

Andrea Fumagalli

**DAL FORDISMO ALL'ACCUMULAZIONE FLESSIBILE:
UN VELOCE EXCURSUS STORICO**

CAPITOLO 1

IL PARADIGMA SOCIO-ECONOMICO “TAYLORISTA-FORDISTA-KEYNESIANO”

1. Introduzione

Scopo delle seguenti note è tracciare una veloce descrizione dei cambiamenti avvenuti negli ultimi decenni del novecento sul mercato del lavoro e nella struttura industriale. Cercherò di evidenziare quelli che ritengo i punti di svolta e gli elementi principali di un processo di trasformazione irreversibile che ha profondamente influito sulla morfologia sociale e ha segnato il nostro modo di vivere.

Per meglio comprendere la realtà di oggi e quali sono le problematiche che è necessario affrontare, bisogna analizzare le caratteristiche del paradigma economico e sociale che ha caratterizzato lo sviluppo economico dell'Europa occidentale e dei paesi a capitalismo avanzato negli anni del II dopoguerra, dal 1945 a tutti gli anni Settanta.

A tal fine, il lavoro è suddiviso in due capitoli.

Nel primo parlerò dello sviluppo e della crisi del modello socio-economico del dopoguerra, che è stato alla base anche del processo di sviluppo dell'economia italiana (il cd. miracolo economico italiano degli anni Cinquanta e Sessanta); per far ciò sarà sufficiente mettere a fuoco le fondamentali caratteristiche di tale modello di organizzazione sociale che i sociologi, più che gli economisti, hanno chiamato: *modello taylorista-fordista-keynesiano*. Questa analisi, comunque, è importante per comprendere le ragioni della successiva crisi e le tendenze che da essa si sono sviluppate sino a dar vita all'attuale contesto, che sarà trattato nel secondo capitolo.

Il paradigma sociale di cui trattiamo viene definito da tre aggettivi che fanno riferimento a tre uomini: Taylor, Ford e Keynes.

L'ingegnere Fredrick Taylor¹ nei primi anni del Novecento, fu fautore di una organizzazione del lavoro e della produzione fondata su un elevato grado di automazione e resa possibile dall'introduzione di nuove tecnologie meccaniche e nuove fonti di energia. In tal modo, il sistema di produzione veniva radicalmente modificato, dal punto di vista tecnico, rispetto a quello in vigore alla fine dell'Ottocento e nei primissimi anni del Novecento. Con il termine *taylorismo* si intende, pertanto, un certo tipo di organizzazione produttiva che fa riferimento ad alcune tecnologie, ad alcune innovazioni tecnologiche ed all'uso che viene fatto di queste innovazioni.

Henry Ford² invece, fu il fondatore della Ford, una tra le prime industrie automobilistiche. Il suo nome è legato allo sviluppo di nuove regole di distribuzione del reddito, quindi di produzione e consumo, in grado di consentire la riproduzione e la crescita del sistema economico.

¹ Friedrich Winslow Taylor (1856-1915) è considerato il "padre" della direzione e organizzazione scientifica del lavoro; la sua opera e la sua concezione dell'organizzazione aziendale hanno avuto nel XX secolo un'eco immensa in tutti i paesi industrializzati, sia nell'orientare l'analisi teorica, sia nel formulare concrete soluzioni ai problemi tecnico-organizzativi incontrati nelle aziende. Per una presentazione degli scritti più importanti di Taylor, cfr. F.W.Taylor, *Principi di organizzazione scientifica del lavoro*, F. Angeli, Milano, 1975, dove vengono tradotti due contributi fondamentali di Taylor: il primo, *Scientific Management – Preliminary Startement*, è la relazione tenuta all'Università di Harward nell'aprile 1909 (trad. it. a cura di M. Belli); il secondo si intitola *The Principles of Scientific Management*, pubblicata originariamente nel 1911 (trad. it. a cura di P. Moranti). In questi scritti, il fine dichiarato di Taylor è triplice: 1. indicare la gravità delle perdite subite dall'economia del suo paese, gli Usa, a causa dell'inefficienza delle aziende; 2. dimostrare che il rimedio a tale inefficienza sta nell'organizzazione sistematica anziché nella ricerca di individui superdotati; 3. dimostrare che l'organizzazione, nella sua espressione migliore, è una vera e propria scienza, fondata su leggi, regole e principi chiaramente definiti.

² Henry Ford (1863-1947) è forse l'industriale americano più famoso. Figlio di agricoltori irlandesi emigrati, fu il pioniere dell'industria automobilistica americana. Partito come semplice apprendista in alcune officine meccaniche, nel 1887 divenne ingegnere capo nella Edison Company di Detroit. Nel 1892 costruì da sé un veicolo a benzina; nel 1899 divenne socio della Detroit Automobile Company che abbandonò successivamente per lavorare in proprio e nel 1903 fondò la Ford Motor Company. Nel 1908 istituì la prima catena di montaggio, con la quale l'anno dopo realizzò la prima utilitaria, il modello T. La sua concezione dell'attività industriale può essere sintetizzata così: ridurre i prezzi per incrementare le vendite, migliorare la produttività, abbassare ulteriormente i prezzi. Nel 1914 fissò per i suoi operai il salario minimo giornaliero di cinque dollari (allora assai elevato), metà in denaro e metà in buoni acquisto per i magazzini Ford. La politica di alti salari, necessaria per incentivare la stabilità dell'offerta di lavoro (da cui deriva il termine "fordismo"), venne però revocata una volta terminata la I Guerra Mondiale, nel 1918. Restò sempre fieramente avverso all'ingerenza dei pubblici poteri e dei sindacati e aderì alla contrattazione collettiva solo nel 1941 (anni dopo il riconoscimento del ruolo dei sindacati, sancito con il *Trade Unions Act*). Fu contrario all'ingresso degli Usa nel secondo conflitto mondiale più per posizioni ultraconservatrici che pacifiste (e, infatti, fu tra i maggiori produttori di armi durante le due guerre mondiali e finanziò, anche, un giornale antisemita).

John Maynard Keynes³, infine, fu uno dei più grandi economisti del Novecento, il primo che colse e analizzò i cambiamenti tecnologici, produttivi e sociali, indotti dall'avvento delle nuove tecnologie tayloristiche, soprattutto all'indomani della "grande" crisi del '29-'30. Proprio al fine di risolvere ed evitare in futuro simili situazioni di crisi, Keynes propugnò un sistema di regolazione sociale che andava al di là del *laissez-faire* e che richiedeva l'intervento dello Stato come agente economico *sovraindividuale*, in grado di indirizzare e regolare la produzione e la distribuzione della ricchezza.

2. Un paradigma fondato sull'elevata crescita economica

Il paradigma taylorista-fordista-keynesiano è stato un paradigma vincente, ma solo nel II dopoguerra.

Gli Stati Uniti, il primo paese che ha adottato, nei primi decenni del Novecento, sistemi tayloristici di produzione, hanno sì sperimentato una crescita economica che, all'epoca, non ha avuto eguali nei restanti paesi industrializzati (il che consentirà loro, usciti dalla I Guerra Mondiale tra i paesi vincitori e senza aver subito distruzioni, di scalzare definitivamente la Gran Bretagna dalla leadership economica internazionale), ma tale crescita si è arrestata nel 1929 quando è scoppiata una delle più devastanti crisi economiche che la recente storia ricordi. Dopo la II guerra mondiale invece, con l'aggiunta delle politiche fordiste e keynesiane (cfr. il New Deal roosveltiano⁴), il paradigma in parola risulterà un modello vincente per il

³ John Maynard Keynes (1883-1946) inglese, direttore dell'*Economic Journal* dal 1912, divenne successivamente consulente finanziario del governo, consigliere della Banca d'Inghilterra, capo della delegazione inglese a Bretton Woods, negoziatore dell'accordo finanziario tra la Gran Bretagna e gli USA nel 1944. Pensatore originale e geniale, la sua opera fondamentale, *Teoria generale dell'occupazione, interesse, moneta* (1936), è uno dei massimi contributi alla teoria e all'analisi economica. Partendo dal concetto di 'domanda effettiva' e dall'affermazione che gli investimenti non sono determinati dal risparmio ma dalle aspettative di profitto suscitate dai nuovi impianti, Keynes sostiene che il fenomeno della disoccupazione è dovuto a una carenza di domanda effettiva, cioè a un consumo o a un investimento insufficiente, che possono quindi essere sostenuti da una politica di aumento della spesa pubblica.

⁴ Il discorso del New Deal di Franklin D. Roosevelt fu pronunciato il 2 luglio 1932 a Chicago al termine della Convention Nazionale del Partito Democratico. Fu il discorso di accettazione dell'investitura della nomina alla candidatura per la presidenza, decisa a larga maggioranza dall'assemblea del partito il giorno prima. Con una prassi che rompeva con tutta la tradizione precedente, invece di attendere a casa propria l'investitura di futuro candidato alla presidenza da una delegazione ufficiale del partito, Roosevelt, allora governatore dello stato di New York, si era precipitato direttamente a Chicago, dopo aver inviato un telegramma con il quale dichiarava di accettare l'investitura. Il termine *new deal*, traducibile in italiano con l'espressione "nuovo patto", nasce dall'intento di Roosevelt di avviare per la prima volta una sorta di politica di concertazione tra le varie parti, sia per favorire l'uscita dalla grave crisi economica dei primi anni Trenta, sia per evitare lo scoppio

controllo delle economie industrializzate, da imitare e/o da esportare. In Europa occidentale dal 1945 al 1975 si è registrata, infatti, una crescita economica che non ha uguale nella storia economica dell'umanità. È il periodo che i francesi hanno chiamato i "trent'anni gloriosi", "*les trent ans glorieuses*"⁵, dove si hanno mediamente tassi di crescita del 7-8%. In Italia si arriverà negli anni tra il '55 e il '62 a tassi dell'8-9% e, se guardiamo solo al Nord, del 12-13 %.

Occorre ricordare che tra il 1920 e il 1970 la crescita economica reale statunitense (al netto dell'inflazione) è di circa 5 volte superiore a tutta la crescita economica precedente⁶. Si tratta di tassi di crescita esponenziali, che hanno influenzato pesantemente anche la sfera psicologica degli individui e il contesto sociale: negli anni Cinquanta e Sessanta, si è coltivata l'idea (o meglio l'illusione), ad oggi ancora presente, che lo sviluppo economico sia più che sufficiente per risolvere qualsiasi problema di sopravvivenza dell'umanità.

Nella fase attuale, comunque, per la prima volta dalla rivoluzione industriale inglese, c'è la percezione che il vincolo naturale sia ancora fortemente presente⁷. Non è più tanto un vincolo di risorse, sebbene ciò sia vero per alcune aree del pianeta, quanto un vincolo eco-ambientale, che rimanda al tema della gestione delle materie prime, della saturazione produttiva, dell'inquinamento, ecc.. Tali vincoli rendono impensabile, oggi, il mantenimento di tassi di crescita simili a quelli del secondo dopoguerra in tutto il mondo industrializzato. È paradossale che, nell'ultimo decennio, in presenza di una crescita economica del 2%, si parli di espansione economica. Quando gli Stati Uniti negli anni Novanta sono cresciuti tra il 3 e 4% si è parlato di uno sviluppo economico fuori dal normale. Negli anni Sessanta se un'economia cresceva del 3%, si diceva che era in recessione⁸. Con le tensioni sociali degli anni Settanta e con la conseguente crisi del paradigma taylorista-fordista-keynesiano, si ha un cambiamento, non solo

di forti tensioni sociali. Il brano del discorso di Roosevelt, in cui il termine viene usato per la prima volta, è il seguente:

"Io impegno voi tutti, impegno me stesso, ad un *nuovo patto (new deal ndr)* per il popolo americano.... Questa è più di una campagna politica; è una chiamata alle armi".

Il *new deal* rooseveltiano vedrà i primi frutti solo a partire dal 1939 con l'inizio della II guerra mondiale ma condiziona tutta la politica americana nazionale nel dopoguerra, sino quasi a costituire una gabbia per le speranze di trasformazione e di cambiamento che si svilupperanno nei tardi anni Sessanta, quando il paradigma taylorista-fordista entrerà in crisi.

⁵ Cfr. M. Aglietta, *Régulation et crise du capitalisme*, Odile Jacob, Paris, 1997.

⁶ Cfr. A. Maddison - Development Centre Studies, *The World Economy: a millennial perspective*, Oecd, Paris, 2001.

⁷ Il tema della sostenibilità ambientale, tuttavia, è forse oggi più presente tra i singoli cittadini che nella comunità politica, come la vicenda del Protocollo di Kyoto, sulla riduzione dell'anidride carbonica nell'aria, ben evidenzia.

⁸ Vedi, ad esempio, il caso dell'Italia nel biennio 1962-63.

economico-produttivo, ma anche di prospettiva sociale e di percezione psicologica.

Il paradigma taylorista-fordista-keynesiano (d'ora in poi *Fordismo*) si fonda essenzialmente su due pilastri: la produzione, da un lato, il consumo, dall'altro. O meglio, le modalità di accumulazione, da un lato, e le modalità di distribuzione, dall'altro.

3. Il primo pilastro: il taylorismo

Descrivere nella sua essenzialità le modalità di accumulazione nel Fordismo significa definire meglio il taylorismo e i suoi effetti, interpretandolo come l'esito della rottura tecnologica perpetrata negli anni della I guerra mondiale. Il sistema di produzione precedente, di fine Ottocento, era basato sulla produzione artigianale: essa avveniva tramite una serie di lavorazioni su macchine utensili - fresatrici, torni, livellatrici ecc. - e ciascuna lavorazione era attuata separatamente utilizzando le capacità e l'esperienza degli operai specializzati in queste lavorazioni particolari. Il termine *operai specializzati* è quello in uso oggi, ma all'epoca si parlava di *operai di mestiere*, in quanto erano detentori di un sapere, di un *mestiere* per l'appunto. L'intero ciclo produttivo era dunque composto da diverse fasi di lavorazione, indipendenti l'una dall'altra. È interessante notare che ciascuna fase della lavorazione comportava un rapporto uomo-macchina del tutto peculiare; un rapporto nel quale erano la manualità e l'abilità dell'operaio di mestiere nel forgiare il pezzo, ancorché con l'ausilio del mezzo meccanico, a garantire la qualità del bene prodotto. Di conseguenza, dall'industria tessile sino a quella della lavorazione dell'acciaio o alle prime industrie meccaniche, i pezzi che venivano di volta in volta prodotti (fossero essi intermedi o finali) erano pezzi unici, di fatto sempre diversi fra loro anche se omogenei. Maggiore era l'abilità dell'operaio di mestiere, migliore era la qualità del pezzo o la velocità di esecuzione del lavoro. Ciò che oggi si chiamerebbe formazione professionale, o competenze e saperi, era fondamentale sia per l'esito del processo produttivo che per la forza contrattuale del singolo operaio. Occorre infatti ricordare che il rapporto di lavoro (orario, paga, condizioni, ecc.) era normalmente regolato tramite forme di contrattazione individuale. Non è un caso che, nella seconda metà del XIX secolo, proprio in Inghilterra, il paese all'epoca più avanzato nella produzione manifatturiera, siano stati proprio gli operai di mestiere a dare origine ai primi sindacati dei lavoratori, che, per l'appunto, nascono come organizzazioni di società di mestiere⁹. I primi obiettivi sindacali erano: ridurre la precarietà del lavoro, dare maggior continuità al rapporto di lavoro per garantire flussi di reddito stabili, dal momento che la paga era spesso settimanale se non giornaliera.

⁹ Per un efficace descrizione del sorgere delle prime Società di mutuo soccorso e delle prime camere del lavoro, con particolare riferimento al caso statunitense, cfr. J. Brecher, *Sciopero!*, DeriveApprodi, Roma, 1997.

Con la terminologia di oggi, si potrebbe dire che la condizione normale del lavoro dell'Ottocento fosse l' "atipicità contrattuale". Una situazione non molto dissimile da quella odierna, se è vero che oggi, soprattutto per i giovani, i contratti di lavoro come l'interinale, lo stage, il contratto a progetto (co.co.pro) sono contratti individuali e fortemente precari. È chiaro che questo parallelismo deve essere svolto con cautela, perché i contesti storici sono assai diversi.

La storia – soprattutto quella del capitalismo – ci insegna che quando il potere contrattuale dei lavoratori aumenta, di solito ne risulta una ridefinizione dei rapporti fra capitale e lavoro e, conseguentemente, degli assetti organizzativi nella sfera della produzione. (Questo è successo anche più di recente, negli anni Settanta e Ottanta.) Possiamo anzi dire che la forza del sistema produttivo capitalistico è la sua capacità di accettare e assorbire le spinte al cambiamento che vengono dal mondo del lavoro modificando le *forme* del processo di accumulazione, senza modificarne *in toto* il rapporto gerarchico. Il taylorismo è stato, da questo punto di vista, la risposta all'aumento della conflittualità dell'operaio di mestiere e delle prime organizzazioni sindacali. Fredrick Taylor ne era perfettamente cosciente, al punto che nei saggi sull'organizzazione scientifica del lavoro, afferma che la sua proposta di cambiamento dell'organizzazione del lavoro è in grado sia di consentire alle imprese di poter reagire alle richieste degli operai di mestiere sia di venire incontro alle esigenze di quest'ultimi. Nella realtà, gli effetti sono stati molto diversi da quelli che lo stesso Taylor auspicava. L'idea di Taylor, del taylorismo, era di sviluppare una *produzione in linea*, al cui interno ogni lavorazione fosse strettamente dipendente da quella che la precedeva e propedeutica rispetto a quella che la seguiva, in modo da minimizzare i tempi di passaggio da una lavorazione all'altra. Ciò comportava un processo di meccanizzazione e standardizzazione della produzione, reso possibile dalle nuove tecnologie che si erano diffuse all'inizio del secolo XX.

Tali tecnologie possono essere divise in due categorie: quelle relative alle fonti energetiche e quelle relative ai materiali. Le prime sono rappresentate dalla diffusione dell'elettricità, scoperta nella seconda metà del XIX secolo, e dall'invenzione del motore a scoppio. Le seconde dalla scoperta di nuovi materiali (dalle fibre artificiali, ai polimeri e materie plastiche), che consentono di coniugare due proprietà fino allora inconciliabili: la leggerezza e la resistenza (pensiamo al nailon, al rayon, all'alluminio, alle stesse materie e derivati della plastica, ecc.). La combinazione di queste innovazioni radicali e fondamentali è alla base di buona parte dei nuovi beni durevoli che saranno al centro dello sviluppo economico del dopoguerra: infatti, inserendo un motorino elettrico o a combustione in una scatola di materiale leggero ma resistente alle sollecitazioni, a seconda dell'uso, possiamo ottenere un mezzo di trasporto (automobile), un refrigeratore (frigorifero), una centrifuga (lavatrice, lavastoviglie), ecc., ecc.. Insieme

all'industria dei beni durevoli, si sviluppa così anche l'industria dei materiali, delle fibre, delle materie plastiche e della gomma, l'industria chimica, a seconda dei cicli produttivi considerati. Se aggiungiamo l'industria elettrica ed elettronica e i nuovi mezzi di comunicazione (radio, riproduzione sonora, cinematografia, ecc.), abbiamo i settori che negli anni del I dopoguerra sostituiranno come motore dello sviluppo economico i settori del ferro, del carbone e il comparto tessile.

