto abbastanza scioccante¹⁴. Tra 1980 e 2010 sono

12 A. Cobalti, A. Schizzerotto, *La mobilità sociale in Italia*, Bologna, il Mulino, 1994.

13 A. Accornero, *Il mondo della produzione*, Bologna, il Mulino, 1994.

14 McKinsey Global Institute, *The World at Work: Jobs, Pay, and Skills for 3,5 Billion of People*, Report June 2012. Per conferme dei dati cfr. International Labour Organization (ILO), *Labour Statistics Database*, <<http://laborsta.ilo.org>>; A.K. Ghose, N. Majid, C. Ernst, *The Global Employment Challenge*, ILO, Geneva, 2008; R. Nagaraj, *Industrial Growth in China and India: A Preliminary Comparison*, in: “Economic and Political Weekly”, vol. 40, n. 21, 2005, pp. 2163-2171; F. Cai, A. Park, Y. Zhao, “The Chinese Labor Market in the Reform Era”, in: *China's Great Economic Transformation*, edited by L. Brandt, T.G. Rawski, New York, Cambridge University Press, 2008, tab. 6.1, p. 168.

stati creati in tutto il mondo 1,1 miliardi di posti di lavoro “non-farm”, cioè nel settore industriale e terziario: alla faccia di qualche ciarlatano di fine millennio che qualche anno fa blaterava di fine del lavoro¹⁵. Il problema è che l'84% di quei nuovi posti di lavoro sono tutti in Asia, America latina e Africa: più di 120 milioni in Cina, 67 in India. Un noto economista del lavoro di Harvard, Richard Freeman, ha coniato l'immagine ad effetto del *great doubling*, il “grande raddoppio” della forza lavoro mondiale dovuto all'ingresso nell'economia globale di Cina, India ed ex Unione Sovietica dopo il 1989¹⁶. Non è proprio così, perché la tendenza allo spostamento dei posti di lavoro verso i paesi a basso reddito è all'opera fino dal 1950. Se guardiamo solo all'industria (manifatture, edilizia, sottosuolo, energia) e ci basiamo sui dati dell'International Labour Organization, tra 1950 e 2000 gli addetti all'industria si moltiplicano per 3,2 volte, a un ritmo superiore a quello dell'incremento demografico naturale della popolazione mondiale (per 2,4). I 400 milioni di posti di lavoro creati in questo arco di tempo corrispondono però a uno spostamento senza precedenti dei salariati industriali nel mondo: la quota detenuta dai paesi ricchi (Europa, Nord America, Giappone) precipita dal 65 al 27%, diminuendo anche in cifra assoluta a partire dagli anni Ottanta.

	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Paesi ricchi	117.997	146.363	176.044	193.922	187.905	160.736
Paesi in via di sviluppo	61.207	90.073	141.914	222.457	312.800	421.460
Mondo	179.204	236.436	317.958	416.379	500.705	582.196

Tabella 1: Addetti al settore industriale nel mondo (migliaia) – anni 1950-2000

Fonti: International Labour Organization, Labour Statistics Database, <<http://laborsta.ilo.org>>

La tendenza, come si vede, è costante e relativamente indifferente a quelle che in Occidente siamo abituati (in un modo molto eurocentrico) a considerare grandi svolte: non solo il 1989 di Freeman ma anche il 1973 dello shock petrolifero. Non tutti i paesi in via di sviluppo sono però coinvolti alla stessa maniera. L'eclatante espansione dell'Asia traduce sul piano industriale il peso demografico del continente, che fino dall'età moderna corrisponde a poco più di metà della popolazione mondiale: se nel 2003, come osserva preoccupato Freeman, in Cina si laureano 325 mila ingegneri contro i 65 mila degli Stati Uniti, lo si deve innanzitutto a tale adeguamento. L'America latina già nel 1950 vanta una base industriale – frutto di politiche protezionistiche avviate nella prima parte del Novecento – che assorbe

15 J. Rifkin, *La fine del lavoro. Il declino della forza lavoro globale e l'avvento dell'era post-mercato*, Milano, Baldini e Castoldi, 1995 (ed. or.: *The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era*, New York, Putnam Publishing Group, 1995).

16 R.B. Freeman, “The Great Doubling: The Challenge of the New Global Labor Market”, in: *Ending Poverty in America: How to Restore the American Dream*, edited by J. Edwards, M. Crain. A.L. Kal-leberg, New York, New Press, 2007, pp. 51-64.

la crescita demografica (dal 4 al 9% della popolazione mondiale) vissuta nel corso del xx secolo. Il continente africano rimane invece indietro, con un aumento dei posti di lavoro industriali (dal 4 al 6% del totale mondiale) del tutto insufficiente a colmare un incremento demografico (dal 7 al 13% della popolazione terrestre) che oggi supera di gran lunga quello delle altre parti del pianeta. La categoria indistinta di Terzo Mondo ha ormai fatto il suo tempo, legata com'era al bipolarismo della guerra fredda.

