

economia & lavoro

Anno VII

Marzo-Aprile 1973

N. 2

L. IRACI

*note sull'economia del regresso
tecnico: come la cattiva tecnolo-
gia caccia la buona*

F. CHIAROMONTE

*l'organizzazione del lavoro: i pro-
blemi del movimento sindacale
italiano (II°)*

RELAZIONI INDUSTRIALI

*le relazioni contrattuali in Italia
le relazioni contrattuali nella co-
munità europea*

OSSERVATORIO



EDIZIONI CEDAM - PADOVA

Bimestrale - Sped. in abb. postale - Gr. IV.

economia & lavoro

bimestrale di politica economica e sindacale
anno VII marzo-aprile 1973 n. 2

sommario

ARTICOLO

- Leone Iraci: *Note sull'economia del regresso tecnico: come la cattiva tecnologia caccia la buona* 165

DIBATTITO

- Ferdinando Chiaromonte: *L'organizzazione del lavoro: i problemi del movimento sindacale italiano (I^a)* 211

RELAZIONI INDUSTRIALI

- Le relazioni contrattuali in Italia* (a cura di A. La Porta e D. Valcavi) 243
Le relazioni contrattuali nella comunità europea (a cura di M. Sepi) 267

OSSERVATORIO



EDIZIONI CEDAM
PADOVA

sommaire

ARTICLE

- Leone Iraci: *Notes sur l'économie de la régression technique: comment la mauvaise technologie éloigne la bonne* 165

L'auteur observe que les mécanismes actuels de politique économique favorisent, aussi dans de différentes situations, des procès parasitaires et un développement avec un grand chômage. Cela arrive car la recherche scientifique et les technologies avancées ne sont pas employées pour une exploitation rationnelle des ressources mais sont devenues un nouveau culte faussement efficace, favorisé par le fort pouvoir de pression des groupes qui contrôlent la technologie. En conclusion l'auteur propose l'instauration d'un impôt tellement élevé que les entrepreneurs particuliers, pour l'éviter, doivent employer les ressources seulement pour des buts très sociaux.

DEBAT

- Ferdinando Chiaromonte: *L'organisation du travail: les problèmes du mouvement syndical italien (II)* 211

Dans cette deuxième partie de son essai, l'auteur dédie quelques pages à l'analyse du procès de formation des entrepreneurs italiens; après il concentre son attention sur le rapport entre action syndical et organisation du travail. Ce sujet est analysé à partir de l'immédiat deuxième après-guerre, en particulier au commencement des années '60, et à la période qui commence en 1968 et termine en 1972.

RELATIONS INDUSTRIELLES

- Relations contractuelles en Italie* (par A. La Porta et D. Valcavi) 267
- Relations contractuelles en Europe* (par M. Sepi) 243

summary

ARTICLE

- Leone Iraci: *Some notes about the economy of technical regress: how a bad technology turns away a good one* 165

The writer observes how the mechanism of the actual economic politics helps, also in different situations, parasitic process and a development with a numerous unemployment. That happens because scientific research and advanced technologies are not used for a rational exploitation of resources but are now a new falsely efficient cult, encouraged by a strong pressure power of groups who control technology. In conclusion, the author proposes the creation of such a high tax that private entrepreneurs, in order to escape it, must employ the resources only for very social purposes.

DEBATE

- Ferdinando Chiaromonte: *Work organization: some problems of Italian trade-union movement (II)* 211

The author, in the second part of his essay, shortly analyses the making-process of Italian entrepreneurs class and concentrates his attention on the relationships between trade-union action and work organization. He analyses this subject beginning from the immediate second post-war period, particularly to the beginning of '60 years, and in the period 1968-1972.

INDUSTRIAL RELATIONS

- Contractual relations in Italy* (by A. La Porta and D. Valcavi) 243
Contractual relations in Europe (by M. Sepi) 267





note sull'economia del regresso tecnico: come la cattiva tecnologia caccia la buona

Irrazionalizzazione, costi privati e costi sociali.

Il processo di irrazionalizzazione nell'allocazione delle risorse deriva dalla divergenza — non occasionale ma normale, e in genere anche cumulativa —, tra *optimum* sociale e *optimum* privato nella scelta della composizione della produzione e dei metodi di produzione, cioè della divergenza tra rapporto prodotto privato/costo privato e prodotto sociale/costo sociale.

Perché queste condizioni si verifichino è sufficiente — ed è, naturalmente, il caso più evidente — che si debba pagare un salario, cioè si debba sopportare un costo privato, per disporre di lavoro il cui uso, in presenza di una larga disoccupazione, non ha un costo sociale positivo. Questo aspetto, già rilevato dai classici, insieme ad altri, non è certamente l'unico, ma è indubbiamente prevalente, sia nelle economie sottosviluppate, in cui si assiste a una decisa tendenza a sostituire capitale scarso a lavoro abbondante, sia negli stessi paesi sviluppati, che in genere, sono lontani da una situazione permanente di piena occupazione, e in cui, del resto, i processi di irrazionalizzazione tendono a sostituire con capitale (e, in genere, con molto capitale) proprio quel lavoro che è più abbondante e che meno è suscettibile di occupazioni alternative.

Evidentemente è molto più facile sostituire con impianti « ad alto contenuto tecnologico » il lavoro dei braccianti agricoli che quello degli architetti: senza contare che, per ragioni diverse, sia nelle società sottosviluppate che in quelle sviluppate gli architetti (e gli altri esperti a livello paragonabile, compresi, naturalmente, gli economisti) hanno un potere di pressione, ed eventualmente di protesta, che ai braccianti è sistematicamente conculcato con l'arma della critica e con la critica delle armi: ogni Peterla e ogni Battipaglia¹ ha avuto il suo accompagnamento di sofismi apologetici.

Per es. nel famigerato *Progetto 80* la creazione di attività di cui non si afferma neanche che siano utili — cioè una dichiarata « costruzione di piramidi » come pretesto all'occupazione e alla retribuzione di tecnocrati, « intellettuali » e altri « colletti bianchi » — è proposta sfacciatamente, nello stesso momento in cui si accetta come inevitabile la piena disoccupazione della classe operaia. Per es., il *Progetto 80*² si esprime in questi termini:

« Attraverso l'espansione dei programmi pubblici si apre infine la possibilità di generare un nuovo flusso di domanda di lavoro. Mentre infatti lo sviluppo del sistema produttivo inteso nel senso stretto — di produzione di beni e di servizi per il mercato — tende a configurarsi... [per gli incentivi irrazionali della pianificazione lumpentecnocratica] in forme risparmiatrici di lavoro,

¹ Leone Iraci, *Il sangue di Battipaglia*, in *Mondo Operaio*, aprile 1969, p. 11.

² *Rapporto preliminare al programma economico nazionale 1971-1975*, Roma, aprile 1969, p. 30.

l'espansione del settore destinato a soddisfare i bisogni collettivi richiederà l'impiego crescente di uomini in attività solo in parte automatizzabili,³ come l'insegnamento, l'informazione, lo spettacolo, la diffusione della cultura, i servizi sanitari e assistenziali, la difesa civile, la ricerca; attività che, oltre a fornire un concreto servizio, realizzano l'aspirazione al lavoro creativo e alla cooperazione sociale ».

Come si vede il « servizio »⁴ (della cui utilità non è, comunque, indicato alcun criterio di valutazione) è presentato come un sottoprodotto: l'obiettivo è l'occupazione per strati privilegiati, occupazione che si presume debba essere piacevole, oltre che ben retribuita.