L'organizzazione artigianale della produzione viene sempre più sostituita dall'automazione industriale che incrementa la produttività sulla base di ritmi imposti dai macchinari e non dalla fatica umana. L'attività lavorativa muta radicalmente. L'abilità e la professionalità dell'operaio di mestiere vengono sempre più eliminate e sostituite dalla subalternità del lavoro umano alle esigenze dell'automazione imposta dalla catena di montaggio, con l'effetto di incrementare a dismisura l'intensità e lo sfruttamento del lavoro. Si attua così il primato della macchina e dell'organizzazione della macchina sulla prestazione umana di lavoro. Ne consegue che l'equilibrio uomo-macchina dell'operaio di mestiere, che era alla base della qualità e l'efficienza della produzione, viene distrutto e la produzione resa dipendente da un processo meccanico in cui il lavoratore è totalmente passivo. Il film "Tempi moderni" di Charlie Chaplin è forse l'esemplificazione più nota di queste trasformazioni del lavoro. Si attua così un cambiamento strutturale del lavoro che annulla totalmente la forza contrattuale degli operai di mestiere e, difatti, non può sorprendere che tale ristrutturazione della produzione abbia incontrato forti e radicali ostilità da parte del mondo del lavoro.

Numerosi sono invece i vantaggi che la nuova organizzazione taylorista del lavoro consente alle imprese. In primo luogo, si attua un fortissimo aumento della produttività e della produzione in termini quantitativi. In secondo luogo, come conseguenza, tendono a verificarsi *rendimenti crescenti di scala*, ovvero si hanno forti *economie di scala*: con il termine "economie di scala" si intende lo sviluppo di una crescita cumulativa che si autoalimenta in un circolo virtuoso, dato che più aumenta la quantità prodotta, più i costi diminuiscono. La ragione di ciò sta nel fatto che i costi di produzione sono suddivisi in due componenti: i costi fissi, ovvero, i costi d'impianto, di magazzino, ecc., da un lato, e costi variabili, ovvero quelli che variano al variare delle quantità prodotte, dall'altro. Se aumenta la produzione, i costi variabili tendono a crescere più che proporzionalmente rispetto ai costi fissi. Ne consegue una variazione nella composizione dei costi complessivi che comporta una minor incidenza dei costi fissi e quindi la riduzione del costo unitario per prodotto. Tutto questo implica un aumento dei profitti per unità di prodotto e, conseguentemente, la convenienza ad aumentare la produzione e quindi la dimensione degli impianti, con l'effetto di favorire la concentrazione produttiva in imprese di grandi e grandissime dimensioni. Se nella produzione artigianale la profittabilità dell'impresa era maggiormente

dipendente dalla qualità della produzione, e tale qualità era assicurata dalle ridotte dimensioni degli impianti produttivi, con il taylorismo si ha invece l'opposto, ovvero si arriva al primato della grande impresa su quella piccola. La dimensione crescente delle imprese richiede forme di organizzazione più complesse, migliori strutture finanziarie e proprietarie e non è un caso che il diffondersi massiccio delle Società per Azioni, lo sviluppo dei mercati finanziari e la nascita delle imprese multinazionali tenda a coincidere storicamente con la diffusione delle pratiche tayloriste. Con l'avvento del taylorismo, quindi, ha inizio la prima fase del processo di finanziarizzazione dell'economia. Un processo di finanziarizzazione che non può essere paragonato a quello di oggi, ma che all'epoca segna la nascita e il decollo dei mercati finanziari.

3.1. Il conflitto nel taylorismo

La nuova organizzazione del lavoro indotta dal taylorismo presenta aspetti contraddittori, che non verranno mai risolti e saranno all'origine della conflittualità operaia di fine anni Sessanta e Settanta.

In primo luogo occorre ricordare che l'automazione produttiva non può fare a meno della forza-lavoro. Anzi, l'aumento delle dimensioni medie degli impianti comporterà la necessità di assumere gruppi sempre più numerosi di operai generici, addetti alle catene di montaggio. Con la crescita della produzione cresce quindi anche il numero di occupati. Il legame tra crescita della produzione e crescita dell'occupazione sarà infatti una costante dell'epoca fordista, almeno sino alla metà degli anni Settanta.

L'occupazione taylorista però, presenta caratteristiche assai diverse da quelle tipiche della produzione artigianale. Come abbiamo già detto, l'operaio di mestiere viene di fatto eliminato. Ma la sua eliminazione non è scevra da fortissime resistenze e negli anni tra il '19 e il '20 negli Stati Uniti succede un po' di tutto: scioperi, conflitti anche aspri, nascita di nuove organizzazioni sindacali, anche in seguito alle speranze, indotte dalla recente rivoluzione russa, di miglioramento sociale per i ceti proletari più poveri. Pochi sanno che in quegli anni il partito comunista statunitense arriva ad avere il 10% dei voti e a presentare dei candidati all'elezione diretta alla Casa Bianca, in opposizione a Hoover. Lo stesso sindacato statunitense dei lavoratori di mestiere (*American Federation of Labour*), solitamente su posizioni moderate, è costretto ad assumere posizioni più conflittuali e a fronteggiare la nascita dei nuovi sindacati che riempiono il vuoto di rappresentanza dei nuovi operai-massa (come gli IWW, *Industrial Workers of the World*, comunemente chiamati *Wobblies*¹⁰).

¹⁰ L'esperienza degli Iww rappresenta la nascita del primo sindacato di base e apre la sperimentazione per lo sviluppo dei nuclei autonomi di operai. Non è un caso che le pratiche proprie degli Iww vengano riprese alla fine degli anni Sessanta, in Italia e in Europa, quando cominciano a costituirsi i primi Comitati di Base degli operai.

La conflittualità dei primi anni Venti e la resistenza alla nuova organizzazione tayloristica del lavoro avvengono su due livelli: quello tradizionale dello scontro sindacale e sociale e quello più indiretto e meno evidente dell'esodo, ovvero della sottrazione alle nuove condizioni di lavoro, ritenute dequalificanti di abbruttimento.

Il primo livello – quello dello scontro – raggiunge il suo culmine nel grande sciopero generale del 1919 e del 1920, ma come spesso avviene negli Stati Uniti, quando il conflitto diventa aspro (vedi il caso del Black Panther Party negli anni Settanta), altrettanto feroce è la repressione poliziesca. In particolare è il movimento anarchico ad essere colpito e la vicenda di Sacco e Vanzetti si è ripetuta, in quel periodo ed in quel paese, altre migliaia di volte¹¹. La repressione, le fucilazioni legali e/o sommarie dei principali esponenti sindacali sia anarchici che comunisti, porta nella prima metà degli anni '20 ad una pacificazione "coatta" e di facciata. In questo contesto di repressione ha inizio una vera e propria pratica dell'esodo, come strumento di sottrazione alle nuove condizioni di lavoro imposte dalla nascente catena di montaggio.

Per capire questo aspetto, occorre ricordare che l'operaio di mestiere era abituato a lavorare in modo intermittente (oggi si direbbe: flessibile), in ambienti piccoli, poco rumorosi, con una tempistica sopportabile, con pagamenti giornalieri o al massimo settimanali. Il lavoro di fabbrica, della linea di montaggio, il lavoro dell'operaio-massa, è invece un lavoro dove la professionalità (il "mestiere") conta meno di zero, prestato in grandi ambienti rumorosi e con gradi di alienazione e fatica decisamente superiori. Si tratta di un cambiamento di condizioni lavorative che solo la necessità di reddito o la condizione di povertà costringono ad accettare. La reazione più comune è quella del rifiuto. È un fenomeno che la storiografia sia recente che dell'epoca ha quasi totalmente rimosso, ma che è ed era ben presente nella musica e letteratura popolare degli anni Venti e degli anni Trenta¹². E, come vedremo, il rifiuto del lavoro alienante della fabbrica taylorista creerà

L'immaginario spiccatamente anarco-sindacalista e internazionalista degli Iww, nonostante la loro scomparsa nel giro di un decennio, rimarrà comunque sempre vivo, a livello internazionale, nella coscienza degli operai. In Italia, tale spirito, in parte continua, nella rivista, che, non a caso, si chiama *Wobblies*: cfr. *Collegamenti Wobblies. Rivista di teoria critica libertaria*, stampata a Città di Castello (PG) e editing a cura del Circolo Franco segantini di Pisa.

¹¹ Per un'analisi di questo periodo e sulla repressione degli I.W.W., una realtà praticamente misconosciuta ai nostri giorni, si veda J. Brecher, *op. cit.*, specialmente pp. 113-150 e l'autobiografia di Joe Hill, cfr.Nell'ottobre 1919, "The Nation" scriveva: "Il fenomeno più straordinario di oggi, il più imprevedibile nei suoi effetti, il più minaccioso di conseguenze immediate, il più allettante per le possibili soluzioni finali positive che offre, è la rivolta senza precedenti della base operaia e lavoratrice". È in quegli anni che Hoover, futuro presidente degli Stati Uniti e rivale di Roosevelt nelle elezioni del 1932, fonderà l'Fbi, strutturandola come una perfetta macchina repressiva. Di quel periodo, in Italia è nota solo la tragica vicenda di Sacco e Vanzetti, ma numerosi sono stati i lavoratori, soprattutto immigrati, che hanno fatto la stessa fine.

non pochi problemi alle imprese, almeno fintanto che la fase di espansione economica iniziata nel primo dopoguerra non avrà termine con il crollo di Wall Street del 1929. Infatti, la possibile carenza di offerta di lavoro avrebbe potuto influenzare negativamente le potenzialità di crescita e di profitto, soprattutto nei settori dove le nuove tecnologie meccaniche e tayloristiche consentivano incrementi di produttività elevati, riduzioni di costi e comportavano aspettative assai ottimistiche.

In un meccanismo produttivo fortemente disciplinare quale quello fordista-taylorista, la coazione al lavoro è fortissima, sia tramite forme di costrizione vera e propria, sia tramite incentivi di natura economica. Grazie ai continui processi di aggiustamento, l'organizzazione del lavoro delle grandi fabbriche (che rimarrà tale sino all'insubordinazione operaia degli anni Settanta) si cristallizza su tre cardini fra loro consequenziali: la fase della progettazione (svolta dagli ingegneri, dai tecnici e dai dirigenti) che incorpora anche le funzioni del controllo disciplinare (capi intermedi, tempisti, ecc.), la fase della produzione materiale delle merci (svolta dagli operai generici e/o dagli addetti alla catena montaggio e dai pochi operai specializzati necessari) e infine la fase della commercializzazione del bene finale (vendita, marketing, gestione della distribuzione commerciale, trasporto, ecc., svolta dai ceti impiegatizi). Queste tre fasi sono caratterizzate da un nesso di unidirezionalità: la progettazione è propedeutica all'esecuzione (nel senso che si poteva produrre solo ciò che era stato progettato), che a sua volta è propedeutica alla commercializzazione (ovvero, si vendeva solo ciò che era stato già prodotto).

La struttura organizzativa che ne segue è fortemente segmentata, con scarsissima mobilità interna. Nella piramide taylorista solo una minoranza è dedita alla fase di progettazione, mentre la gran massa dei lavoratori è impegnata nell'attività di produzione materiale. Questa composizione della manodopera, fortemente disciplinata, rimanda ad una struttura gerarchica della società congruente con il modello produttivo.

Non è questa la sede per analizzare tale aspetto e soprattutto gli effetti della diffusione del modello taylorista sulla società in generale, sui processi di urbanizzazione, sulla struttura del sistema formativo (fondata sulla separazione dei percorsi tra lavoro manuale e lavoro intellettuale). Possiamo ricordare brevemente gli effetti sulla differenza di genere. Il lavoro operaio, faticoso e pesante, è essenzialmente un lavoro maschile. Poche sono le donne che lavorano in fabbrica, soprattutto nei primi anni di sviluppo del

¹²L'epopea del vagabondaggio come scelta politica di rifiuto delle nuove condizioni del lavoro taylorista è poco presente nella storiografia ufficiale degli Usa, ma ben presente nella tradizione musicale e letteraria di quel tempo. Si veda da un lato le ballate di Woody Guthrie, dall'altro l'autobiografia di B.Thompson, *Box-Car Berta*, Giunti, Firenze, 2003. Si veda anche lo scritto di Jack London, *My Life in the Underworld*, in cui si narrano le avventure dello *hobo*, il vagabondo che parassita i treni, e la sua trasposizione cinematografica, "L'Imperatore del Nord", ad opera di Robert Aldrich.

taylorismo. Quindi l'uomo è adibito al lavoro di produzione, quello che genera prodotti e ricchezza materiale (e pertanto remunerato), la donna tende ad essere sempre più occupata nel lavoro di riproduzione e di cura, non a diretto contatto con la struttura materiale della produzione (e pertanto la sua attività, seppur essenziale, non viene remunerata¹³).

La coazione al lavoro non è però l'unico strumento utilizzato per dotarsi della manodopera necessaria per il funzionamento degli impianti produttivi. Per garantire una maggior stabilità e continuità della prestazione lavorativa, soprattutto se essa è disagiata, faticosa e alienante, è sempre più necessario offrire incentivi di natura economica e contrattuale. E ciò avviene tramite la promessa di remunerazioni più alte se il lavoratore garantisce una maggior disciplina nella prestazione lavorativa e, in modo complementare, con la definizione di un contratto di lavoro che resti sì flessibile ma che garantisca comunque una maggior continuità dello stesso rapporto di lavoro. Quello che diverrà in seguito "*contratto di lavoro subordinato a tempo indeterminato*", rappresenta il compromesso tra datore di lavoro e lavoratore. Il lavoratore deve sì svolgere un'attività subordinata alle esigenze dell'impresa e della sua tecnologia, ma ottiene in cambio una stabilità nel rapporto di lavoro che mette fine alla precarietà di reddito connaturata con la natura intermittente del lavoro pre-tayloristico. È infatti con gli anni Venti e Trenta che il salario comincerà ad essere corrisposto a intervalli mensili regolari sulla base di un contratto istituzionale. Questa sorta di compromesso relativo alla condizione lavorativa (mansioni, remunerazioni, tempo di lavoro) è il risultato di una seconda ondata di conflittualità operaia che si registra a metà degli anni Trenta, durante il cd. *new deal* rooseveltiano. A differenza di quanto avvenuto nei primi anni Venti, i grandi scioperi generali di San Francisco, Chicago, ecc., del 1936 non verranno sottoposti alla sola repressione. Le nuove agitazioni operaie infatti, porteranno al riconoscimento dei sindacati (dopo che essi, di fatto, erano stati ridotti alla clandestinità o all'inoperosità in seguito alla sconfitta degli anni Venti), sia in qualità di controparte nella contrattazione degli aumenti salariali sia in qualità di *garanti* dell'apporto lavorativo e della subordinazione dei loro aderenti.

4. Il secondo pilastro: il fordismo e il keynesismo.

Il taylorismo ha a che fare con i processi di produzione e accumulazione, ovvero le condizioni dell'offerta. Trattiamo adesso gli aspetti relativi alle caratteristiche della domanda e della distribuzione del reddito.

¹³ Lo slogan femminista: "l'uomo in fabbrica, la donna in cucina", degli anni Settanta, coglieva appieno questa distinzione di genere.

4.1. Il fordismo

Il compromesso sociale raggiunto negli anni Trenta viene definito anche *compromesso fordista*. La sua origine non deriva solo dalla necessità di garantire una stabile offerta di mano d'opera in cambio di stabilità del posto di lavoro, ma anche dall'esigenza di garantire, tramite una remunerazione stabile e continua, un potere d'acquisto (ovvero una potenzialità di consumo e di domanda) in grado di assicurare la realizzazione, sul mercato, di una massa di merci in costante incremento.

Il vincolo della realizzazione non è rilevante fintanto che i livelli di produzione si mantengono bassi (come era avvenuto nell'era della produzione artigianale pretaylorista). In questo caso, il risparmio accumulato dalle classi agiate e benestanti (pur essendo quest'ultime una stretta minoranza) è sufficiente per garantire la vendita di ciò che viene prodotto. Ma alla produzione di massa deve corrispondere un consumo di massa. Se tale disponibilità di consumo non esiste per una inadeguatezza dei livelli salariali, ne consegue che le aspettative di profitto vengono sempre più disattese, innescando una crisi da *sottoconsumo*¹⁴.

La "grande crisi" del 1929 è di fatto il risultato dello squilibrio crescente tra capacità di offerta e carenza di realizzazione della produzione. È una crisi di domanda, si direbbe in termini keynesiani. Essa si manifesta inizialmente nel sistema finanziario con il venerdì nero di Wall Street dell'ottobre 1929, ed ha come effetto immediato la svalutazione delle azioni delle principali imprese nei settori emergenti dell'economia statunitense: dalla comunicazione telefonica, al trasporto via gomma, alle nuove fibre, alla chimica, ai materiali plastici, ecc..

Gli anni immediatamente precedenti, grazie alla continua riduzione dei costi, all'incremento della produttività e alla stagnazione del livello dei salari monetari, avevano visto maturare elevate aspettative di profittabilità con effervescenza speculativa nella borsa statunitense, crescita delle plusvalenze finanziarie e crescita degli investimenti sia reali che finanziari. Tale circolo virtuoso si interrompe bruscamente proprio quando la crescente quantità delle merci prodotte inizia a trovare difficoltà di vendita e quindi di realizzazione. In un'economia capitalistica che si basa sulla produzione di denaro a mezzo di merci¹⁵, la difficoltà di tradurre in profitto monetario le

¹⁴ La crisi di sottoconsumo non è paragonabile alla crisi di sovrapproduzione. Nel primo caso, infatti, la crisi è determinata da una carenza di domanda, in seguito ad una distribuzione del reddito inadeguata a sostenere un livello di consumo tale da realizzare, sul mercato, i livelli di produzione. Nel secondo caso, la crisi è determinata da un eccesso di offerta produttiva, in seguito a scelte imprenditoriali riguardanti produzione ed investimento.

¹⁵ È utile ricordare che nella maggior parte dei manuali di economia politica che si studiano nei primi anni dell'università il sistema economico viene presentato come un processo economico finalizzato alla sola attività di scambio di merci; la moneta non compare o compare a parte (dicotomia tra sfera reale e sfera monetaria).

scelte di investimento produttivo implica recessione, riduzione dell'attività economica, quindi disoccupazione.

La crisi del 1929 evidenzia così che il nuovo paradigma produttivo ad elevata produttività e produzione abbisogna di meccanismi redistributivi adeguati. Non solo è necessario che l'offerta di lavoro sia stabilmente crescente al crescere della produzione, ma anche che il potere d'acquisto della società sia tale da consentire il consumo delle merci prodotte.