Vista nel lungo periodo, dunque, l'odierna ascesa industriale dell'Asia non è altro che una "naturale" tendenza al riequilibrio tra peso economico e peso demografico: in sostanza – se si prendono per buone le stime di Angus Maddison sul prodotto lordo mondiale in epoca preindustriale – un ritorno ai rapporti di forza globali precedenti alla Rivoluzione Industriale e al colonialismo¹⁷. Questo carattere "ineluttabile" dell'industrializzazione asiatica si nutre, tuttavia, di una grande novità rispetto al passato: la presenza crescente di manufatti e semilavorati nel commercio internazionale. La quota di questi ultimi (rispetto a prodotti agricoli, materie prime e combustibili) sul valore totale delle esportazioni mondiali sale dalla metà del 1980 (e del 1960) ai tre quarti del 2000 e i manufatti o semilavorati che escono dai paesi in via di sviluppo raddoppiano parallelamente dal 13% del 1980 al quarto abbondante del 2000¹⁸. È una delle differenze fondamentali tra la crisi iniziata nell'estate 2008 e quella del 1929, quando l'industria si concentrava in Occidente e il commercio mondiale si svolgeva all'insegna dello "scambio ineguale" tra manufatti dei paesi ricchi e materie prime dei paesi poveri¹⁹.

Bisogna stare attenti a questa differenza perché se in Occidente pensiamo che quella in cui siamo immersi oggi sia solo una trappola dell'austerità voluta dalla Merkel e di cavarcela ancora con Keynes, dobbiamo sapere che quella ricetta viene da un mondo vecchio di quasi un secolo in cui l'Occidente deteneva saldamente il monopolio della produzione industriale. Oggi non è più così, sia perché i lavori scappano verso Oriente, sia perché i lavoratori orientali vengono da noi. Al tempo di Franklin Delano Roosevelt e del New Deal, se lo Stato apriva cantieri creava posti di lavoro per i cittadini americani ed era sicuro di rialzare la domanda interna, se oggi mettiamo mano ad opere pubbliche – a meno di non adottare norme leghiste di esclusione degli stranieri – è molto probabile che una maggioranza di quei posti di lavoro vada a lavoratori immigrati che, com'è noto, mandano la maggior parte dei soldi a casa loro, con benefici effetti per la domanda interna dei paesi d'origine e non certo del nostro.

17 Nel 1820 la quota di prodotto mondiale lordo detenuta dall'Asia (escluso il Giappone) era pari al 56%, nel 1950 al 16%, nel 1998 al 30%: A. Maddison, *The World Economy*, cit., tab. B-20, p. 263.

18 United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), *Development and Globalization: Facts and Figures*, United Nations, New York-Geneva 2004, p. 50. Nel corso degli anni Novanta la quota di manufatti sul valore totale dell'export sale in Cina dal 75 al 90%, in India dal 72 al 75%, in Messico dal 55 all'84%: cfr. A.K. Ghose, N. Majid, C. Ernst, *Global Employment*, cit., p. 105.

19 M. Almunia et al., *From Great Depression to Great Credit Crisis: Similarities, Differences, and Lessons*, Working Paper No. 15524, Cambridge MA, National Bureau of Economic Research, 2009.

Si dice: la migrazione dei posti di lavoro non avviene per caso ma per effetto di strategie delle compagnie multinazionali occidentali. Non è solo così, come vedremo tra un momento, ma è anche così. Delocalizzazione, frammentazione della catena del valore aggiunto, specializzazione verticale, *outsourcing*: sono molti i termini utilizzati dagli studiosi per indicare il processo per cui una maggiore integrazione globale del commercio (dettata dal calo dei costi di trasporto e delle tariffe doganali) si traduce in una disintegrazione del ciclo produttivo attraverso lo spostamento di posti di lavoro in zone del mondo – come quelle “speciali” cinesi: dagli anni Settanta il numero di queste aree è salito a oltre 3 mila in 135 paesi, con circa 70 mila addetti (meno del 3% della forza lavoro mondiale) – contraddistinte da costi del lavoro, resistenze sindacali, tutele ambientali, carichi fiscali inferiori. Ancora nel 2010 il costo medio orario dell’operaio cinese, seppur triplicato rispetto al 1990, è pari al 4% di quello statunitense²⁰. Le tipologie possono essere molto diverse: dall’importazione del prodotto finito per la commercializzazione al passaggio di semilavorati e beni intermedi attraverso diverse frontiere durante una fase di lavorazione segmentata in stabilimenti situati in più paesi. Un classico esempio è l’iPhone, i cui 140 componenti sono assemblati in Cina ma vengono da diversi paesi (Corea del Sud, Germania, Gran Bretagna, gli stessi Stati Uniti), grazie a un controllo di qualità esercitato a distanza dai computer.

