

Diseguaglianza, conflitto sociale e sindacati in America

ANTONIO LETTIERI*

La crisi che attraversa i paesi capitalistici è stata paragonata sin dalla sua esplosione a quella degli anni Trenta del secolo scorso. Se si accetta questo paragone, bisogna concluderne che le politiche adottate finora per fronteggiarla si sono mosse in una direzione sbagliata. Con l'avvento di Franklin D. Roosevelt, gli anni Trenta passarono alla storia come l'epoca del New Deal. Oggi potremmo dire che il movimento è verso un New Deal rovesciato. Eppure, proprio il fatto che sin dall'inizio la crisi fosse paragonata per la sua eccezionale gravità a quella del '29, lasciava ragionevolmente sperare che non sarebbero stati ripetuti gli errori che avevano portato alla più grave crisi capitalistica del XX secolo. La speranza era, peraltro, alimentata da una circostanza favorevole. Nel '29 l'America era sotto la guida ottusamente conservatrice di Herbert Hoover, e bisognò aspettare tre anni per la svolta impressa dall'avvento di Roosevelt. Nel 2008 la situazione era rovesciata. L'infausta presidenza di Bush volgeva al termine e arrivava alla Casa Bianca Barack Obama, un uomo nuovo, che evocava l'avvento di altri presidenti che avevano lasciato un'impronta memorabile nella storia americana. Ma le cose sono andate in modo diverso. Giunti al quinto anno di crisi, la stella di Obama appare offuscata e la sua rielezione messa in dubbio.

Il punto di maggiore sofferenza è, a giudizio dei commentatori americani, la persistente debolezza della ripresa economica e, soprattutto, la disoccupazione di massa. Quasi 25 milioni di americani sono disoccupati, sottoccupati o sono usciti dal mercato del lavoro per l'impossibilità di trovare un lavoro. La crisi ha colpito non solo la classe operaia ma ampi strati dei ceti medi. È continuato ad aumentare il numero

* CISS, Centro Internazionale Studi Sociali, e Insight (www.insightweb.it). Email: a.lettieri@ciss.it.

delle famiglie spossessate della casa dopo la crisi dei mutui *subprime*. La povertà è cresciuta, 45 milioni di americani sono ridotti all'assistenza dei *food stamps*. Uno scenario che sarebbe apparso inimmaginabile, o eccessivamente pessimistico, dopo l'avvento di Barack Obama.

Com'è potuto succedere che, nonostante la politica monetaria iper-espansiva del presidente della Fed, Ben Bernanke, con tassi d'interesse sostanzialmente azzerati, e un massiccio intervento pubblico prima di oltre 700 miliardi di dollari per il salvataggio delle banche e poi di altri 800 miliardi destinati al rilancio della crescita, decisi da Obama appena giunto alla Casa Bianca, la ripresa economica sia stata deludente e la disoccupazione ingovernabile? Perché quella che si annunciava come una politica d'impronta keynesiana, mirata alla ripresa dell'economia e dell'occupazione, si è rivelata inadeguata, se non fallimentare?

Questi interrogativi sono in America al centro di un dibattito che la scadenza elettorale di fine anno tende a inasprire. Per l'opposizione repubblicana si tratta della dimostrazione del fallimento dell'amministrazione democratica; mentre per l'ala *liberal* del Partito democratico e per alcuni economisti di punta come Stiglitz, Krugman, James Galbraith, e su questa rivista Kregel (Kregel, 2011), la politica dell'amministrazione non ha dato i frutti sperati perché le misure di stimolo sono state insufficienti. Che una politica keynesiana più audace di contrasto alla crisi, decisamente basata sugli investimenti pubblici e non solo sulle misure monetarie sarebbe stata più efficace è possibile. Ma non si tratta solo di questo.

La domanda che si pone è un'altra. Com'è stato possibile che, all'inizio della crisi, la disoccupazione negli Stati Uniti sia più che raddoppiata, passando nel giro di pochi mesi dal 4,5 al 10%, con la creazione di otto milioni di nuovi disoccupati, creando una situazione che non ha precedenti se non nella Grande Depressione degli anni Trenta? Perché l'impatto è stato così violento? Si è trattato solo dell'insufficienza delle politiche macroeconomiche, o c'è qualcosa di strutturalmente patologico nelle istituzioni e nelle politiche del lavoro americane? In questo articolo proveremo a rispondere a questi interrogativi, iniziando da un confronto con la Germania.

1. Un confronto con la Germania

Un rapido esame dello svolgimento della crisi in Germania, la maggiore economia europea, inizialmente tra il 2007 e il 2008 colpita dalla crisi ancora più pesantemente degli Stati Uniti, può aiutarci a guardare più nel profondo la struttura e le dinamiche del conflitto sociale e il ruolo delle relazioni industriali in America.

Negli ultimi due decenni, l'ampliamento a est dell'Unione Europea, col conseguente allargamento del mercato del lavoro ai paesi confinanti con bassi costi del lavoro, ha certamente inciso sulle relazioni industriali e sul potere contrattuale del sindacato in Germania. Ma, nonostante le difficoltà e i fattori di oggettiva debolezza, il ruolo del sindacato tedesco non è stato mai messo in dubbio. I Consigli di fabbrica hanno continuato a garantire un rapporto di rappresentanza democratica dei lavoratori. E le grandi imprese, che sono alla testa della potenza industriale tedesca, hanno nei Consigli di sorveglianza la presenza paritaria dei rappresentanti dei lavoratori, espressione della *mitbestimmung*, in grado di intervenire sulle scelte strategiche dell'impresa in tema di investimenti e di tutela dell'occupazione (Freeman, 1994, pp. 223-239).

È in questo quadro che, di fronte alla crisi, la parola d'ordine è stata: non licenziare. In alternativa ai licenziamenti, è stato ridotto l'orario di lavoro, facendo ricorso all'istituto del *Kurzarbeit*, che consente a tutte le imprese costrette dalla crisi ad abbattere i livelli di produzione di ridurre in parallelo l'orario di lavoro, retribuendo i lavoratori per le ore effettivamente lavorate, mentre lo Stato si fa carico del 60% della parte restante. Nell'industria manifatturiera il 39% ha utilizzato questo sistema, e “la ragione per la quale il *Kurzarbeit* è così popolare dipende dal fatto che consente di mantenere in azienda i lavoratori qualificati” (Ewing, 2010, nostra traduzione).

In questo modo, nonostante la caduta verticale della produzione, al culmine della crisi la disoccupazione è aumentata di poco più di un punto percentuale. Poi già nel 2009 le imprese sono tornate ad assumere, in un quadro di complessiva ripresa dell'economia. Il 2011, commenta l'IMK, l'Istituto di ricerca macroeconomica di Dusseldorf, si è chiuso

con “una forte crescita, una crescente occupazione, una caduta della disoccupazione e un più basso deficit pubblico” (IMK, 2012, nostra traduzione).

Il confronto con gli Stati Uniti rende con evidenza lo scarto: “se la resistenza del mercato dell’Europa del nord di fronte alla grande crisi è stata una piacevole sorpresa, ciò che è accaduto negli Stati Uniti ha assunto le caratteristiche di un film dell’orrore” (*Financial Times*, 4 agosto 2011, nostra traduzione). E un banchiere della Bank of America – Merrill Lynch osserva: “gli Stati Uniti sono diventati un mercato del lavoro *just in time* [...] Il successo delle imprese americane sta nel realizzare la stessa quantità di prodotto con meno lavoratori” (*ibid.*). I dati più recenti sembrano confermare la diagnosi. Alla fine del 2011, nei due anni che hanno seguito l’uscita dalla recessione, il PIL è aumentato del 5,1%. Ma l’occupazione è aumentata solo dell’1,1%, con un conseguente elevato incremento della produttività e dei profitti, “la cui crescita è stata inusualmente forte durante la ripresa” (*Financial Times*, 26 gennaio 2012, nostra traduzione).

Se, alla luce di questi dati c’è una lezione da trarre dal confronto tra le due maggiori potenze industriali occidentali, la lezione è che le istituzioni del lavoro e i sindacati assolvono un ruolo centrale, per molti versi non meno importante delle politiche macroeconomiche, nello svolgimento della crisi e nei suoi esiti possibili. Vale la pena, da questo punto di vista, compiere un balzo all’indietro verso la crisi degli anni Trenta, per cogliere alcuni aspetti caratteristici delle politiche che furono adottate e che contribuirono a determinarne gli sviluppi.