Sino alla crisi degli anni Trenta, il salario di fatto era funzione di livelli di disoccupazione esistenti, a prescindere dalle modalità di produzione e dalle tecnologie utilizzate. In un contesto di contrattazione individuale, senza nessuna garanzia e tutela sindacale, la precarietà del rapporto di lavoro implicava l'accettazione di salari di sussistenza, che non consentivano incrementi nella possibilità di consumo o di risparmio. Nel momento stesso in cui il mondo del lavoro è riconosciuto¹⁶, tramite i suoi rappresentanti sindacali, come legittima controparte sociale in grado di contrattare le condizioni di lavoro e la determinazione del salario, allora i lavoratori sono in grado di influenzare la dinamica della distribuzione del reddito. Come abbiamo visto, il sindacato svolge il duplice ruolo di garantire da un lato la stabilità e la subordinazione dell'offerta di lavoro e dall'altro di far sì che la dinamica del potere d'acquisto salariale sia agganciata a quella della produttività. Il legame tra salario e produttività diverrà la regola aurea del compromesso sociale fordista. Infatti, se la produttività cresce, cresce anche la produzione dei beni durevoli di consumo o dei beni di consumo generale. Se il salario è in qualche modo legato alla produttività, a prescindere dei livelli di disoccupazione esistenti, al crescere della produttività cresce anche il potere d'acquisto dei salariati (che rappresentano la maggior parte della popolazione), e quindi la domanda finale. In tal modo la realizzazione della produzione sul mercato viene garantita e le aspettative di profitto delle imprese possono (sempre) essere confermate dalla realtà.

È stato Ford il primo imprenditore che ha colto la necessità che ad una produzione di massa, standardizzata, corrisponda un consumo di massa. Nei primi anni Venti lancia la campagna "*Five dollar a week*", ovvero la promessa di una paga settimanale quasi doppia rispetto a quella vigente, con il fine di incentivare l'offerta di lavoro per le sue fabbriche di automobili ma anche con l'idea che incrementi salariali significhino, in ultima istanza,

¹⁶ L'ondata di scioperi generali a San Francisco e a Chicago nel biennio 1933-34 ha portato all'accettazione e al riconoscimento istituzionale del sindacato, o ne è stata concausa. In proposito, cfr. il *Trade Unions Act* voluto da Roosevelt nel 1933. Nella fase di riorganizzazione sindacale durante lo sciopero generale di San Francisco del 1934, gli organizzatori sindacali proclamavano che "il Presidente vuole che vi iscriviate al sindacato". Non era del tutto vero, ma il fatto di lasciar dire, da un lato, controbalanciava gli impropri delle destre e del grande capitale monopolistico, dall'altro, conquistava favore popolare. Cfr. B. Cartosio, "Introduzione" a F.D. Roosevelt, *Il discorso del New Deal*, Manifestolibri, Roma, 1995 e A. Fumagalli, "Un nuovo patto per l'America", in *Millenovecento*, n. 1, 2002, pp. 72-79.

profitti più alti. Le potenzialità espansive insite nello sfruttamento delle tecnologie tayloriste possono tradursi in effettiva crescita economica se anche i salariati sono in grado di acquistare i beni di consumo che contribuiscono a produrre. Il termine Fordismo indica proprio la nuova distribuzione del reddito che lega gli incrementi del salario reale agli incrementi della produttività e consente quindi la crescita simultanea di profitti e salari, un evento assai raro nella storia del capitalismo e che spiegherà il boom economico degli anni del II dopoguerra.

In tal modo il salario risulta dipendere dal meccanismo di accumulazione ed è sganciato dalle condizioni esistenti sul mercato del lavoro.

4.2. Il keynesismo

Quando Keynes nella Teoria Generale del 1936, sulla base dell'esperienza maturata nel periodo della grande crisi del 1929-30, scrive che il salario, in quanto variabile contrattuale che si determina in base agli accordi industriali tra sindacati e associazioni imprenditoriali, risulta essere una variabile "indipendente" dalla logica di mercato, produce un'innovazione teorica che fa gridare allo scandalo gli economisti *ortodossi* dell'epoca. La teoria economica dominante, allora come oggi, è una strenua sostenitrice dell'idea che il disequilibrio sul mercato del lavoro (ovvero l'esistenza di un eccesso di offerta di lavoro rispetto alla domanda, quindi la disoccupazione) sia imputabile ad un eccessivo livello di salario rispetto a quello "giusto" di equilibrio. Ne consegue che la ricetta corretta per eliminare la disoccupazione è una riduzione del salario, oppure, detto in altri termini, la riduzione delle eventuali rigidità che impediscono l'adeguamento della domanda all'offerta e/o la flessibilità del prezzo della forza-lavoro. Keynes argomenta in modo molto convincente che, invece, la disoccupazione dipende da una carenza di domanda finale che penalizza l'attività di produzione e di accumulazione non consentendo il pieno utilizzo della forza-lavoro disponibile. Per aumentare la domanda diventa così necessario aumentare i salari, piuttosto che ridurli. Secondo Keynes, dunque, era necessario intervenire sulla distribuzione del reddito, regolando il rapporto tra salari e profitti e tra salari e produttività. A tal fine è possibile agire in due modi. O, in modo indiretto, tramite una regolazione del rapporto contrattuale tra le parti sociali grazie al ruolo dello Stato, inteso come agente *super partes* in grado di garantire adeguati aumenti salari che non siano né troppo elevati rispetto ai guadagni di produttività (con l'effetto di incrementare eccessivamente i costi di produzione) né troppo bassi (con l'effetto di creare una crisi da sottoconsumo). Oppure, in modo diretto, tramite una politica di redistribuzione del reddito e di sostegno alla domanda. In quest'ultimo caso soltanto si può effettivamente parlare di politiche keynesiane. Con il termine "politiche di intervento redistributivo" si intendono tutte le misure ritenute necessarie per agevolare la domanda di

consumo delle famiglie (incentivi economici, tassazione, politiche sociali di sostegno al reddito, previdenza sociale, assistenza alle malattie, in una parola le politiche di welfare, ecc.) o per incrementare la produttività del sistema produttivo (politiche industriali, costruzione di infrastrutture, incremento dell'istruzione media, regolazione dei flussi migratori, ecc.). Con la locuzione “politiche di sostegno alla domanda” si fa, invece, riferimento alle politiche di investimento statale diretto, tramite spesa pubblica in deficit ed anche tramite l'intervento pubblico nella gestione di imprese e di settori ritenuti di interesse nazionale o nei quali ci sia il rischio di sviluppo di monopoli privati.

Le politiche keynesiane sono tanto più efficaci quanto più vi è coesione nazionale e quanto più lo Stato è definito da un ambito territoriale che gode di massima autonomia politica, economica e militare. Sino a tempi recentissimi, gli Stati moderni sono stati la maggiore espressione di ciò che viene denominato Stato-nazione. Il grado di autonomia di un singolo Stato era tanto più elevato quanto più esso si collocava ai vertici della piramide che definisce gli assetti gerarchici a livello mondiale, all'interno di vincoli comunque posti dalla necessità di sviluppare politiche di coordinamento nell'ambito delle aree con maggior integrazione politica ed economica.

È importante capire che la possibilità di decidere autonomamente il tipo di politica monetaria, fiscale, industriale e tecnologica era la condizione per poter attuare politiche d'intervento di stampo keynesiano poiché l'attuale crisi degli Stati-nazione o, meglio, la loro minor capacità di incidere a livello nazionale dipende proprio dalla riduzione dell'autonomia dei singoli Stati in un contesto di crescente integrazione internazionale caratterizzato da minor crescita economica e maggiore concorrenzialità tra aree sovranazionali. L'esigenza del coordinamento sulla base degli assetti di potere esistenti ha il sopravvento sulla capacità decisionale dei singoli Stati, rendendo difficile l'attuazione di politiche economiche nazionali.

La nascita e lo sviluppo a partire dagli anni Ottanta di accordi di libero scambio commerciale (Nafta nel Nord America, Mercosur in America Latina, Asean nel pacifico) o di processi di unificazione monetaria (Europa) non consentono più che i singoli Stati nazionali siano in grado, ciascuno nel proprio territorio, di definire il proprio processo di regolazione sociale, redistributiva, di sostegno al compromesso fordista.

5. I fattori di crescita del paradigma “taylorista-fordista-keynesiano

Nel periodo 1945-75 l'economia occidentale è protagonista – come già osservato – di un poderoso processo di accumulazione e di crescita che la storia umana non aveva mai, in precedenza, mostrato.

È il frutto di un circolo virtuoso (che nell'economia politica prende il nome di Legge di Kaldor-Verdoorn): aumentando le dimensioni degli impianti, grazie allo sfruttamento delle economie di scala, la produttività aumenta e i

costi unitari si riducono, facendo crescere la profittabilità attesa. Se al crescere della produttività e della produzione crescono in modo proporzionale pure i salari, anche la domanda tenderà ad aumentare. Le aspettative di profitto così si realizzano e aumenta per gli imprenditori l'incentivo a investire, grazie al ricorso al credito bancario o all'autofinanziamento, se sufficiente. I nuovi investimenti consentono un ulteriore incremento della produzione e nuovi incrementi di produttività, con un aumento dell'occupazione e della massa salariale, con ulteriori effetti positivi sulla domanda.

Il motore dello sviluppo economico è quindi rappresentato dall'attività di investimento che implica il continuo progresso tecnologico da un lato e la crescita della domanda all'altro. Tale crescita dinamica è garantita dal legame tra crescita della produzione e crescita dell'occupazione da un lato, e crescita della produttività e crescita del salario (ovvero del reddito) dall'altro. Il paradigma taylorista-fordista basa il proprio successo sulla dinamicità della crescita. Se l'andamento della regolazione sociale e politica è tale da far sì che produzione di massa e consumo di massa crescano a tassi più o meno simili, ovvero si mantengano in equilibrio (un equilibrio che viene definito per la sua instabilità "*knife-edge*", cioè posto sulla lama di un coltello¹⁷), allora vi è la tendenza ad avvicinarsi alla piena occupazione.

L'obiettivo della piena occupazione risulta infatti centrale nel dibattito politico-economico e sindacale degli anni Cinquanta e Sessanta. Chi è occupato, di solito svolge un'attività a tempo indeterminato con reddito crescente in grado di garantire un livello di vita dignitoso (senza, tuttavia, che le disparità e le ineguaglianze nella distribuzione del reddito si riducano di molto). La condizione di occupato consente quindi l'accesso ai diritti civili e di cittadinanza, anche se ciò spesso si accompagna ad attività di lavoro dequalificate, pesanti e alienanti (come spesso avviene nella fabbrica taylorista). È soprattutto dal punto di vista del sindacato, che la parola d'ordine del "diritto al lavoro" diventa centrale e strumentale per il miglioramento delle condizioni di vita. È solo piegandosi alle condizioni del lavoro salariato che è possibile accedere al reddito e al consumo. Nulla viene detto sul fatto che spesso il lavoro salariato di fabbrica è un qualcosa che poco ha a che fare con il raggiungimento di una identità sociale nella collettività di fabbrica. Etica del lavoro (saliario) da un lato, consumismo dall'altro sono, dal punto di vista percettivo-psicologico, le molle che consentono lo sviluppo fordista del secondo dopoguerra e garantiscono l'equilibrio tra produzione crescente e domanda crescente.

L'equilibrio dinamico del fordismo è dunque un equilibrio che abbisogna di forte capacità regolativa, di tipo discrezionale, e di standardizzazione dei comportamenti e delle mentalità. Abbisogna di una struttura sociale fortemente rigida e gerarchica, in cui ognuno deve stare al suo posto. La vita degli individui, non a caso, tende a essere scandita da una successione di

¹⁷ Cfr. H.Domar, ...

istituzioni totalizzanti e fortemente disciplinari: dalla famiglia (di stampo patriarcale, con una forte differenziazione sessista), alla scuola (che già in tenera età divide chi va a operare nella fase di progettazione (dirigente), chi nella fase di esecuzione (operaio), chi nella fase di commercializzazione e gestione (impiegato)), alla caserma (solo per i maschi, ma per le donne sarà la famiglia a diventare la loro effettiva caserma, nei ruoli di moglie e madri), sino al luogo di lavoro, l'istituzione totalizzante e disciplinare per eccellenza. E per chi si ribella o non si adegua, c'è il carcere o il manicomio¹⁸.

Ma alla rigidità sociale interna (senza alcuna mobilità sociale, se non quella intergenerazionale, ovvero il sogno degli operai di non far fare l'operaio ai propri figli) si accompagna anche una rigidità tecnologica, economica e, soprattutto, internazionale. Quest'ultimo aspetto merita un breve approfondimento.

Lo stesso Keynes, nel 1944, era stato uno dei principali fautori del vertice dei ministri economici di 140 paesi che si era tenuto a Bretton Woods, una ridente località sui monti Appalachi lungo la costa orientale degli Stati Uniti. Scopo di Bretton Woods, dietro la regia di Keynes e con il supporto egemonico degli Stati Uniti (i veri vincitori della II Guerra Mondiale) era definire un sistema di regolazione internazionale funzionale al nuovo sistema di accumulazione taylorista-fordista. L'egemonia economica e politica degli Stati Uniti veniva confermata attraverso due fatti: l'influenza da essi esercitata sulla crescita economica europea tramite il piano Marshall e la consacrazione definitiva del dollaro come valuta unica internazionale.

Con il piano Marshall infatti, il sistema taylorista-fordista viene esportato in Europa, favorendo da un lato l'affrancamento delle economie europee dall'influenza sovietica e garantendo dall'altro un'ulteriore spinta alla crescita economica statunitense. Infatti, i macchinari più obsoleti e usurati vengono inviati in Europa, favorendo, in tal modo, un ricambio tecnologico negli Stati Uniti che darà nuovo impulso alla domanda e alla produzione interna. Nello stesso tempo, i beni di investimento statunitensi sono strumentali alla ripresa economica europea degli anni Cinquanta e alla ricostruzione postbellica.

Il controllo statunitense dei flussi commerciali internazionali, soprattutto tra le due sponde dell'oceano Atlantico, favorisce l'attuazione del secondo pilastro di Bretton Woods: il dollaro diventa la valuta di riferimento internazionale, l'unica che mantiene un rapporto di parità con l'oro (35\$ per oncia). Ciò significa che il valore di tutte le altre monete è fissato sulla base del rapporto dollaro-oro. In altre parole, il dollaro diventa di fatto l'unità di misura di tutte le altre monete nazionali e questo sancisce la sua preminenza su tutte le altre valute presenti nelle economie capitalistiche. In cambio gli Stati Uniti si fanno garanti della fissità del rapporto dollaro-oro. In tal modo

¹⁸ Sulla struttura disciplinare e autoritaria della società il riferimento d'obbligo è M. Foucault, *Sorvegliare e punire*, Einaudi, Torino, 2005.

si costituisce un regime di cambi fissi. La stabilità dei cambi è una condizione rilevante per garantire una sorta di regolazione internazionale favorevole alla diffusione ed al funzionamento del paradigma fordista. Innanzi tutto, da essa consegue una stabilità dei flussi commerciali, che a sua volta favorisce lo sviluppo delle transazioni commerciali (import-export) internazionali. Non è un caso che, quand'essa verrà meno, la crescita delle turbolenze, politiche e commerciali, internazionali diverrà una delle concause della crisi dello stesso paradigma fordista.

In secondo luogo, la stabilità dei cambi garantisce l'irrilevanza dell'attività speculativa sul mercato delle valute, fornendo certezza nei pagamenti internazionali e la possibilità per alcuni paesi di ottenere elevati tassi di crescita tramite l'incremento dell'export¹⁹. È questo, ad esempio, il caso dell'Italia. Il nostro paese negli anni Cinquanta e Sessanta, a causa della scarsa diffusione del paradigma taylorista-fordista sul territorio nazionale (solo l'area del triangolo industriale – Milano, Torino, Genova – e alcune isole del triveneto – Marzotto, Susegana e Porto Marghera - e del centro-sud – Piombino, Taranto, Bagnoli, ecc. - sono state interessate dallo sviluppo della grande impresa privata e pubblica), di una certa miopia industriale tesa più a minimizzare i costi che ad incrementare i ricavi, e della debolezza contrattuale dei sindacati a causa dei flussi migratori interni, ha visto una crescita dei salari mediamente inferiore alla crescita della produttività con effetti penalizzanti sulla dinamica della domanda interna²⁰. In presenza, per giunta, di una forte propensione degli italiani al risparmio, le possibilità di crescita della nostra economia sono state affidate più alla crescita della domanda estera che alla crescita di quella interna. L'interscambio commerciale dell'Italia con l'estero²¹ è passato dal 10% nei primi anni

¹⁹ L'esistenza di un sistema di cambi fissi o semi-fissi (se sono consentite limitate oscillazioni nei tassi di cambio) è fondamentale per la certezza dei pagamenti in caso di transazioni internazionali, fattore che oggi viene troppo spesso dimenticato dai neoliberisti. Poiché gli scambi internazionali prevedono la fissazione del prezzo di vendita in anticipo rispetto al pagamento effettivo della transazione di merci (in seguito ai tempi necessari per il trasporto; nessuno paga prima del ricevimento della mercanzia acquistata), è necessario che tra il momento della fissazione del prezzo di vendita e l'avvenuto pagamento il valore della merce mutuato dal tasso di cambio non vari. Il sistema di cambi fissi, promovendo la stabilità dello stesso tasso di cambio, garantisce la certezza dei pagamenti pattuiti. Viceversa, in un sistema di cambi flessibili, la fluttuazione dei tassi di cambio influisce sul valore delle merci scambiate con possibilità di guadagno o di perdita al momento dell'effettivo pagamento. Ne consegue un aumento di incertezza che va a scapito della stabilità delle transazioni internazionali e l'apertura di spazi per iniziative di tipo speculativo. Non è un caso che già all'indomani del crollo del sistema di Bretton Woods inizino a svilupparsi mercati secondari rispetto al mercato delle valute internazionali, in cui fanno la loro comparsa i primi titoli derivati (i tassi di cambio *spot*).

²⁰ Per un'analisi critica del periodo denominato "miracolo economico" italiano, cfr. A.Graziani, *L'economia italiana*, Bollati Boringhieri, Torino, 2003

²¹ L'interscambio commerciale con l'estero di un paese è misurato dal rapporto tra la somma del valore dell'export e dell'import e il Pil nel medesimo anno.

Cinquanta a quasi il 30% alla fine degli anni Sessanta, grazie anche al minor costo relativo della produzione e ai minori prezzi praticati. L'Italia è quindi un ottimo esempio di come una dinamica della domanda interna contenuta a causa della mancato adeguamento salariale ai livelli di produttività sia stata più che compensata da un incremento della domanda estera. Altri paesi presentano situazioni opposte. È questo, ad esempio, il caso degli Stati Uniti. Durante la presidenza Kennedy, si è privilegiato l'aumento della domanda interna grazie alla riduzione ai minimi termini della propensione al risparmio ed a scapito dell'export, penalizzato anche dagli elevati prezzi dei prodotti americani e dalla forza del dollaro che rendevano poco conveniente l'acquisto dei beni *made in Usa*. Inoltre, nonostante ciò che potremmo aspettarci, l'apertura dell'economia Usa verso i mercati esteri non è mai andata oltre un interscambio internazionale del 12% rispetto al Pil. Ciò dipende anche dal fatto che gli Usa sono e sono sempre stati tra i paesi più protezionisti, sempre pronti ad introdurre dazi e tariffe sui prodotti importati, nonostante i loro governi dichiarino ai quattro venti la necessità di eliminare qualsiasi barriera al commercio internazionale²².