È difficile quantificare il peso esercitato nell’economia globale da questo tipo di delocalizzazione che avviene tra ditte indipendenti²¹. Ad esso va comunque aggiunta almeno una parte del peso di gran lunga maggiore del commercio *intra-firm* (cioè il movimento di semilavorati e prodotti finiti tra casa madre e filiali estere di una stessa azienda multinazionale). Nel corso degli anni Novanta il volume di questo tipo di scambi cresce fino a coprire nel 2009 quasi metà delle importazioni e il 30% delle esportazioni: comunque un enorme e inedito ostacolo

20 R. C. Feenstra, *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy*, in: “Journal of Economic Perspectives”, vol. 12, n. 4, 1998, pp. 31-50; World Bank, *Special Economic Zones: Performance, Lessons Learned, and Implications for Zone Development*, Washington DC, World Bank, 2008; U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Charting International Labor Comparisons, 2012 Edition*, September 2012 <<http://www.bls.gov>>. Per una stima di 37 milioni di posti di lavoro negli Stati Uniti (pari a più di un quarto della forza lavoro) delocalizzabili all’estero, cfr. A. S. Blinder, *How Many U.S. Jobs are Offshorable?*, in: “World Economics”, vol. 10, n. 2, 2009, pp. 41-78.

21 Secondo stime riferite al commercio interstatale su un campione di paesi rappresentativi dell’80% dell’export mondiale, la quota del commercio a specializzazione verticale (con almeno un passaggio di frontiera nel corso del ciclo produttivo) sale dal 18% nel 1970 al 23,6% nel 1990 e si concentra nei settori automobilistico, cantieristico, aeronautico, chimico, di trattamento dei minerali e dei combustibili naturali; cfr. D. Hummels, J. Ishii, K.-M. Yi, *The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade*, in: “Journal of International Economics”, vol. 54, n. 1, 2001, pp. 75-96. Per un caso specifico cfr. *Labour in a Global World: Case Studies from the White Goods Industry in Africa, South America, East Asia, and Europe*, edited by T. Nichols, S. Cam, New York, Palgrave Macmillan, 2005.

per ogni tentazione protezionistica²². In Messico nel 2000 la quota di commercio *intra-firm* è pari a due terzi delle esportazioni verso gli Stati Uniti. I due prodotti più esportati (elettrodomestici e veicoli a motore) costituiscono la base delle circa 3 mila fabbriche di assemblaggio chiamate *maquiladoras* (la *maquila* è la tassa pretesa dal mulino per macinare il grano altrui) localizzate lungo il confine e in grande maggioranza possedute da compagnie statunitensi. Dopo la liberalizzazione doganale stabilita nel 1994 dal North Atlantic Free Trade Agreement, tali fabbriche danno lavoro nel 2000 a più di un milione di addetti (al 60% donne con un costo salariale pari a un quarto della media USA) corrispondenti a più di un decimo della forza lavoro industriale messicana. Anche in Cina la percentuale di addetti in aziende di proprietà straniera o in *joint venture* con aziende estere corrisponde a questo ordine di grandezza²³.

Occhio allora ai fantasmi dell'ideologia. La maggioranza dei posti di lavoro industriali creati nei paesi a basso reddito non è riconducibile alla *longa manus* delle multinazionali occidentali, ma corrisponde a un utilizzo autonomo della globalizzazione da parte di aziende sia statali sia private di quei paesi, messo in moto dalla crescita delle esportazioni di manufatti. Sono nazioni protese a riprendersi il posto che avevano nel mondo prima della Rivoluzione Industriale e del colonialismo. Soprattutto in Cina appare comunque crescente il ruolo della domanda interna (del settore edilizio, in particolare) che, unito al perdurante peso della mano statale nei settori strategici dell'industria pesante, rappresenta un passo importante verso uno sviluppo autosostenuto in termini di capitali e produttività²⁴.

I fantasmi dell'ideologia (bene-rifugio inestimabile in tempi di cambiamento) non finiscono qui. Si dice «le multinazionali sfruttano i lavoratori cinesi in modo disumano»; nel Settecento i tessitori inglesi dicevano la stessa cosa della Compagnia delle Indie. È dalla fine degli anni Ottanta che si manifestano preoccupazioni circa il rischio di una “*race to bottom*”: di una competizione al ribasso tra paesi poveri per attrarre investimenti esteri attraverso l'offerta di posti di lavoro di bassa qualità, meno protetti, meno remunerati, meno rispettosi dei diritti delle donne e dei minori²⁵. L'ormai ampio *corpus* di ricerche sul campo non permette conclusioni univoche ma propende verso una direzione meno pessimista. Per ciascuno degli ambiti interessati (livelli salariali, condizioni normative e

22 R. Lanz, S. Miroudot, *Intra-Firm Trade: Patterns, Determinants and Policy Implications*, OECD Trade Policy Papers No. 114, OECD, 2011, <<http://www.dx.doi.org/10.1787/5kg9p39lrwnn-en>>.