2. Il sindacato al tempo del New Deal

La differenza tra i recenti sviluppi negli Stati Uniti e i processi che caratterizzarono il New Deal negli anni Trenta non potrebbe essere più stridente. Nel 1932, alla vigilia dell’avvento di Franklin D. Roosevelt, l’American Federation of Labor (AFL) era ridotta a tre milioni di iscritti. La crisi, con un quarto dei lavoratori americani disoccupati, ne minacciava la stessa esistenza. Ma Roosevelt era convinto della

necessità di una forte rappresentanza del mondo del lavoro come contrappeso al dominio del *big business*. E gli ‘architetti del New Deal’ imposero alle imprese la responsabilità di “adempiere agli standard minimi previsti dalla legge o dalla negoziazione affidata a istituzioni in grado di creare un bilanciamento di potere (con i sindacati) che la legge proteggeva e incoraggiava” (Osterman *et al.*, 2001, p. 59, nostra traduzione).

La legislazione sindacale del 1935 – la famosa legge Wagner – aprì la strada alla rifondazione del sindacalismo americano. Con la nascita del Congress of Industrial Organizations (CIO) il sindacato americano uscì dalla gabbia del sindacalismo di mestiere, costituendo i grandi sindacati industriali nei quali si trovarono ugualmente rappresentati lavoratori *skilled* e *unskilled*, con l’abbattimento delle vecchie barriere che dividevano i lavoratori. E, sotto la spinta delle grandi riforme sociali del New Deal, cominciò a svilupparsi quello che sarebbe diventato, anche in virtù della riunificazione fra AFL e CIO a metà degli anni Cinquanta, il più grande e potente sindacato della storia del capitalismo.

La nascita non era stata indolore. Vale la pena ricordare che nella fabbrica di Henry Ford, il River Rouge Complex di Detroit, la fabbrica di auto più famosa del mondo, dove si concentravano oltre 100.000 lavoratori, lo stesso Ford impedì ai sindacati di mettervi piede fino ai primi anni ‘40, quando nel mezzo dello sforzo bellico della Seconda guerra mondiale non fu più possibile tener fuori il sindacato. Una circostanza che smentisce le tesi della facilità della presenza sindacale nell’era fordista.

L’ascesa della classe operaia americana continuò fino agli anni ‘70, quando l’economia americana subì l’urto violento della rottura degli accordi di Bretton Woods, della fine dell’egemonia del dollaro, sganciato dall’oro, della quadruplicazione del prezzo del petrolio e della stagflazione.

La crisi aprì una nuova fase di difficoltà per il sindacato americano e per il suo modello di organizzazione e contrattazione. La politica contrattuale, fondamentale centrata sul livello aziendale, divenne sempre più ostaggio delle contro-piattaforme delle aziende, che vincolavano, per esempio, lo svolgimento del negoziato all’accettazione

delle loro richieste in relazione all'organizzazione del lavoro, all'introduzione di livelli salariali ridotti per i nuovi assunti, alla compressione o cancellazione di *benefits* aziendali relativi all'assicurazione sanitaria e ai sistemi pensionistici integrativi.

Negli anni di ascesa del sindacato, a partire dai Trenta fino alla metà dei Settanta, la contrattazione aziendale si era rivelata una strategia vincente. I sindacati di carattere nazionale assumevano il punto più alto raggiunto dalla contrattazione aziendale come l'obiettivo da generalizzare. Era come rivivere la tradizione della frontiera. Le conquiste di chi era più avanti nelle grandi migrazioni verso l'ovest diventavano il traguardo per gli altri rimasti indietro. Ma nella nuova fase di ridimensionamento e delocalizzazione dell'industria manifatturiera il quadro della contrattazione si complica (Bluestone e Harrison, 1982).

Nei maggiori centri di insediamento tradizionale e nei settori più soggetti alle ristrutturazioni e all'*outsourcing* (dalla siderurgia al tessile, alla componentistica) la rappresentanza sindacale e il potere di contrattazione si affievoliscono. La contrattazione aziendale mostra la sua ambigua fisionomia. Ogni arretramento in un'azienda diventa il risultato al quale puntano le altre imprese del settore, e insieme un cappio al collo per la *leadership* sindacale che ha dovuto firmare il contratto.

Le imprese inaugurano la politica del *give back*, della restituzione, nel senso che all'apertura del negoziato per il rinnovo del contratto avanzano la loro piattaforma centrata sulla rinegoziazione al ribasso delle precedenti acquisizioni contrattuali, imponendo un arretramento progressivo delle condizioni di lavoro, dei livelli salariali e delle tutele previdenziali.

In altri termini, la contrattazione che anche le organizzazioni sindacali a carattere nazionale svolgono, in ordine sparso, nei luoghi di lavoro, senza un quadro di riferimento e di solidarietà generale, esalta i punti di debolezza del sindacato. Il conflitto industriale si svolge lungo un sistema di trincee difensive sempre più difficili da mantenere. E, insieme con la caduta del potere contrattuale, declina inesorabilmente la rappresentanza sindacale, ridotta, alla vigilia della crisi del 2008, al 12%

della forza lavoro complessiva, e al 7% nel settore privato. Come dire che più di nove lavoratori su dieci sono privi di una voce collettiva e di potere di contrattazione nelle imprese americane. Una situazione più cinese che occidentale.

3. L'aritmetica della diseguaglianza

Alla vigilia della crisi, la diseguaglianza dei redditi aveva raggiunto il vertice più alto, confrontabile solo con quello della fine degli anni Venti del secolo scorso, quando dominava lo scenario dell'indimenticabile Grande Gatsby. L'1% più ricco della popolazione, che godeva di un reddito pari al 9% del reddito nazionale negli anni '60 e '70, aveva raggiunto, secondo i calcoli di Emanuel Saez della Berkeley University, il 23,5% nel 2007, sostanzialmente come alla vigilia della crisi del '29, quando era pari al 24%. Come dire che quasi un quarto del prodotto interno lordo americano, una misura all'incirca doppia del PIL italiano, è distribuito all'interno di una sottile fascia di super-ricchi, in grado di condizionare l'economia e la politica della maggiore potenza del pianeta. "L'1% dei redditi più alti ha catturato poco più della metà della crescita totale del reddito delle famiglie nel periodo tra 1993 e il 2010" (Saez, 2012, p. 3, nostra traduzione). E durante la più recente fase di espansione economica, tra il 2002 e il 2007 "l'1 per cento ha catturato i due terzi della crescita del reddito" (*ibid.*).

Come è intuibile, la ricchezza dei più ricchi non deriva solo dai redditi da lavoro. I *capital gains*, che affluiscono per quasi il 50% nel patrimonio dello 0,1% al vertice della scala dei redditi, rappresentano il 60% del reddito dei primi 400 contribuenti al fisco. L'aspetto più straordinario sta nel trattamento fiscale di questi guadagni: negli anni '70 erano tassati al 35%. Da allora si sviluppò un processo che portò la tassazione alla fine del secolo al 20%. Ma per George W. Bush non era abbastanza, e l'imposta fu ulteriormente ridotta al 15%.

È questo lo scandalo sollevato da Warren Buffet quando ha denunciato che, pur essendo uno degli uomini più ricchi d'America, la sua tassazione era più bassa in termini relativi di quella della sua

segretaria. Una denuncia che, intenzionale o no, è venuta in aiuto del presidente Obama che nel discorso sullo *Stato dell'Unione* del 2012 ha invocato quella che è stata definita la *Buffet rule* per sostenere – e sarà un punto della sua piattaforma elettorale – che i ricchi dovranno pagare più tasse. Intanto, il vantaggio fiscale accordato ai manager degli *hedge fund* e dei gruppi di *private equity* ha contribuito a rendere ancora più ricco l'1% (D'Andrea Tyson, 2011, nostra traduzione). “Una grande parte delle attività dei ricchi americani sono in azioni, obbligazioni e altri strumenti finanziari, il cui valore è cresciuto durante la Grande Recessione avendo le imprese tagliato i costi (soprattutto i salari negli Stati Uniti) ed ampliato la loro attività a livello globale” (Reich, 2011, p. 93, nostra traduzione).

In ogni caso, una volta considerati gli effetti della ricchezza finanziaria e della tassazione spudoratamente favorevole ai super-ricchi, rimane il fatto, come mostra Saez, che “dal 1970 una significativa parte della crescita nei redditi più elevati è dovuta all'esplosione dei redditi da lavoro al vertice della scala” (Saez, p. 4, nostra traduzione), per cui i percettori dei redditi più alti oggi non sono *rentiers* che derivano i loro redditi dalla ricchezza accumulata in passato, ma sono piuttosto *working rich* (*ibid.*). Evidentemente, un'*élite* che si contrappone alla massa crescente dei *working poor*. Ma non si tratta di una naturale selezione darwiniana. Il mercato del lavoro vi gioca un ruolo essenziale.