Quando invece si tratta di operai e soprattutto di operaie, il linguaggio del *Progetto* è ben diverso: dopo aver constatato che « Nella attuale fase il lavoro femminile di tipo tradizionale è in declino » i pianificatori sembrano accettare come un dato di fatto che deriva da tutto una politica di piena disoccupazione e — con il giudizio di valore nascosto che è implicito nell'assumere come inevitabile la tendenza che si dovrebbe modificare — prevedono e, in certo modo, giustificano, un'ulteriore riduzione dell'occupazione femminile: « ...anche molte attività industriali nelle quali l'occupazione femminile è notevole (industrie alimentari, industrie tes-

³ L'espressione fa pensare che si dia per dimostrato che si debba automatizzare tutto ciò che è automatizzabile: chissà perché non hanno automatizzato la redazione del *Progetto 80*? Sarebbe stato abbastanza facile, combinando in vari modi sempre gli stessi luoghi comuni.

⁴ Le virgolette sono qui necessarie, perché la parola « servizio » farebbe pensare a prestazioni esplicitamente e liberamente richieste.

sili ecc.) sono soggette ad una profonda trasformazione [cioè irrazionalizzazione] che tende a ridurre il numero degli addetti ».⁵

Ad un minor livello di astrazione, l'irrazionalizzazione non consiste soltanto nella sostituzione di capitale scarso a lavoro abbondante. Già altre forme di irrazionalizzazione erano state prese in considerazione, più o meno esplicitamente ed ampiamente, dall'economia classica.⁶

Gli stessi classici, da Adam Smith a John Stuart Mill, denunciano o presuppongono importanti tendenze all'irrazionalizzazione come l'inutilizzazione della terra nel latifondo, lo spreco di capacità personali nell'ottenimento e dell'espletamento di sinecure o, comunque, di funzioni pubbliche di limitata utilità, lo sperpero di risorse naturali, l'esplosione demografica, l'inutilizzazione di capacità umane per l'assenza di un razionale sistema di educazione, lo spreco di lavoro per l'insufficienza o l'erronea destinazione della ricerca tecnologica, ecc.

Il contributo classico alla critica del parassitismo ridiviene attuale oggi, molto di più di quanto lo fosse nell'età dell'economia neoclassica e dell'avvento di una società industriale. Oggi, infatti, non solo forme di nuovo o rinnovato parassitismo assumono un peso che sarebbe sembrato inconcepibile ai contemporanei di Alfred Marshall, ma l'accrescimento del parassitismo

⁵ *Progetto 80*, « Appendice al rapporto preliminare », Ed. Sansoni, Firenze, 1970, p. 119 ss.

⁶ Anche se l'espressione è presa in senso ristretto, cioè escludendone Marx, per il quale, come è evidente, la tendenza a ciò che abbiamo chiamato irrazionalizzazione era un elemento permanente e fondamentale dell'economia e della società capitalista.

è più o meno esplicitamente idealizzato da un'apologetica neotradizionalista che, se strumentalizza alcune tesi di Galbraith, non riesce a nascondere un'ispirazione schumpeteriana e talvolta non tenta neanche di nascondere l'obiettivo di rendere « presentabile », attraverso Schumpeter, la tradizione della controriforma e il rifiuto della civiltà industriale.⁷

Si deve comunque riconoscere che gli stessi economisti classici di orientamento « apologetico » (aggettivo di cui, del resto, K. Marx abusò con una certa facilità) non arrivarono mai all'ostentata insensibilità dei tecnocrati « di sinistra » dell'attuale politica di piena disoccupazione. Uno degli economisti che Marx stigmatizza come apologetici, William Nassau Senior, in una relazione del 1841, si esprime in questi termini: « Per le classi superiori della società, per coloro che godono di redditi fissi... la miseria economica è solo una parola... Non crediamo che nessuno che non abbia avvicinato le classi lavoratrici, non crediamo che noi stessi possiamo valutare adeguatamente quali sofferenze morali e fisiche, quali disperazione e malessere sono inerenti a termini vaghi come « caduta dei salari » e « debole domanda di manodopera ».

Il confronto di questo linguaggio (che, se era ipocrisia, era pur sempre l'ipocrisia di chi riconosce la superiorità del progresso) con il « distaccato » eloquio dei sostenitori attuali della politica italiana di piena disoccupazione e di spese improduttive, consente di misu-

⁷ Cfr. Leone Iraci, *Dall'opulenza al benessere*, ed. Einaudi, 1970, cap. IV, « La protesta contro il progresso », pp. 65-88.

rare il regresso ideale della cultura (anche di « sinistra costituzionale ») tardocapitalista in confronto al liberalismo conservatore della metà del XIX secolo.

Tendenze attuali all'irrazionalizzazione.

Ma è chiaro che oggi tutte le tendenze all'irrazionalizzazione presentatesi, e spesso malamente esorcizzate da un'apologetica consolatoria nel corso di due secoli di pensiero economico sistematico, si ripresentano con la chiarezza derivante dall'efficienza dei moderni strumenti analitici e con il carattere definitivo e « apocalittico » (assumendo la parola, oltre che con il suo tono emozionale, nel suo specifico significato etimologico, di rivelazione di processi che da lungo tempo si andavano svolgendo e che ora minacciano una soluzione catastrofica⁸) della nostra epoca.

Se si esaminano alcuni aspetti salienti di quella che abbiamo chiamato irrazionalizzazione si constata che la divergenza tra *optimum* sociale e *optimum* privato nell'allocatione delle risorse è soltanto un aspetto, e spesso non l'aspetto decisivo, delle decisioni socialmente irrazionali, e che gran parte delle deviazioni dall'*opti-*

⁸ Senza voler spingere troppo oltre l'analogia, non sarà inutile ricordare che l'Apocalissi, e in genere tutta la letteratura di opposizione alla romanità imperiale e bassoimperiale, esprime la decomposizione di una società di piena disoccupazione e piena terziarizzazione. Sarà uno scrittore cristiano del IV secolo, Lattanzio (*De mortibus persecutorum*) a denunciare la mostruosità di una situazione in cui coloro che vivono del bilancio dello Stato sono più numerosi dei contribuenti: ma forse una situazione simile apparirebbe del tutto normale — o, anzi, come indice di « benessere » — ai pianificatori democristiani e sottodemocristiani dell'Italia della seconda metà del XX secolo.

mum sociale sono anche deviazioni dall'*optimum* privato (e, in questi casi, la convenienza privata è ricostituita con sovvenzioni pubbliche più o meno nascoste e che, quando sono nascoste, contengono il costo addizionale necessario a nasconderle) sono, cioè, nella terminologia qui adottata, non solo irrazionalizzazione ma soprairrazionalizzazione.⁹

Se ci si domanda come si verifichi concretamente la sostituzione di tecnologie irrazionali (intendendosi come tali quelle che implicano un uso razionale delle risorse di quello altrimenti possibile) si deve osservare che, quasi sempre, la sostituzione di fattori scarsi a fattori abbondanti non si arresta al punto in cui esso assicurerebbe l'*optimum* in termini di redditività privata: cioè il processo di irrazionalizzazione opera, normalmente e quasi necessariamente, come « soprairrazionalizzazione ».

Se si trattasse solo di irrazionalizzazione — e solo questa ipotesi è compatibile con i presupposti dell'economia neoclassica — il problema della allocazione irrazionale delle risorse si porrebbe « a monte » del comportamento degli imprenditori, i quali non farebbero che operare scelte privatamente razionali in base ai prezzi esistenti. In questo caso, dovendosi presumere che in base a un sistema di prezzi « razionale » — cioè tale

⁹ L'espressione è stata introdotta per una analogia a quella di sopraprofitto. Se si assume che il profitto sia un elemento normale del meccanismo capitalistico di mercato, si sottolinea con il termine di sopraprofitto il profitto addizionale derivante per es. da misure protezionistiche. Analogamente il termine di soprairrazionalizzazione presuppone che l'irrazionalizzazione derivi normalmente dalla mancata corrispondenza tra costi privati e costi sociali.

da rendere privatamente conveniente l'allocazione ottima delle risorse — gli imprenditori prenderebbero naturalmente le decisioni che ottimizzerebbero la destinazione delle risorse.

