



Come superare lo spiazzamento dell'azione sindacale

Matteo Gaddi* e Nadia Garbellini**

Il libro di Bellofiore, Garibaldo e Mortágua ha il merito di proporre un'analisi della crisi basata su diversi aspetti e la loro interazione. Questa capacità di leggere in maniera integrata aspetti diversi tra loro interrelati consente da una parte di proporre un'analisi di tipo strutturale nella quale collocare gli elementi di analisi più propriamente settoriale fornendo così un'interpretazione organica di un fenomeno; dall'altra di evitare di ripetere alcuni refrain tanto banali quanto errati quanto quello di una presunta distinzione tra un'economia reale, buona, ed una finanziaria, cattiva, o una distinzione altrettanto netta tra politiche industriali e monetarie.

Il libro rappresenta anche un esempio di metodo: esaminare a fondo un fenomeno (analisi), svelarne gli aspetti di classe e le conseguenze sociali che da esso derivano (critica), individuare possibili piste di ricerca e di iniziativa (proposta).

L'analisi della crisi dell'attuale capitalismo mette in evidenza i pilastri su cui si è fondato e che ne hanno determinato la crisi: i caratteri del neoliberismo, il capitalismo dei fondi finanziari (*money manager capitalism*), il consumo a debito e l'inflazione delle attività finanziarie, la nuova struttura industriale caratterizzata da un doppio processo di centralizzazione senza concentrazione e di concorrenza distruttiva.

Già il primo capitolo del libro, intitolato significativamente *Il neoliberismo al di là dei miti*, mette in evidenza quanto poco ci sia di effettivamente liberista nel neoliberismo «reale». Nella sua versione classica il liberismo considera il mercato come l'istituzione fondamentale, in grado di garantire la migliore e ottimale allocazione delle risorse e di distinguere le imprese efficienti da quelle che, al contrario, sono destinate a sparire. In

* Fondazione Claudio Sabattini.

** Università Cattolica di Piacenza.

questa visione il ruolo dello Stato deve essere ridotto al minimo, in quanto ogni suo intervento produrrebbe come conseguenza quella di distorcere i meccanismi del mercato che, se lasciati agire liberamente, garantirebbero il raggiungimento degli obiettivi anzidetti, tra cui quello del livello di occupazione e di salario di equilibrio. In questo quadro, la concorrenza è un fattore naturale che opera migliorando, grazie alla competizione, le performance dei singoli agenti economici e così facendo rende possibile l'ottimale allocazione delle risorse, compresa la distribuzione del prodotto. Inoltre, al liberismo classico è associata una deregolamentazione, o una regolazione al minimo, di tutti gli ambiti economici e sociali, in modo da consentire alle forze del mercato di operare liberamente.

Il neoliberismo, invece, pur nascondendosi spesso dietro la retorica del *laissez faire*, ha comportato un pesante intervento dello Stato. Innanzitutto, in molti settori il mercato e la concorrenza sono stati creati politicamente, cioè normativamente, dall'intervento dello Stato o di entità sovranazionali.

Attraverso la *creazione* del mercato comune europeo, indicato dai documenti della Commissione Europea come la prima politica industriale dell'Unione, gli Stati hanno *stabilito* i principi della libera circolazione dei capitali e delle merci e la libertà di stabilimento dell'impresa *creando* uno spazio economico nell'ambito del quale ha preso forma l'attuale struttura industriale europea. Per realizzare questo non è bastato definire una norma specifica nel Trattato Europeo: nel 1985 un documento della Commissione Europea elencò circa 300 atti giuridici comunitari per armonizzare le legislazioni nazionali che limitavano le libertà sopra indicate. E a cascata gli Stati nazionali sono intervenuti negli ordinamenti di competenza. Il fatto che l'intervento di Stati e autorità sovranazionali non sia stato unicamente finalizzato alla rimozione di barriere doganali, tariffarie o regolamentari è documentato anche da quanto avvenuto in alcuni settori, dove mercato e concorrenza sono stati creati per legge; o addirittura, sempre per legge sono avvenute privatizzazioni e affidamento ai privati della gestione di servizi pubblici.