In generale, tuttavia, la crescita economica internazionale è stata rilevante per molti paesi: basti pensare alla Germania, al Giappone e al continente australiano.

6. Il declino del paradigma taylorista-fordista-keynesiano

Il paradigma taylorista-fordista-keynesiano entra in crisi a partire dalla seconda metà degli anni Sessanta.

Per primo entra in crisi il taylorismo. Ciò avviene negli Stati Uniti intorno alla metà degli anni Sessanta. Quindi a cavallo tra gli anni Sessanta e i Settanta entrano in crisi gli aspetti fordisti, legati ai meccanismi redistributivi e, infine, a metà degli anni Settanta, le politiche keynesiane.

Occorre precisare che i fattori di crisi più rilevanti sono strutturalmente interni al sistema e vengono semplicemente aggravati da fattori esogeni (quali l'incremento dei prezzi del petrolio nel 1973 deciso dall'Opec). Le ragioni di tale crisi sono dunque interne al sistema e non esterne come una certa vulgata giornalistica ha sempre cercato di far credere²³.

²² La tendenza a perseguire politiche protezionistiche da parte dei governi Usa anche nei tempi recenti della sbornia ideologica del neoliberismo è confermata da numerosi episodi, non ultimo la decisione (revocata solo nel dicembre 2003) di porre dazi sull'importazione di acciaio europeo. Al momento attuale, sono ancora vigenti dazi *made in Usa* per quanto riguarda molti prodotti agricoli europei, dai formaggi francesi, al vino e alla pasta italiana.

²³ La ricostruzione giornalistica della prima crisi degli anni Settanta, non a caso passata alla storia come prima crisi petrolifera, imputa tutte le difficoltà all'aumento del prezzo del petrolio, che ha costretto alle domeniche con le targhe alterne (ah, maledetti musulmani!!). Nella realtà, come si vedrà, l'aumento del prezzo petrolio è solo l'ultima goccia che fa traboccare un vaso comunque pieno!

6.1. La crisi taylorista

Partiamo dall'analisi dei meccanismi produttivi e di accumulazione. La crescita della produzione dipende dalla crescita della produttività. Solo se la produttività cresce, infatti, diminuiscono i costi, aumentano i profitti e quindi c'è un incentivo a investire. Negli Stati Uniti, a partire dal biennio 1964-65, la produttività inizia a decrescere²⁴. È il segnale che le economie di scala si riducono, i costi unitari diminuiscono in misura minore e le attese sui profitti iniziano ad essere calanti. Le cause – diverse – di questa nuova situazione sono ascrivibili alla natura stessa delle tecnologie utilizzate.

La prima riguarda la struttura dei costi delle grandi imprese e l'impossibilità per le esse di avere una crescita dimensionale infinita. Nella seconda metà degli anni Sessanta, gli Stati Uniti hanno sperimentato un fenomeno di gigantismo industriale senza precedenti. La più grande impresa di quell'epoca in termini di addetti è la General Motors, che concentra negli stabilimenti di Flint, nei sobborghi di Detroit, impianti e stabilimenti produttivi dove lavorano più di 350.000 addetti. La grande impresa raggiunge dimensioni così vaste da modificare anche l'assetto territoriale ed urbano. Numerosi sono gli esempi di ciò che viene denominato *company town*, ovvero città-fabbrica. Oltre al caso di Detroit, centro dell'industria automobilistica degli Stati Uniti (vi ha sede anche la Ford), per quanto riguarda l'Italia, si possono fare gli esempi di Torino, il cui sviluppo industriale è fortemente ancorato a quello della Fiat (e oggi se ne pagano le conseguenze), di Ivrea, la città dell'Olivetti, di Valdagno per quanto riguarda la Marzotto, ecc..

Negli stabilimenti di Flint della General Motors, da 30.000, gli addetti si erano più che decuplicati. Così a Mirafiori, Lingotto e Rivalta, a Torino, i dipendenti Fiat erano passati da un numero di 10.000 dei primi anni Cinquanta ai 130.000 di metà anni Settanta.

La crescita dimensionale delle grandi imprese ha ovvie ripercussioni sui costi. Per volumi dimensionali ridotti, la crescita della produzione favorisce lo sfruttamento delle economie di scala, riducendo il peso dei costi fissi rispetto a quelli variabili. In questa fase, i costi fissi sono essenzialmente quelli legati alla gestione del fabbricato, alla manutenzione di base e alla sicurezza dell'impianto produttivo. Ma quando il numero degli addetti cresce sino alle 100.000 o 200.000 unità, è evidente che è la stessa struttura organizzativa a modificarsi, moltiplicando le funzioni aziendali e i comparti

²⁴ La crisi della crescita della produttività negli Usa nella seconda metà degli anni sessanta è uno dei pochi esempi di fatti economici che sono stati quasi immediatamente riconosciuti e analizzati dagli economisti, che di solito si accorgono di ciò che succede nel sistema economico con un buon margine di ritardo. Al riguardo, si veda il dibattito sulla cd. "*productivity slowdown*" di Griliches, Mansfield e Baumol sull' "*American Economic Review*" di quegli anni.

produttivi. Di conseguenza, iniziano a diventare rilevanti un altro tipo di costi fissi, quelli legati alla gestione della complessità dell'organizzazione produttiva, dovuti alle attività di comunicazione e alla burocratizzazione dell'unità produttiva. Dopo un certo livello dimensionale – che viene definito ottimale – i costi fissi di gestione sono quelli più soggetti alla crescita in presenza di un ulteriore aumento della produzione. In tal modo i costi totali in termini unitari non tendono più a ridursi ma a crescere, in quanto l'aumento dei costi fissi di gestione è più che proporzionale rispetto alla riduzione dei costi dovuta agli incrementi di produttività. Il risultato è un'alterazione della struttura dei costi, tra costi fissi e costi variabili, che rende ininfluenza lo sfruttamento delle economie di scala.

La dinamica produttiva rallenta ed in presenza di profitti calanti decresce pure l'attività di investimento e conseguentemente si registra un ulteriore calo dei tassi di crescita della produttività.

L'unica possibilità per evitare il rallentamento della produzione è un incremento più che proporzionale della domanda che renda comunque profittevole l'attività di investimento ed aumento della produzione. Tale incremento di domanda, date le condizioni tecnologiche tayloriste, è possibile solo se si estende il consumo o si trovano nuovi mercati di sbocco. Alla fine degli anni Sessanta si assiste, negli Stati Uniti, dal lato della domanda, a due fenomeni tra loro contraddittori: da una parte, si ha la saturazione della domanda dei principali beni di consumo che sono stati il motore della crescita economica del dopoguerra (gli elettrodomestici, i mezzi di trasporto, i prodotti elettrici ed elettronici, le moderne forme della comunicazione, ecc.) con effetti negativi sulla crescita della domanda aggregata, dall'altra si ha un incremento di spesa pubblica, soprattutto militare, in seguito all'intervento americano nella guerra in Vietnam (intervento, almeno in parte, dettato da ragioni economiche interne²⁵), che ha un effetto di stimolo alla domanda, contrario a quello precedente.

Ma, mentre questo secondo fattore è di breve durata²⁶, il primo fattore, la saturazione dei mercati, è invece strutturale e senza soluzioni immediate. Si tratta di un andamento più che prevedibile del consumo. Quando la stragrande maggioranza delle famiglie americane dispone dei più svariati elettrodomestici, di mezzi di trasporto, di televisori, radio e tutto ciò che il consumismo induce all'acquisto come mezzo di riconoscimento sociale, è chiaro che i tassi di crescita della domanda di questi beni sono destinati ad un brusco ridimensionamento²⁷. Per di più la standardizzazione della

²⁵ Si tratta di un contesto che ricorda ciò che sta avvenendo oggi con la seconda guerra all'Irak

²⁶ Per di più accompagnato dalla crisi politica internazionale che investirà gli Usa da quando il loro intervento bellico inizierà ad incontrare difficoltà sino alla sconfitta del 1973.

²⁷ Si tratta della conferma di quella che viene definita la *teoria del ciclo di vita del prodotto*, secondo la quale la dinamica di mercato di un bene vede inizialmente una difficoltà di diffusione, dovuta all'elemento di novità introdotto che va ad alterare le tradizioni di consumo routinario, per poi affermarsi rapidamente sino a giungere, infine, ad

produzione dovuta alle tecnologie tayloriste (rigidità produttiva) non favorisce certamente una miglior allocazione del consumo.

La crisi della domanda è inizialmente crisi della domanda interna. Essa potrebbe essere compensata da un incremento della domanda estera. Per gli Stati Uniti si tratta di una possibilità che difficilmente si può verificare, dato il loro ridotto interscambio commerciale con l'estero. Per di più, alla fine degli anni Sessanta si registra un notevole aumento dell'instabilità internazionale, sia a livello politico che a livello economico. Sul piano politico, lo sviluppo dei movimenti sociali di contestazione negli ex paesi coloniali, la tensione tra i due blocchi, gli strascichi della guerra fredda, lo stesso intervento americano in Vietnam, le tensioni sociali in America Latina, da sempre il principale mercato di sbocco per le merci americane, sono tutti fattori che minano la stabilità dei flussi commerciali e aumentano il grado di incertezza. Sul piano economico, il rallentamento dell'economia americana nella seconda metà degli anni Sessanta e l'instabilità interna (rivolte studentesche, tensioni e scontri razziali, radicalizzazione dello scontro politico, repressione poliziesca brutale, ecc.) coagulano tensioni ribassiste sul dollaro e sulla capacità della FED di mantenere una parità fissa con l'oro sulla base degli accordi di Bretton Woods. La tensione speculativa contro il dollaro è anche dovuta al fatto che, diventato il dollaro l'unica valuta utilizzata per le transazioni internazionali della maggior parte dei prodotti e di tutte le materie prime, il volume di dollari in circolazione è in costante crescita e ciò favorisce le attese di deprezzamento, sulla base del principio che quanto più una merce è abbondante tanto minore dovrebbe essere il suo valore²⁸. Le tensioni speculative sul dollaro, oltre a creare instabilità finanziaria internazionale, costringono il governo statunitense a numerosi interventi a sostegno della propria valuta per mantenere inalterato il grado di fiducia degli operatori economici. Ma di fronte agli insuccessi politici e militari in Vietnam, il presidente Nixon è costretto nell'agosto 1971 a dichiarare l'inconvertibilità del dollaro in oro. Ciò significa affermare che la parità fissa dollaro-oro di 35\$ per oncia non viene più garantita dalla *Federal Reserve* statunitense. Di fatto, l'accordo di Bretton Woods crolla ed i tassi di cambio cominciano a fluttuare: il dollaro e tutte le monete ad esso più legate (quali sterlina inglese e lira italiana) cominciano a svalutarsi velocemente, mentre le valute delle economie considerate capitalistamente più efficienti (Germania e Giappone) tendono a rivalutarsi. L'effetto combinato di questi avvenimenti aveva portato ad un forte rallentamento del commercio internazionale già a partire dalla fine

una fase di stagnazione, in seguito all'effetto di saturazione dei mercati.

²⁸ Tale affermazione si basa sulla teoria del valore che vede nel prezzo un indicatore di scarsità. A tale teoria del valore si contrappone invece la teoria del valore-lavoro, secondo la quale il prezzo di una merce tiene in conto la quantità di lavoro necessario per la sua produzione. Essendo la moneta un bene immateriale, la teoria del valore più appropriata risulta essere la prima.

degli anni Sessanta e dal 1971 porterà allo sviluppo della speculazione internazionale su larga scala con effetti negativi sulla possibilità di incrementare la domanda tramite l'export.

Il taylorismo entra in crisi quindi sia dal punto di vista della produzione di massa che dal punto di vista del consumo di massa. Il circolo virtuoso che legava produzione e domanda si interrompe, ponendo fine al più lungo periodo mai visto di elevati *tassi medi* di crescita. Il sistema economico capitalistico dovrà iniziare a confrontarsi con fasi espansive molto meno forti. La distorsione nella struttura dei costi verrà poi ulteriormente, ma solo successivamente, peggiorata dall'incremento dei prezzi delle materie prime a partire dal biennio 1973-74 (quindi tre anni dopo il crollo di Bretton-Woods e circa un decennio dopo il rallentamento della crescita della produttività).

6.2. *La crisi fordista*

In seguito al rallentamento della crescita economica, iniziano a verificarsi tensioni anche dal lato della distribuzione del reddito. Abbiamo già discusso dell'effetto saturazione nei principali settori che sono stati il motore dell'espansione economica del secondo dopoguerra. Per quanto riguarda la distribuzione del reddito, i forti incrementi di produttività degli anni Cinquanta e Sessanta sono stati accompagnati da incrementi dei salari e del potere d'acquisto dei lavoratori. Tali aumenti salariali però, non sono stati omogenei in tutti gli Stati. Nei paesi dove il paradigma taylorista era maggiormente diffuso e dove le relazioni sindacali erano più consolidate e stabili (potendo far affidamento su comportamenti responsabili delle associazioni imprenditoriali e su una maggior efficacia delle politiche pubbliche di welfare), i salari sono aumentati in modo uniforme e sostanzialmente in linea con la produttività. Il risultato è stato una tendenziale riduzione delle disparità di reddito tra le fasce più povere e più ricche della popolazione, grazie anche all'effetto redistributivo di un sistema fiscale fortemente progressivo e uniforme. È il caso dei paesi cd. socialdemocratici del Nord Europa, dei paesi dell'Europa Continentale (Germania, Francia e Benelux) e degli Stati Uniti del periodo di Kennedy²⁹. Assai diverso è invece il caso dei paesi europei della fascia mediterranea, dove erano presenti regimi totalitari di stampo fascista (Spagna e Portogallo) o dove il paradigma fordista era diffuso solo in aree limitate (Italia). Con riferimento al caso italiano, per tutti gli anni Cinquanta e Sessanta, i salari medi crescono ma ad un tasso inferiore della produttività, peggiorando in termini relativi la distribuzione del reddito. Le politiche pubbliche di stampo keynesiano di fatto si limitano a interventi sconsiderati e senza alcuna

²⁹ Comunque, per una argomentazione "a contrario" sull'amministrazione Kennedy, specialmente per quanto riguarda la progressività delle politiche fiscali adottate, vedere N. Chomsky, *Alla corte di re Artù*, Eleuthéra, Milano, 1994.

programmazione e spesso sono condizionate da finalità di controllo di bacini elettorali. Le diverse riforme economiche e sociali (da quella relativa al sistema fiscale, a quelle dei servizi sociali) non vedranno mai la luce o la vedranno solo in anni successivi, quando oramai è troppo tardi per permettere un buon funzionamento della regolazione fordista (il caso più clamoroso è la riforma fiscale che si attua in Italia solo dopo il 1973³⁰). Ne consegue che, sul piano sociale, le disparità invece di diminuire tendono ad accrescersi, favorite anche dal dualismo territoriale, dai flussi migratori interni e da una certa miopia imprenditoriale, più tesa ad ottenere guadagni immediati che a garantire coesione sociale.

Gli incrementi salariali, comunque, consentono un aumento del benessere e delle condizioni di vita. Il miglioramento dello stile di vita, dei consumi, dell'istruzione rendono sempre meno sopportabili condizioni di lavoro che, nel corso dei decenni, sono rimaste altamente alienanti e faticose. Nei rinnovi contrattuali le richieste operaie tendono ad interessare non solo questioni meramente salariali ma anche gli aspetti legati alle condizioni più generali di lavoro, dalla salute e sicurezza nei posti di lavoro, ai ritmi, agli orari, ai servizi sociali, dal trasporto alla casa, ecc. In altre parole, venendo meno il ricatto del bisogno, viene meno anche la disponibilità al lavoro salariato subordinato.

Le rivendicazioni operaie raggiungono il massimo livello alla fine degli anni Sessanta in quasi tutti i paesi a capitalismo avanzato e in alcuni dove vige il

³⁰ In Italia, è solo con la riforma Visentini, promulgata nel 1971 ed entrata a regime nel 1973, che entra in vigore un sistema fiscale in linea con gli altri paesi a capitalismo avanzato, fondato sul principio della progressività delle aliquote su tutti i cespiti di reddito a prescindere dalla provenienza (lavoro, impresa o capitale). Prima del 1973, il sistema di tassazione si differenziava a seconda della condizione professionale, con effetti di iniquità e con la possibilità di trattare coi diversi settori del mondo del lavoro l'adesione politica al partito di maggioranza. È stato questo, ad esempio, il caso degli agricoltori e dei commercianti e di alcuni settori della libera professione che erano sottoposti a sistemi di tassazione meno gravosi e diversi, ad esempio, di quelli dei lavoratori dipendenti dell'industria. Così facendo, per tutti gli anni della crescita economica del dopoguerra, non si sono sfruttati la progressività delle aliquote e gli effetti redistributivi ad essa connessi, con conseguenze negative sulla domanda interna; in tal modo si è anche riusciti ad inasprire il tasso di conflittualità sociale. La progressività delle aliquote fiscali, infatti, facendo pagare in proporzione più tasse ai più ricchi, avrebbe consentito un'automatica redistribuzione del reddito e, contemporaneamente, avrebbe favorito un incremento del gettito fiscale (in rapporto al Pil) nei periodi di crescita economica ed un suo contenimento nei periodi di recessione. Per l'Italia, la mancanza di un sistema fiscale moderno, progressivo e basato sui questi principi liberali (non a caso, nel dopoguerra, auspicato da Einaudi, il quale propugnava, oltre all'inasprimento delle tasse di successione, anche l'introduzione di una tassa patrimoniale) ha fatto sì che nel periodo che va dal 1950 al 1970 la pressione fiscale sia rimasta costantemente intorno al 30% nonostante il forte incremento del tasso di crescita, con un effetto di mancate entrate fiscali che si sarebbe fatto sentire negli anni Settanta al momento del varo di importanti riforme sociali (dalla previdenza, all'istruzione e alla sanità), favorendo in tal modo l'esplosione del deficit pubblico negli anni Ottanta ed il conseguente inasprimento fiscale.

modello sovietico (che, in quanto ad organizzazione del lavoro, non si presenta molto dissimile da quello occidentale, pur all'interno di una struttura proprietaria diversa³¹). La forza contrattuale dei sindacati aumenta all'aumentare dei livelli occupazionali. Il venir meno del pericolo di licenziamento rappresenta da questo punto di vista un aumento della capacità di lotta, che, spesso, assume connotati autonomi rispetto ai sindacati ufficiali. Lo spessore e la forza delle rivendicazioni operaie è maggiore nei paesi ove il compromesso sociale fordista ha funzionato in misura minore. È questo il caso dell'Italia, paese che già all'inizio degli anni Sessanta aveva visto una prima fase di politicizzazione di parte degli operai generici emigrati dalle regioni meridionali con manifestazioni anche fortemente critiche rispetto alle strategie del sindacato confederale.