La ricerca dei motivi dell'irrazionalizzazione si ridurrebbe, in questo caso, all'identificazione delle condizioni e delle politiche che determinano una divergenza durevole tra convenienza privata e convenienza sociale nell'allocazione delle risorse. Poiché però, nell'universo, molto più schumpeteriano che marshalliano, in cui operano le imprese nelle economie di mercato, prevalentemente oligopolistiche, tanto dei paesi sottosviluppati che sviluppati di oggi, non esiste, in genere, né la conoscenza di tutte le alternative possibili né la sostanziale stabilità dei dati esterni all'impresa, che l'economia neoclassica presupponeva, l'imprenditore è indotto molto più a « scegliere » intraprendendo un'iniziativa che comunque è conveniente (e conveniente in tale misura da rendere accettabili i rischi che essa implica) e non a ottimizzare la scelta tra il numero quasi illimitato di alternative, ben identificate e stabili, dell'universo neoclassico.¹⁰

Questa scelta, che si pone sostanzialmente tra una iniziativa (identificata in base a criteri non espliciti, e perciò largamente esposta ai miti della *conspicuous*

¹⁰ Cfr. J. A. Schumpeter, *Theory of Economic Development*, *passim*. Si deve osservare che Schumpeter ammette l'« irrazionalizzazione » come forma « normale » dell'innovazione, cioè considera innovazione anche cambiamenti che, se accrescono il reddito aziendale, non migliorano il rapporto globale prodotto-risorse, cioè non presume che l'innovazione costituisca, sia pure solo normalmente, « progresso tecnico » nel senso da noi definito.

production) assunta, sia pure implicitamente e provvisoriamente, come l'unica concepibile, e nulla, tende praticamente a escludere dall'attenzione dell'imprenditore l'ottimizzazione dell'investimento, che presuppone una possibilità di scelte — e una conoscenza delle possibilità di scelte tra un numero quasi infinito di soluzioni, tutte identificabili e, in genere, avvertite come alternative permanenti e stabili e, perciò, anche dilazionabili.¹¹

Assenza di un'ottimizzazione, anche solo tendenziale, della tecnica, e dipendenza tecnologica del Terzo Mondo.

Una constatazione è evidente, anche se le sue implicazioni sono state quasi incredibilmente sottovalutate: l'assenza di un'autonomia tecnologica del Terzo Mondo. Le differenze di tecnologia che, contrariamente a quello che sarebbe dovuto avvenire se il cambiamento fosse avvenuto nel senso di una più razionale allocazione dei fattori produttivi, sono andati diminuendo, riguardano prevalentemente settori arretrati come l'agricoltura e l'artigianato, o settori dell'industria marginali e sta-

¹¹ Questa è l'impressione che si trae dal ragionamento marshalliano, anche se Marshall non nega esplicitamente l'«unicità» del singolo atto di investimento. Benché questa impostazione sia coerente a tutto l'atteggiamento dell'economia neoclassica, è indubbio che la diversa valutazione dipenda anche dalla diversità delle condizioni obiettive. Schumpeter (la cui opera è del 1911) pensava a industrie in rapido cambiamento tecnologico, in genere di grandi dimensioni, prevalentemente *process centered*, e perciò con una notevole rigidità tecnologica e ad elevata intensità di capitale.

gnanti e non, in genere l'insieme dell'industria e tanto meno i settori « dinamici »¹² di essa che, con significativa confusione, sono spesso identificati con i settori « ad alto sviluppo (o “contenuto”) tecnologico » — espressione misteriosa, ma apparentemente propiziatrice.

Per es. nel cosiddetto *Progetto 80* si propone che la concessione di incentivi alle industrie del Mezzogiorno debba tener conto « dell'apporto specifico che ogni iniziativa dà agli indirizzi di sviluppo economico e sociale del Mezzogiorno (settori industriali nuovi, alto grado di efficienza e di tecnologia) ».¹³ Non si capisce se gli estensori di un documento che hanno considerato tanto importante da inciderne anche il mese di edizione (fatto senza precedenti: in genere ci si limita a dire per es. che i *Principles* di Ricardo furono pubblicati nel 1817) abbiano creduto che « un alto grado di tecnologia » crei importanti economie esterne (ciò che, nelle condizioni specifiche del Mezzogiorno, sarebbe erroneo: in genere una tecnologia complessa dà alle industrie di

¹² Anche questa espressione ha assunto un contenuto emozionalmente apologetico. In genere (come avviene in questi casi) la definizione è solo implicita ma, se si esaminano i contesti in cui è usata, si può constatare che il significato in cui la parola è usata oscilla tra quello di « settore che tende a espandersi » (per es. per un'elevata elasticità/reddito della domanda o per una modificazione dei costi relativi o, più spesso — come nel caso di gran parte dei beni durevoli di consumo — per ambedue i motivi) e quello di « settore che dà impulso allo sviluppo ». Poiché sarebbe difficile dimostrare che l'aumento della produzione e del consumo di televisori a colori dà un particolare impulso allo sviluppo, il secondo significato resta implicito, ma opera emozionalmente nel dibattito.

¹³ *Progetto 80. Rapporto preliminare al programma economico nazionale 1971-1975*, Roma, aprile 1969, p. 50.

una zona arretrata il carattere di investimenti geografici: per es. vorremo sapere quali prodotti dell'industria meridionale saranno assorbiti dal faraonico piano chimico cui la pianificazione ha destinato ben 4.500 miliardi) o se, addirittura, abbiano dimenticato che la tecnologia è un *input* e non un prodotto. Se si fosse trattato di un altro *input*, si sarebbero espressi negli stessi termini? Avrebbero, per es. proposto incentivi speciali a industrie che assorbono molto acciaio, o molta energia o — perché anche questo è un *input* — a industrie che contribuiscono con particolare efficacia alla distruzione di risorse naturali? Si sarebbe tentati di rispondere di no, ma forse sarebbe una risposta ottimisticamente prematura: non si può escludere che per certa tecnocrazia del protezionismo neogiolitiano le industrie antieconomiche che distruggono la natura siano un pregevole *status symbol*: il Mezzogiorno potrà avere una disoccupazione da Giordania ma « in compenso » avrà una contaminazione superiore a quella della Ruhr!

Si ha l'impressione che, anche prima dei recenti processi di irrazionalizzazione, l'esistenza, nei paesi meno sviluppati, di tecniche a bassa intensità di capitale, costituisse una sopravvivenza e quasi un fatto di attrito ¹⁴

¹⁴ Un indizio in questo senso può essere il fatto che, negli stessi ambienti, le tecniche a più bassa intensità di capitale sopravvivevano anche quando erano chiaramente non convenienti (cioè meno convenienti di altre, moderne o più spesso, intermedie) anche da un punto di vista privato. Per es. è noto che in alcune regioni dell'Africa la prima ruota che fu vista fu la ruota di un aeroplano: sembra poco probabile che, anche con i bassi salari prevalenti, l'introduzione della trazione animale per il trasporto e l'agricoltura non sarebbe stata anche privatamente conveniente già fin dall'inizio della colonizzazione europea, quando da secoli

e non derivasse da una scelta consapevole, come, invece, avrebbe dovuto essere in base alla teoria neo-classica.

È vero, infatti, che se gli imprenditori operassero razionalmente dal punto di vista privato, dovrebbero adottare, nei paesi meno sviluppati, soluzioni a più bassa intensità di capitale¹⁵ di quelle che risultano privatamente convenienti nei paesi sviluppati, ma si deve constatare che, negli ultimi due decenni, si è manifestata una tendenza « autonoma » (cioè indipendente anche da considerazioni di razionalità (privata) all'adozione di tecniche ad alta intensità di capitale in gran parte del Terzo Mondo.