Nei settori delle industrie a rete (energia, telecomunicazioni, trasporti), cioè quelli dei servizi pubblici, l'intervento della Commissione Europea e degli Stati nazionali è stato decisivo. In Italia, ad esempio, nel 1999 il decreto Bersani – in attuazione della Direttiva della Commissione Europea

96/92 – all'articolo 1 stabilisce la «Liberalizzazione del mercato elettrico» e dispone che le attività di produzione e vendita di energia elettrica sono libere, consentendo alle imprese private di realizzare ed esercire nuovi impianti sulla base di un semplice provvedimento autorizzativo. Inoltre, per fare spazio alle società private, lo stesso decreto ha stabilito che nessun soggetto avrebbe potuto, dal 2003, produrre o importare più del 50% del totale dell'energia elettrica prodotta e importata in Italia. Ne è conseguito per l'impresa pubblica (Enel) l'obbligo di cedere una quota consistente dei propri impianti. O ancora, nel 2000 il decreto Letta – in attuazione della Direttiva della Commissione Europea 98/30 – ha stabilito che le attività (trasporto, distribuzione, vendita ecc.) inerenti al gas naturale sono libere.

In questo caso è stato stabilito che l'assegnazione delle attività di distribuzione debba avvenire mediante gara con la possibile conseguenza di affidare ad un monopolio privato l'esercizio di questa attività: una volta espletata la gara, infatti, il servizio viene gestito unicamente dall'aggiudicatario facendo venir meno anche la tanto decantata concorrenza. O meglio, nel caso di servizi pubblici affidati mediante gara, la concorrenza (sempre richiamata nei documenti europei) muore ancor prima di nascere in quanto per l'intera durata dell'appalto ci sarà un unico soggetto gestore del servizio seguendo lo stesso schema adottato a proposito del servizio idrico integrato. Quindi, più che liberalizzare, questi provvedimenti hanno inteso smantellare la presenza pubblica *costruendo* dei mercati in cui *garantire* la presenza e l'esercizio di imprese private alle quali sono stati *garantiti* i clienti, ovvero i cittadini trasformati per legge in clienti.

Peggio ancora, il pubblico è stato ridotto a un ruolo ancillare delle imprese private in quanto i monopoli tecnici rappresentati dalle reti (reti energetiche, rete dei trasporti ferroviari) sono stati mantenuti in capo a imprese pubbliche, con l'obbligo di garantirne l'accesso agli operatori privati. Ovviamente con costi quasi interamente a carico delle società pubbliche, mentre quelle private hanno potuto così sfruttare un'infrastruttura pubblica per esercitare le loro attività. Lo stesso meccanismo vale per la rete ferroviaria, in capo a Rfi (impresa al 100% di Ferrovie dello Stato), ma sulla quale possono circolare liberamente i convogli di società private.

Il neoliberalismo si è rivelato molto poco liberista anche dal punto di vista dell'intervento dello Stato nei salvataggi delle imprese. L'attenzione

dell'opinione pubblica italiana è stata catturata dai salvataggi delle banche: nel caso Mps lo Stato è intervenuto per la ricapitalizzazione dell'istituto bancario, mentre nel caso di Banca Popolare di Vicenza e Veneto Banca è intervenuto il Fondo Atlante partecipato da Cassa Depositi e Prestiti, Poste Italiane e Banca Intesa che ha ricevuto 4,8 miliardi dallo Stato come contributo per l'operazione di ristrutturazione. Ma anche Stati europei vantano altrettanti esempi di intervento a sostegno di imprese private in difficoltà: a fronte della difficile situazione di Peugeot-Citroën il Governo francese non ha esitato a salvare il gruppo automobilistico entrando nel capitale azionario. Mentre, sempre per restare nel campo dell'automobile, il Land della Bassa Sassonia detiene il 20% della Volkswagen senza che questo desti scandalo tra i sacerdoti del neoliberismo.