23 Nel 2000 sono 19,8 milioni (6,4 impiegati in aziende straniere, 13,4 in *joint venture*) su 237,7 milioni di addetti in aziende non statali e 81 milioni in aziende di stato: Z. Xiaohu, “The Impact of Globalisation and Labour Market Reforms in China”, in: *Globalisation and Work in Asia*, edited by J. Burgess, J. Connell, Oxford, Chandos, 2007, p. 55.

24 R.C. Feenstra, C. Hong, “China's Exports and Employment”, in: *China's Growing Role in World Trade*, edited by R.C. Feenstra, S.-J. Wei, Chicago, University of Chicago Press, 2010, pp. 167-199.

25 P. Hansen, “Preface”, in: United Nations Centre on Transnational Corporations, *Transnational Corporations in World Development: Trends and Prospects*, New York, United Nations, 1988, p. I.

sicurezza, impiego di lavoro minorile, diritti sindacali) la presenza del capitale straniero corrisponde a una qualità migliore della media locale, anche se rimane comunque assai lontana dagli standard occidentali²⁶. Meno positivo sembra invece il rapporto con le basi produttive e le infrastrutture dei paesi ospitanti. Alle conseguenze positive sulla produttività delle industrie indigene che si registrano in Uruguay, Messico e Marocco fanno riscontro quelle negative accertate in Venezuela. Ai miglioramenti nell'efficienza del sistema bancario nazionale dovuti all'ingresso di istituti finanziari esteri si contrappone il susseguirsi di gravi crisi finanziarie in Messico (1994), Indonesia e Thailandia (1997), Brasile (1999), Argentina (2001)²⁷. Spesso sono proprio le filiali estere specializzate in servizi (banche, assicurazioni, catene alberghiere) ad avere minori ricadute positive sul tessuto lavorativo e imprenditoriale locale, come accade nel caso indiano. All'Africa tocca ancora una volta la parte peggiore, visto che gli investimenti stranieri seguono per lo più le vecchie strade del periodo coloniale: controllo di materie prime alla fonte (petrolio innanzitutto), profitti non reinvestiti *in loco*, scarsi legami con indotti produttivi locali. Molto minore che altrove è il loro ruolo attivo nello sviluppo del continente²⁸. Si tratta insomma di un quadro frastagliato che

26 OECD, *Trade, Employment and Labour Standards: A Study of Core Workers' Rights and International Trade*, Paris, OECD, 1996; T.H. Moran, *Foreign Direct Investment and Development: The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*, Washington DC, Institute for International Economics, 1998; R.J. Flanagan, *Globalization and Labor Conditions: Working Conditions and Worker Rights in a Global Economy*, New York, Oxford University Press, 2006; M. Rama, *Globalization and Workers in Developing Countries*, Policy Research Working Paper No. 2958, Washington DC, World Bank, 2003; D. Kucera, *Core Labor Standards and Foreign Direct Investment*, in: "International Labour Review", vol. 141, nn. 1-2, 2002, pp. 31-70; W. Zhao, T. Nichols, S. Cam, "China-White Goods and the Capitalist Transformation", in: *Labour in a Global World*, edited by T. Nichols, S. Cam, cit., pp. 92-119; M. Liu, L. Xu, L. Liu, "Labor Standards and FDI in China: Some Survey Findings", in: *The Impact of Trade on Labor*, edited by R. Hasan, D. Mitra, Amsterdam, North Holland, 2003, pp. 189-243; R.C. Feenstra, G.H. Hanson, *Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras*, in: "Journal of International Economics", vol. 42, nn. 3-4, 1997, pp. 371-393; R.E. Lipsey, F. Sjöholm, *Foreign Direct Investment and Wages in Indonesian Manufacturing*, Working Paper No. 8299, Cambridge MA, National Bureau of Economic Research, 2001; B.J. Aitken, A.E. Harrison, R.E. Lipsey, *Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela, and the United States*, in: "Journal of International Economics", vol. 40, nn. 3-4, 1996, pp. 345-371.