Questo processo ha operato una diversa intensità nei diversi paesi e regioni: in genere i paesi che possedevano una maggiore autonomia culturale (e perciò erano meno esposti a effetti dimostrativi « perversi ») e che avevano sviluppato tecniche intermedie sono riusciti a evitare l'adozione acritica di tecnologie irrazionali.

Gli esempi più evidenti sono il Giappone (che è emerso dal sottosviluppo); l'India, che, pur con una dotazione di risorse *pro-capite* che è tra le più sfavorevoli, sostiene un tasso di sviluppo non del tutto insoddisfacente; il Messico e altri paesi latinoamericani. È invece avvenuto il contrario in paesi partico-

essa era diffusa in paesi asiatici con salari non superiori. Non per caso argomenti uguali o analoghi a quelli con cui si giustificava l'immobilismo tecnologico servirono poi per l'irrazionalizzazione.

¹⁵ Nel termine « soluzione » si include qui sia la composizione per industrie dell'insieme degli investimenti (cioè la partecipazione delle diverse industrie all'insieme dell'investimento) sia la scelta di tecnologie con diversa intensità di fattori nell'ambito di ogni singola industria.

larmente esposti agli effetti dimostrativi, come il Venezuela, Cuba (prima della rivoluzione per influenza degli Stati Uniti e dopo per influenza sia dell'URSS che del *caudillismo* faraonico: si deve ricordare che nel periodo democratico della rivoluzione si era decisa l'adozione di tecniche a bassa intensità di capitale, per es. per i lavori di bonifica¹⁶) e, in minor misura il Perú e l'Argentina, e in paesi in cui, oltre a una forte presenza di effetti dimostrativi, si ignoravano completamente le tecniche intermedie. Nel Medio Oriente e nel Nordafrica, oltre a questi fatti, sembra aver influito una scelta consapevole o quasi consapevole a favore delle tecniche ad alta intensità di capitale, derivante dal proposito di conservare le condizioni della società tradizionale.

È comunque evidente che contrariamente a quanto avveniva in altri periodi storici, la maggior parte dell'investimento dei paesi sviluppati nei paesi sottosviluppati (con la parziale eccezione dell'America latina) è connessa all'estrazione di risorse naturali o a industrie di beni durevoli di consumo ed è effettuato da imprese che si rivolgono ai settori a più alta intensità di capitale¹⁷ e che, nell'ambito di ogni settore, accolgono o addirittura sollecitano dai « centri » soprasviluppati le ultime e supreme fasi dell'irrazionalizzazione tecnologica. Questo comportamento non è un fatto isolato ed occasionale e perciò richiede una spiegazione. Tra l'altro

¹⁶ Cfr. René Dumont, *Cuba, socialisme et développement*, Editions du Seuil, Parigi, 1969, e *Cuba est-il socialiste?*, id. 1969.

¹⁷ Spesso questo comportamento è attribuito alle imprese estere, ma non risulta che il comportamento delle imprese nazionali, e anche pubbliche, sia sostanzialmente diverso.

anche una spiegazione che sembrava verisimile ancora non molti anni fa, e cioè che i paesi sottosviluppati dovevano attingere al mercato di beni strumentali prodotti nei paesi sviluppati e per i paesi sviluppati, non corrisponde più alla situazione attuale.

Oggi il mercato di beni strumentali dei paesi sottosviluppati ha raggiunto dimensioni tali da consentire, nella maggior parte dei casi, l'applicazione di un'autonomia tecnologica che accrescerebbe enormemente — certo più di qualunque altra singola misura di « aiuto » — le possibilità dello sviluppo.

In molti casi, anzi, la sostituzione di importazioni con produzione interna ha contribuito a « congelare », nei paesi sottosviluppati, una composizione della domanda in cui hanno larga parte beni strumentali che incorporano tecnologie che sono irrazionali in base alla dotazione di fattori produttivi.¹⁸

Mancanza di parallelismo con il passato dei paesi oggi sviluppati: il costo privato del lavoro.

L'economia classica, nelle sue espressioni non apologetiche, non aveva assunto un equilibrio tendenziale di piena occupazione. Per Smith, Malthus, Ricardo e anche per Say — e, *a fortiori*, per Mill — la « mano invi-

¹⁸ Questo fenomeno è parallelo a quello della sostituzione dell'importazione di beni di consumo « opulento », di cui una razionalizzazione del consumo dovrebbe restringere l'uso. Una volta che l'importazione è stata sostituita dalla produzione, la restrizione di questi consumi diviene molto più difficile.

sibile » era quella di un minor male in confronto alle politiche economiche ereditate dall'*ancien régime*, e perciò, non solo enormemente inefficienti ai fini che gli stessi economisti classici reputavano accettabili, ma ispirate a obiettivi che apparivano loro evidentemente inaccettabili. L'ottimismo irresponsabile sarà degli epigoni, e neanche di tutti, se è vero che la « continuità di sentimento » che deriva da Mill, e che a Mill veniva già da una lunga tradizione, anche settecentesca, si trasmette quasi naturalmente a Marshall. In sostanza gli economisti classici sostennero che l'allocazione di risorse determinata dal meccanismo di mercato è migliore delle alternative che apparivano praticamente possibili, e non affermavano che fosse sempre la migliore. L'analisi antiapologetica di Ricardo (*On Machinery*) non fu raccolta e non passò nei canoni della tradizione centrale, e in questo senso il continuatore di Ricardo sarà piuttosto Marx che Marshall, o che lo stesso Mill; ma questa tesi fu piuttosto tacitamente « messa in soffitta » e svalutata nelle sue implicazioni pratiche che esplicitamente confutata.

È su questo tema che assume una rilevanza notevole la mancanza di parallelismo tra il passato dei paesi oggi sviluppati e il presente dei paesi sottosviluppati: con una certa schematizzazione si può affermare che nell'Europa della rivoluzione industriale gli incentivi all'irrazionalizzazione erano decisamente inferiori a quelli che sono — con differenze notevoli tra paesi e regioni — nel Terzo Mondo di oggi. In primo luogo il livello dei salari, misurati in unità di prodotto industriale, era di gran lunga inferiore nei paesi oggi sviluppati, nel XIX e talvolta anche all'inizio del XX secolo, di quello che

sia oggi — con limitate eccezioni — nella grande maggioranza dei paesi sottosviluppati.

In realtà, anche se si misurano i salari in base al potere di acquisto, questa constatazione resta valida: è facile constatare che, anche in termini di potere d'acquisto, e perciò di livello di vita, i salari prevalenti oggi nella maggior parte dei paesi sottosviluppati sono decisamente superiori, spesso in misura tale da determinare una « differenza qualitativa », a quelli esistenti nei paesi sviluppati di oggi, quando essi si trovavano a un livello di sviluppo non dissimile (ma, talvolta, anche notevolmente superiore) a quello dei paesi sottosviluppati di oggi. Benché la documentazione disponibile sia necessariamente frammentaria e si riferisca in gran parte a fatti non esattamente confrontabili, questa tendenza sembra, nell'insieme, indubbia.

Secondo i calcoli di Colin Clark (*The Conditions of Economic Progress*) già nel 1870 l'Inghilterra aveva raggiunto un prodotto *pro-capite* dell'ordine di circa 500 dollari del 1960 e perciò molto superiore a quello attuale di quasi tutti i paesi sottosviluppati: tuttavia i salari inglesi e, analogamente, quelli di altri paesi europei che via via raggiungevano questo livello, restavano di gran lunga inferiori a quelli di quasi tutti i paesi sottosviluppati di oggi (con la possibile eccezione di alcuni paesi asiatici ma non, in genere, dei paesi africani) e, soprattutto, persistevano orari e condizioni di lavoro che oggi non esistono nel Terzo Mondo o esistono solo come caso limite e motivo di scandalo. In particolare, nei paesi sottosviluppati di cultura occidentale condizioni come quelle denunciate, per es. da F. S. Merlino per

l'Italia della fine del XIX secolo (*L'Italie telle quelle est*) appaiono chiaramente inconcepibili.