Sia ben chiaro: da parte di chi scrive la presenza pubblica nelle aziende non è affatto avversata, anzi; ma da quanto scritto appare in tutta evidenza come il neoliberismo con il classico *laissez faire* abbia ben poco in comune.

Molto liberista, invece, il neoliberismo è stato con la regolazione del lavoro: il progressivo smantellamento del diritto del lavoro con la cancellazione di diritti fondamentali intesi come elementi di rigidità del mercato del lavoro da eliminare, la libertà di licenziamento presentata come flessibilità, la proliferazione di contratti atipici giustificata come un necessario strumento per fronteggiare le volatilità del mercato o, peggio ancora, come la nuova ed inevitabile forma di occupazione fatta di percorsi lavorativi intermittenti e precari (e sottopagati) hanno costituito i pilastri delle politiche degli Stati europei degli ultimi 20 anni. Le riforme Hartz del mercato del lavoro in Germania, la legge Maroni e il Jobs Act di Renzi in Italia, la legge Macron in Francia e la legge Rajoy in Spagna sono gli esempi più conosciuti di come i governi siano intervenuti sul mercato del lavoro.

A questo si aggiunga l'indebolimento dell'azione sindacale, perseguita in Italia attraverso i continui attacchi al sistema di contrattazione collettiva. Gli interventi normativi e sull'impianto della contrattazione si sono intrecciati con una ripresa del comando d'impresa che nei luoghi di lavoro ha riorganizzato processi, tempi e ritmi di lavoro rendendo il lavoratore sempre più *traumatizzato* (per utilizzare un'espressione ricorrente nel libro). E il lavoratore *traumatizzato* è stato sempre più sussunto nella fi-

nanza del *money manager capitalism*, limpidamente delineata dall'economista Hyman Minsky che mise in evidenza come il capitalismo dei fondi finanziari nasca da quell'atteggiamento dei gestori finanziari, i *money manager* appunto, che li porta a privilegiare non più gli obiettivi propri dell'impresa, ma quelli della valorizzazione delle attività-capitali, a partire dal valore delle azioni e dei titoli in generale. Ne è derivato un radicale cambiamento: a) dei modelli di *governance* dell'impresa con la parossistica attenzione ai risultati finanziari di breve e brevissimo termine; b) del corso dell'inflazione, sempre meno spinta dal lato dei salari con l'appiattimento della curva di Philips e sempre più sostenuta dai corsi azionari; c) delle modalità di sostegno della domanda aggregata.

Quest'ultima, dunque, non potendo più contare su una capacità autonoma di spesa delle famiglie dei lavoratori, è stata sostenuta sganciando la possibilità di consumo dal reddito da lavoro, associando al lavoratore *traumatizzato* il consumatore *indebitato*: il cosiddetto *keynesismo privatizzato*.

Non regge, infatti, la spiegazione della crisi che fa ricorso a elementi di analisi come la caduta del saggio di profitto o i bassi salari. Troppo spesso, infatti, ci si dimentica che oltre alla tendenza andrebbe analizzata anche la controtendenza, che spesso dal punto di vista delle classi lavoratrici produce effetti sociali ben peggiori. E la controtendenza messa in campo dal capitalismo per contrastare la tendenza in atto è stata molto potente, dando al capitalismo una configurazione dinamica e in grado di produrre consenso ed egemonia.

Ne è conseguita, a partire dagli Usa, la diffusione di nuovi strumenti finanziari in grado di sostenere un consumo a debito di cui i mutui *subprime* nel settore immobiliare sono l'esempio più conosciuto. Il crollo dei salari, il consumo trainato dall'indebitamento e reso possibile dal continuo aumento del valore degli strumenti finanziari (*capital asset*), spesso utilizzati come collaterale, sono gli aspetti che si intrecciano nel definire la particolare configurazione assunta dal modello di capitalismo del nuovo millennio.