27 A. Kokko, R. Tansini, M.C. Zejan, *Local Technological Capability and Technological Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector*, in: "Journal of Development Studies", vol. 32, n. 4, 1996, pp. 602-611; M. Haddad, A.E. Harrison, *Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco*, in: "Journal of Development Economics", vol. 42, n. 1, 1993, pp. 51-74; B.J. Aitken, A.E. Harrison, *Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment? Evidence from Venezuela*, in: "American Economic Review", vol. 89, n. 3, 1999, pp. 605-618; S. Claessens, A. Demirgüç-Kunt, H. Huizinga, *How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market?*, Policy Research Working Paper No. 1918 revised, Washington DC, World Bank, 1998; F.S. Mishkin, *Financial Policies and the Prevention of Financial Crises in Emerging Market Countries*, Working Paper No. 8087, Cambridge MA, National Bureau of Economic Research, 2001.

28 Tra 1988 e 1997 lo stock di investimenti esteri in Africa si concentra per il 53% nel settore primario (contro un calo della quota corrispondente in Asia dal 9 al 4% e in America latina dal 9 al 6%): UNCTAD, *Economic Development in Africa: Rethinking the Role of Foreign Direct Investment*,

non consente sbrigative generalizzazioni ideologiche in positivo o in negativo. E che comunque mette in evidenza l'enorme ritardo, non solo del sindacato ma della politica in genere, nel conferire una dimensione globale alla propria azione: migliorare i diritti dei lavoratori nei paesi a basso reddito significa migliorare anche quelli dei lavoratori nei paesi ricchi proteggendoli dal *dumping* sociale, la concorrenza sleale portata dalla globalizzazione.

In ogni caso per i lavoratori industriali dei paesi ricchi (e soprattutto per quelli con basse qualifiche e titoli di studio) la campana suona a morto. Per la prima volta nella storia di questi paesi il lavoro diventa un bene scarso, attorno al quale si accende una dura competizione per sopravvivere²⁹. Secondo le proiezioni al 2030 del McKinsey Institute, nei paesi ricchi altri 32-35 milioni di posti di lavoro *non-farm* a bassa qualifica sono destinati ad essere persi. Rappresentano l'anello debole della catena globale, investito dalla tempesta di sabbia. La nuova mobilità dei capitali rende difficile la tassazione e sposta su di loro l'onere fiscale, la delocalizzazione della produzione nei paesi a basso reddito li espone a un ricatto costante, l'afflusso di merci a basso costo dai paesi poveri espelle dal mercato le industrie tradizionali che danno loro lavoro, l'immigrazione di lavoratori stranieri congestiona il mercato del lavoro soprattutto nei settori dequalificati e facilita il calo dei salari. A questi fattori esogeni si accompagna il fattore endogeno che deriva dall'innovazione tecnologica e dalla sua capacità di risparmiare lavoro umano³⁰. Nella cosiddetta *container revolution*, che dalla metà degli anni

New York-Geneva, United Nations, 2005, p. 9. L'attuale spregiudicata penetrazione finanziaria della Cina in Africa (5,1 miliardi di dollari nel 2008, pari al 9,8% degli investimenti esteri cinesi e al 9,6% degli investimenti in Africa) segue sempre lo stesso modello predatorio di controllo delle materie prime: Y.-W. Cheung et al., "China's Investments in Africa", in: *The Evolving Role of China in the Global Economy*, edited by Id., J. de Haan, Cambridge MA, MIT Press, 2013, pp. 419-444.

29 Per correlazioni significative tra disoccupazione, sottoccupazione e bassa scolarità in tutti i paesi OCSE cfr. A.K. Ghose, N. Majid, C. Ernst, *Global Employment*, cit., tab. 6.6, p. 68. Per una rassegna del dibattito cfr. *Globalization and the Labour Market: Trade, Technology and Less Skilled Workers in Europe and the United States*, edited by R. Anderton, P. Brenton, J. Whalley, London, Routledge, 2006.

30 R.Z. Lawrence, M.J. Slaughter, *International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?*, in: "Brookings Papers on Economic Activity", Microeconomics No. 2, 1993, pp. 161-226; W.R. Cline, *Trade and Income Distribution*, Washington DC, Institute for International Economics, 1997, assegna all'effetto congiunto di immigrazione, delocalizzazione e commercio con paesi a basso costo del lavoro un peso specifico causale pari al 9%, contro il 29% della domanda di forza lavoro qualificata indotta dall'innovazione tecnologica. Attribuiscono invece all'immigrazione e all'importazione di prodotti a basso costo della forza lavoro tra il 15% e il 50% del calo dei salari della forza lavoro dequalificata G.J. Borjas, R.B. Freeman, L.F. Katz, "On the Labor Market Effects of Immigration and Trade", in: *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, edited by G.J. Borjas, R.B. Freeman, Chicago, University of Chicago Press, 1992, pp. 213-244; J.D. Sachs, H.J. Shatz, *Trade and Jobs in U.S. Manufacturing*, in: "Brookings Papers on Economic Activity", No. 1, 1994, pp. 1-84. Per una posizione intermedia che attribuisce al commercio estero (compresi i processi di delocalizzazione) il 15-33% dell'aumento di inequaglianza negli Stati Uniti cfr. R.C. Feenstra, G.H. Hanson, *The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990*, in: "Quarterly Journal of Economics", vol. 114, n. 3, 1999, pp. 907-940. Per una stima