Contrariamente ad un'impressione molto diffusa in Europa (ma penetrata attraverso la cultura statunitense, che presupponeva come normale una struttura sociale ben diversa), nei paesi latinoamericani mediamente sviluppati, come la Colombia o il Perú (con prodotto *pro-capite* dell'ordine di 400 dollari attuali) i salari reali sono sensibilmente più elevati che, per es., nell'Italia degli anni '50.

A questo proposito è comunque necessario confutare impressioni erranee che questa constatazione potrebbe far sorgere. Una è che l'aumento dei salari medi in termini di prodotto *pro-capite* non significa necessariamente una distribuzione meno disuguale o, con mal definito giudizio di valore, « più equa ».¹⁹

Pur non esistendo una piena occupazione, la pur vasta disoccupazione esistente nell'Europa della rivoluzione industriale restava un fatto frizionale, in senso lato, oltre che congiunturale: non esistevano, come fatto permanente, le immense masse marginalizzate che caratterizzano il Terzo Mondo di oggi. Mentre ai bassi livelli salariali del XIX secolo la disoccupazione restava un fatto eccezionale — nel senso che si assumeva come

¹⁹ Un confronto tra salari reali di paesi diversi in epoche diverse è, evidentemente, necessariamente impreciso. Tuttavia sembra sostenibile che, nell'insieme, con la possibile eccezione di paesi particolarmente sottosviluppati e con enormi disuguaglianze sociali, i salari reali nell'industria e nell'agricoltura capitalistica della grande maggioranza dei paesi sottosviluppati di oggi siano sensibilmente superiori a quelli che prevalevano nei paesi europei (non negli Stati Uniti, che partivano da una situazione sostanzialmente diversa) almeno fino alla metà del XIX secolo.

normale che il disoccupato tornasse ad essere occupato — per una gran parte di quella che dovrebbe essere la popolazione attiva dei paesi sottosviluppati di oggi un'occupazione non precaria è una speranza quasi irrealizzabile.

Una seconda impressione erronea è che se si abbassassero i livelli salariali attualmente esistenti sarebbe facile elevare sostanzialmente l'occupazione e la produzione nei paesi sottosviluppati. Questa impressione è connessa con la tesi, di più o meno diretta origine clericopopolista, che i salariati o almeno i salariati dell'industria, sarebbero uno strato privilegiato, o una « classe media », nei paesi sottosviluppati. La tesi è abbastanza sospetta perché molti di coloro che la sostengono, mentre accusano gli « alti » livelli salariali di limitare l'occupazione, sostengono poi industrie e tecniche ad alta intensità di capitale, investimenti « ad alto contenuto tecnologico », ²⁰ e ammantano in oscuro gergo tecnocratico la convinzione superstiziosa che ogni aumento di « produttività » (cioè di prodotto per addetto) costituisca un aumento di produzione e che il « progresso tecnico » consista nel sostituire capitale scarso a lavoro abbondante ed eccedente.

È vero che in alcuni casi l'effetto dei cambiamenti del costo del lavoro sull'intensità relativa dei fattori può essere asimmetrico: se il costo privato del lavoro cresce, gli imprenditori potranno essere indotti a sosti-

²⁰ Nel consueto significato mistificato, di innovazione, che in genere non contribuisce ad accrescere la produzione ma accresce solo la « produttività », cioè sostituisce capitale scarso a lavoro abbondante.

tuire metodi, o industrie, a piú alta intensità di capitale, mentre non avverrà necessariamente il contrario se il costo privato del lavoro diminuisce, per es. per effetto di una sovvenzione.

È però probabile che tale asimmetria sia sopravvalutata da quanti cercano di giustificare gli incentivi alla irrazionalizzazione: in Italia, per es., i gruppi di pressione favorevoli alla piena disoccupazione hanno accuratamente evitato di discutere (e i gruppi che dovrebbero essere contrari non hanno saputo esigere che si discutesse) una revisione del sistema di incentivi per fare in modo che essi tendano ad accrescere l'occupazione (e il prodotto) e non la produttività.

Comunque nella misura in cui tale asimmetria esiste realmente, essa significa che esistono tendenze « autonome » all'irrazionalizzazione (e allora sarà necessario un incentivo correlativamente piú drastico, o una correzione autonoma) e che gli aumenti dei salari sono considerati indizi di ulteriori aumenti futuri, mentre i contributi sono considerati temporanei (e allora si dovrà dimostrare la volontà politica di promuovere un'incentivazione sufficientemente e permanentemente efficace).²¹

Detto questo, non si può certo negare che se — come è indubbiamente realistico — si assume una domanda di lavoro piú o meno elastica rispetto al prezzo,²²

²¹ Su tali temi, si veda Alan R. Prest, *The role of labour taxes and subsidies in promoting employment in developing countries*, in *International Labour Review*, vol. 103, n. 4, aprile 1971.

²² Che questo fatto non sia stato neanche oggetto di discussione dimostra il dogmatismo superstizioso della pianificazione italiana (anzi, della « programmazione » come, con neologismo attenuativo, ha voluto denominarla la tecnocrazia). Se si esaminano i documenti del pomposo istituto preposto a questa funzione, si

è evidente che, *a parità di altre condizioni* a livelli salariali inferiori la quantità di lavoro domandata sarebbe maggiore. Ma nella situazione concreta del Terzo Mondo di oggi, un abbassamento notevole e rapido dei salari sarebbe possibile solo nell'ambito di cambiamenti che, in genere, implicano la riaffermazione dei valori della società tradizionale.²³

Se, nell'insieme, i salari si sono elevati relativamente in termini di potere d'acquisto, è evidente che a maggior ragione si sono elevati in confronto al prodotto dell'industria, essendo diminuiti i prezzi relativi dei prodotti industriali in termini di prodotti primari e di servizi.

D'altra parte — benché il cambiamento sia difficilmente misurabile — indizi significativi dimostrano che, se oggi i lavoratori occupati dell'industria, anche nei paesi sottosviluppati, dispongono di un maggior potere di pressione per l'aumento dei tassi salariali, i disoccupati, dei paesi sottosviluppati e anche di quei paesi sviluppati, come l'Italia e gli Stati Uniti, in cui non esiste la piena occupazione, hanno un potere di pressione minimo o nullo per l'aumento della occupazione.

constata che non c'è stato neanche un tentativo di misurazione. Ciò non toglie che tra i luoghi comuni della semicultura pianificatoria vi sia la profonda convinzione che, se i salari crescono, si riduce la domanda di lavoro mentre una diminuzione del costo del lavoro (per es. attraverso la fiscalizzazione o l'abolizione degli « oneri sociali ») non potrebbe neutralizzare il « progresso tecnico » (cioè regresso) che, del resto, si continua ad incentivare.

²³ Per l'esame di una politica di compressione dei salari efficiente e coerente, si veda per es. Fernando Magalhães, *El perverso milagro economico brasileño*, in *Panorama económico*, Santiago, Chile, novembre-dicembre 1971, n. 265.

Un potere di pressione notevole, in questo senso, lo ha invece il movimento operaio nel suo insieme, ma è noto che il movimento operaio non trova un'espressione attraverso le organizzazioni sindacali, che, sia in paesi più o meno sottosviluppati che in paesi sviluppati ma con diffusa disoccupazione, hanno dimostrato di dare una priorità molto bassa all'obiettivo della piena occupazione, o addirittura di relegarlo al livello dell'espressione di un generico desiderio. In Italia, per es., è evidente la molto più elevata priorità reale accordata a rivendicazioni che interessano prevalentemente le classi medie.