La tornata contrattuale del 1963 si rivela fallimentare per il sindacato italiano, anche a fronte di una breve recessione che non consente di incrementare i salari almeno in modo proporzionale ai guadagni di produttività. Ne consegue una ristrutturazione tecnologica che peggiora ulteriormente le condizioni di lavoro e accumula sentimenti di rivalsa nella classe operaia. Parallelamente, la stagione delle riforme sociali, resa possibile, almeno in teoria, dall'avvento dei primi governi di centro-sinistra, si chiude con scarsissimi risultati. L'insoddisfazione per le condizioni economiche si coniuga così con un'insoddisfazione generale e sociale che troverà nelle lotte del movimento degli studenti del 1968 il detonatore principale. Nel 1969, anno del rinnovo contrattuale dei metalmeccanici, la categoria simbolo del conflitto sociale fordista in Italia, scoppia l' "autunno caldo", con un pacchetto di rivendicazioni che su proposta dei primi gruppi autonomi operai (ad esempio, i Cub della Pirelli e delle principali grandi fabbriche del Nord Italia) contagia la maggioranza degli operai e costringe i sindacati confederali a richieste ben più radicali del normale. Nonostante la repentina firma del contratto pochi giorni dopo la strage di P.za Fontana, simbolo della reazione stragista di parte dello Stato di fronte alle richieste di cambiamento sociale, per la prima volta in Italia la classe operaia ottiene consistenti aumenti, un maggior controllo delle condizioni di lavoro e libertà di azione sindacale nei luoghi di lavoro. Le istituzioni disciplinari entrano in crisi, in primo luogo scuola e fabbrica. La garanzia sindacale di mantenere elevati livelli di produttività o, in alternativa, di adottare una politica di moderazione salariale, viene meno e verrà ripristinata solo dopo il 1975 con gli accordi sul punto unico di contingenza e la rinuncia a chiedere ulteriori

³¹ Sulla natura dei rapporti sociali in Urss, si veda il geniale studio di B. Rizzi, *La burocratizzazione del mondo*, Colibrì, Milano, 2002 ed anche: J. Burnham, *La rivoluzione manageriale*, Bollati-Boringhieri, Torino, 1992; C. Castoriadis, *La société bureaucratique*, Union generale d'editions, 1973, di cui esiste anche una traduzione italiana brutta e parziale: *La società burocratica*, SugarCo, Milano, 1979. Per finire, si può consultare *Il capitalismo monopolistico di stato*, Edizioni Lavoro Liberato, Milano, 1973.

aumenti salariali³². Ma sarà in ogni caso troppo tardi. Il compromesso redistributivo entra in crisi per le richieste operaie, non tanto in termini di salario (il che avrebbe comunque consentito maggiori possibilità di realizzazione della produzione), ma soprattutto in termini di controllo della prestazione lavorativa. Gli effetti sui livelli di produttività sono notevoli. Il tempo di lavoro mediamente si riduce, la tempistica della produzione rallenta e aumentano i costi di gestione in seguito alle richieste di maggior sicurezza e salubrità nei luoghi di lavoro. In molti segmenti sociali (soprattutto giovanili) inizia a diffondersi la pratica del rifiuto del lavoro salariato di fabbrica: una moderna pratica dell'esodo che in Italia toccherà il suo culmine intorno al 1977, sulla falsariga dell'esodo che aveva caratterizzato gli albori del taylorismo negli Usa degli anni Venti. Ma a differenza di quanto avvenuto nel periodo tra le due guerre mondiali, la reazione a tale pratica sarà un processo di trasformazione strutturale del modo di lavorare³³.

A cavallo tra gli anni Sessanta e i Settanta, nell'economia italiana come in altre economie, crescono i salari e diminuisce la produttività. Ne consegue che l'indicatore principale della competitività delle imprese – il costo del lavoro per unità di prodotto (Clup), ovvero il rapporto tra dinamica salariale e dinamica della produttività – comincia a crescere. Nei primi anni Settanta, gli incrementi salariali, soprattutto in Italia, favoriscono una ripresa della domanda con effetti espansivi sull'economia. Ma tale crescita economica termina nel biennio 1973-74 allorché, come una goccia che fa traboccare un vaso già colmo si assiste alla triplicazione dei prezzi del petrolio in seguito alla guerra del Kippur tra Israele e i paesi arabi, Egitto in testa. Il primo shock petrolifero si attua così quando il taylorismo e la regolazione fordista sono già entrati in piena crisi.

6.3 La crisi del keynesismo

Nel 1975, *annus horribilis* per le economie capitalistiche, per la prima volta dal dopoguerra il Pil e il livello dei consumi di quasi tutti i paesi a capitalismo avanzato diminuiscono in termini reali e nominali. In Italia il calo del Pil è del 3,5%, mentre i consumi si contraggono del 2%. Molto peggio va all'economia Usa e alla Gran Bretagna (quasi il 5%). Un po'

³² Si tratta della cosiddetta *svolta dell'Eur*, prologo all'accordo del Sindacato Confederale Cgil-Cisl-Uil con la Confindustria siglato nel 1977 sul punto unico di contingenza (scala mobile), che verrà prima annacquato con il decreto di San Valentino durante il governo Craxi nel 1984 e poi abolito con l'accordo tra le parti sociali nel 1992.

³³ Le trasformazioni del mercato del lavoro che oggi stiamo amaramente sperimentando iniziano, infatti, come reazione alle nuove rivendicazioni politiche poste a fine degli anni Settanta dai movimenti sociali e politici, spesso in ambiti extra-parlamentari. In questo quadro, non bisogna dimenticare anche il ruolo fortemente repressivo e stragista delle istituzioni statali e gli effetti di destrutturazione sociale posti in essere dalla diffusione, orchestrata ad arte, delle droghe pesanti.

meglio alla Germania e alla Francia. Dopo trent'anni di crescita e di espansione economica più o meno ininterrotta, si tratta di uno shock senza precedenti. Tale dinamica è il frutto della contrazione degli investimenti privati avutasi nel corso del 1974, in seguito agli incrementi dei costi relativi (effetto della crisi della regolazione fordista) e al declino della produttività e della domanda sia interna che internazionale (crisi del taylorismo). In Italia gli investimenti, in presenza di aspettative imprenditoriali fortemente negative, calano quasi del 20%. Tutto ciò è accompagnato anche da una forte e crescente instabilità politica e sociale sia a livello nazionale che internazionale. Se la Francia e la Germania sono state in grado di assorbire la conflittualità sociale della fine degli anni Sessanta con un'adeguata risposta nazionale alle problematiche poste dagli studenti e dai lavoratori³⁴ o utilizzando i lavoratori stranieri come ammortizzatore sociale su cui scaricare i costi di aggiustamento (ad esempio, in Germania), non altrettanto avviene in Italia e negli Usa, o almeno avviene solo in parte.

È infatti nella situazione di recessione economica che l'intervento discrezionale della politica economica diventa fondamentale. E ovviamente maggiori sono le risorse e l'efficienza pubblica, più numerosi sono i gradi di libertà di intervento, al fine di spingere l'economia su un sentiero di crescita in grado di assorbire gli eventuali contraccolpi. Ma le risorse dello Stato derivano dall'imposizione fiscale, che a sua volta è funzione della crescita del Pil. Se il Pil diminuisce, allora anche le entrate fiscali necessariamente si contraggono, costringendo i bilanci pubblici ad operare in disavanzo, a meno che non si disponga di risorse accumulate in precedenza. Non è sicuramente questo il caso dell'Italia, che - come abbiamo già sottolineato - si dota di una riforma fiscale di stampo liberale-progressista solo a partire dal 1973. Nei primi anni Settanta, quando le richieste sociali in termini di servizi pubblici, di miglioramento della sanità, della previdenza, dell'istruzione, si fanno più pressanti, le risorse pubbliche risultano insufficienti per ridurre il ritardo accumulato in precedenza. Per di più, la reazione imprenditoriale alla situazione di instabilità sociale ed economica è fortemente contrassegnata da pavidità e da comportamenti che definire opportunistici è eufemistico: nel biennio 1974-75 si verifica in Italia la più grande esportazione di capitali verso i sicuri forzieri svizzeri che la nostra storia ricordi. A questa ulteriore sottrazione di risorse corrisponde un ulteriore intervento pubblico a sostegno di imprese in fase di smantellamento, con diretta partecipazione statale, al fine di preservare i livelli occupazionali. Di fatto gli investimenti pubblici tendono a sostituirsi agli investimenti privati, ma in un contesto dove le risorse pubbliche sono

³⁴ Ad esempio, per quanto riguarda la condizione studentesca in Francia, l'esplosione del maggio 1968 ha portato a un piano nazionale di sviluppo dell'università con la creazione di numerose nuove sedi universitarie - a Parigi le università da due passano, in breve tempo, a dieci! Non altrettanto si può dire per l'Italia: cfr. M.Salvati, *Il maggio e l'autunno: le risposte di due borghesie*, Il Mulino, Bologna, 1975.

in declino. Al di là delle valutazioni sulla trasparenza della spesa pubblica (tra scandali di governo, crisi politiche e di partito, finanziamenti illeciti, bombe di stato, e cose simili), non deve stupire che, a partire dal 1972, il bilancio dello Stato cominci a essere in passivo. Inizia così, con una velocità sorprendente, la parabola del disavanzo statale che tanto ha caratterizzato la recente storia economica italiana. La necessità di finanziamento tramite l'emissione di titoli di stato impedisce, inoltre, un pieno controllo della massa monetaria favorendo indirettamente in tal modo una spinta inflazionistica dei prezzi al consumo. Il crescere dell'inflazione nei primi anni Settanta è la conseguenza dell'esistenza di mercati fortemente concentrati e oligopolistici, spesso caratterizzati da comportamenti collusivi. In un tale contesto, scarsamente concorrenziale, qualsiasi aumento dei costi o della domanda tende a tradursi in un aumento dei prezzi, consentendo in tal modo il mantenimento e anche l'accrescimento dei profitti. A partire dal 1975, la domanda si contrae mentre aumentano i costi di produzione, aumento tanto più pesante quanto più è accompagnato dal declino della produttività. Immediata è la risposta imprenditoriale e commerciale: gli aumenti dei costi di produzione – siano essi dovuti al recupero salariale o all'aumento del prezzo delle materie prime – si scaricano immediatamente sui prezzi finali, all'ingrosso e al dettaglio. Nel 1975, in Europa l'inflazione tocca mediamente un livello del 12-15%, in Italia supera il 20%. L'eventuale incidenza negativa sull'export viene temporaneamente compensata dalla svalutazione della lira, con un effetto moltiplicativo sui prezzi delle materie prime. Di fatto la politica di svalutazione della lira, facendo aumentare il valore del dollaro (a sua volta in fase di svalutazione rispetto alle monete forti, marco tedesco, franco svizzero e yen giapponese) porta ad un ulteriore aumento del prezzo in lire delle materie prime, prezzo già in forte aumento per tutt'altri motivi. L'effetto sui prezzi si scarica a sua volta sulla dinamica salariale, grazie al meccanismo della scala mobile, che consente un'automatica indicizzazione dei salari nominali al costo della vita per mantenere invariato il potere d'acquisto dei lavoratori. La situazione economica che ne deriva, tasso d'inflazione elevato, aspettative pessimiste, stagnazione della produzione e della domanda, prende il nome di *stagflazione*, ovvero la presenza contemporanea di inflazione e crescita della disoccupazione. Tale fenomeno nel 1975 e poi nei primi anni Ottanta, in concomitanza con il II shock petrolifero, segnerà la crisi definitiva delle politiche keynesiane e l'esplosione del disavanzo pubblico. Tuttavia, la sostenibilità finanziaria del debito pubblico (così come del debito estero) sarà garantita per tutti gli anni Settanta dalla presenza di tassi d'interesse reali molto bassi se non addirittura negativi. Il problema del debito e del deficit pubblico esploderà solo negli anni Ottanta, quando l'aumento delle spese per interessi, conseguenza della decisione di politica monetaria di favorire le rendite finanziarie con forti incrementi nei tassi d'interesse reali,

renderà sempre più difficile sostenere finanziariamente disavanzi pubblici crescenti.

La crisi delle politiche economiche fondate sul *deficit-spending*, ovvero sulla spesa pubblica in deficit, segnerà il definitivo tramonto delle politiche keynesiane ed il sostegno acritico ed interessato alle teorie del neo-liberismo economico ed a tutto il corollario di politiche di privatizzazione e di smantellamento del *welfare state*, ancora oggi al centro delle scelte della politica economica statunitense e europea³⁵.

³⁵ La svolta di politica economica, con l'abbandono del keynesismo e l'adozione delle ricette monetariste, avviene in Gran Bretagna con l'avvento, il 4 Maggio del 1979, della Thatcher e negli Usa nel 1979 con l'arrivo di P.Vaulker alla guida della Federal Reserve, un anno prima dell'elezione alla Casa Bianca di Ronald Reagan. Il verbo monetarista sarà poi alla base della costruzione dell'Unione monetaria Europea negli anni Novanta e ancora oggi sta alla base delle scelte di politica economica della Banca Centrale Europea.

CAPITOLO 2

IL PARADIGMA SOCIO-ECONOMICO DELL'ACCUMULAZIONE FLESSIBILE O "POSTFORDISTA": LA TRANSIZIONE AL CAPITALISMO COGNITIVO

1. Introduzione

Con i primi anni Settanta lo schema macroeconomico di origine keynesiana, che nel II dopoguerra si è andato affermando sia sui manuali di economia politica dei primi anni dell'università che nelle ricette di politica economica, inizia a dare segni di cedimento nella rappresentazione dell'evoluzione economica³⁶. Alcuni punti fermi che ne costituiscono il supporto vengono meno. Con il 1971 ha termine il regime di cambi fissi che a livello internazionale, basandosi sul dollaro, aveva retto per 25 anni il commercio mondiale. Inizia così la crisi dell'egemonia statunitense sul piano economico e cresce il livello dell'instabilità dei mercati valutari e finanziari internazionali. Alla fine degli anni Sessanta negli Usa e nei primi anni Settanta in Europa il tasso di crescita della produttività industriale inizia a diminuire. Parallelamente cresce la conflittualità di classe e quella razziale all'interno dei paesi capitalistici avanzati e tra il Sud e il Nord del mondo. Infine, l'instabilità dei mercati monetari e finanziari si trasferisce anche sui principali mercati delle materie prime. Si tratta di diversi fattori che mettono in dubbio la validità fino a quel tempo indiscussa del paradigma organizzativo fordista che si basava su un sapiente mix tra politica economica pubblica e incentivazione dell'iniziativa imprenditoriale. La diminuzione del tasso di accumulazione dei principali paesi Ocse e la presenza di tassi di crescita più contenuti sono i principali effetti di questi cambiamenti che lasciano spazio a nuovi e differenti modelli interpretativi a livello macroeconomico.

Con riferimento al caso italiano, è possibile rappresentare tale situazione con i seguenti fatti stilizzati³⁷:

1. la recessione economica internazionale del 1974-75 segna l'inizio della crisi del modello dell'organizzazione industriale fordista, sviluppatosi

³⁶ L'interpretazione dominante del pensiero keynesiano è stata rappresentata, sino alla fine degli anni Settanta, dal modello IS-LM, ovvero da un modello di equilibrio economico generale, che poco aveva a che fare con l'idea di processo economico di Keynes, così come riportata sia nel *Trattato sulla Moneta* del 1930 che nella *Teoria Generale* del 1936. A questo proposito J.Robinson parlerà di interpretazione "bastarda" di Keynes. Cfr. J. Robinson, ..., *Australian Economic Papers*, [manca citazione]

³⁷ I suddetti "fatti stilizzati" implicitamente indicano una sorta di periodizzazione sequenziale: per un'analisi analoga, anche se differente, cfr. F.Barca, M.Magnani, *L'industria tra capitale e lavoro. Piccole grandi imprese dall'autunno caldo alla ristrutturazione*, Il Mulino, Bologna, 1989, cap. 1 e 2.

nel dopoguerra nell'area Nord-occidentale dell'Italia e fondato sul progressivo sfruttamento delle economie statiche di scala, l'incremento della divisione del lavoro e l'ampliamento del mercato nonché sulla diffusione del consumo di massa³⁸;

2. la crisi del fordismo è accompagnata da due implicazioni rilevanti per il decennio: da un lato il permanere di un'elevata conflittualità sociale, il cui apparire alla fine degli anni Sessanta aveva già costituito un primo segnale di crisi del modello fordista, con la conseguente perdita di consenso intorno a politiche di redistribuzione del reddito di stampo "keynesiano", e dall'altro la crescita di un clima di incertezza sociale e politica;
3. il calo della produttività e della competitività internazionale, la stagnazione dell'attività di investimento, la crescita dei costi di produzione, il basso livello della domanda e la lentezza burocratica nei processi decisionali in situazione di maggior rischiosità sono i principali fattori che stanno alla base della scarsa performance economica e produttiva delle grandi imprese nel corso degli anni Settanta³⁹;
4. l'accelerazione del progresso tecnologico porta alla ribalta nuovi fattori di competitività: flessibilità tecnologica e duttilità produttiva, accompagnata ad un'accresciuta differenziazione della domanda, il che comporta la capacità da parte dell'offerta di variare in modo significativo il prodotto finale, adeguandolo a forme di domanda più sofisticate;
5. la crescita economica della seconda metà degli anni Ottanta e la recessione dei primi anni Novanta evidenziano la rottura del rapporto di correlazione positiva tra occupazione e produzione e tra salario e produttività. L'occupazione ed il salario tendono sempre più ad essere indipendenti dalla sfera della produzione: la disoccupazione acquista carattere strutturale mentre la dinamica salariale viene determinata più sulla base dei livelli occupazionali e delle esigenze di profittabilità delle imprese che sulla base degli incrementi di produttività.

Se si analizzano i dati sull'occupazione, si può avere un quadro macroeconomico delle principali differenze tra gli anni Settanta e gli anni Ottanta e Novanta, conseguenza dei "fatti stilizzati" sopra esposti. È facilmente osservabile il rapporto di correlazione inversa tra occupati

³⁸ Per un'analisi dello sviluppo del paradigma fordista in Italia, si veda M.Revelli, *La sinistra sociale*, Bollati Boringhieri, Torino, 1997; A.Graziani, *I conti senza l'oste*, Bollati Boringhieri, Torino, 1997, specialmente la Parte I.

³⁹ La crisi della grande impresa è stata analizzata, tra gli altri, nel corso degli anni Ottanta, da G. Zanetti, "Mutamenti e prospettive in Italia dopo il Censimento: i problemi dell'industria" in *Economia Italiana*, giugno 1983; A.Heimler, C.Milana, *Prezzi relativi, ristrutturazione e produttività*, Il Mulino, Bologna, 1984; F.Barca, M.Magnani, *L'industria tra capitale e lavoro...* op. cit.. Nel corso degli anni Novanta e più recentemente, per quanto riguarda i processi di trasformazione, cfr. ...

dipendenti e lavoratori indipendenti (libere professioni più imprenditori, da un lato, lavoratori autonomi e in proprio, dall'altro) nel corso degli anni Settanta. Con riferimento all'insieme del sistema economico, il numero degli occupati dipendenti cresce costantemente sino al 1979, mentre il numero degli imprenditori e dei liberi professionisti raggiunge il valore minimo nel 1977. Quest'ultimo anno può essere considerato il punto di svolta critico del modello fordista di organizzazione industriale.