Cinquanta riduce drasticamente costi e tempi dei movimenti internazionali delle merci, ciò che conta dal punto di vista dei salari e dei posti di lavoro non sono tanto le merci trasportate, quanto le gru e i computer che sostituiscono i portuali nelle operazioni di carico-scarico delle merci e nella sincronizzazione con i mezzi di trasporto terrestre³¹. In nessuno dei paesi ricchi si manifesta una chiara correlazione tra aumento dei flussi immigratori e aumento della disoccupazione: i lavoratori immigrati si trovano infatti a competere direttamente con i lavoratori nativi meno qualificati, ma risultano complementari e non sostituibili a quelli dotati di maggiore specializzazione (gruisti e operatori al computer negli interporti di movimentazione dei container, ad esempio) che sono in aumento in tutti i paesi sviluppati grazie ai processi di terziarizzazione dell'economia³². Gli studiosi convergono nel sottolineare anche la debolezza di ogni correlazione causale diretta tra immigrazione e andamento dei salari: parallelamente a quanto accade sul fronte occupazionale, l'arrivo di immigrati non sembra incidere più di tanto sulle dinamiche salariali complessive dei paesi che li accolgono³³. Anche situazioni di shock particolare (come l'arrivo dei *marielitos*, i 125 mila profughi cubani che approdano a Miami nel 1980, o l'immigrazione russa in Israele negli anni Novanta) mostrano scarsi effetti su occupazione e salari³⁴.

di 5 milioni di lavoro manifatturieri persi nei paesi ricchi tra 1992 e 2002 a causa del commercio internazionale cfr. R. Rowthorn, K. Coutts, *De-industrialization and the Balance of Payments in Advanced Economies*, in: "Cambridge Journal of Economics", vol. 28, n. 5, 2004, pp. 767-790. Per una rassegna di questo dibattito cfr. N. Gaston, D. Nelson, "The Employment and Wage Effects of Immigration: Trade and Labour Economics Perspectives", in: *Trade, Investment, Migration and Labour Market Adjustment*, edited by D. Greenaway, R. Upward, K. Wakelin, New York, Palgrave Macmillan, 2002, pp. 201-235.

31 M. Levinson, *The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*, Princeton NJ, Princeton University Press, 2006.

32 Tra 1990-95 e 1995-2000 il tasso medio annuo di immigrazione netta negli Stati Uniti sale da 4,0 a 4,5 e quello di disoccupazione cala da 6,4 a 4,8; in Germania il tasso di immigrazione cala da 6,6 a 2,3 e quello di disoccupazione sale da 8,1 a 9,2: SOPEMI (Système d'observation permanente des migrations), *Trends in International Migration. Annual Report 2002*, Paris 2003, OECD, tab. I.14, p. 60. Per la complementarità tra lavoratori immigrati e nativi cfr. J.L. Simon, *The Economic Consequences of Immigration*, Cambridge MA, Blackwell, 1989; G.J. Borjas, *Friends or Strangers? The Impact of Immigrants on the U.S. Economy*, New York, BasicBooks, 1990.

33 Indicano correlazioni minimali tra afflusso di immigrati e andamento dei salari dei nativi gli studi di *The New Americans: Economic, Demographic and Fiscal Effects of Immigration*, edited by J.P. Smith, B. Edmonston, Washington DC, National Academy Press, 1997; M.J. Greenwood, G.L. Hunt, *Economic Effects of Immigrants on Native and Foreign-Born Workers: Complementarity, Substitutability, and Other Channels of Influence*, in: "Southern Economic Journal", vol. 61, n. 4, 1995, pp. 1076-1097; P. Stalker, *Workers without Frontiers: The Impact of Globalization on International Migration*, London, Rienner, 2000.

34 D. Card, *The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market*, in: "Industrial and Labor Relations Review", vol. 43, n. 2, 1990, pp. 245-257; S. Cohen, C.-T. Hsieh, *Macroeconomic and Labor Market Impact of Russian Immigration in Israel*, Working Paper No. 11-01, Ramat Gan-Tel Aviv, Department of Economics, Bar-Ilan University, 2001.

Nell'ultimo trentennio in ciascuno dei paesi occidentali si sono susseguite diverse riforme del mercato del lavoro, contraddistinte da un obiettivo largamente comune – sottrarre persone alla disoccupazione attraverso l'incremento di impieghi temporanei – e sostanzialmente raggiunto³⁵. A dispetto di un senso comune diffuso, infatti, l'ascesa dei tassi di disoccupazione in Occidente (con l'eccezione di Svezia e Giappone) si concentra all'epoca del primo shock petrolifero e rimane contenuta nei decenni successivi, a fronte del trasferimento di posti di lavoro industriale che ho cercato di descrivere. Questa tenuta si verifica grazie a un aumento parallelo degli impieghi temporanei che, a partire dagli anni Ottanta, rappresentano quote percentuali dell'occupazione totale comprese tra il 6% del Regno Unito e il 25% della Spagna.