In gran parte dei paesi africani di nuova indipendenza, per es. pur in presenza di investimenti non insignificanti, l'aumento dell'occupazione industriale è stato minimo.²⁴

Il caso estremo è certamente quello di alcuni paesi produttori di petrolio, ma non lontani dai processi che operano nell'Arabia Saudita sono quelli manifestati nel Mezzogiorno italiano dove, dopo un investimento globale di circa 40.000 miliardi (a prezzi del 1970) negli ultimi venti anni, il tasso di attività è caduto, da un già deprimente 37%, al livello mediorientale del 32% e, tra il 1958 e il 1969, il livello assoluto di occupazione è diminuito di 600.000 persone.

All'epoca della rivoluzione industriale, invece, le masse disoccupate avevano ancora, almeno nell'Europa

²⁴ Cfr. Giovanni Arrighi, *Sviluppo economico e sovrastruttura in Africa*, Einaudi, Torino, 1969.

occidentale, un certo potere deterrente contro la disoccupazione.²⁵

I motivi di questa asimmetria sono probabilmente molti. Uno è certamente il potere di repressione senza confronto superiore che hanno gli Stati moderni, anche nei paesi sottosviluppati — che, del resto, dispongono di mezzi di repressione largamente offerti dall'Occidente e dall'Oriente (Cina compresa) — in confronto agli Stati europei del XIX secolo.

Non si tratta solo dei mezzi materiali della repressione. Si tratta anche della convinzione che, come ha scritto Jean-François Ravel, « il potere dei popoli di disporre di sé stessi è il potere del governo di disporre dei popoli ».²⁶

L'incentivazione autonoma dell'irrazionalizzazione.

Del resto, il fatto che per l'uso di lavoro si paghino salari è solo uno degli incentivi che operano a favore dell'irrazionalizzazione degli investimenti.

Da quando le tecnologie « moderne » (cioè, nella maggior parte dei casi, irrazionali) sono accettate come un fine in sé, il costo della ricerca tecnologica è sovvenzionato in gran parte dalla spesa pubblica e, nei paesi sottosviluppati, anche da « aiuti » internazionali.

È evidente che questa forma di « aiuto » che ha una consistenza notevole, ha effetti estremamente perniciosi. Una volta che la tecnologia « avanzata » è irrazionale

²⁵ Phillis Dean, *La prima rivoluzione industriale*, ed. Il Mulino, Bologna, 1967.

²⁶ J.-F. Ravel, *L'express*, agosto 1971.

sia stata ottenuta, sia attraverso l'importazione di processi, sia attraverso la venuta di « esperti » dei paesi sviluppati, sia attraverso la formazione di tecnici del paese sottosviluppato in un paese sviluppato, sia attraverso l'importazione, a titolo di « aiuto », di impianti che incorporano tecnologie irrazionali, le pressioni a favore dell'irrazionalizzazione divengono cumulative e praticamente irresistibili.

Inoltre, praticamente, tutte le misure tendenti all'aumento degli investimenti operano a favore di una modificazione della composizione degli investimenti in direzione di un aumento dell'intensità di capitale.

Probabilmente ciò avviene sia per una maggiore verificabilità del volume degli investimenti in confronto ad altri indici, sia per un'associazione subcosciente tra intensità di capitale, progresso tecnico e sviluppo, sia per veri e propri errori di analisi economica, sia per impliciti o quasi espliciti giudizi di valore a favore della piena disoccupazione.

Un'alternativa all'irrazionalizzazione richiede perciò che tutte queste tendenze siano rese esplicite per poter essere criticate. Non sarà inutile osservare che una parte degli economisti che, su altri temi denunciano (e talvolta anche con qualche esagerazione) la irrazionalità della società capitalista, accettano invece quella che è (insieme all'esplosione demografica) una delle più nefaste perversioni dell'oligopolio tardocapitalista, cioè lo spreco di investimenti per creare disoccupazione. Per es. Paul A. Baran, pur non essendo mai vissuto in un paese del Terzo Mondo (per cui, spesso, tende a descrivere i paesi sottosviluppati in modo abbastanza artificioso) ha scritto un'opera che ha avuto larga diffu-

sione ed influenza come *The Political Economy of Growth*:

« ... Quando gli economisti consigliano di dare la preferenza alle tecniche ad alta intensità di lavoro nella formulazione di programmi di sviluppo economico, essi sono ben lontani dal commettere un "innocente" errore teorico, come potrebbe apparire di prim'acchito. Questo consiglio rappresenta un importante anello nella campagna, ora di moda, tendente a dimostrare "scientificamente" che i paesi arretrati dovrebbero "andar piano" (o, meglio ancora, non andare affatto) in direzione dell'industrializzazione e dello sviluppo economico ».²⁷

Il Prof. Baran, che per scrivere un libro sullo sviluppo non aspettò di conoscere i paesi sottosviluppati, e che per conoscere i paesi sottosviluppati aspettò di essere invitato dal governo cubano, sembra presumere che gli economisti « accademici », nell'interesse del capitalismo monopolistico dei paesi sviluppati, si propongano di ostacolare lo sviluppo del Terzo Mondo.

Anche chi accettasse questa interpretazione poliziesca della storia dovrebbe almeno controllare i dati di fatto. In questo caso sarebbe facile constatare che gli interessi monopolistici propongono, quasi sempre, investimenti a innecessariamente alta intensità di capitale, e che in questo senso è orientata la scelta degli « aiuti » bilaterali.

Comunque, manca ogni tentativo di dimostrazione della tesi affermata. Si ha l'impressione che il Prof.

²⁷ P. A. Baran, *The Political Economy of Growth*, trad. italiana, con il titolo: *Il surplus economico e la teoria marxista dello sviluppo*, Feltrinelli, Milano, 1962, n. 304.

Baran rifiuti i termini stessi del problema, e cioè non voglia prendere in considerazione l'ipotesi, del tutto realistica, che « l'industria è limitata dal capitale » e, invece di esaminare le diverse alternative compatibili con tale ipotesi, presuma (ma allora dovrebbe dimostrarlo) che l'alternativa reale è tra investimenti a bassa intensità di capitale con una limitata formazione di capitale, o, come egli direbbe « accumulazione », e investimenti a più alta intensità di capitale con una formazione di capitale molto più elevata.

È ovvio che questa ipotesi non è realistica perché, *coeteris paribus*, e, perciò, anche a eguale distribuzione, le scelte ad alta intensità di capitale implicano un minore prodotto e, quindi, anche un minore investimento. Un eventuale aumento relativo dell'occupazione attraverso tali scelte sarebbe ottenuto in modo socialmente costosissimo implicando una brutale compressione del già basso livello di vita dei popoli dei paesi sottosviluppati.

Qual'è la parte della tecnologia nei processi di irrazionalizzazione e di soprarazionalizzazione.

In quasi tutti i processi di irrazionalizzazione e praticamente in tutti i processi di soprarazionalizzazione assume una parte decisiva quella che potremmo chiamare la « superstizione tecnologica » cioè un atteggiamento, per lo più subcosciente, ma talvolta cosciente o quasi cosciente (come si constata, per es., nei passi precedentemente riferiti del *Progetto 80*) per cui l'uso e la produzione di tecnologia sono assunti come un fine in sé.