“Il mercato del lavoro ha creato crescente diseguaglianza nel corso degli ultimi 30 anni giacché chi stava al vertice della scala dei redditi ha potuto impadronirsi di una crescente frazione dei guadagni di produttività a livello macroeconomico. Numerosi fattori possono contribuire a spiegare questo aumento della diseguaglianza, non solo come portato delle innovazioni tecnologiche, ma anche in ragione della liquidazione delle istituzioni sviluppate durante il New Deal e la Seconda guerra mondiale – come la fiscalità progressiva, potenti sindacati, *benefits* aziendali relativamente alla sanità e alle pensioni” (*ibid.*, p. 5, nostra traduzione). Tra questi fattori ritroviamo la distribuzione dei guadagni di produttività, i salari, le politiche di *welfare* e il ruolo dei sindacati. Sono aspetti incrociati del conflitto sociale, a volte aperto, talaltra latente.

4. I sindacati e il *welfare*

Dagli anni '80, con l'avvento di Ronald Reagan, è stato rotto il contratto sociale che aveva governato i rapporti di lavoro nei decenni successivi al New Deal. Appena giunto alla Casa Bianca, Reagan aveva dato l'esempio licenziando in tronco i dodicimila controllori di volo in sciopero. L'esempio fu accolto con entusiasmo dal mondo imprenditoriale, e da allora divenne una pratica normale licenziare i lavoratori *at will*, e sostituirli con altri lavoratori in caso di sciopero.

Il declino del potere contrattuale del sindacato si riflette sul ristagno dei salari reali con la rottura del rapporto fra produttività e salari. Ma non si tratta solo di questo. Il sostanziale ristagno dei salari reali nel corso degli ultimi tre decenni è solo un aspetto del declino delle classi lavoratrici e dei ceti medi, e dell'exasperazione della diseguaglianza. Il reddito disponibile delle famiglie ha dovuto fare i conti con il peggioramento delle condizioni di *welfare*: dalla sanità ai sistemi pensionistici, all'istruzione.

Il caso dell'assicurazione sanitaria è, dal punto di vista economico, il più significativo e socialmente il più rovinoso. La spesa sanitaria a livello nazionale ha fatto un balzo dal 9% del PIL nel 1980 al 14% nei primi anni '90, fino all'attuale stratosferica cifra del 17%. Ma il problema non è solo macroeconomico, con una spesa sanitaria che punta ormai ad assorbire un quinto del reddito nazionale. Questo andamento fuori controllo si è riflesso pesantemente sulle condizioni di vita delle classi lavoratrici e dei ceti medi. L'inflazione dei costi assicurativi è stata molto più alta dell'inflazione media e della crescita dei salari nominali.

Fra il 1999 e il 2011, mentre i salari nominali sono aumentati del 50% e l'inflazione del 38%, i premi per l'assicurazione sanitaria sono aumentati del 160% e la quota a carico dei lavoratori del 168% (Kaiser Family Foundation, 2011; Gould, 2011). In altri termini, i premi sono aumentati il triplo dei salari e il quadruplo dell'inflazione media. La crescita è continuata ancora nel tempo della Grande Recessione con i premi assicurativi medi delle famiglie passati fra il 2010 e il 2011 da 13.770 a 15.073 dollari (Gould, 2011). La crescita smisurata dei costi in un quadro di diminuita capacità contrattuale delle classi lavoratrici spiega

a sua volta l'aumento progressivo della popolazione priva di assicurazione sanitaria, fino a sfiorare 50 milioni di cittadini al di sotto dei 65 anni non protetti né da *Medicare*, l'assicurazione obbligatoria per gli anziani, né da *Medicaid*, l'assicurazione per i poveri (Lettieri, 2011).

La contrattazione dei sistemi pensionistici integrativi a capitalizzazione a carico delle aziende ha subito a sua volta un cambiamento radicale, con il passaggio dalla definizione dell'ammontare finale della pensione integrativa garantita dall'impresa (sistema *defined benefit*) alla definizione del contributo (*defined contribution*). È stato così spostato il rischio pensionistico sul lavoratore, dipendendo la prestazione finale dall'andamento dei mercati finanziari, con conseguenze negative in situazioni di crisi come quella del 2001, e disastrose con la crisi attuale.

In altri termini, “la nazione è in effetti impegnata in un grande esperimento per vedere come gli americani se la cavano in un mondo in cui il futuro pensionistico è una responsabilità individuale, e in cui le famiglie sostengono in proprio i rischi che ne derivano” (Hacker, 2008, pp. 125-126, nostra traduzione).

Nel corso degli anni non meno rilevante per il bilancio delle famiglie è stato l'inarrestabile aumento dei costi scolastici, in particolare dei *colleges*. Secondo il Consumer Financial Protection Bureau il debito totale degli studenti ha superato 1000 miliardi di dollari nel 2011, e i costi degli interessi sui vecchi prestiti crescono a causa del ritardo nel rimborso delle rate, obbligando i giovani laureati a un lungo periodo di risparmi, una volta trovato un lavoro (Mitchell, 2012).

Non può stupire che in molti casi il boom dei mutui *subprime*, e non solo questi, sia stato fortemente alimentato dal rifinanziamento dei vecchi mutui, il cui ricavato doveva servire a sostituire il cumulo di debiti sanitari e per gli studi, oltre a tutti gli altri che le famiglie americane accumulano mediante un uso smisurato delle carte di credito. Peraltro, il rifinanziamento del mutuo relativo alla casa, negli anni del boom immobiliare, era offerto dalle banche, almeno inizialmente, a tassi d'interesse talmente bassi da risultare molto più conveniente del servizio di qualsiasi altro tipo di debito (Zandi, 2009).

L'indebitamento è in questo scenario una costante cui una grande parte delle famiglie, soprattutto negli strati meno abbienti dei ceti medi,

non può sottrarsi, e la casa è stata adoperata nel corso degli anni come una sorta di bancomat. La situazione non è mutata nel dopo-crisi. I nuovi debiti sono contratti per ripagare i vecchi in scadenza, riducendo ulteriormente i consumi. Dan Alpert della Century Foundation s'interroga: “stiamo nuovamente entrando in una fase simile a quella che ha immediatamente preceduto la Grande Recessione, durante la quale i nuovi prestiti erano diretti a ripagare i vecchi debiti invece che a soddisfare le esigenze di consumo?” (Alpert, 2012, nostra traduzione).

La questione della diseguaglianza dei redditi e dell'indebitamento delle famiglie, che alla vigilia della crisi aveva raggiunto un livello pari al 100% del reddito nazionale, riecheggia nelle parole preoccupate di Barack Obama: “i più ricchi hanno visto il loro reddito crescere come mai prima d'ora, ma la maggior parte degli americani, che lavorano duro, ha cercato di tener testa a costi sempre in crescita, salari che invece non crescevano, e debiti che continuavano ad accumularsi” (Obama, 2012, nostra traduzione). Un giudizio che in modo conciso e coraggioso sintetizza alcuni aspetti salienti della condizione sociale negli Stati Uniti. Ma rimane in ombra anche nel discorso del presidente una politica effettivamente tesa a porre rimedio alle cause di questa apparentemente irriducibile tendenza alla diseguaglianza.

5. Alle origini della diseguaglianza

L'esplosione della diseguaglianza che si è verificata negli ultimi tre decenni è la questione sociale più studiata in America. La crescente diseguaglianza nella distribuzione dei redditi è stata analizzata in tutti i suoi aspetti con sorprendente dovizia di dettagli. Ma il dibattito rimane aperto, sulle cause che ne sono all'origine. In sostanza, la questione si riassume in questo interrogativo: perché nell'ultimo trentennio la quota del PIL ai vertici della scala dei redditi è cresciuta a dismisura, mentre i salari della grande maggioranza degli americani sono rimasti stagnanti? La caccia alle cause di questo fenomeno ha portato a identificare due principali imputati: da un lato, il *gap* tra rivoluzione tecnologica e formazione; dall'altro, la globalizzazione. Talvolta i due ingredienti si

combinano, altre volte si contrappongono. Proviamo a esaminarli distintamente.

5.1 *Formazione e diseguaglianza*

La rivoluzione informatica, secondo la prima spiegazione, ha cambiato il modo di produrre e la qualità del lavoro. Le qualifiche, la formazione e il saper fare tradizionali sono diventati obsoleti. La domanda di nuovi saperi è cresciuta molto più rapidamente dell'offerta. Il *gap* fra rivoluzione tecnologica e *skills* è in questo scenario all'origine del processo di polarizzazione dei redditi che ha penalizzato le classi lavoratrici e la *middle class*.