Ma in generale il modello “flessibilità in entrata – rigidità in uscita” non sembra innalzare l'offerta di lavoro di qualità e la precarietà funge da porta d'ingresso per occupazioni stabili solo in una minoranza dei casi (tra un quinto e un terzo del totale), mentre per la maggioranza tende a riprodursi nel tempo, fino a coinvolgere lavoratori in età matura: peso specifico, forza contrattuale e combattività sindacale dei lavoratori stabili ne vengono seriamente danneggiate³⁶. Nel nuovo secolo le tendenze all'incremento della produttività e alla riduzione dell'orario di lavoro, che hanno contraddistinto il Novecento, non si invertono ma si configurano entro uno scenario dualistico – diviso tra lavori “atipici” precari destinati ai giovani e lavori stabili riservati agli anziani più qualificati – che mette in ulteriore difficoltà le organizzazioni sindacali³⁷. Sta di fatto che nel primo decennio del nuovo secolo la quota di reddito destinata ai salari conosce il suo minimo storico in molti paesi ricchi, a cominciare dagli Stati Uniti. La sorpresa è che la stessa cosa accade anche in Cina e India per un doppio ordine di motivi. Da un lato, l'apertura ai mercati internazionali approfondisce un processo già in corso di ridimensionamento, per effetto del graduale abbandono delle politiche di

35 D. Baker et al., “Labour Market Institutions and Unemployment: A Critical Assessment of the Cross-Country Evidence”, in: *Fighting Unemployment: The Limits of the Free Market Orthodoxy*, edited by D.R. Howell, Oxford, Oxford University Press, 2004, pp. 72-118; R.B. Freeman, *Labour Market Institutions without Blinders: The Debate over Flexibility and Labour Market Performance*, in: “International Economic Journal”, vol. 19, n. 2, 2005, pp. 129-145; A. Bassanini, R. Duval, *Employment Patterns in OECD Countries: Reassessing the Role of Policies and Institutions*, Economics Department Working Paper No. 486, Paris, OECD, 2006; T. Boeri, P. Garibaldi, *Labour Market Protection in Europe and other OECD Countries*, Background Paper, Geneva, ILO, 2006.

36 A.K. Ghose, N. Majid, C. Ernst, *Global Employment*, cit., tab. A6.2, p. 198. Cfr. O. Blanchard, A. Landier, *The Perverse Effects of Partial Labour Market Reform: Fixed-Term Contracts in France*, in: “Economic Journal”, vol. 112, n. 480, 2002, pp. F214-F244; L.M. Kahn, *Employment Protection Reforms, Employment and the Incidence of Temporary Jobs in Europe: 1996-2001*, in: “Labour Economics”, vol. 17, n. 1, 2010, pp. 1-15. Solo nel settore terziario degli Stati Uniti il passaggio al lavoro permanente supera la metà dei casi: L.M. Segal, D.G. Sullivan, *The Growth of Temporary Services Work*, in: “Journal of Economic Perspectives”, vol. 11, n. 2, 1997, pp. 117-136.

37 C. Smith et al., *Labour Turnover and Management Retention Strategies in New Manufacturing Plants*, in: “International Journal of Human Resource Management”, vol. 15, n. 2, 2004, pp. 371-396.

pianificazione socialista³⁸. Dall'altro, la globalizzazione brucia i tempi e tendenze simili a quelle già in atto nei paesi ricchi - dal premio retributivo per i "colletti bianchi" alla conseguente crescita dell'ineguaglianza salariale - si registrano anche nei paesi esportatori di forza lavoro. È un altro paradosso, almeno secondo le teorie classiche dell'economia per cui i lavoratori dequalificati dei paesi poveri dovrebbero invece beneficiare della partenza dei loro "colleghi" e del conseguente rarefarsi dell'offerta di lavoro³⁹. Ma non è più il mondo dell'economia neoclassica (e di Keynes) in cui i paesi ricchi hanno il monopolio di scienza e tecnica. La globalizzazione va più in fretta della teoria e anche nei paesi a basso reddito aumenta la domanda di lavoro qualificato per produzioni a crescente valore aggiunto e a crescente contenuto tecnologico⁴⁰. Non solo: in questi paesi aumenta anche la quota di occupati nel terziario (dal 12 al 31% tra 1950 e 2000) in tempi molto più rapidi di quanto non sia avvenuto nella storia dell'Occidente.