Tale rapporto di correlazione negativa si inverte negli anni successivi. Il numero degli occupati dipendenti diminuisce nella prima metà degli anni Ottanta per poi stabilizzarsi negli anni seguenti. Solo nel 1990 si registra un crescita rilevante (+1,9%), e poi una nuova diminuzione sino al 1995, anche per effetto della difficile fase congiunturale. Di converso, il numero dei lavoratori autonomi e degli imprenditori evidenzia un trend più o meno costantemente positivo dal 1977 al 1987, anno nel quale si raggiunge il valore massimo.

Occorre notare che a partire dal 1992 si registra un andamento analogo nella perdita di occupazione sia per i lavoratori dipendenti che per quelli indipendenti. Ciò evidenzia il fatto che, con la crisi dei primi anni Novanta, il processo di ristrutturazione tende ad una compressione delle attività di lavoro indipendentemente dal tipo di posizione giuridica. In secondo luogo, si può considerare terminata la fase di passaggio dal paradigma fordista a quello di accumulazione flessibile, fase che aveva visto la compensazione parziale del calo dell'occupazione dipendente tramite l'aumento di quella indipendente. A differenza della crisi dei primi anni Ottanta, infatti, la recessione del biennio 1992-93 colpisce in prevalenza la piccola impresa, l'autoimprenditorialità e il lavoro autonomo più in generale⁴⁰.

La dinamica della struttura occupazionale italiana non è che il riflesso dei mutamenti avvenuti nel passaggio dagli anni Settanta agli anni Ottanta. I cinque "fatti stilizzati" precedentemente accennati rappresentano il "contenitore" all'interno del quale tali mutamenti hanno avuto luogo. Essi hanno dato origine a nuove forme di conflittualità sia sul lato della produzione che su quello della distribuzione. Più nello specifico, tre sono le nuove conflittualità che emergono come conseguenza della metamorfosi delle forme di accumulazione e degli effetti di scomposizione indotti dalle nuove tecnologie: una conflittualità produttiva, una conflittualità nel lavoro, una conflittualità territoriale. Prima di passare all'analisi di queste forme di conflittualità, cerchiamo di approfondire gli aspetti del cambiamento tecnologico legato alla crisi del fordismo e gli effetti ad esso associati.

⁴⁰ Per le prime analisi sulla scomposizione del lavoro, cfr. S. Bologna, A. Fumagalli, *Il lavoratore autonomo di II generazione. Scenari del postfordismo in Italia*, Feltrinelli, Milano, 1997. Per un'analisi critica dello sviluppo dell'autoimprenditorialità e delle piccole imprese, cfr. A. Fumagalli, "Lavoro e piccola impresa nel modello di accumulazione flessibile" in *Altreragioni*, 1996, n. 5: pp. 11-27 e n. 6, pp. 127-148.

2. Dalla rigidità alla flessibilità: le tecnologie della comunicazione e dei saperi

Per quanto riguarda la fuoriuscita dal modello fordista, si tratta di una crisi che in parte perdura tuttora e di cui solo oggi si iniziano a vedere alcune possibilità d'uscita, non sempre assimilabili ad un percorso coerente e lineare. Al di là delle forme che la trasformazione può assumere a seconda del contesto nazionale di riferimento e del posizionamento di quest'ultimo nelle gerarchie internazionali, essa si caratterizza per un comune denominatore: la rincorsa verso forme flessibili di produzione, insomma *un'accumulazione flessibile* (dal punto di vista tecnologico, produttivo, organizzativo), che va ad intaccare e a modificare esattamente quelle modalità del processo di produzione che hanno minato la capacità di perpetuazione nel tempo del fordismo.

Il modello fordista è infatti, per definizione, un modello di produzione rigido che necessita di relazioni industriali prestabilite, certe e quindi rigidamente definite. Rigidità nella produzione e nella tecnologia (standardizzazione della produzione tayloristica) implica rigidità anche nei rapporti di lavoro (nascita e sviluppo dell'operaio massa), relazioni stabili di lavoro, una remunerazione del lavoro determinata a priori ed in linea con la crescita della produttività e della produzione: quindi una remunerazione monetaria fondata sulla relazione salario / produttività.

In secondo luogo, rigidità organizzativa significa anche rigidità del prodotto. Il fordismo, non a caso, si caratterizza per produzioni altamente standardizzate che, fintantoché vanno ad incontrare una domanda crescente, favoriscono un circolo virtuoso di crescita: produzione → produttività → occupazione → salari → consumo e quindi ancora produzione (grazie agli investimenti e ai profitti attesi), ecc.. Ma quando la domanda dei prodotti a più largo consumo comincia a diventare saturata (perché è improbabile che si arrivi ad avere più di un'automobile a testa, ecc.) e quindi si verifica un declino, diventa necessario aumentare i gradi di differenziazione del prodotto, vale a dire personalizzare il prodotto per renderlo più appetibile, farlo apparire meno standardizzato, ecc., così da favorire l'incontro con un tipo di consumatore più sofisticato (introduzione di optional, maggior varietà, specificità e cose simili).

L'introduzione e la diffusione di tecnologie e di forme organizzative flessibili nella seconda metà degli anni Settanta e negli anni Ottanta svolgono proprio la funzione di rendere compatibile il processo di accumulazione e di produzione con i nuovi fattori competitivi della domanda e dei rapporti internazionali. Quando si dice che la domanda tende a comandare la produzione, non s'intende affermare l'esistenza di una sorta di sovranità del consumatore (il singolo consumatore rimane sempre in balia

degli stereotipi e degli status symbol dettati dalla pubblicità e dalla dominazione culturale), bensì il fatto che il livello competitivo tra i grandi oligopoli si basa sulla capacità di catturare e rubare quote di mercato ai concorrenti, in presenza di una crescita complessiva della produzione molto limitata.

Le attuali forme di flessibilità tecnologica (dalla produzione snella, ai sistemi Cad, Cam, Cae, al just in time, ecc.) consentono di coniugare simultaneamente produzione automatizzata (e quindi forti incrementi di produttività) e differenziazione del prodotto (quindi, flessibilità nella produzione). Ad esempio, alla Zanussi di Treviso, sulla stessa linea di montaggio si producono più di dieci tipi diversi di frigoriferi di varie forme con una programmazione giornaliera in funzione delle esigenze di stoccaggio e dei magazzini e della dinamica delle vendite.

2.1. Effetti delle tecnologie flessibili

Il passaggio da un modello di produzione fordista al paradigma dell'accumulazione flessibile non avviene in tempi brevi, tanto che tale processo sta durando ormai da più di due decenni. Oggi tuttavia siamo in grado di vedere le specificità economico-sociali che il diffondersi di tale paradigma porta con sé:

α. invalidità del nesso: *produzione – occupazione stabile*, vale a dire il fatto che se ad una diminuzione della produzione corrisponde ancora una diminuzione dell'occupazione, non è più vero il contrario. Le tecnologie informatiche e flessibili consentono infatti di aumentare la produzione senza che aumenti l'occupazione a causa degli alti livelli di produttività in esse incorporati. Le tecnologie oggi dominanti sono usate per innovazioni di processo, vale a dire per innovazioni che tendono a modificare il ciclo di produzione, il “come produrre” e non il prodotto finale. Le nuove tecnologie non consentono quindi la creazione di nuovi sbocchi di mercato. Al riguardo occorre considerare il fatto, più che banale, che nella storia del capitalismo, il progresso tecnologico ha sempre “liberato” lavoro e quindi, come processo intrinseco, ha sempre causato disoccupazione tecnologica⁴¹. La capacità del sistema capitalistico di compensare questa disoccupazione dipende dalla capacità di creare nuovi prodotti e, quindi, nuovi mercati, nuova domanda e nuova produzione. Tutto ciò oggi sembra non accadere proprio a causa delle caratteristiche strutturali dell'attuale progresso tecnologico, costituito, non dalla scoperta di un nuovo prodotto (ad esempio, le fibre e la plastica negli anni Venti e Trenta o un nuovo procedimento meccanico, quale il motore a scoppio) ma dall'introduzione di qualcosa di immateriale come il linguaggio informatico in grado di collegare e

⁴¹ Nota su alcuni testi del dibattito. [Ricardo Marx, Keynes, teorizzazioni sulla “Fine del Lavoro” ecc.](#)

programmare l'uso di due macchinari. Il progresso tecnologico informatico non amplia la produzione ma la ristruttura e la modifica tramite un costante incremento di flessibilità e tutto ciò non crea occupazione, bensì la distrugge.

β. invalidità del nesso: *salario - produttività*. Il salario del lavoro dipendente è oggi sempre più sganciato dalla produttività, per il semplice fatto che la produttività dipende in massima parte non più dall'apporto lavorativo ma dal tipo di macchinario esistente. Se per aumentare la produzione a parità di lavoro e di tempo è sufficiente schiacciare un tasto o inviare un comando via computer, è evidente come sia il lavoro che la sua retribuzione siano elementi esterni al meccanismo di accumulazione. Il fatto che salario e produttività siano sganciati è la diretta conseguenza (l'altra faccia della medaglia) della separazione post-fordista tra crescita della produzione e crescita dell'occupazione.

γ. *ininfluenza della struttura dei consumi nazionali (fine dello Stato nazione)*. Il fatto che salario e produttività non siano più collegati fra loro implica che la distribuzione del reddito a livello nazionale e di conseguenza la domanda nazionale di consumo non abbiano più rilevanza nel determinare il processo di accumulazione. La crescente internazionalizzazione dei flussi finanziari prima (con la totale liberalizzazione dei movimenti di capitale) e l'ampliarsi del processo di deindustrializzazione dei paesi occidentali poi hanno fatto sì che le condizioni economiche e le politiche economiche a livello di singolo Stato abbiano oggi scarsa influenza nell'incidere su meccanismi di accumulazione sempre più globali. Da questo punto di vista, infatti, il processo di internazionalizzazione dell'economia mondiale si fonda su una divisione del lavoro che vede i paesi occidentali detenere in modo sempre più concentrato il potere finanziario e tecnologico ed il controllo dei flussi commerciali ed i paesi emergenti del terzo mondo oggetto della semplice trasformazione delle merci. Siamo così di fronte ad un processo estensivo del mercato capitalistico, dopo che nel corso dell'epoca fordista si era registrato una sorta di restringimento del mercato capitalistico a livello "mondo". Infatti, in concomitanza con la diffusione delle tecnologie tayloristiche, si era verificata la fuoriuscita della Russia (nel 1917), dell'Europa Orientale (nel 1945), della Cina e di altri paesi del sud-est asiatico (negli anni successivi) dal sistema del capitalismo privato e di mercato. A partire dalla fine degli anni Ottanta invece, si assiste al fenomeno inverso: il mercato mondiale capitalistico si unifica sotto un'unica forma ed un'unica legge. Tale processo *estensivo* è complementare al processo *intensivo* già descritto ed in atto nei paesi centrali (Nord-America, Europa Occidentale e Giappone) e richiede l'abolizione delle barriere istituzionali e geografiche, che avevano caratterizzato lo sviluppo delle economie nazionali fordiste.

L'irrelevanza della struttura distributiva del reddito implica quindi il venir meno del ruolo dello Stato sia come agente economico che interviene

direttamente nel sistema economico a sostegno dell'accumulazione (politica keynesiana) che come elemento "super partes" che indirizza e controlla, tramite la politica fiscale, la stessa redistribuzione del reddito. Nel paradigma dell'accumulazione flessibile "il welfare State" non ha più alcuna funzione specifica, rappresenta solo una rigidità e, come tale, deve essere abolito.

Questi tre aspetti sono fra loro estremamente correlati ed evidenziano un unico fenomeno: la separazione tra distribuzione del reddito da un lato e meccanismo di accumulazione dall'altro.

A livello sociale, al di là della sfera economica, tale separazione implica anche una modificazione del rapporto inclusione/esclusione, che andrebbe approfondito, ma non può essere trattato qui. In modo alquanto sommario, possiamo dire che nel modello fordista-keynesiano l'esclusione e l'emarginazione sociale dipendevano dal grado di insubordinazione nei confronti delle condizioni e della disciplina del lavoro. In questo ambito, la presenza di una forte etica del lavoro rappresentava la via maestra per l'integrazione e l'inclusione sociale, che consentiva la partecipazione, pur se in posizione subalterna, alla distribuzione della ricchezza, che si contribuiva a produrre. L'obiettivo della piena occupazione aveva quindi una valenza non solo etica ma anche strategica, pur nell'ambito dei vincoli posti dalla necessità di mantenere comunque un certo livello di disoccupazione. Oggi, nel paradigma flessibile post-fordista, l'esclusione e l'emarginazione sociale si caratterizzano come elemento di "flessibilizzazione e pressione indiretta" sul sempre più ristretto nucleo di lavoratori garantiti.

3. Le nuove forme della conflittualità nel paradigma dell'accumulazione flessibile

3.1. La conflittualità industriale

Negli anni Settanta inizia un processo di superamento della rigidità organizzativa insita nella produzione tayloristica e standardizzata: cominciano ad essere introdotti elementi di flessibilizzazione del sistema produttivo, una flessibilizzazione che riguarda la tecnologia, la produzione e l'uso del fattore lavoro.

Tale processo comincia con una prima fase che riguarda esclusivamente le grandi imprese fordiste del triangolo industriale: Piemonte, Lombardia e Liguria e si manifesta inizialmente con un processo di decentramento produttivo che dura fino al 1979, anno in cui l'Italia entra nel serpente monetario europeo. Si tratta di una scelta di politica economica e valutaria che pone fine alla svalutazione della lira e quindi alla possibilità di scaricare sui prezzi finali i maggiori aumenti dei costi di produzione (soprattutto materie prime), svalutazione che aveva consentito l'indicizzazione dei salari

reali ed il mantenimento di soddisfacenti margini di profitto senza perdere competitività internazionale.

Al riguardo si può affermare che la decisione presa dalla Banca Centrale, con l'opposizione della Confindustria dell'epoca, di entrare nel serpente monetario europeo (SME), costringendo le imprese ad avviare ampi processi di ristrutturazione con riduzione dei salari e dell'occupazione per non veder ridurre i margini di profitto, ha rappresentato per anni l'unica politica industriale italiana⁴²

Alla fine degli anni Settanta, tra processi di decentramento nel triangolo industriale e veri e propri processi di deindustrializzazione, come nel caso della Liguria, comincia a costituirsi una rete di subfornitura e di contoterzismo che recupera il ruolo marginale delle piccole imprese, fino all'ora operanti all'ombra della grande impresa in posizione di nicchia.

Dopo il 1979 e dopo la sconfitta operaia alla Fiat dell'autunno 1980, incomincia la seconda fase di flessibilizzazione dell'industria italiana. Se il decentramento produttivo aveva aumentato il grado di flessibilizzazione produttiva e organizzativa demandando parte della produzione all'esterno senza tuttavia intaccare le modalità produttive tayloristiche, la ristrutturazione tecnologica dei primi anni Ottanta, con l'introduzione delle tecnologie informatiche, tende alla flessibilizzazione della produzione interna alla grande fabbrica fordista, favorendone lo smantellamento e la trasformazione in fabbrica "snella".

Il rapporto tra piccola e grande impresa inizia a modificarsi in maniera più evidente; la piccola impresa assume un ruolo non più complementare, come nella prima fase del decentramento, ma strategicamente alternativo a quello finora svolto dalla media e grande impresa.

Quest'ultima si ristruttura, riduce i volumi produttivi ed espelle forza lavoro, usando più o meno massicciamente i cosiddetti "ammortizzatori sociali", *naturalmente* finanziati con denaro pubblico (secondo la nota logica della socializzazione delle perdite e della privatizzazione dei profitti). Parte della piccola impresa, quella più dinamica, in un contesto di ripiegamento e di ristrutturazione di media impresa, grazie all'adozione delle nuove tecnologie flessibili che contemplano la possibilità di automatizzare parzialmente la produzione anche in presenza di minori livelli produttivi, è così in grado di recuperare il margine di competitività e di diventare concorrente della grande impresa.

L'aumento del peso della piccola dimensione avviene sia nel triangolo industriale che nelle aree di industrializzazione diffusa, caratterizzate dalla presenza di qualche isola fordista. In particolare nell'area nord-orientale e centrale-adriatica dell'Italia, dove esisteva già un tessuto di imprenditorialità diffusa fondato sulla figura del metalmezzadro, il sistema organizzativo delle piccole imprese si potenzia lungo coordinate di specializzazioni monosettoriali con forme di organizzazione di tipo distrettuale. Ciò consente

⁴² Nota sulla legge quadro del '77 (vedere su Gallino, *Il declino dell'Italia industriale*)

lo sfruttamento massimo delle economie esterne, vale a dire: trasporto, lavorazioni specifiche in unità produttive diverse interdipendenti tra loro lungo un unico ciclo di produzione e creazione di infrastrutture istituzionali e finanziarie ad hoc. Tale processo di regolazione della produzione assume connotati interclassisti, con livelli di conflittualità molto bassi, essendo i lavoratori inseriti in una enorme rete di contrattazione individuale e mista tra lavoro autonomo di II° generazione e lavoro salariato tradizionale.

Questa seconda fase dello sviluppo della piccola dimensione segna una ridefinizione della gerarchia tradizionale tra piccola e grande dimensione a vantaggio della piccola impresa. Si tratta di una fase che dura però solo quattro o cinque anni.

Se è vero infatti che la piccola impresa è in grado di essere strutturalmente più flessibile in termini di produzione, di minor costo e quindi di sfruttamento del fattore lavoro, di miglior rapporto con i clienti, di maggior cura in alcune produzioni e via dicendo, e riesce a essere flessibile anche dal punto di vista tecnologico grazie all'utilizzo delle nuove tecnologie informatiche, sistemi di automazione flessibili, i primi sistemi cad. ecc., è altrettanto vero che la possibilità di utilizzare a proprio vantaggio questi fattori competitivi dura solo per il periodo che va dal 1979 al biennio '85-'86.

Nel momento stesso in cui la grande impresa si ristrutturava e diventava anch'essa flessibile, i rapporti gerarchici precedenti tendono di nuovo a riprodursi seppur in forma diversa. Se nel periodo fordista la grande impresa era essenzialmente rigida e su questa rigidità basava la sua capacità di penetrazione nella competizione internazionale, a differenza della piccola dimensione non in grado di sfruttare appieno le economie di scala, sul finire degli anni Ottanta - inizio anni Novanta le due tipologie di imprese, quella piccola e quella grande, sono entrambe flessibili; siamo quindi di fronte ad un cambiamento strutturale molto profondo.

Non si può infatti oggi riproporre la dicotomia, piccola e grande impresa, così com'era avvenuto negli anni Sessanta e Cinquanta. Si può riproporre però la stessa relazione gerarchica; il processo di flessibilizzazione della grande impresa, la possibilità per essa di investire massicciamente in Ricerca&Sviluppo e la sua capacità di sfruttare le nuove tecnologie molto più di quanto può fare la piccola impresa le consentono di gestire la rete logistica della produzione e di demandare alla piccola impresa settori sempre più ampi della propria produzione, spesso in modo centralizzato e gerarchico.