In effetti, la formulazione più nota e brillante delle conseguenze della rivoluzione tecnologica è dovuta a un libro del 1992 di Robert Reich, *The Work of Nations* (Reich, 1992), un titolo che non caso richiamava il più classico dei testi di economia politica. Reich argomentava con grande acutezza i cambiamenti radicali intervenuti nei modelli produttivi e nell'organizzazione del lavoro a seguito della rivoluzione informatica. Descrisse, come emblema delle nuove qualificazioni necessarie, la figura dell'*analista simbolico*, un tipo di lavoratore abile “nella manipolazione di simboli – dati, parole, rappresentazioni orali e audiovisive” (*ibid.*, p. 177, nostra traduzione). Il senso della tesi era che la competitività fra i sistemi economici più avanzati sarebbe diventata progressivamente funzione delle nuove competenze, e del livello di formazione delle classi lavoratrici. A queste premesse seguiva una conclusione di ordine generale: “il solo autentico vantaggio comparativo è nell'abilità di risolvere, identificare e intermediare i nuovi problemi” (*ibid.*, p. 184, nostra traduzione).

Venti anni dopo, l'analisi e le conclusioni di Reich risultano indubbiamente segnate da una visione molto radicale del cambiamento che in realtà riguardava un segmento, sia pure rilevante, dell'economia dei paesi più avanzati. Ma, indubbiamente, esse coglievano un punto importante di svolta nel rapporto fra gli aspetti più innovativi dell'organizzazione del lavoro, delle nuove tecnologie e delle competenze. Il punto più singolare è tuttavia un altro. Le circostanze

vollero che il teorico di queste profonde trasformazioni fosse chiamato da Clinton nel suo governo come ministro del Lavoro.

Non poteva esserci occasione migliore per gettare le basi di quella rivoluzione nel campo della formazione che Reich aveva teorizzato. Ma, singolarmente, non accadde nulla. Nonostante l'America della *New Economy* – come fu definita negli anni '90 – fosse sempre più immersa nella rivoluzione dei computer, le tesi e le proposte del nuovo ministro non ebbero alcuna eco nel mondo delle imprese. E dopo il primo termine di quattro anni, pur essendo stato rieletto Clinton, Reich rinunciò al ministero, e in un libro autobiografico, *Locked in the Cabinet* (Reich, 1997), raccontò la sua esperienza di governo, e la sua frustrazione nel constatare che in tanti evocavano la centralità della formazione, ma eludevano al tempo stesso ogni scelta che potesse coinvolgere il rapporto fra scuola, ricerca, innovazione tecnologica e organizzazione del lavoro.

Indipendentemente dall'attuazione di politiche concrete in questi campi, l'attenzione al tema della formazione non solo rimase vivo, ma divenne sempre più dominante nel dibattito sulle cause della crescente polarizzazione del reddito. *Education and Training* divenne la nuova parola d'ordine fatta propria dai governi e dalle istituzioni sovranazionali come il FMI, l'OCSE e la Commissione Europea. Ancora oggi, la formazione occupa un posto privilegiato nell'analisi e nelle terapie della diseguaglianza. Scrive nel suo libro del 2010 Raghuram Rajan, dell'Università di Chicago e già capo economista del Fondo Monetario Internazionale:

“Il divario tra la crescente domanda tecnologica di lavoratori qualificati e la carenza quantitativa e qualitativa di formazione è solo una, anche se forse la più importante, ragione della crescente diseguaglianza [...]. In un momento in cui la ricchezza sembra essere alla portata di chiunque può trovare un buon lavoro, è ancora più frustrante che così tanti americani, a causa del loro basso livello di formazione, siano esclusi dai posti di lavoro che renderebbero migliore la loro vita” (Rajan, 2010, pp. 23-26, nostra traduzione).

La tesi di Rajan si basa fra l'altro sul cosiddetto *college premium*, nel senso di una condizione salariale privilegiata per chi si è dotato di una formazione superiore. La constatazione è in parte ovvia. Ma l'effetto

college sui differenziali salariali è solo una parte della storia. In effetti, il *college* è solo un presupposto e riguarda in particolare quelle tipologie di formazione che consentono di entrare in determinati settori legati allo sviluppo dell'informatica, delle telecomunicazioni, della finanza, della consulenza, della cosiddetta *new economy*, quando i super-profitti crescevano con un ritmo spettacolare.

Ma, al di fuori di un certo numero di settori privilegiati, le differenze sono evidenti anche tra coloro che provengono dal *college*. Uno studio che analizza la composizione della forza lavoro lungo diversi decenni della storia americana mostra sorprendentemente che la domanda di laureati (*college graduates*) fu mediamente negli anni '90 la più bassa del dopoguerra (Mishel, 2011).

Del resto, che il mercato del lavoro non soffrisse di una particolare carenza di *skills* è dimostrato dal fatto che l'occupazione totale, proprio negli anni della *new economy*, fece registrare un vistoso aumento di circa venti milioni di unità in un decennio, con un livello di disoccupazione ridotto al 4% della forza lavoro. In effetti, la domanda di lavoro è cresciuta prevalentemente nei settori dei servizi a bassa qualificazione – dal commercio al dettaglio ai settori della ristorazione e delle pulizie, all'edilizia – o a media qualificazione – dagli uffici governativi alla scuola e alla sanità.

L'esempio di Walmart è sintomatico. È la più grande impresa a livello mondiale, presente in diversi continenti, con 1.300.000 lavoratori negli Stati Uniti. Il suo modello di approvvigionamento e di distribuzione si fonda sulle più avanzate tecniche di logistica e di computerizzazione. Ovviamente, questi comparti esigono elevate competenze nell'uso delle nuove tecnologie informatiche. Ma la sofisticazione tecnologica di questi comparti richiede solo sottili strati di lavoratori con determinati gradi di specializzazione. La stragrande maggioranza dei lavoratori e delle lavoratrici è assunta con una giornata di addestramento, quasi esclusivamente dedicata a illustrare la magnificenza del signor Sam Walton, fondatore dell'impresa, e a spiegare perché sia importante ripudiare qualsiasi tentativo di introduzione del sindacato in uno qualsiasi dei 3.000 supermercati sparsi negli *States* (Ehrenreich, 2001).

Che ci sia un evidente rapporto fra il passaggio attraverso l'istruzione superiore fornita dai *colleges*, in realtà i più famosi, e il livello superiore dei redditi da lavoro è in linea generale un dato di fatto. Non a caso, nell'1% denunciato dal movimento anti-Wall Street troviamo, secondo un rapporto del Congressional Budget Office (CBO, 2011; D'Andrea Tyson, 2011), i manager e gli *executives* delle società non finanziarie (31%), i *professionals* della finanza (14%), gli esponenti delle professioni mediche (16%) e il 14% degli avvocati.

Nell'insieme, si tratta del 70% dei componenti del famoso 1%, una parte rilevante dei quali proviene appunto dai *colleges* americani più prestigiosi. Su questo non può esserci dubbio. Non a caso, Goldman Sacks, la più importante banca d'affari americana, invia ogni anno i suoi reclutatori nelle più prestigiose università americane per selezionare, e mettere in gara fra di loro, i 'talenti' che si sono maggiormente distinti per la brillantezza dei risultati. Chi passa la selezione è destinato ad approdare ai gradini più alti della scala dei redditi, e con buone probabilità, al vertice dell'1%.

Ma non è il destino di tutti. La retribuzione reale mediana dei lavoratori maschi che hanno conseguito il *degree* dopo aver completato gli studi del *college* si è ridotta del 7% tra il 1969 e il 2009 (Rampell, 2012). Sotto un certo profilo possono considerarsi privilegiati, giacché nello stesso periodo i guadagni reali mediani dei lavoratori maschi si sono ridotti del doppio, il 14%. Ma il mito della diseguaglianza come dipendente dall'insufficienza di formazione ne esce decisamente incrinato. La diseguaglianza è un virus che attacca i più deboli, come possiamo aspettarci, ma non risparmia nessuno, fatta salva l'*élite* super-ricca che continua ad arricchirsi, anche perché i figli sono destinati a frequentare sin dalla prima infanzia le scuole e poi i *colleges* più selettivi e costosi.

Non a caso, si parla di una *Generation Limbo* formata da giovani provenienti dai *colleges* come "sottoccupati che usano il *college degree* per posizioni che non richiedono una laurea – come *call center*, centri di ristorazione, negozi specializzati – ma al massimo un'infarinatura di studi superiori" (Lee, 2011, nostra traduzione). "Il più grande fraintendimento, alimentato da decenni di crescita, è che un diploma universitario

garantisca virtualmente una buona occupazione [... ma] senza una robusta espansione economica la carenza di posti di lavoro è inevitabile anche per le persone meglio istruite” (NYT, 2012, nostra traduzione). Sono dati e osservazioni che non lasciano dubbi. Eppure, gli anni passano, ma l’argomento del deficit di formazione come causa della polarizzazione dei redditi e della crescente disuguaglianza continua a essere una seducente liturgia.