È dunque probabile che la penalizzazione dei lavoratori a bassa qualifica dei paesi ricchi rappresenti comunque una tendenza strutturale e irreversibile. Per imprenditori, sindacati e governi occidentali si apre così un bivio probabilmente privo di vie d'uscita intermedie: o tentare di congelare la situazione attuale ricorrendo alla spesa pubblica in funzione di protezione sociale (sussidio di disoccupazione o, nel caso italiano, cassa integrazione), oppure tentare di riconvertire quei posti di lavoro pericolanti verso occupazioni più qualificate. Inutile dire che la prima strada è oggi la più facile e la più seguita, ma presenta due incognite abbastanza gravi: la prima, ovvia, è che non risolve nulla e la seconda è che i margini di indebitamento degli stati ricchi sono ridotti al lumicino, com'è noto e come i mercati ogni tanto ricordano. La seconda strada, più difficile e meno immediata, presenta invece il grande vantaggio di assecondare una tendenza già in atto: tra 1980 e 2000 l'espansione del settore terziario nei paesi ricchi (+ 90 milioni di posti di lavoro) compensa ampiamente le perdite in agricoltura (-11 milioni) e industria (-33 milioni). Ma per imprenditori, governi e sindacati seguire questa strada significa una vera e propria rivoluzione culturale in tre tappe.

38 ILO, *Global Wage Report 2010/11: Wage Policies in Times of Crisis*, Geneva, ILO, 2010, tab. 2, pp. 23-24; M. Aglietta, G. Bai, *China's Development: Capitalism and Empire*, London-New York, Routledge, 2013, p. 210; D. Banerjee, *Globalisation, Industrial Restructuring and Labour Standards: Where India Meets the Global*, New Delhi, Sage, 2005, p. 57.

39 Per le teorie classiche fondate sulle capacità equalizzanti del mercato internazionale di manodopera e merci cfr. E.F. Heckscher, *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*, in: "Ekonomisk Tidskrift", vol. 21, 1919, pp. 497-512; B. Ohlin, *Interregional and International Trade*, Cambridge MA, Harvard University Press, 1933; W.F. Stolper, P.A. Samuelson, *Protection and Real Wages*, in: "Review of Economic Studies", vol. 9, n. 1, 1941, pp. 58-73.

40 A. Wood, *Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom*, in: "World Bank Economic Review", vol. 11, n. 1, 1997, pp. 33-57; R.C. Feenstra, G.H. Hanson, "Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages", in: *Handbook of International Trade*, edited by E.K. Choi, J. Harrigan, Oxford, Blackwell, 2003, pp. 146-187; J. Saba Arbache, A. Dickerson, F. Green, *Trade Liberalisation and Wages in Developing Countries*, in: "Economic Journal", vol. 114, n. 493, 2004, pp. F73-F96.

La prima consiste nel concentrare la spesa pubblica in formazione e ricerca (cioè aumentare il numero dei laureati) tagliando risolutamente contributi e sovvenzioni a pioggia (come la cassa integrazione in deroga, cioè finanziata dalla fiscalità generale). La seconda deve promuovere politiche industriali su scala *micro* (di azienda o al massimo di distretto) che realizzino percorsi personalizzati di riqualificazione dei lavoratori capaci di riannodare i loro progetti di vita originari (quanti sono i lavoratori dell'Ilva di Taranto contenti di lavorarci?). La terza tappa richiede che le banche siano obbligate ad aprire linee di credito per sostenere questi percorsi di riconversione in collaborazione con gli enti locali e grazie alla defiscalizzazione statale delle nuove assunzioni (altro che taglio dell'IMU, ennesima stupidaggine partorita dal ceto politico peggiore dell'intera storia d'Italia) nelle produzioni di beni e servizi che appartengono alle nicchie di qualità e specializzazione (ci sono dentro anche molte piccole imprese e lavoro autonomo) capaci di competere e di collaborare con le nuove economie emergenti dell'Asia.

Se non vuole limitarsi a una nobile (ma farisaica) petizione di principio, la difesa del diritto al lavoro in Occidente significa ripartire da qui. Il che implica molte cose del tutto nuove: tra queste un sindacato che, anziché discettare di diritti provi a tradurli in pratica. Ritorni cioè da Lenin (e dalla fede nello Stato onnipotente che tanti disastri ha provocato) a Marx e allo sviluppo delle forze produttive. Esiste oggi in Italia la possibilità di creare ancora ricchezza? Di produrre merci capaci di essere vendute? Potranno lavoratori e datori di lavoro trovare margini di produttività e innovazione capaci di farli stare sul mercato? Sapranno sindacati, imprenditori e banchieri trovare insieme il bandolo della matassa di un mondo in movimento? Come nel 1955 e nel 1968 è tempo che il sindacato italiano ritorni in fabbrica.