Si entra così nell'attuale terza fase dell'evoluzione del rapporto tra piccola ed grande impresa, caratterizzata nel Nord-Ovest dallo sviluppo di reti di subfornitura sempre più complesse e diversificate e nel Nord-Est dall'inizio del processo di metamorfosi delle cosiddette reti di piccole imprese. Ha inizio, infatti, nella seconda metà degli anni Ottanta un processo di trasformazione dei distretti industriali che li porta a modificarsi spesso in

strutture di mercato di tipo oligopolistico; dalla classica struttura del distretto, costituita da relazioni orizzontali fra piccole imprese concatenate a monte e a valle con altre imprese all'interno di relazioni più o meno paritarie, si passa a strutture produttive in cui due o tre imprese acquistano una leadership forte. Il numero di imprese che operano all'interno del distretto con funzioni di subfornitura tende a crescere mentre esse decrescono come importanza strategica. La produzione finale è sempre più demandata ad un numero ristretto di imprese che crescono come dimensione, e quindi si iniziano a instaurare rapporti gerarchici di dipendenza all'interno di quelli che una volta erano i distretti e le cui caratteristiche erano la territorialità e la parità tra le imprese.

Se si considerano i distretti di Carpi nell'Emilia o di Castel Goffredo per le calze nel Bergamasco, oppure di Montebelluna per gli scarponi e la scarpe sportive, è facile osservare negli anni Novanta un aumento della gerarchizzazione tra le imprese in presenza di una riduzione nel loro numero: spesso, come nel caso di Carpi e Montebelluna, entra anche capitale esterno (sia italiano che internazionale), con la conseguente perdita di identità capitalistica locale e l'inizio di un processo di internazionalizzazione e di delocalizzazione della produzione che rende il distretto sempre meno autonomo e autopropulsivo e sempre più simile alla struttura a rete sul modello Benetton.

Ciò che continua ad essere presente è l'elevatissima flessibilità del lavoro e la sua crescente precarizzazione, a fronte di un centro decisionale e organizzativo che tende ad allontanarsi anche dal punto di vista territoriale.

3.2. Le nuove conflittualità del lavoro e l'emergere del lavoro autonomo nell'industria italiana.

Parallelamente alle mutazioni della struttura produttiva e al modificarsi dei rapporti tra piccola e grande impresa, è necessario analizzare anche la scomposizione delle soggettività del lavoro.

L'aumento di flessibilità nel mercato del lavoro, il passaggio da tecnologie meccaniche a tecnologie di comunicazione e l'introduzione di nuove formule organizzative imprenditoriali portano a una crescente segmentazione del mercato del lavoro. Alla rottura dell'omogeneità dell'operaio massa, alla scomposizione dell'unità produttiva centrale - la fabbrica - e alla sua diffusione sul territorio, segue la perdita di centralità del lavoro dipendente a tempo indeterminato e la sua trasformazione in una serie di attività indipendenti, di prestazioni d'opera e di forme di lavoro atipiche, subordinate o non, autonome o eterodirette⁴³.

Il prestatore d'opera tende a diventare la tipologia prevalente della nuova forza lavoro nel modello di accumulazione flessibile; in alcune aree del Nord-Est, il lavoratore autonomo eterodiretto già oggi rappresenta la

⁴³ Su questi temi, cfr. S.Bologna, A.Fumagalli, *Il lavoro autonomo...*, op. cit..

componente principale della forza-lavoro industriale e terziaria. Questa tendenza sarà sempre più marcata nel futuro, se si pensa che nei primi anni del XXI secolo il 70% circa degli avviati al lavoro in Lombardia sono inseriti in un contesto di regolazione contrattuale atipica e autonoma. Si tratta di soci di cooperative, artigiani con contratto di apprendistato, di detentori di partita Iva e di collaboratori a ritenuta d'acconto del 19%, continuativi o occasionali.

L'estensione di queste forme di lavoro va di pari passo con l'incremento dei livelli di flessibilizzazione del mercato del lavoro che rompono la classica dicotomia: *lavoro dipendente - lavoro indipendente*, di fordista memoria. La loro diffusione è inoltre trasversale e riguarda le diverse tipologie delle mansioni lavorative, favorendo il superamento della divisione, anch'essa fordista, tra fase della progettazione e fase dell'esecuzione e quindi, in ultima analisi, tra lavoro intellettuale e lavoro manuale.

Parallelamente, l'introduzione e la diffusione delle tecnologie informatiche, se da un lato necessitano di una maggiore formazione professionale e quindi favoriscono una crescente segmentazione delle mansioni lavorative sulla base dei diversi livelli di saper fare (i cd. *skills* dei lavoratori), dall'altro rendono più controllabili e misurabili (in termini di produttività e di *performance*) la maggior parte delle mansioni intellettuali, svilendone il contenuto. Il precariato intellettuale o semi-intellettuale si sta sempre più estendendo e confondendo con le mansioni puramente esecutive, non più di stampo progettuale come nel periodo fordista. Da questo punto di vista, la divisione tra lavoro manuale e lavoro intellettuale, figlia della separazione fordista tra esecuzione e progettazione, sta assumendo connotazioni nuove, che dovrebbero essere maggiormente approfondite.

L'inserimento di questi lavoratori come parte integrante del ciclo produttivo e componente essenziale all'interno dei processi di esternalizzazione pone una questione fondamentale per il controllo stesso dell'attività e delle condizioni di lavoro sia nelle medie-grandi imprese che nelle aree a industrializzazione diffusa. Da una parte vi è infatti l'obsolescenza dello Statuto dei Lavoratori, fatto su misura per una categoria di lavoratori (i salariati a tempo indeterminato) che oggi rappresentano solo una parte, pur se ancora consistente, del mondo del lavoro, destinata però a diventare sempre più minoritaria, dall'altro le relazioni industriali vengono regolate ancora oggi sul principio della contrattazione collettiva, quando una fetta sempre più vasta e crescente di lavoratori è sottoposta a contrattazione individuale.

Negli ultimi dieci anni, infatti, la flessibilità del lavoro ha fatto passi da gigante anche dal punto di vista legislativo. Nonostante il fatto che ancora oggi sia un luogo comune parlare di rigidità nel mercato del lavoro, si può affermare che, dal 1997, di fatto il mercato del lavoro italiano è il più flessibile d'Europa. Esso, infatti, ha subito una strisciante ma drastica riforma nei primi anni Novanta, che ha strutturalmente modificato la

regolazione delle assunzioni e delle dimissioni in funzione di un rilevante incremento dei vari livelli di flessibilità. È possibile individuare quattro livelli di flessibilità del lavoro.

α. Flessibilità delle mansioni

Tale flessibilità ha subito un notevole incremento in seguito al maggior peso dei lavoratori autonomi. Tuttavia è riscontrabile anche all'interno della categoria dei lavoratori dipendenti, attraverso una riforma del meccanismo delle assunzioni. Da un lato, la legge 223 del 1991 delinea la riforma dell'ufficio di collocamento tramite il definitivo passaggio dalla chiamata numerica alla chiamata nominativa. Già nel 1984, era stato introdotto il concetto della chiamata nominativa, pur se in proporzione contenuta (30%). Tale limite, non applicabile alle imprese con meno di 10 dipendenti, non è mai stato rispettato. Ad esempio già nel 1986, secondo uno studio Cer (*Rapporto Cer*, n. 4/1993, Centro Europa Ricerche), ben 96.188 lavoratori vennero assunti sulla base della chiamata nominativa e solo 34.781 sulla base della chiamata numerica. Da questo punto di vista, la legge 223, con l'abolizione definitiva della chiamata numerica, non ha fatto altro che prendere atto di un dato di fatto.

Dall'altro, la firma dei nuovi contratti nazionali di lavoro nel corso degli anni Novanta porta alla sempre minor definizione delle diverse mansioni del lavoratore, con l'effetto di favorire la formazione di un esecutore polivalente. Da questo punto di vista, l'estensione della contrattazione atipica, con l'introduzione di figure come il contratto di formazione-lavoro, l'apprendistato e lo stage favoriscono questa tendenza verso una maggior flessibilità e interscambiabilità delle mansioni.

β. Flessibilità oraria e della durata del rapporto di lavoro

Il graduale declino del contratto di lavoro a tempo indeterminato, tipico del modello fordista, viene compensato dall'aumento del peso dei contratti di lavoro a tempo regolato e determinato a seconda delle esigenze della produzione. Il processo di flessibilizzazione della prestazione lavorativa e la deregolamentazione del mercato del lavoro iniziano in Italia negli anni Ottanta. Tra i provvedimenti degli anni Novanta è necessario ricordare la legge 236 del 19 settembre 1994, che ha aggiunto la possibilità di assumere lavoratori con contratto di stage in apprendistato, la legge 299 del 16 maggio 1994, che ha esteso l'uso della mobilità e dei contratti di formazione-lavoro e disciplinato i contratti di solidarietà (secondo i quali, i lavoratori, in parte, si fanno carico, a loro spese, delle difficoltà economiche dell'impresa di appartenenza). Nel frattempo, l'ennesimo accordo concertativo tra le parti sociali (sempre sotto il cappello dei governi di Centro-sinistra), quello del 24 settembre 1996, denominato eufemisticamente "accordo per il lavoro",

consente, l'anno seguente, l'approvazione della legge che più di tutte sancisce in modo definitivo e irreversibile il via libera alla flessibilità totale della domanda di lavoro da parte delle imprese, la legge 196 del 24 giugno 1997, denominata "pacchetto Treu", dal nome del ministro del lavoro allora in carica. In essa, si introduce il "lavoro interinale" (art. 1-11), si estende l'uso dei contratti a termine (art. 12), dei contratti a tempo parziale (anche per i titolari di laurea, con possibilità di distacco dal pubblico al privato a costo zero per l'impresa privata, art. 14), l'allungamento della durata dei contratti di formazione-lavoro nelle aree depresse, (art. 15), lo sviluppo dei contratti di apprendistato, ecc., ecc.

Lo scopo dichiarato della Legge Treu è di flessibilizzare i parametri di entrata nel mercato del lavoro, favorendo in tal modo l'occupazione. Di fatto, invece favorisce un costante e crescente processo di sostituzione del lavoro a tempo indeterminato con lavoro precario. Ed è infatti questo l'obiettivo non dichiarato ma effettivo di questa legge, in seguito alla quale si assiste al boom della contrattazione atipica, soprattutto nella fase di entrata nel mercato del lavoro. Il completamento della flessibilizzazione e deregolamentazione dei meccanismi di assunzione arriva a totale compimento con la legge 469 del 23 dicembre 1997, che impone il decentramento e la privatizzazione del collocamento.

Tale processo si innesta su un tessuto produttivo strutturalmente flessibile caratterizzato da elevato decentramento, fondato su una dimensione d'impresa molto limitata con scarsa presenza delle organizzazioni sindacali. Ne consegue che in Italia, la quota di lavoro autonomo è più che doppia rispetto all'Europa o agli Stati Uniti e che il numero dei lavoratori a cui può essere applicato lo Statuto dei lavoratori è inferiore al 30% dell'intera forza-lavoro. Il mercato del lavoro in Italia inoltre, in tema di tassi di mobilità non ha nulla da invidiare a quello statunitense. Questo triste primato è essenzialmente da imputare alle forze politiche del centro-sinistra e alla concertazione sindacale, proseguita, dopo la legge Treu, con il Patto di Natale del 1998 e lo sviluppo dei patti territoriali e d'area.

Tuttavia, alle soglie del 2000, pare che tutto ciò non sia ancora sufficiente. Una volta flessibilizzato il salario e deregolamentato il meccanismo delle assunzioni, occorre intervenire sui licenziamenti e sulle stesse modalità concertative delle relazioni sindacali.

Su queste materie, è ancora il governo di Centro-sinistra, prima presieduto da D'Alema, poi da Amato, a dare il là. Sarà poi il governo Berlusconi a continuare l'opera, con la presentazione il 3 ottobre 2001 del libro bianco sul mercato del lavoro in Italia, nel quale si tratteggiano le linee guida dell'intervento governativo vecchio e nuovo.

Nel testo, oltre ad una dettagliata analisi del mercato del lavoro in Italia, vengono proposte una serie di misure di intervento che vertono su tre punti principali:

- incrementare la flessibilità di assunzione tramite l'introduzione di nuova tipologia contrattuale di lavoro: il lavoro a progetto;
- sviluppare la flessibilità in uscita, tramite una revisione dell'art. 18 dello Statuto dei Lavoratori (Legge 300 del 20 maggio 1970), argomento che poi diviene centrale nella delega relativa alla Legge Finanziaria per il 2002 in materia di riforma del mercato del lavoro;
- ridurre la contrattazione collettiva a vantaggio della contrattazione individuale.

[Aggiungere aggiornamento sulla Legge 30](#)

γ. Flessibilità salariale

Sulla flessibilità salariale c'è poco da aggiungere a ciò che è già tristemente noto. Numerosi sono stati i momenti dell'azione concertativa tra i sindacati confederali e le controparti (associazioni imprenditoriali e governo) che hanno introdotto elementi crescenti di flessibilità nella retribuzione salariati ampliando lo spettro delle differenziazioni. Oltre agli accordi salariali del Luglio 1992 e 1993 occorre ricordare i contratti integrativi di alcune grandi realtà produttive, che di fatto stanno portando alla ricostituzione di quelle gabbie salariali che sono l'indicatore principale di alta variabilità del salario. I recenti accordi del cd. "patto per l'occupazione" per le aree di crisi, siglato nel settembre 1996 ne sono solo l'ultima eclatante dimostrazione. Ma sullo stesso piano si collocano anche tutti quegli accordi che fanno dipendere le retribuzioni salariali dall'andamento economico dell'impresa e quindi vincolano la dinamica salariale a quella degli utili aziendali. Da variabile indipendente, teorizzata negli anni Settanta, il salario si sta sempre più trasformando in variabile residuale.

δ. Mobilità del lavoro

Il fatto che buona parte dell'occupazione industriale e terziaria in Italia faccia riferimento ad unità produttive di piccole dimensioni ha da sempre costituito un fattore rilevante per la mobilità del lavoro, che nell'ultimo decennio è ulteriormente cresciuta. Il tasso di mobilità nell'industria italiana, vale a dire il grado di turn-over della manodopera misurato dal numero dei licenziamenti e delle assunzioni rispetto al totale degli occupati vede un livello che è secondo solo agli Stati Uniti e nettamente superiore alla media dei paesi europei (intorno al 44% in Italia contro il 48% degli Usa). La differenza tra i due paesi è costituita dal fatto che negli Usa tale indicatore è più o meno costante indipendentemente dalla dimensione delle imprese, mentre in Italia presenta valori molto differenziati a seconda della dimensione delle unità locali (molto alto nelle piccole imprese e molto basso nelle imprese con più di 500 addetti). Tuttavia, le ultime disposizioni

legislative in materia di assunzioni (precedentemente ricordate) e soprattutto l'introduzione delle liste di mobilità in assenza di sussidi di disoccupazione (legge 223 del 1991), hanno di fatto favorito una maggior mobilità soprattutto nelle grandi imprese.

ε. Il ruolo delle imprese cooperative e la figura del socio-lavoratore

Nell'ultimo decennio, in concomitanza con le trasformazioni produttive ed organizzative precedentemente ricordate, le società cooperative, in particolare quelle di lavoro e di servizi, interagiscono con le imprese private e statali, offrendo ad esse prestazioni a costi contenuti e manodopera più docile e adattabile, più efficiente e produttiva. L'organizzazione dell'impresa cooperativa assume i modelli e i metodi del capitalista privato, facendo valere le regole del profitto e del comando d'impresa sui soci-lavoratori, ormai regolati da obblighi di prestazione del tutto simili a quelli dei lavoratori subordinati; le strategie dei singoli dipartimenti e delle varie aziende invece, vengono prestabilite dalla direzione della Lega delle Cooperative, al fine di garantire competitività sui mercati nazionali e internazionali.

La Lega delle Cooperative intuisce, sin agli inizi degli anni Ottanta, le trasformazioni dei processi di accumulazione e coglie il corso di ciò che impropriamente viene definita come "terziarizzazione", in pratica l'estromissione dalle grandi aziende di segmenti di produzione e/o di gestione, le cui attività sono poi reintrodotte in veste di appalti di beni e servizi, mediante contratti pressoché continuativi con imprese, microimprese e cooperative.

La Lega delle Cooperative usufruisce di un osservatorio privilegiato, sia come soggetto imprenditore ben integrato nei rapporti di produzione vigenti, sia come associazione connessa al movimento sindacale e ai partiti della sinistra: anche per queste ragioni, il movimento cooperativo è il *luogo di sperimentazione* di nuove forme di produzione flessibile.

“La contraddittorietà del movimento delle cooperative sta invece proprio nell'esigenza di coniugare efficienza capitalistica con delle finalità sociali che appaiono sempre più incompatibili con l'attuale logica dell'impresa flessibile. Tale contraddizione arriva sino al punto di considerare positive le recenti trasformazioni del mercato del lavoro italiano, tese piuttosto a rendere più flessibile e spregiudicato l'uso del lavoratore e a renderlo sempre più dipendente dalle esigenze dell'accumulazione imprenditoriale”⁴⁴.

In particolare, la cooperativa assume due importanti ruoli nevralgici: l'introduzione del lavoro interinale come forma più elevata di flessibilizzazione del lavoro e lo sfruttamento delle potenzialità del settore *non profit*, apertesi in conseguenza dello smantellamento del *welfare state*. Per quanto riguarda il primo aspetto, l'attività delle cooperative come fornitori di servizi di trasporto, di manutenzione e di supporto alla

⁴⁴

produzione in senso lato, consente spesso l'introduzione, nell'ambito delle fasi di produzione manifatturiera, di squadre di lavoratori esterni alle aziende. Sempre più numerosa è la quota di lavoratori non dipendenti che opera a stretto contatto con i lavoratori dipendenti di un'impresa col fine di svolgere le più svariate mansioni di supporto. Da simili situazioni alla creazione di vere e proprie squadre di lavoratori esterni da aggiungere a quelli interni nei periodi di picchi di produzione o in altre occasioni il passo è breve. Recenti ricerche in aree ad alta industrializzazione mostrano che forme semilegali o del tutto illegali di lavoro interinale e più in generale di lavoro nero tendono a crescere in modo correlato all'aumento della flessibilizzazione del lavoro. In altre parole, il processo di flessibilizzazione crescente non è slegato dal diffondersi di forme di lavoro occulto. Se nell'epoca fordista, la rigidità del lavoro poteva essere considerata (anche se spesso a torto) come una delle concause del lavoro nero e quindi della sua diffusione, nell'odierna era di accumulazione flessibile, il lavoro nero diventa una delle possibili forme di erogazione della prestazione lavorativa laddove vi è un'offerta disponibile e pronta a piegarsi a causa della necessità di reddito e/o per riemergere da fenomeni di esclusione sociale e/o legale (disoccupati, immigrati clandestini, ecc.). La compresenza di forme diverse di lavoro, da quelle professionali ad alto livello di specializzazione a quelle pre-fordiste (lavoro a domicilio, nero, ecc.) sono oggi la caratteristica dominante. Il sistema delle cooperative è una delle principali vie che permettono la diffusione delle tipologie di lavoro a più alta intensità di sfruttamento.