Questo non significa che un più alto livello d’istruzione e una formazione in continuo aggiornamento non siano un obiettivo centrale per lo sviluppo della conoscenza, del sapere e della cittadinanza. Ma la domanda di lavoro continuerà a seguire una dinamica propria, e le disuguaglianze non saranno corrette dall’acquisizione di più alti livelli formativi. Secondo il Bureau of Labor Statistics, nel prossimo decennio il 43% della nuova occupazione si concentrerà nei settori *low-skill*, a bassa qualificazione, e il 31% in settori con una qualificazione media.

Concludendo su questo punto, l’estrema patologia della disuguaglianza dei redditi, verificatasi negli ultimi decenni negli Stati Uniti, e in gradi diversi in Europa, non può essere spiegata con l’argomento del *gap* di formazione. A un’analisi ravvicinata, questa tesi si rivela una forzatura che trae spunto da alcuni dati oggettivi ma, nell’insieme, parziali e contraddittori, tali da rendere la spiegazione stessa più banale che illuminante.

Altre cause, a cominciare dai rapporti sociali di potere, bisogna mettere in campo per andare all’origine dell’esplosiva disuguaglianza che due politologi americani, Jacob Hacker e Paul Pierson, hanno sintetizzato nel titolo del loro libro: *Winner-Take-All Politics* (Hacker e Pierson, 2010).

5.2 Globalizzazione e disuguaglianza

Più complessa e intrigante è la relazione fra disuguaglianza e globalizzazione. La globalizzazione è generalmente considerata uno strumento di avanzamento e di successo dello sviluppo capitalistico. In questa visione ottimistica gli squilibri economici e sociali che ne derivano occupano un posto marginale e, in ogni caso, possono essere risolti con misure di ‘adattamento’ nella transizione verso il nuovo

ordine economico internazionale. Si annuncia un mondo senza confini, *The World is Flat*, secondo il titolo del libro di Thomas Friedman (2005). In effetti le cose vanno in una direzione diversa. Vale la pena di spendere qualche parola sulla globalizzazione: non com'è descritta nei libri di testo, ma sulla globalizzazione così come oggi la conosciamo.

La nuova globalizzazione ha, infatti, caratteristiche diverse da quella che in altri periodi storici ha accompagnato lo sviluppo del capitalismo. Nella dottrina classica di David Ricardo la liberalizzazione del commercio internazionale si accompagnava alla specializzazione di ciascun paese nella produzione dei beni che era in grado di produrre con maggiore efficienza relativa (rispetto alla produzione di altri beni). Il risultato era una divisione internazionale del lavoro che potremmo definire verticale, basata sulla specializzazione nella produzione di beni diversi, scambiati sui mercati con reciproco beneficio.

La nuova globalizzazione riguarda in larga misura, invece, la produzione della stessa tipologia di beni. La divisione del lavoro è basata sulla convenienza dei vecchi paesi industriali a trasferire la produzione di determinati beni, o di loro componenti, nei paesi dove il lavoro ha costi notevolmente inferiori e, caratteristica non secondaria, non è soggetto a controlli legali o sindacali.

Ne derivano processi più o meno intensi di delocalizzazione della produzione con un'alterazione nei mercati del lavoro, tendenzialmente globali, dei rapporti fra una domanda di lavoro relativamente stabile nei paesi di vecchia industrializzazione e un'offerta sostanzialmente illimitata nelle aree in via di sviluppo.

Negli anni '90, tuttavia, gli effetti sociali della globalizzazione sono dibattuti con accenti e conclusioni diversi. Per Paul Krugman gli effetti sull'occupazione e sui salari sono molto limitati, se non del tutto trascurabili. Il processo di riduzione della base industriale – argomenta Krugman – non deriva dalla globalizzazione, trattandosi di un processo di terziarizzazione iniziato negli Stati Uniti sin dagli anni '50; e il forte aumento delle importazioni è stato bilanciato da un aumento delle esportazioni: “molte imprese manifatturiere possono aver licenziato a causa della competizione internazionale, ma altre hanno aumentato i lavoratori per ampliare la produzione destinata ai mercati esteri”

(Krugman, 1996, p. 37, nostra traduzione).

Se la posizione di Krugman si presenta così netta, più problematica è l'analisi di Dani Rodrik, docente di economia internazionale a Harvard: "la globalizzazione sta creando profonde divisioni fra gruppi che hanno competenze particolari e mobilità per trarre vantaggio dalla globalizzazione dei mercati, e altri che [...] non hanno questi vantaggi [...]: gruppi di lavoratori, pensionati, ambientalisti, mentre il governo è bloccato nel mezzo" (Rodrik, 1997, p. 2, nostra traduzione). In sostanza, la globalizzazione mette a repentaglio la stabilità sociale, la coesione nazionale e i sistemi di *welfare*.

Ma se le tesi sull'impatto della globalizzazione sono diverse, vi è tuttavia un elemento comune che, anche a distanza di tempo, appare importante. Entrambi, pur partendo da una diversa valutazione, richiamano l'attenzione sul ruolo delle politiche pubbliche come leva essenziale per fronteggiare i problemi nazionali. Secondo Krugman, "le fonti delle difficoltà negli Stati Uniti sono prevalentemente di natura interna e la situazione sarebbe la stessa anche in assenza dell'integrazione dei mercati globali" (Krugman, 1996, p. 48, nostra traduzione).

Per Rodrik, invece, non si può negare che "spesso si verifichi un *trade-off* tra il mantenimento di frontiere aperte agli scambi commerciali e il mantenimento della coesione sociale [...]. In altre parole, quando i governi stabiliscono gli obiettivi politici economici e sociali, le politiche di libero scambio non possono essere automaticamente prioritarie" (Rodrik, p. 76, nostra traduzione). Pur disegnando scenari diversi, per entrambi spetta alla politica intervenire sugli squilibri sociali come i livelli di occupazione, la distribuzione dei redditi, il *welfare*.

Il dibattito negli anni successivi si è sviluppato lungo queste diverse linee analitiche ma con una divisione più radicale. Una parte teorizzando la necessità di adeguare, in qualche misura sottomettere, le politiche nazionali alla crescente e inarrestabile egemonia dei mercati globali, sia dei prodotti che della finanza; un'altra parte argomentando, al contrario, la necessità di una politica nazionale in grado di controllare e bilanciare gli effetti più problematici e negativi su occupazione, salari, equità, derivanti da un'apertura incontrollata dei mercati.

In un recente saggio Michael Spence, premio Nobel per l'economia,

tornando sul rapporto fra globalizzazione e disoccupazione pone l'accento sullo straordinario aumento dell'occupazione proprio negli anni di maggiore espansione della globalizzazione: “tra il 1990 e il 2008 il numero di lavoratori occupati negli Stati Uniti è cresciuto da 122 milioni a 149 milioni unità. Dei circa 27 milioni di posti creati in quel periodo, il 98% era nel cosiddetto settore *non-tradable* dell'economia, il settore che produce beni e servizi che devono essere consumati sul mercato interno” (Spence, 2011, p. 2, nostra traduzione). E i maggiori datori di lavoro del settore *non-tradable* erano il governo e la sanità. Insieme, i due settori hanno creato dieci milioni di nuovi posti di lavoro tra il 1990 e il 2008, o poco meno del 40% della crescita totale. Il commercio al dettaglio, le costruzioni, il settore alberghiero e della ristorazione hanno contribuito in modo significativo al resto della crescita dell'occupazione.

A quindici anni di distanza, questi dati sostanzialmente confermano l'analisi di Krugman. Aggiunge, tuttavia, Spence: “potendo fruire di un'ampia disponibilità di lavoro a vari livelli di competenze in tutto il settore *tradable* a livello globale, le imprese hanno pochi incentivi a investire in tecnologie che consentono di risparmiare lavoro o di aumentare la competitività nelle attività ad alta intensità di occupazione e di valore aggiunto nelle economie avanzate. In breve, gli interessi privati (il profitto) e gli interessi pubblici (l'occupazione) non sono perfettamente coincidenti” (*ibid.*, p. 5, nostra traduzione). In questo quadro, tra il *management* operante al vertice delle imprese multinazionali e i lavoratori del settore industriale, soggetti ai processi di globalizzazione del mercato del lavoro, si crea un crescente divario fra salari e profitti.

In altri termini, si potrebbe concludere che, avendo avuto storicamente il settore industriale una funzione pilota nell'avanzamento delle condizioni di lavoro e dei salari, il suo indebolimento trascina un effetto negativo sull'insieme del lavoro dipendente, anche quando, come nella maggior parte dei servizi, non è direttamente coinvolto nella concorrenza generata dall'illimitata disponibilità di forza lavoro sui mercati globali.