Questo atteggiamento assume forme diverse: dal compiacimento di tecnici e tecnocrati ed eventualmente anche di consumatori, per tecniche « moderne », indipendentemente dal fatto che anche per qualche altro motivo siano migliori; a una più o meno consapevole ricerca della piena disoccupazione, all'opinione o all'impressione che qualunque ricerca tecnologica abbia un elevato contenuto di economie esterne, a paralogismi sulla competitività assunta a indice di razionalità,²⁹ a previsioni, anche implicite, sull'andamento della domanda dei prodotti o dell'offerta dei fattori produttivi.

In tutti i casi, comunque, l'elemento decisivo è la non imputazione al costo del prodotto del costo della tecnologia, evidentemente connessa alla convinzione più o meno subcosciente che la ricerca tecnologica sia un fine in sé e che non esistano direzioni alternative della ricerca.

Le ipotesi implicite (che, ovviamente, molti dei sostenitori rifiuterebbero di accettare, una volta che fossero rese esplicite) sembrano essere tra l'altro:

— che la ricerca, cioè la produzione di tecnologia, è un'attività desiderabile come fine in sé stessa, come creazione di economie esterne la cui esistenza è soltanto presunta e che non si tenta di dimostrare, come nuova forma di mecenatismo pubblico a favore dei tecnocrati, come *status symbol* cui non può sottrarsi un

²⁹ Come si è osservato altrove (*Note sull'economia del cambiamento tecnologico*, in *Economia e lavoro*, 1971, n. 1) una scelta di investimento con un contenuto irrazionalmente alto di fattori produttivi irrecuperabili — impianti o tecnologia — è « competitiva » non in quanto razionale ma in quanto esclude la possibilità di una riconversione razionale.

paese sviluppato e con cui dimostra i suoi progressi un paese « in sviluppo »;

— che la produzione di nuove tecnologie, utilizzabili o non utilizzabili, o la cui utilizzazione crea costi più o meno evidenti, costituisca comunque « progresso tecnico »;

— che ogni paese debba cercare di produrre autarchicamente tutta la tecnologia possibile, e che l'importazione di tecnologia, attraverso l'acquisto di brevetti, costituisca un obbrobrioso tributo allo straniero, per il quale si riesumano tutti i luoghi comuni della retorica protezionista;

— che la ricerca tecnologica debba necessariamente — per motivi che non si spiegano — essere orientata a tecniche a più alta intensità di capitale di quelle preesistenti;

— che la ricerca destinata a prodotti nuovi debba rivolgersi necessariamente a beni strumentali che elevino l'intensità di capitale delle industrie cui sono destinati, oppure a beni di consumo durevole, in genere assunti come *status symbol* e che, per il loro carattere ostentatorio, intensificano gli effetti dimostrativi e, inoltre, spesso (il caso estremo è quello delle automobili, ma non è certo l'unico) presentano elevate diseconomie esterne;

— che i costi della ricerca passata (di cui non risulta che mai si constati l'irrazionalità) non debbano essere imputati al costo del prodotto, considerandosi, implicitamente, che abbiano carattere di spese correnti;

— che i costi della ricerca futura debbano essere esclusi da qualsiasi eventuale programma di conteni-

mento delle spese correnti, costituendo spese di investimento, ad alta priorità;

— che il costo della ricerca costituisca un indice pienamente accettabile, non solo delle risorse ad essa destinate, ma anche del valore della tecnologia prodotta.

Queste formulazioni sono necessariamente estreme e volutamente provocatorie. Non per caso si è osservato che non sarebbero generalmente accettate nella loro presentazione esplicita.

Ma se si suppongono tesi diverse, la grande maggioranza dei ragionamenti che propongono o presuppongono l'accrescimento indiscriminato della ricerca tecnologica divengono insostenibili, e d'altra parte è del tutto eccezionale trovare nell'opulenza di scritti sulla ricerca, il « *gap tecnologico* », l'urgenza del trasferimento della tecnologia ai paesi meno sviluppati, la « fuga dei cervelli » e argomenti connessi, qualche contributo che non presupponga queste tesi.

Fanno eccezione, naturalmente, le opere — relativamente poche — dedicate *ex professo* all'economia della ricerca e del cambiamento tecnologico, ma queste opere sembrano essere state relegate in un completo isolamento, e non ne traspare nessuna influenza, e anzi neanche un riflesso recepito attraverso esposizioni divulgative, negli scritti, anche di economisti, che trattano delle presunte necessità di « immettere » più tecnologia nei processi produttivi.

È necessario qui far riferimento a testi precisi perché la rappresentazione delle tesi che si discutono non sembri artificiosamente deformata a facilitarne la confutazione.

Prendiamo perciò il già ricordato *Progetto 80*, do-

cumento certo non occasionale, conclusione di tutta un'epoca e di più di una tendenza della cultura economica italiana, elaborato nel corso di più anni e con la collaborazione e la consulenza di economisti non privi di qualche prestigio.

In questo documento, nel capitolo dedicato al progresso scientifico e tecnologico,²⁹ si legge:

« La nuova rivoluzione scientifica e tecnologica ha ricevuto nei maggiori Paesi industriali un impulso decisivo, negli ultimi decenni, dalla realizzazione dei vasti programmi governativi di ricerca, che hanno dato luogo ad un flusso notevole di tecnologie e di esperienze.

« L'impegno del nostro Paese nella ricerca è ancora inferiore (in valore assoluto e in incidenza sul prodotto nazionale lordo) a quello degli altri Paesi dell'Europa occidentale. Le distanze — nonostante un sensibile miglioramento quantitativo negli anni più recenti — sono notevoli sia nella ricerca fondamentale sia in quella tecnologica e di sviluppo, che assorbe le quote più elevate delle risorse impiegate.

« Le risorse in uomini e mezzi finanziari dovranno perciò essere accresciute per giungere al 1980 ad una dimensione almeno comparabile con quella degli altri Paesi dell'Europa occidentale ».

Un esperimento mentale adatto a rivelare il carattere di sofisma di queste espressioni può essere costituito dalla sostituzione di un altro *input* a quello consistente nella tecnologia. Per es. è noto che l'economia contemporanea adopera una grande e crescente quan-

²⁹ *Progetto 80*, cit., p. 53.

tità di prodotti petroliferi. Se nel discorso dei pianificatori degli anni sessanta si sostituisce alla parola tecnologia la parola prodotti petroliferi e, per analogia, alla parola « ricerca scientifica e tecnologica » (cioè attività tendente a ottenere tecnologie) la parola « estrazione e raffinazione del petrolio » l'inconsistenza del discorso diviene evidente.

Il passo citato diverrebbe:³⁰

« La nuova rivoluzione *motorizzatrice e petrolifera* ha ricevuto nei maggiori Paesi industriali un impulso decisivo, negli ultimi decenni, dalla realizzazione dei vasti programmi governativi di *estrazione e importazione di idrocarburi*, che ha dato luogo ad un flusso notevole di *consumo di prodotti petroliferi*.

« L'impegno del nostro Paese nella *estrazione, importazione e raffinazione degli idrocarburi* è ancora inferiore (in valore assoluto e in incidenza sul prodotto nazionale lordo) a quello degli altri Paesi dell'Europa occidentale. Le distanze — nonostante un sensibile miglioramento quantitativo negli anni più recenti — sono notevoli sia nell'*importazione che nella raffinazione e nel consumo*, che assorbe le quote più elevate delle risorse impiegate.

« Le risorse *in impianti* e mezzi finanziari dovranno perciò essere accresciute per giungere al 1980 ad una dimensione almeno comparabile con quella degli altri Paesi dell'Europa occidentale ».³¹

³⁰ Nella parodia sono state sottolineate le parole sostituite a quelle del testo.

³¹ Nonostante la formulazione volutamente paradossale, sembra che questi siano gli obiettivi reali della politica economica ita-

Se si presentassero queste conclusioni, le obiezioni diverrebbero ovvie.