Si tratta di argomenti che uno degli autori, Bellofiore, aveva già messo in rilievo in un articolo del marzo 2000 intitolato *Forza reale e bolla speculativa* quando, esaminando lo stato dell'economia americana che appariva in grande salute, metteva in evidenza la correlazione tra il corso delle attività finanziarie, le politiche monetarie espansive dell'allora Governatore

della Fed Greenspan (che esordì in occasione della crisi della Borsa del 1987 impedendo il crollo dei titoli) e il livello di domanda privata. È proprio questa politica monetaria della Fed, ben lontana dai dogmi del monetarismo, a iniettare potenti dosi di fiducia negli operatori borsistici, confermate anche nel 1998 dalla decisione di ridurre i tassi per evitare una sicura crisi finanziaria che avrebbe travolto Wall Street.

La politica monetaria espansiva e la bolla speculativa nel mercato azionario rappresentarono il motore della crescita americana in un quadro di bassi salari. L'effetto ricchezza sul consumo privato era determinato dal fatto che il rapporto tra la ricchezza finanziaria delle famiglie ed il loro reddito arrivò a sei volte: prese da questa euforia furono indotte a consumare di più, soprattutto beni di consumo durevoli e abitazioni.

Già in questo articolo del 2000 l'autore ammoniva che «non ci vuole molto a capire che, se e quando si verificheranno una non temporanea inversione dei corsi azionari e lo sgonfiamento del castello di “carta”, ciò finirà con il mutare drasticamente e rapidamente le scelte di consumo delle famiglie statunitensi».

Al tempo stesso l'andamento della Borsa sostenne anche gli investimenti privati con l'acquisto di beni capitali. Gli Usa, quindi, costruirono un modello fondato su una domanda privata in eccesso rispetto al reddito e fortemente dipendente da Wall Street e Greenspan. È in questo quadro che si sviluppa il capitalismo dei fondi (fondi pensione, fondi di assicurazione e fondi comuni di investimento) la cui ascesa è stata resa possibile dalla deregolamentazione dei mercati e dall'elevato livello dei corsi azionari: questi investitori istituzionali, lungi dal rappresentare uno strumento di possibile socializzazione dell'investimento, hanno concentrato il risparmio delle famiglie in operazioni di ristrutturazione delle imprese orientate dall'ossessione per i rendimenti di breve termine e da tagli salariali e occupazionali per massimizzare il valore azionario. Mantenendo elevati i corsi azionari, i fondi hanno contribuito a coprire i bilanci delle imprese non finanziarie e a suscitare nei consumatori sempre più indebitati la *fase maniacale* grazie al crescente valore degli asset finanziari utilizzati come collaterale gonfiando, in maniera drogata, la domanda interna. Cosa sia poi accaduto dal 2007 in poi è noto e ampiamente descritto nel libro.

Un altro aspetto sul quale i tre autori intervengono più volte è la que-

stione degli squilibri commerciali, mettendo in primo luogo in evidenza i limiti delle letture ortodosse di area neoclassica. La prima, proposta da Blanchard e Giavazzi nel 2002, assume una sorta di atteggiamento benevolo (*benign neglect*) nei confronti dei paesi in disavanzo in quanto questi dovrebbero avere rendimenti attesi più elevati, quindi attrarre maggiori investimenti stimolati da una produttività marginale del capitale più elevata proprio laddove lo stock di capitale è più basso: insomma, si tratterebbe di un processo di convergenza in grado di superare gli attuali squilibri. Questa convergenza non è avvenuta, ma come nella «miglior tradizione» neoclassica, è sufficiente sistemare il modello di analisi fingendo che le precedenti (infondate) ipotesi non siano esistite, o meglio, che altre siano intervenute ad impedire quanto previsto: da qui l'idea che siano state le rigidità (salariali, nel mercato del lavoro ecc.) ad aver condizionato la competitività di questi paesi attraverso un aumento dell'inflazione relativa che avrebbe impedito loro di migliorare le loro esportazioni e quindi la bilancia commerciale.