In sostanza, l'internazionalizzazione dell'economia, molto più di quanto non ammettesse Krugman, contribuisce ad approfondire il divario fra una *élite*, che opera a livello sovranazionale nel campo della finanza e della produzione di beni e servizi, e le masse lavoratrici dei paesi di

vecchia industrializzazione. Si tratta di un'élite transnazionale che opera nei maggiori centri finanziari e nei quartieri generali delle multinazionali, secondo la classica analisi delle 'Città globali' di Saskia Sassen dell'inizio degli anni '90 (Sassen, 1991); o, secondo la più recente definizione di David Rothkopf di una 'superclasse' che si muove nel mondo dell'economia globale, in pieno distacco dalle ordinarie condizioni economiche e sociali delle masse dei comuni mortali che operano nelle società nazionali (Rothkopf, 2008).

Ma l'analisi di questo processo non è per Spence, come non lo era per Krugman e Rodrik, una ragione sufficiente per una giustificazione 'oggettiva' e, in qualche modo, deterministica delle diseguaglianze che la globalizzazione alimenta. Nella misura in cui i processi di deindustrializzazione, delocalizzazione, finanziarizzazione generano nuovi problemi negli equilibri economici e sociali, spetta ai governi nazionali porre in atto politiche di controllo, intervento e bilanciamento nel campo degli investimenti nelle infrastrutture, dell'innovazione tecnologica e delle politiche del lavoro:

“la giusta combinazione di tecnologia, maggiore produttività e salari a livelli competitivi può consentire di mantenere alcune industrie manifatturiere, o almeno alcuni segmenti di valore aggiunto delle loro catene di produzione, negli Stati Uniti e in altri paesi avanzati. Ma per realizzare questo obiettivo, al di là delle scelte di mercato, sarà anche necessario coinvolgere insieme le imprese, le organizzazioni dei lavoratori e i governi” (Spence, p. 5, nostra traduzione).

E a sostegno di quella che considera un esempio di politica attiva, contrapposta a un'inerziale contemplazione dei fenomeni della globalizzazione, Spence evoca il caso tedesco:

“la Germania, per esempio, è riuscita a mantenere le proprie attività produttive nei settori dei macchinari industriali [...]. I salari sono aumentati poco in Germania negli ultimi dieci anni, ma la disuguaglianza del reddito è notevolmente più bassa che negli Stati Uniti, dove è maggiore e in costante aumento rispetto a molti altri paesi industriali [...]. Il governo degli Stati Uniti già investe molto nella scienza e nella tecnologia, ma senza porsi come obiettivo primario la creazione di posti di lavoro, generalmente considerato solo come un effetto collaterale benefico. È tempo di dedicare finanziamenti pubblici allo sviluppo delle infrastrutture e alle tecnologie di

base, con l'obiettivo specifico di ripristinare la competitività e lo sviluppo dell'occupazione nei settori soggetti alla competizione globale" (*ibid.*, pp. 5-7, nostra traduzione).

Pur presentandosi queste valutazioni e le terapie conseguenti come ragionevolmente fondate, la divisione sull'apprezzamento della globalizzazione, sui suoi effetti sull'occupazione, gli squilibri sociali, la diseguaglianza e sui modi di reagirvi, rimane una questione aperta, fonte di fraintendimenti e di politiche controverse, quando non decisamente controproducenti sul piano delle politiche sociali.

La sottovalutazione o negazione, da parte degli apologeti della globalizzazione, del suo impatto sul mondo del lavoro, più che un macroscopico errore di analisi appare come il riflesso di un pregiudizio ideologico, fondato sulla teoria dell'efficienza dei mercati. Una divisione ideologica e politica che attraversa soprattutto i vecchi paesi industriali fra chi considera decisiva una forte capacità d'intervento pubblico e dall'altra parte chi, facendo dei processi di globalizzazione un feticcio, teorizza l'impossibilità o la vacuità delle politiche nazionali mirate appunto a scongiurarne gli effetti più deleteri sugli equilibri sociali e la crescita delle diseguaglianze.

Concludendo su questo punto, sembra si possa ragionevolmente affermare che la questione della crescente diseguaglianza trae origine da un intreccio di processi, di cui la rivoluzione tecnologica e la globalizzazione dei mercati sono una componente, ma all'interno di un quadro sovradeterminato dalle scelte politiche e ideologiche che hanno caratterizzato gli ultimi tre decenni. Il ripudio di una pertinente analisi dei rapporti di potere a livello sociale e istituzionale, e dell'influenza che su di essi hanno esercitato le politiche neoconservatrici e il progressivo dissolvimento del potere contrattuale dei sindacati, lascia il campo a un'interpretazione deterministica dei processi sociali.

6. La riforma sindacale negata

È un lontano ricordo il vecchio modello di relazioni industriali, passato alla storia come il 'Patto di Detroit', che garantiva ai sindacati un

implicito accordo su un'equa distribuzione dei guadagni di produttività in termini di aumenti salariali e di espansione dei *benefits*. È in questo quadro che la confederazione sindacale, AFL-CIO, ha posto al centro della sua strategia la conquista di una nuova legge sindacale, l'*Employee Free Choice Act*. Di che si tratta? Apparentemente di una cosa molto semplice: la possibilità per i sindacati di raccogliere le iscrizioni dei lavoratori di un'unità produttiva e, una volta raggiunto il 50% più uno dei lavoratori, chiedere il riconoscimento dell'azienda e il conseguente diritto alla contrattazione. Un atto di libertà associativa che è un punto essenziale dei diritti riconosciuti dall'Organizzazione Internazionale del Lavoro, e praticato in tutti i paesi democratici.

Il Patto era il punto d'arrivo della nuova storia sindacale iniziata col New Deal. Durante la Grande Depressione, il sindacalismo americano, come abbiamo visto, era ridotto a una sostanziale irrilevanza. Rientrò nella strategia di Franklin Roosevelt creare le condizioni di un rafforzamento della rappresentanza dei lavoratori come strumento di bilanciamento del potere del *big business*. In questo quadro fu istituito nel 1934 il *National Labor Relations Board* (NLRB), inteso a garantire lo svolgimento di corrette relazioni industriali.

La riforma ebbe successo, e il sindacato americano iniziò la lunga marcia che ne avrebbe fatto una componente essenziale del panorama economico e sociale del capitalismo americano, come mise in evidenza John K. Galbraith nel suo famoso saggio, *Il nuovo Stato industriale* della fine degli anni '60, dove sottolineava l'importanza del ruolo di partecipazione e controllo dei sindacati americani, in un quadro caratterizzato dall'ascesa della tecnostuttura alla direzione dell'impresa (Galbraith, 1968).

Il NLBR aveva il compito di garantire una doppia cittadinanza, individuale e collettiva, nei luoghi di lavoro, rendendo effettivo il diritto all'associazione sindacale e alla contrattazione collettiva. La rappresentatività del sindacato era, in base alla legge, accertata tramite un referendum fra i lavoratori iscritti che, a maggioranza, potevano conferire al sindacato la rappresentanza e il mandato a contrattare. Questo schema funzionò in modo efficace per alcuni decenni. Ma a partire dagli anni '80 le regole sono state soverchiate dalla controffensiva imprenditoriale. Non

a caso la storia del sindacalismo americano e quella dei rapporti sociali di potere sono scandite da due presidenze: quella di Roosevelt negli anni '30 e quella di Reagan negli anni '80.

Il disegno di riforma sindacale avanzato dal sindacato, fortemente sostenuto dal senatore Ted Kennedy, giunse al Congresso nel 2007 e ottenne l'approvazione della maggioranza democratica della Camera dei Rappresentanti, ma fu bloccato dal *filibustering* repubblicano al Senato. Con l'avvento alla presidenza di Barack Obama e la maggioranza democratica nei due rami del Congresso ci si poteva attendere che la legge sarebbe stata finalmente varata. Durante la campagna elettorale, con la candidatura di Obama, grazie a una forte mobilitazione dai sindacati, la riforma, sostenuta dopo qualche incertezza, era stata posta come una "priorità legislativa per rendere più difficile per le imprese l'obiettivo di bloccare illegalmente la formazione del sindacato, una volta che la maggioranza dei lavoratori si fosse espressa a suo favore" (Kuttner, 2010, p. 12, nostra traduzione). Non a caso, era stato lo stesso Obama, allora senatore, a prendere personalmente l'impegno di far passare l'*Employee Free Choice Act*. "Quando i lavoratori possono organizzarsi – aveva affermato – non solo i lavoratori progrediscono, ma l'America progredisce" (New Jersey, 14 maggio 2007). Ma i primi due anni della presidenza, quando i democratici avevano una sostanziosa maggioranza nel Congresso, passarono invano. Poi, nell'autunno del 2010, con la sconfitta elettorale dei democratici e la perdita della maggioranza nella Camera dei Rappresentanti, la riforma sindacale è sostanzialmente sparita dalla scena.