Per quanto riguarda, invece, il secondo aspetto, lo smantellamento progressivo dello Stato sociale (a cui non corrisponde la somministrazione, tramite altre agevolazioni varie, di quei benefici a suo tempo pattuiti) in concreto conduce alla cessione ai privati di importanti servizi ad alto valore aggiunto, sino ad ora erogati dallo Stato (dalla sanità all'istruzione fino alla regolazione del mercato del lavoro).

Gli imprenditori non solo potranno esercitare direttamente la loro egemonia sui servizi privatizzati ma potranno lucrare su di essi attraverso il mercato del lavoro adattabile e intermittente del *non profit*⁴⁵, con maggior livelli di flessibilità e quindi di sfruttamento: salario ridotto, intensificazione del lavoro, limitazione del conflitto, modularità della prestazione e capacità di ricatto verso i ribelli.

L'*impresa non profit* diventa così uno strumento per avviare i vari progetti di privatizzazione dei servizi pubblici più importanti, alleggerire le imposizioni fiscali sui profitti d'impresa e impiegare quelle risorse economiche liberate a sostegno dei progetti di riorganizzazione dei processi di produzione.

In questo contesto, i meno tutelati saranno proprio quei lavoratori inseriti nel sistema delle imprese cooperative, che sembrano operare senza finalità

⁴⁵ Nota su *Critica della ragion non-profit*.

lucrativa. I rapporti interpersonali che si costituiscono all'interno delle cooperative, la cultura della solidarietà, l'efficienza produttiva, il conformismo e le dinamiche imitative di gruppo, sono tra gli stimoli che condizionano i comportamenti dei membri di questi organismi. L'efficienza dei soci-lavoratori nell'erogare lavoro sarà tanto maggiore e di buona qualità, quanto più forte sarà l'influenza delle motivazioni ideali, che li rende partecipi di un sistema comunitario di valori, che li integra e li premia per la loro condivisione di quei principi e per la loro messa in pratica, sollecitandoli ad essere sempre più produttivi. Ne consegue che *il lavoratore delle cooperative (il socio-lavoratore) rappresenta la tipologia ideale del lavoratore nel paradigma dell'accumulazione flessibile.*

* * * * *

Nell'ultimo decennio l'aumento della flessibilità del lavoro dipendente si è realizzata con un crescente predominio della contrattazione individuale sulla contrattazione collettiva, nonostante l'azione politica dei sindacati maggiormente rappresentativi (o proprio a causa d'essa). Il prevalere della contrattazione individuale ha di fatto assimilato il lavoro dipendente al lavoro autonomo. Ne è conseguito un costante aumento di quella zona grigia tra lavoro dipendente e lavoro autonomo che oggi costituisce motivo di grande dibattito nel mondo dei giuslavoristi. La spiccata convergenza tra la prestazione di lavoro dipendente, che tende sempre più a divenire, in presenza della diffusione delle tecnologie di comunicazione, una sorta di "cooperazione individuale", e quella di lavoratore autonomo eterodiretto, definito da S. Bologna "di seconda generazione", ha comportato il nascere di una competizione tra le due figure, tanto maggiore quanto la prestazione di lavoro diviene simile. Si sviluppa in questo modo una forte conflittualità tra lavoratore dipendente e lavoratore autonomo eterodiretto. I primi accusano i secondi di influenzare negativamente le proprie condizioni di lavoro grazie all'esistenza di una sorta di "dumping sociale" in termini di condizioni contrattuali e remunerazione. I secondi, invece, spesso *non* si considerano più facenti parte della classe dei salariati e quindi si ritengono una componente di quel *ceto medio* che aspira ad essere integrato all'interno delle classi dirigenti ma che subisce in modo sempre più pesante la disillusione e la frustrazione di un'attività di lavoro che di fatto, in molte occasioni, non è per nulla differente da quella di un qualsiasi salariato, se non per i maggiori oneri fiscali e sociali ad essa collegati.

La crescente conflittualità sul mercato del lavoro come causa del predominio della contrattazione individuale su quella collettiva e la crisi delle forme tradizionali, di matrice fordista, di rappresentanza del lavoro assumono diverse connotazioni, non solo tra le diverse attività professionali ma anche sul piano razziale e della differenza di genere. In particolare, quest'ultimo aspetto riveste un'importanza che vale la pena sottolineare.

Una delle caratteristiche più rilevanti della recente dinamica del mercato del lavoro italiano è rappresentata dal fenomeno della femminilizzazione del lavoro. Nel corso degli ultimi due decenni il tasso di attività femminile è aumentato sino a raggiungere un valore intorno al 34,1% contro il 59,6% dei maschi. Tale fenomeno va di pari passo con l'incremento di flessibilità del lavoro e con la fine della tradizionale divisione di genere di stampo fordista che vedeva l'uomo lavoratore e la donna casalinga. La questione che ci si pone è dunque se l'aumentata flessibilità del mercato abbia consentito una maggior partecipazione femminile aprendo varchi di liberazione per la donna oppure se l'incremento della partecipazione femminile è imputabile esclusivamente al fatto che tale flessibilità, favorendo forme di precarizzazione del lavoro e quindi una diminuzione media della qualità del lavoro, sia andata invece incontro ad una maggiore disponibilità femminile all'accettazione di attività lavorative meno garantite e più incerte, con remunerazioni minori, ecc. La risposta varia al variare delle prestazioni lavorative e dei settori di impiego, creando in tal modo situazioni differenziate anche a parità di mansioni e favorendo il sorgere di conflittualità sia tra le stesse donne che tra uomo e donna. Se, in alcuni casi, l'incremento di flessibilità può consentire un maggiore presenza femminile, in altri diventa un ostacolo per le stesse donne quando rende difficoltosa la possibilità di coniugare attività di produzione e attività di riproduzione. È questo ad esempio il caso di molte realtà locali nel settore tessile lombardo. Qui la richiesta da parte dei datori di lavoro di elevata flessibilità sempre meno viene accettata dalle donne e ciò porta ad una diminuzione della tradizionale e maggioritaria presenza femminile.

Tali realtà sono dunque foriere di potenziali conflittualità anche a livello di genere, nel momento in cui si crea una incompatibilità tra una maggior disponibilità femminile a sopportare turni e orari pesanti ed i vincoli posti alla donna dalla cd. "doppia presenza".

In generale, il processo di femminilizzazione del lavoro si accompagna ad un peggioramento delle condizioni di lavoro: il passaggio dalla famiglia mono-reddito di stampo fordista ad una situazione prevalente in cui tutti i familiari lavorano, condizione necessaria per mantenere il medesimo livello di consumi, lungi dal rappresentare per la maggior parte delle donne un'opportunità di liberazione, consiste invece in un allargamento della gabbia della discriminazione di genere.

3.3. La conflittualità territoriale

La crisi della rappresentanza delle nuove forme di lavoro è particolarmente evidente per il lavoro autonomo eterodiretto. Questa nuova forza-lavoro flessibile, autonoma e precarizzata, non è sottoposta a nessuna regolazione e non gode di alcuna forma di rappresentanza politica e sociale. Non è stata

rappresentata politicamente dalla sinistra e dal sindacato, in quanto non sono lavoratori dipendenti; non è stata rappresentata neanche dai tradizionali partiti della borghesia e dell'imprenditoria, partiti di centro, cattolici o meno. È diventata invece un humus molto ricco per il proselitismo della Lega Nord. La nuova figura sociale infatti, oltre ad essere il risultato delle trasformazioni organizzative e tecnologiche del capitale, è portatrice di nuove soggettività che scardinano i tradizionali meccanismi di rappresentanza, definiti o dalla classe o dalla chiesa. Da un lato, infatti, viene meno il nesso "fabbrica-partito-Stato" come strumento di rappresentanza politica delle classi subalterne ed operaie, dall'altro di converso, con lo smantellamento della Democrazia Cristiana, perde rilevanza la "parrocchia" come luogo di aggregazione di interessi e di socialità. La rottura del nesso "fabbrica-partito-Stato" è particolarmente evidente nelle realtà suburbane delle metropoli fordiste del Nord-Ovest, mentre la decadenza della parrocchia come luogo di inserimento lavorativo e sociale è più avvertito nel Nord-Est.

La Lega si inserisce in questi vuoti grazie all'introduzione di un nuovo principio di rappresentanza, l'identità territoriale. Il territorio diventa la dimensione spaziale di riferimento non solo perché costituisce il luogo dove si attua la prestazione di lavoro e dove si vive (e quindi si sostituisce alla "fabbrica" e alla "parrocchia"), ma anche perché costituisce un formidabile strumento di ricomposizione di soggettività lavorative individuali fra loro non comunicanti. La difesa del territorio contro le contaminazioni e le culture "esterne" da una parte e la difesa della ricchezza economica e sociale prodotta al suo interno dall'altra diventano elementi per definire un'identità individuale che trova fattori di omogeneizzazione nella lotta contro l'esosità del fisco dello Stato o contro la presenza di extracomunitari.

Il fenomeno della Lega, dunque, si inserisce nel contesto dei rapporti tra piccola e grande impresa sul lato della produzione e nella conflittualità tra lavoratori autonomi eterodiretti e lavoratori dipendenti sul lato del lavoro.

L'incapacità da parte della sinistra e del sindacato di comprendere la simultanea presenza sul mercato del lavoro di diverse tipologie di lavoratori, tutte subordinate all'esigenza di flessibilità dell'accumulazione capitalistica e inseriti in una dinamica di riduzione costante dei redditi da lavoro, è stata così la causa principale del sorgere di conflittualità tra lavoratori stessi e non ha permesso di cogliere l'esistenza di un'unica centrale di comando sul lavoro, pur nelle sue diverse forme.

L'interclassismo della Lega deriva proprio da questo vuoto di rappresentanza di interessi sociali ed economici, dall'accomunare in unico quadro politico realtà apparentemente indipendenti (ma di fatto subordinate e quindi con un notevole livello di insoddisfazione) come l'insieme dei lavoratori autonomi e parte della piccola impresa. In tal modo lavoratori autonomi e piccoli imprenditori vengono considerati come unico soggetto

politico ed economico, asse portante dello sviluppo economico locale, aventi la stessa identità territoriale e gli stessi nemici da combattere.

Negli anni Novanta, dunque, nell'Italia settentrionale si presenta una situazione socio-economica molto variegata: piccole imprese specializzate e dell'indotto con stretti rapporti di subfornitura convivono con medie-grandi imprese flessibili, reti di piccole imprese contoterziste, spesso costituite da ditte individuali o da lavoratori autonomi, operano sottoposte alla stretta dipendenza da centri decisionali unici, secondo il modello Benetton o Stefanel. Esistono poi nel Nord-Est modelli misti come Luxottica, dove sono presenti sia una produzione concentrata in uno stabilimento di fordista memoria che un tessuto esterno di subfornitura. A ciò si aggiungano le nuove fabbriche post-fordiste ristrutturata, ipertaylorizzate e ad alto tasso di sfruttamento e produttività, come la Zanussi di Pordenone.

Ogni area territoriale del tessuto industriale del nord italiano può dunque essere considerata un'area ad elevata specializzazione organizzativa ancor prima che produttiva. La dimensione locale assume un connotato di fattore strategico anche nel delimitare e definire le politiche di penetrazione commerciale a livello internazionale. La difesa del territorio assume così anche la valenza di difesa delle particolarità dell'area ed il mantenimento di standard produttivi adeguati agli aumentati livelli competitivi mondiali. La conflittualità territoriale si manifesta così sia nel rifiuto di qualsiasi ingerenza esterna e nella lotta a qualunque minaccia proveniente "da fuori" che nella competizione con i territori limitrofi.

4. La dinamica delle conflittualità e i fattori di ricomposizione sociale

La flessibilità tecnologica, produttiva e del lavoro che caratterizza nelle sue diverse forme il paradigma dell'accumulazione flessibile ha nel breve termine un effetto disgregante e rompe tutte le uniformità sia economiche che sociali che la rigidità fordista aveva creato. Inoltre, il passaggio dalle tecnologie meccaniche a quelle della comunicazione, che è stato alla base della flessibilizzazione dei comportamenti e delle tipologie di organizzazione economica oggi esistenti, ha riportato alla ribalta il ruolo dell'individualismo come parametro di erogazione-misurazione-remunerazione non solo dei saperi e della cultura, ma anche della performance economica. La stessa distribuzione asimmetrica dei saperi come dell'informazione diventa fonte di specializzazione produttiva e quindi di elevata differenziazione nella produzione. Mai la varietà inter e intraindustriale così come l'asimmetria delle prestazioni lavorative ed il moltiplicarsi delle tipologie sia d'impresa che di lavoro hanno raggiunto livelli tanto elevati. Tuttavia l'elevata frammentazione oggi esistente non è scevra da elementi di omogeneizzazione e di ricomposizione sia economica che sociale. Ed è proprio la dinamica delle nuove conflittualità sorte

all'interno dell'accumulazione flessibile a creare i presupposti per il loro superamento.

È possibile infatti cogliere oggi alcune tendenze che si oppongono alla costante differenziazione e frammentazione del mondo produttivo e alla logica del "tutti contro tutti", cioè a quella logica individualista-liberista oggi tanto propagandata e di moda anche negli ambienti del centro-sinistra e supinamente accettata dai sindacati confederali.

Tali tendenze dipendono in ultima analisi dalla metamorfosi continua dei rapporti gerarchici tra capitale e lavoro (e quindi sono da indagare all'interno della sfera tecnologica e produttiva), sia dagli effetti che tali metamorfosi hanno sui rapporti gerarchici fra Stati e soprattutto tra macroaree internazionali. Per questo possiamo parlare di *ricomposizione tecnologica* e *ricomposizione valutaria*, dove la dinamica del progresso tecnologico e la regolazione dei tassi di cambio sono i principali strumenti per definire le nuove gerarchie interne ed internazionali, comunque tese a mantenere il primato delle varieguate tipologie del capitale finanziario e produttivo sulle soggettività del lavoro.

4.1. *La ricomposizione tecnologica.*

A partire dalla seconda metà degli anni Settanta, allorché le invenzioni elettroniche, informatiche e delle telecomunicazioni hanno cominciato a trasformarsi in innovazioni tecnologiche e a diffondersi all'interno dei sistemi di produzione, l'evoluzione del progresso tecnologico, oltre ad assumere una valenza strategica di estrema rilevanza, è diventata sempre più rapida. Rimanere oggi sulla frontiera tecnologica significa eseguire processi di trasformazione e adeguamento delle proprie capacità produttive in modo sempre più repentino. Se nei primi anni Ottanta ciò significava possedere un'organizzazione produttiva sufficientemente duttile e flessibile, alle soglie del secondo millennio la faccenda si fa molto più complicata.

Le tecnologie informatiche sono infatti caratterizzate da un elevato livello di *appropriabilità* e di *cumulatività*. In altre parole, ciò significa che ogni volta che si scopre un nuovo materiale o un nuovo processo di produzione, esso diventa difficilmente imitabile non solo per l'esistenza di brevetti e copyright, ma per la presenza di forte *economie di apprendimento*. Infatti, il processo cognitivo di creazione del "sapere" è sempre più il frutto di attività di Ricerca&Sviluppo e quindi l'esito di una strategia di investimento di medio lungo termine che tende sempre più a personalizzare e ad adeguare il processo innovativo alle esigenze particolari ed uniche dell'unità produttiva investitrice. L'asimmetria e la diversità tra le imprese, nonché la coesistenza di diversi moduli logistici di organizzazione, rendono sempre più improbabile che un'innovazione tecnologica per un'impresa possa essere utilizzata senza adeguate modificazioni e procedure di apprendimento da un'impresa concorrente. In secondo luogo, la natura "linguistica" delle

tecnologie informatiche, a differenza della natura statica e ripetitiva della tecnologia meccanica, inserisce elementi intrinsecamente dinamici ed endogeni nel processo di maturazione e sviluppo della conoscenza tecnologica e del relativo sapere. Ne discende che le tecnologie informatiche sono altamente cumulative; il che fa sì che esse non solo sono difficilmente imitabili, ma, anche se lo fossero, difficilmente potrebbero fornire nel breve periodo gli stessi risultati in termini di produttività e profittabilità per la necessità di un continuo e perenne apprendimento. Le economie di scala che ne discendono, denominate *economie dinamiche di scala* (o anche economie di apprendimento), consentono così dei vantaggi competitivi difficilmente colmabili nel tempo. Si tratta di economie di scala di natura diversa di quelle di stampo fordista basate sulla dimensione degli impianti e quindi per definizione *statiche*. In quest'ultimo caso, infatti, l'incremento di produttività dipende semplicemente dal moltiplicarsi degli impianti e delle linee di montaggio, indipendentemente dal fattore tempo. Nel caso delle tecnologie di comunicazione, invece, l'incremento di produttività dipende dal tempo richiesto a sviluppare il continuo apprendimento necessario per adeguare la conoscenza umana all'incessante modificarsi della struttura tecnologica (classico esempio è l'uso del computer e del software).

Questa caratterizzazione delle odierne traiettorie tecnologiche nei settori strategici ad alta intensità tecnologica favorisce la creazione di gerarchie tecnologiche all'interno delle imprese di un medesimo settore e tra gli stessi settori. Tali gerarchie stanno assumendo sempre maggior peso e sempre più difficilmente possono essere contrastate con successo. Il risultato è un incremento della concentrazione tecnologica nelle mani di chi è in grado di influenzare la traiettoria tecnologica stessa, vale a dire nelle medie e grandi imprese oltre che nelle grandi corporation multinazionali. Tale tendenza porta ad una ricomposizione delle gerarchie produttive in un unico modello che vede la grande impresa gestire in modo sempre più autoritario il rapporto di subfornitura e di dipendenza delle imprese di minor dimensioni. Il grado di dipendenza delle imprese minori è tanto maggiore quanto minore è il grado di specializzazione (e di innovazione) della piccola unità produttiva.

Ma tale ricomposizione tecnologica ha effetti anche nella frammentazione e nella dinamica dei saperi. Maggiore è la concentrazione tecnologica, più stretto deve essere il controllo sulle fonti di comunicazione e sull'origine dei saperi. Come fa notare Marazzi⁴⁶, l'adozione di politiche di *downsizing*, di snellimento e di ristrutturazione che comportino la dissoluzione del patrimonio in termini di saper fare, tecnologico e umano, contenuto in un'impresa, se nel breve termine può offrire dei risultati dal lato della riduzione dei costi, alla lunga rischia di rivelarsi controproducente perché comporta l'impossibilità e/o l'incapacità dell'impresa di mantenere un adeguato standard tecnologico in grado di competere con i maggiori

⁴⁶ Cfr. C. Marazzi, *Il posto dei calzini*, Bollati Boringhieri, Torino, 2000

concorrenti. La concentrazione tecnologica quindi richiede anche un aumento della concentrazione produttiva ed un controllo più serrato o più cooperativo sulla catena dei subfornitori. Se quindi il passaggio dalle tecnologie meccaniche a quelle informatiche era stato alla fine degli anni Settanta e nei primi anni Ottanta uno dei principali fattori della frammentazione e della flessibilità produttiva, favorendo l'abbattimento delle economie statiche di scala e delle barriere all'entrata, negli anni Novanta la stessa evoluzione tecnologica diventa fonte di un processo di concentrazione e ricomposizione produttiva.