Ma anche in questo caso, nonostante massicci interventi di eliminazione delle presunte rigidità che avrebbero minato la competitività dei paesi periferici in disavanzo, nessun processo di convergenza si è verificato. Vale la pena di segnalare come a queste due letture degli squilibri commerciali all'interno dell'Europa abbiano corrisposto due fasi della politica industriale della Commissione Europea: la prima centrata sull'idea che la creazione dei mercati avrebbe di per sé indotto un processo di convergenza tra i paesi, la seconda finalizzata a superare le cosiddette rigidità: Industria 4.0 è l'ultimo esempio di questo approccio finalizzato, nelle intenzioni dei proponenti, a sbloccare la produttività.

Gli autori introducono anche importanti elementi di precisazione nei confronti delle visioni eterodosse, troppo concentrate ad individuare relazioni causali tra gli squilibri commerciali e quelli finanziari. Secondo questa visione, infatti, sembrerebbe esistere una relazione causale tra la bilancia commerciale e quella dei capitali. Questa relazione appare abbastanza improbabile: i flussi di investimento e di finanziamento lordo all'interno dell'Europa sono cruciali, ma non presentano una relazione con il conto commerciale e le partite correnti.

All'interno dei flussi di investimento e di finanziamento occupano una parte rilevante gli Investimenti diretti esteri (Ide), cioè flussi finanziari ca-

ratterizzati dall'obiettivo di stabilire un *interesse duraturo* da parte di un'impresa residente (investitore diretto) in una residente all'estero (*direct investment enterprise*), con un significativo grado di influenza sul management. La parte più rilevante degli Ide è rappresentata da capitale azionario: si tratta cioè di investimenti come realizzazione di nuovi impianti/stabilimenti, fusioni e acquisizioni, ecc.

È evidente come gli Ide abbiano giocato un ruolo decisivo nel ridisegnare la struttura industriale europea attraverso flussi di investimento che dai paesi dell'Europa occidentale si sono mossi verso i Paesi dell'Europa centrale ed orientale.

Innanzitutto va rilevato che, tra i settori maggiormente interessati, la manifattura rappresenta l'ambito di gran lunga prevalente: nel caso di Austria, Germania, Italia, Francia, Belgio e Spagna la maggior parte degli Ide realizzati tra il 1995 e il 2015 si sono indirizzati verso il settore manifatturiero; con questi flussi, quindi, le imprese di questi paesi hanno finanziato all'estero la realizzazione di nuovi stabilimenti o hanno proceduto all'acquisto di imprese esistenti. Fa eccezione la Gran Bretagna, che presenta percentuali più elevate rispetto agli altri paesi di Ide in settori come i servizi finanziari, in coerenza con la struttura produttiva del paese. La dimensione degli Ide realizzati da questi paesi tra il 1995 e il 2015 è impressionante: complessivamente si tratta di oltre 5.600 miliardi di euro (Francia oltre 1.500 miliardi, Germania oltre 1.400 miliardi, Olanda oltre 1.000 miliardi; Spagna oltre 800 miliardi, Italia oltre 500 miliardi – e si tenga presente che i dati non sono disponibili per tutti gli anni per tutti i paesi).

Altrettanto interessante è evidenziare l'origine degli Ide che si registrano in ingresso in alcuni paesi dell'Europa dell'Est: nella Repubblica Ceca e in Polonia i principali investitori sono Germania e Olanda; in Estonia, invece, Finlandia e Svezia.

L'esistenza di questi legami preferenziali è coerente con il modello di industria europeo, caratterizzato da catene di produzione geograficamente frammentate con le teste delle filiere (le fasi finali, come assemblaggio, montaggio, ecc.) concentrate nei paesi *core* (come la Germania) e la produzione di intermedi (componenti, parti, ecc., lavorazioni spesso molto *labour intensive*) distribuita nei paesi a basso costo del lavoro. Per fare un esempio concreto, le Porsche si assemblano in Germania ma fanali, bat-

terie, ruote, specchietti, ecc. possono essere realizzati nella Repubblica Ceca, Slovacchia, Polonia, Ungheria, ecc., sfruttando il basso costo del lavoro. Gli Ide, pertanto, sono un indicatore molto utile a comprendere le dimensioni del fenomeno di ristrutturazione dell'industria europea.