7. Dalle serrate alla legislazione "*anti-union*"

Il problema della disoccupazione e delle sue conseguenze, come la perdita dell'assicurazione sanitaria e la difficoltà di ritrovare un lavoro equivalente dal punto di vista del salario, accresce il bisogno di sindacato, verso il quale non sono mancati nel corso degli ultimi decenni sentimenti di indifferenza, quando non di diffidenza. Non a caso, una parte della classe operaia si era orientata, sin dal tempo di Reagan, verso il partito

repubblicano. La mobilitazione intorno all'elezione di Barack Obama ha tuttavia lasciato un segno.

Costituisce una novità, infatti, il fatto che secondo i sondaggi circa 40 milioni di lavoratori non sindacalizzati proclamino la loro volontà di affiliarsi al sindacato. Ma si tratta di un intendimento difficile da mettere in atto, e non privo di rischi:

“nel 2009 più di 14.000 lavoratori *pro-union* sono stati licenziati illegalmente, sospesi o sottoposti a sanzioni pecuniarie. Non sorprende che ciò abbia fatto impressione tra i lavoratori, [e che] il 41% di lavoratori americani non sindacalizzati dichiarò ‘è probabile che io perda il posto di lavoro se tentassi di formare un sindacato.’” (Lafer, 2011, nostra traduzione).

In effetti, con la crisi, l'attacco al sindacato si fa sempre più determinato, non solo nel settore privato ma anche in quello pubblico. Sono sempre più numerose le aziende che interrompono i negoziati per il rinnovo dei contratti e attuano la serrata. Steven Greenhouse del *New York Times* scrive:

“i lavoratori americani sindacalizzati, colpiti dai licenziamenti e dal ristagno dei salari, si confrontano con un altro fenomeno che li costringe sempre di più sulla difensiva: le serrate [...], le imprese le adottano per ottenere concessioni dai sindacati [...]. Lo scorso anno, almeno 17 imprese hanno imposto la serrata spiegando che l'avrebbero mantenuta fino a quando i lavoratori non avessero accettato il contratto proposto dal *management*” (Greenhouse, 2012, nostra traduzione).

L'esempio più clamoroso è quello dell'*American Crystal Sugar*, la più grande impresa americana di trasformazione dello zucchero da barbabietola, con stabilimenti in North Dakota, Minnesota e Iowa. Quando nell'estate del 2011 i lavoratori respingono la richiesta della controparte di ridurre il contributo aziendale all'assicurazione sanitaria, l'impresa rompe la trattativa e dichiara la serrata, lasciando senza lavoro e senza salario 1.300 lavoratori, e immediatamente dopo apre una campagna di reclutamento per l'assunzione a tempo determinato di 900 lavoratori in sostituzione di quelli esclusi dal lavoro. C'è chi giustifica il comportamento delle imprese, adducendo le difficoltà della crisi. Ma questo certamente non è il caso di *American Crystal Sugar* che, prima

dell'apertura dei negoziati, aveva registrato profitti *record* (*ibid.*).

Intanto, con la crisi dei bilanci statali, l'attacco si sposta verso il settore pubblico. All'inizio del 2011, il neo-governatore repubblicano del Wisconsin, Scott Walker, dopo un aspro scontro con la rappresentanza democratica nel Congresso e una massiccia mobilitazione dei lavoratori del settore, fa approvare una legge che sostanzialmente annulla la contrattazione collettiva per i dipendenti pubblici. La battaglia è continuata con la raccolta di un milione di firme (in Italia equivarrebbero a dieci milioni, essendo il Wisconsin uno Stato di sei milioni di abitanti) per un referendum popolare diretto alla revoca del mandato del governatore e alla sua sostituzione. Ma il 5 giugno del 2012, quando si celebra il referendum popolare, Walker vince col 53% dei voti.

Il *Wall Street Journal* esulta e considera il duro colpo inferto ai sindacati un ottimo viatico nella battaglia per le elezioni presidenziali d'autunno:

“il governatore del Wisconsin Scott Walker ha vinto il referendum contro la revoca, dando un colpo al sindacato, creando inquietudine per la rielezione del presidente Barack Obama e indicando a tutti i parlamentari repubblicani a livello nazionale che l'eliminazione della contrattazione per i dipendenti pubblici dà un dividendo politico [...]. Entrambe le parti vedono nel risultato del Wisconsin l'occasione per indirizzare lo scontro per le elezioni di novembre. Ma in termini più radicali, quella che si combattuta è stata una battaglia fra due ideologie nettamente contrapposte” (Belkin, 2012, nostra traduzione).

Da parte democratica ci si chiede se il risultato del Wisconsin non possa generare un effetto domino. In molti Stati i repubblicani stanno proponendo varie forme di leggi antisindacali, e si teme che il risultato del Wisconsin si possa riflettere negativamente sulla sfida di novembre per la presidenza, favorendo Mitt Romney (Meyerson, 2012). Il Partito democratico e lo stesso presidente, voltando le spalle al sindacato, hanno sottovalutato la portata simbolica e pratica della riforma sindacale, e lasciato campo aperto all'opposizione repubblicana. Piuttosto in ritardo ma cresce la consapevolezza che “se i democratici vogliono veramente rovesciare la diseguaglianza dei redditi, devono seriamente schierarsi dal lato dei lavoratori” (Nocera, 2012, nostra traduzione).

In effetti, la rinuncia ad attuare la riforma sindacale all'avvio della presidenza, quando i democratici disponevano di un'ampia maggioranza nei due rami del Congresso, si dimostra un'occasione perduta, rivelando la permanente sconnessione anche fra i democratici fra l'enunciazione di un programma economico, tendenzialmente progressista, e la scarsa attenzione ai rapporti sociali. Larry Mishel, presidente dell'Economic Policy Institute, mette chiaramente in evidenza questo distacco: quelli che Barack Obama considera

“i pilastri della crescita (energie rinnovabili, infrastrutture, innovazione e formazione) potenziano la crescita della produttività, ma non agiscono direttamente sul riequilibrio fra crescita della produttività e salari. Questo richiede [...] migliori standard di lavoro, effettivamente operanti, e il ristabilimento di un'effettiva capacità di contrattazione collettiva dei lavoratori” (Mishel, 2012, nostra traduzione).

8. La crisi e il dibattito dimezzato

Ciò che sorprende è che il dibattito americano sulle origini della crisi e sulle sue prospettive abbia dedicato un'attenzione spasmodica alla politica monetaria, prima non risparmiando la critica ad Alan Greenspan per la sua politica lassista, poi chiedendo a Bernanke una politica monetaria illimitatamente espansiva, ma in larga misura oscurando, o facendone oggetto di citazioni marginali, il tema del conflitto sociale, che pure rappresenta una leva essenziale del colossale squilibrio nella distribuzione dei redditi e dell'inarrestabile dinamica della diseguaglianza.

Naturalmente, sarebbe imprudente e distorsivo sottovalutare l'impatto della globalizzazione dei mercati e, in particolare, della finanza. Ma derivarne un'assoluzione per le politiche nazionali, soprattutto quando si tratta di paesi egemoni che di quei processi sono protagonisti, appare come una mutilazione dell'analisi e, in definitiva, un elemento di rassegnazione – salvo poi immaginare cambiamenti radicali che dovrebbero generare una nuova quanto improbabile *governance* globale. La quale, nel migliore dei mondi, dovrebbe intervenire con una

miracolosa rinnovata Bretton Woods sugli equilibri macroeconomici e le relazioni commerciali fra gli Stati, non certo su una più equa regolazione del conflitto sociale e della distribuzione, non solo dei redditi, ma anche del potere d'intervento, di controllo e di negoziazione nei luoghi dove il reddito è prodotto e prende forma la sua distribuzione.

Non a caso, Robert Reich sottolinea l'aggravarsi della questione sociale nel mezzo della crisi:

“i salari reali negli Stati Uniti continuano a scendere [...]. Nei tre anni seguiti alla fase più acuta della recessione del 2009, la quota del reddito nazionale andata ai lavoratori è fortemente diminuita negli Stati Uniti [...]. Dopo l'inizio della recessione, la quota del reddito nazionale andata ai profitti è aumentata nella misura in cui è scesa quella destinata alla forza lavoro. I profitti delle imprese sono ora al livello più alto degli ultimi 45 anni” (Reich, 2012, nostra traduzione).

La notazione di Reich richiama il confronto proposto all'inizio di questo articolo a proposito della Germania. Senza entrare, in questa sede, nel merito della politica economicamente insensata che la Cancelliera Merkel sta imponendo all'eurozona, rimane il fatto che il diverso scenario strutturale dei rapporti sociali in Germania, e il diverso peso della rappresentanza e dell'azione sindacale, hanno prodotto risultati opposti a quelli che Reich lamenta per gli Stati Uniti. La disoccupazione in Germania è oggi, come abbiamo visto, al di sotto di quella che era prima della crisi, e i sindacati hanno ottenuto nei primi mesi del 2012 una crescita significativa dei salari, come mostrano i risultati contrattuali del più grande sindacato dei servizi, Ver.Di, con un aumento dei salari del 6,3% nel corso di due anni, e del più grande sindacato industriale, l'IG Metall, con un aumento del 4,3% nel corso di un anno.