Gli spunti di riflessione sono quindi numerosi, ma cerchiamo qui di concentrarci sulla questione più immediatamente politica, declinabile in termini di azione sindacale concreta.

Centralizzazione senza concentrazione significa, di fatto, che laddove proprietà e controllo sono centralizzate in pochi paesi, Germania in testa, la produzione è dispersa in un'area che è andata progressivamente allargandosi insieme con i confini dell'Ue. Tale processo è stato reso possibile – e talvolta ha generato – nuove forme di corporate governance. Il capitale, nella forma di grandi multinazionali, ha così potuto estendere il suo controllo sul lavoro ben oltre i confini nazionali, alla ricerca di salari e standard sociali e ambientali meno stringenti. Nel processo, il capitale è stato anche in grado di ottenere legittimazione politica per l'indebolimento dei diritti dei lavoratori.

Analizzando lo sviluppo della topologia delle catene del valore europee, si osserva che queste si sono pesantemente riorganizzate negli ultimi anni, assumendo una conformazione a «cerchi concentrici». Possiamo chiarire il concetto attraverso l'esempio della filiera dell'automotive tedesco. La Germania, di gran lunga il maggior produttore europeo, ha visto notevolmente diminuire la propria partecipazione, avendo esternalizzato all'estero buona parte delle attività produttive. In particolare, le aziende tedesche acquistano moduli prevalentemente dall'Italia e dall'Europa dell'Est che, a loro volta, producono questi moduli assemblando parti meno specializzate provenienti dai paesi situati alla periferia dell'Ue come la Turchia. I turchi, a loro volta, acquistano materiali, come i tessuti, dai paesi posti alla loro periferia, come l'India, e così via. La Cina, dal canto suo, fornisce componenti generiche come i metalli semilavorati.

In altre parole, la Germania ha ristrutturato le sue catene in modo che i diversi livelli siano consequenziali anche dal punto di vista geografico. Tale ristrutturazione risponde alla necessità di implementare modelli di *business just in time*, o *just in sequence*. La produzione avviene su ordinazione, con volumi altamente variabili, e le forniture devono essere abbastanza flessibili da consentire l'eliminazione dello stoccaggio di componenti e

materie prime – e i relativi costi di magazzinaggio. Affinché ciò possa avvenire, è necessario che i fornitori, pur trovandosi in paesi *low cost*, siano relativamente vicini. Ecco che l'allargamento ad est della Ue – e le riforme del mercato del lavoro nei paesi del Sud Europa – vengono in aiuto: l'Italia e, soprattutto, l'Est Europa forniscono tutte le condizioni migliori per poter delocalizzare riducendo i costi di produzione, mantenendo bassi i costi di trasporto e organizzazione grazie alla loro prossimità geografica. Questi paesi applicheranno la stessa logica, per le loro forniture, rivolgendosi alla *loro* periferia, e così via.

Questa geografia delle catene del valore è resa possibile dalla cosiddetta Industria 4.0. Presentata spesso come la tendenza ad una sempre maggiore automazione della produzione, si tratta in realtà di un complesso insieme di tecnologie che, attraverso la connettività da un lato e l'analisi in tempo reale dei dati dall'altro, permettono di svolgere esattamente quella funzione di organizzazione e pianificazione delle catene di fornitura su menzionata. Al contempo, tali tecnologie rispondono all'esigenza di addomesticare e controllare la forza-lavoro, aumentando la saturazione delle prestazioni lavorative e quindi l'estrazione di plusvalore relativo dai lavoratori stessi.

La logistica, per ovvi motivi, è il secondo elemento chiave.

Ricapitolando, le nuove tecnologie consentono di realizzare quei modelli di business che il capitale sogna di mettere in campo almeno dagli anni Ottanta. Dal punto di vista istituzionale, la libera circolazione di merci e capitali consente di ridurre drasticamente i costi di trasporto di parti e componenti, e in taluni casi di prendere direttamente il controllo di stabilimenti esteri attraverso fusioni, acquisizioni e investimenti diretti esteri. Inoltre, le asimmetrie interne all'Ue relativamente a salari, condizioni di lavoro, imposizione fiscale e così via, ha messo a disposizione una enorme massa di lavoratori a basso costo. Le macchine sono sempre più semplici da utilizzare e gli impianti collocati all'estero possono essere tranquillamente controllati in remoto dalla casa madre, dunque è difficile affermare che gli operai ungheresi non siano in grado di svolgere le medesime mansioni di quelli tedeschi, o che non possano disporre di un parco macchine adeguato. Qualsiasi considerazione su specializzazione e vantaggi comparati perde ogni credibilità residua.

È evidente che, in questo contesto, qualsiasi rivendicazione nazionale

perde potere contrattuale. Se i lavoratori italiani pretendono aumenti salariali e riduzioni dell'orario (e dei ritmi) di lavoro, la produzione si può facilmente spostare, ad esempio, in Polonia. È fondamentale, perché le rivendicazioni dei lavoratori possano avere un qualche effetto, che esse vengano poste a livello europeo. Qualcuno potrebbe obiettare che il livello europeo non è ancora sufficiente, poiché il capitale tedesco potrebbe rivolgersi a paesi esterni all'Ue. Ciò è in parte vero, ma si scontrerebbe con quanto detto precedentemente riguardo alla nuova organizzazione della produzione: i costi e i tempi di trasporto aumenterebbero, insieme alla difficoltà di sintonizzazione delle fasi produttive *just in time*. Le periferie europee sono cruciali all'interno di questa modalità organizzativa, poiché costituiscono uno snodo verso i cerchi esterni, a cui viene delegato il controllo su questi ultimi.

A questo punto, ovviamente, è necessario domandarsi cosa si possa fare, in concreto, per scalfire questa situazione e portare la lotta al livello europeo. Ci asteniamo qui dal fare discorsi utopici, e ci limitiamo a delineare alcuni obiettivi concreti e realizzabili, che possano aprire le porte ad azioni più ambiziose.

In primo luogo, è necessario riconsegnare ai lavoratori la conoscenza dei processi in cui sono inseriti. È quindi necessario studiare la struttura delle filiere, e individuarne i nodi principali, per organizzare dei momenti di discussione collettiva che coinvolgano anche sindacati e delegati di altri paesi. È importante mettere in contatto non tanto i lavoratori afferenti allo stesso settore merceologico, quanto partecipanti alle medesime catene del valore.

Al fine di individuare gli elementi di contrattazione potenzialmente più efficaci, è anche importantissimo diffondere la conoscenza sul funzionamento delle tecnologie di Industria 4.0. I lavoratori devono conoscerne i dettagli per comprendere quali elementi possano essere sottoposti a contrattazione, contrariamente alla retorica aziendale che presenta l'applicazione delle nuove tecnologie come qualcosa di esogeno, esclusivamente dipendente dalla tecnologia stessa, e quindi per definizione non suscettibile di discussione.

Ovviamente la dimensione europea appare come la dimensione minima per avviare, sul piano sindacale, una ricerca e un'iniziativa comune in grado di cominciare a superare la competizione e la concorrenza che il capitale ha scatenato tra le classi lavoratrici europee.

Matteo Gaddi e Nadia Garbellini

Alcuni strumenti, come i Comitati Aziendali Europei, se rafforzati attraverso l'attribuzione di un reale potere di contrattazione, o i Transnational Company Agreement, se sorretti da un quadro giuridico europeo che ne definisca ambiti ed efficacia, possono essere utili. Oltre a questi strumenti istituzionali, tuttavia, è necessario che sia il sindacato stesso a dotarsi di strutture proprie, di organizzazione e di rappresentanza dei lavoratori, che consentano un intervento efficace a livello europeo per superare la concorrenza tra lavoratori e giocare un ruolo nella definizione delle politiche economiche e sociali in ambito europeo.

Riferimenti bibliografici

Bellofiore R., *Forza reale e bolla speculativa*, in *La Rivista del Manifesto*, n. 4/2000.