I risultati diversi delle politiche dell'occupazione e dei salari non potrebbero essere più evidenti. Disgraziatamente, per quanto importante, non è una differenza che aiuti l'Europa, in particolare l'eurozona, a uscire dalla crisi. La politica di austerità imposta dal nuovo 'consenso' Berlino-Francoforte-Bruxelles è una medicina destinata, più che a curare, a uccidere il malato. E questo è solo un lato della medaglia. Paradossalmente, l'altro lato della medaglia della politica europea consiste nelle riforme di struttura, che hanno il loro asse fondamentale

nella compressione delle politiche sociali e, soprattutto, nella deregolazione finale del mercato del lavoro: in altri termini, la sua americanizzazione.

È sufficiente ricordare come il primo ministro spagnolo Mariano Rajoy, fedele esecutore dei dettati di Bruxelles abbia, con un decreto legge passato in una notte, consolidato il diritto ai licenziamenti individuali per ragioni economiche, anche se illegittimi, e al tempo stesso dato licenza alle imprese di ridurre il salario contrattuale. Lo stesso percorso ha imboccato il governo ‘tecnico’ di Mario Monti in Italia, sia pure con maggiori resistenze sindacali e politiche, provando a soddisfare Bruxelles e, con scarso successo, a placare la voracità dei mercati finanziari:

“la signora Merkel e i suoi alleati conservatori non rinunciano alla politica di austerità. [La cancelliera] continua a opporsi a un rilancio della crescita aumentando la spesa [...] vuole, invece, ricreare la crescita con le ‘riforme strutturali’ – mediante le quali presumibilmente intende dare alle imprese più libertà di assumere e licenziare, di spostare il lavoro verso le occupazioni con contratti temporanei e, in generale, meno vincolati da regole [...]. Questo è ovviamente il modello americano [...] che ha esaltato i profitti al tempo stesso che deprime i salari” (*ibid.*).

Parafrasando un celebre autore di teatro napoletano, potremmo concludere che, come gli esami, i paradossi non finiscono mai. L’amministrazione democratica americana chiede con insistenza una politica espansiva all’Europa, e le autorità dell’eurozona rispondono con una rovinosa politica di austerità che minaccia di sfociare nella dissoluzione dell’euro. Per converso, sposano con le riforme di struttura i lati peggiori della politica sociale americana. Così, mentre l’America, o almeno una parte importante della sua intelligenza e della sua classe politica, si sforza di riesaminare criticamente le scelte degli ultimi decenni, le autorità europee provano a ripercorrere proprio le strade che in America si sono rivelate fallimentari. Veramente i paradossi non finiscono mai. E, purtroppo, i costi rischiano di essere incalcolabili.

BIBLIOGRAFIA

- ALPERT D. (2012), "Consumer Credit Growing at Highest Rate in Past Decade: Unhealthy and Unsustainable?", *EconoMonitor*, 22 marzo, disponibile *online* alla URL <http://www.economonitor.com/danalperts2cents/2012/03/22/consumer-credit-growing-at-highest-rate-in-past-decade-unhealthy-and-unsustainable/>.
- BELKIN D. (2012), "Recall Bid Fails in Wisconsin", *Wall Street Journal*, 5 marzo.
- BLUESTONE B. e HARRISON B. (1982), *The Deindustrialization of America*, Basic Books, New York.
- CBO – Congressional Budget Office (2011), "Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007", 25 ottobre, disponibile *online* alla URL <http://www.cbo.gov/publication/42729>.
- D'ANDREA TYSON L. (2011), "Tackling Income Inequality", *New York Times*, 18 novembre, disponibile *online* alla URL <http://economix.blogs.nytimes.com/2011/11/18/tackling-income-inequality/>.
- EHRENREICH B. (2001), *Nickel and Dime*, Metropolitan Books, New York.
- EWING J. (2010), "Germany's Secrets for a Steadier Job Market", *New York Times*, 21 aprile, disponibile *online* alla URL <http://economix.blogs.nytimes.com/2010/04/21/germanys-secrets-for-a-steadier-job-market/>.
- FREEMAN R. (1994), *Working under Different Rules*, Russel Sage Foundation, New York.
- FRIEDMAN T. (2005), *The World is Flat*, Farrar, Straus & Giroux, New York.
- GALBRAITH J.K. (1968), *Il nuovo Stato industriale*, Einaudi, Torino.
- GOULD E. (2011), "Health insurance premiums continue to rise far faster than workers' earnings and overall inflation", *Economic Policy Institute*, settembre.
- GREENHOUSE S. (2012), "More Lockouts as Companies Battle Unions", *New York Times*, 22 gennaio.
- HACKER J. (2008), *The Great Risk Shift*, Oxford University Press, New York.
- HACKER J. e PIERSON P. (2010), *Winner-Take-All Politics*, Simon & Schuster, New York.
- IMK – INSTITUT FÜR MAKROÖKONOMIE UND KONJUNKTURFORSCHUNG (2012), "Heading for the wall", disponibile *online* alla URL http://www.boeckler.de/36260_38593.htm.
- KAISER FAMILY FOUNDATION AND HEALTH RESEARCH & EDUCATION TRUST (2011), *Employer Health Benefits 2011 Annual Survey*, disponibile *online* alla URL <http://ehbs.kff.org/pdf/2011/8225.pdf>.
- KREGEL J. (2011), "Uscire dalla crisi finanziaria statunitense: la politica domina l'economia nella Nuova Economia Politica", *Moneta e Credito*, vol. 64, n. 253, pp. 15-30.
- KRUGMAN P. (1996), *Pop Internationalism*, MIT Press, Cambridge (MA).
- KUTTNER R. (2010), *A Presidency in Peril*, Chelsea Green Publishing, Vermont.
- LAFER G. (2011), "Will Obama Fix Rigged Union Elections?", *The Nation*, 21 settembre.
- LEE J. (2011), "Generation Limbo: Waiting It Out", *New York Times*, 31 agosto.
- LETTIERI A. (2011), "Obama nel labirinto della riforma sanitaria. Una metafora del capitalismo americano", *Insight*, disponibile *online* alla URL <http://www.insightweb.it/web/content/obama-nel-labirinto-della-riforma-sanitaria-una-metafora-del-capitalismo-americano>.

- MEYERSON H. (2012), "A Wisconsin Domino Effect?", *American Prospect*, giugno.
- MISHEL L. (2011), "Education is not the cure for high unemployment or for income inequality", *Economic Policy Institute*, 12 gennaio.
- (2012), "Obama's State of the Union speech sends the right signals", *Economic Policy Institute*, 24 gennaio.
- MITCHELL J. e JACKSON-RANDALL M. (2012), "Student-Loan Debt Tops \$1 Trillion", *Wall Street Journal*, 22 marzo.
- NYT – *NEW YORK TIMES* (2012), "The Class of 2012", Editorial, 4 giugno.
- NOCERA J. (2012), "Turning Our Backs on Unions", *New York Times*, 4 giugno.
- OBAMA B. (2012), *Remarks by the President in State of the Union Address*, 24 gennaio.
- OSTERMAN P., KOCHAN T., LOCKE M. e PIORE M. (2001), *Working in America*, MIT Press, Cambridge (MA).
- RAJAN R. (2010), *Fault lines*, Princeton University Press, Princeton (NJ).
- RAMPELL C. (2012), "Do College Grads earn Less Now Than 40 Years Ago?", *New York Times*, 12 gennaio.
- REICH R. (1992), *The Work of Nations*, Vintage Books, New York.
- (1997), *Locked in the Cabinet*, Alfred A. Knopf, New York.
- (2011), *Aftershock, The Next Economy & America's Future*, Vintage Books, New York.
- (2012), "A Diabolical Mix: U.S. Wages and European Austerity", *Financial Times*, 30 maggio.
- RODRIK D. (1997), *Has Globalization gone too far?*, Institute for International Economics, Washington.
- ROTHKOPF D. (2008), *Superclass*, Ferrar, Straus & Giroux, New York.
- SAEZ E. (2012), "Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States", disponibile *online* alla URL <http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2010.pdf>.
- SASSEN S. (1991), *The Global City. New York, London, Tokyo* Princeton University Press; trad.it. *Città Globali*, Utet, Torino, 1997.
- SPENCE M. (2011), "Globalization and Unemployment", *Foreign Affairs*, luglio/agosto.
- ZANDI M. (2009), *Financial Shock*, Financial Times Press, Upper Saddle River (NJ).