Ci si domanderebbe: perché l'Italia deve produrre e consumare tanti prodotti petroliferi quanto altri paesi, senza tener conto delle alternative esistenti? Se gli Stati Uniti distruggono le condizioni della loro sopravvivenza con le scelte di consumo la cui denuncia è ormai divenuta un luogo comune, perché l'Italia deve sforzarsi di imitarli?

Se queste domande possono essere eluse quando l'*input* è non il petrolio ma la tecnologia, è perché questa parola (la cui definizione resta, in genere, molto imprecisa) ha ormai assunto un potere evocativo di carattere superstizioso.

In un altro passo dello stesso *Progetto* — sotto il pretenzioso titolo di « politica dell'innovazione » — si legge:

« L'industria italiana dovrà trovare in una sistematica attività di innovazione, resa possibile da una costante acquisizione di nuove conoscenze scientifiche e tecniche, il principale fattore propulsore degli anni settanta.

« Essa sarà perseguita con vari mezzi. Occorrerà anzitutto migliorare — attraverso iniziative interindustriali, incoraggiate o promosse in sede di programmazione — i canali di diffusione delle conoscenze già disponibili sui processi tecnologici, sui metodi di organizzazione e

liana. Il « piano chimico », approvato dal CIPE all'inizio del 1972, prevede infatti l'investimento, in dieci anni, di 4.500 miliardi nell'industria chimica e petrolchimica.

di razionalizzazione del lavoro direttivo, sugli strumenti di analisi, di previsione, di pianificazione.

« Sarà necessario stimolare l'attività di ricerca nelle imprese, attraverso un sempre più consistente contributo pubblico.

« Occorrerà accelerare con interventi specifici la formazione di quadri dirigenti e tecnici.

« Dovranno essere predisposte misure atte ad arrestare l'emigrazione all'estero di capacità tecniche e professionali e a creare gli stimoli necessari a richiamare in Italia tecnici e dirigenti che lavorano all'estero ».³²

Queste frasi, in base ai presupposti normali del ragionamento economico, contengono solo intenzioni di cui non si dimostra la razionalità e paralogismi carenti di qualsiasi logica interna. Perché divengano coerenti — e con questo la tesi resta ugualmente erronea, ma l'errore viene a consistere nei presupposti — è necessario assumere i giudizi di valore precedentemente schematizzati tra i miti della ricerca tecnologica.

È chiaro che un'attività di innovazione è conveniente solo se contribuisce ad accrescere il prodotto più di quanto lo accrescerebbe un uso alternativo delle stesse risorse.

Ma se la ricerca è fine a sé stessa, tutte le innovazioni sono buone purché abbiano un costo: dato che, contrariamente a ciò che si farebbe per altri *input*, l'indice di successo adottato non è il risultato utile, ma il costo.

Se ci si propone un uso razionale delle risorse, non

³² *Ibidem*, p. 57.

è in alcun modo dimostrato che si debba stimolare la ricerca (in genere orientata all'irrazionalizzazione, cioè alla sostituzione di lavoro) delle imprese. Ma l'incentivazione ad ogni costo della ricerca diviene fuori discussione, se la ricerca non è produzione di tecnologia, cioè di un bene di uso intermedio, ma atto di culto, costruzione di piramidi, consacrazione di risorse alla squallida sacralità della nuova religione, offerta rituale — ma quanto erano più belli i templi greci, le cattedrali gotiche e le moschee iraniche! — alla bi-gotteria oscurantista dell'opulenza lumpentecnocratica.

Inoltre « si dovrebbe » (cioè lo Stato dovrebbe, a spese di tutti i cittadini) accelerare la formazione di tecnocrati che poi saranno lautamente retribuiti proprio in considerazione della « formazione » di cui sono stati sovvenzionati a spese di coloro che, non essendo stati sovvenzionati, non « meritano » tali elevate retribuzioni. Tra l'altro è noto che le retribuzioni dei dirigenti sono, in termini di unità di prodotto *pro-capite*, e in alcuni casi anche in termini di potere d'acquisto, notevolmente più elevate in Italia che nella media dei paesi sviluppati.

Perciò, attraverso un insieme di processi che operano cumulativamente, la tendenza all'irrazionalizzazione nell'allocazione dei fattori produttivi e alla « deviazione » della ricerca verso la produzione di tecnologie irrazionalizzatrici³³ si può considerare come elemento

³³ Si può considerare « irrazionalizzatrice » una tecnologia sia se richiede una composizione di fattori diversa dall'*optimum* — cioè, in concreto, se richiede un'intensità di capitale superiore all'*optimum*; sia se, restando razionale la composizione degli altri fattori, incorpora un *input* eccessivo di tecnologia. In pratica, co-

permanente di tutte le economie di mercato.³⁴

Alcuni fatti, che astrattamente potrebbero essere considerati esogeni come gli errori dei tecnocrati (errori che non si compensano ma tendono sempre a sopravvalutare l'efficienza delle tecniche « avanzate »: per es. assumendo irrealisticamente la possibilità di uso continuo degli impianti che le incorporano); il forte potere di pressione dei gruppi che « vendono » la tecnologia; la possibilità di nascondere i costi della ricerca nelle pieghe delle spese generali della ricerca scientifica o, eventualmente, della competizione militare e astronautica, ecc., costituiscono, in realtà, elementi inerenti alla sovrastruttura delle società industriali, e, in parte, di quelle da esse influenzate, e perciò si possono considerare endogeni al livello del meccanismo di mercato, ma non al livello del sistema.

« Perché la cattiva tecnologia non cacci la buona ».

Si è osservato che, se la cattiva tecnologia caccia la buona, questo avviene non solo e non tanto per l'azione « spontanea » del mercato (cioè in base al comportamento che gli operatori seguirebbero, in base alle convenienze create da un sistema di prezzi, anche in un mercato che non sia di perfetta concorrenza) quanto

munque, le tecnologie che sono irrazionalizzatrici dal primo punto di vista lo sono, quasi sempre, anche dal secondo.

³⁴ Nelle economie non di mercato operano altri meccanismi di pressione, non meno nefastamente formidabili, che vanno da preoccupazioni relative alla difesa a motivi di prestigio nazionale in cui ha un peso rilevante l'emulazione con gli aspetti più irrazionali del capitalismo.

per l'inserirsi sul mercato (in generale oligopolistico, ma anche piú o meno concorrenziale: comunque il carattere non concorrenziale del mercato non è l'elemento fondamentale) di atteggiamenti, largamente diffusi, anche nelle economie non di mercato, e che si traducono in meccanismi di pressione in qualche modo incorporati al sistema.

In tutti gli aspetti dell'irrazionalizzazione degli investimenti, ma piú decisamente ed evidentemente in quelle forme di irrazionalizzazione che consistono nell'applicazione di tecnologie innecessariamente costose, il meccanismo di mercato — anche di un mercato oligopolistico — non spiega la tendenza permanente all'irrazionalizzazione se non in misura limitata ed è decisiva l'incidenza di elementi come il valore di prestigio di tecniche « avanzate », la « sommersione » delle spese per la ricerca tecnologica in spese generali che non ci si preoccupa di imputare al costo del prodotto, o la loro caratterizzazione come spese di mecenatismo, l'attesa che la « tecnologia avanzata » costituisca un criterio valido per ottenere sovvenzioni pubbliche o altri favori da parte dei poteri pubblici, e altri fatti analoghi.

Poiché gran parte di questi fatti sono difficilmente misurabili o anche subcoscienti, il rovesciamento della tendenza — cioè la razionalizzazione³⁵ — richiede qualche cosa di piú che disincentivi monetari.

È chiaro infatti che un disincentivo, per avvicinare il

³⁵ Il termine è usato qui in senso proprio, cioè come sostituzione razionale di fattori (uso di piú fattori abbondanti e di meno fattori rari) con esplicita polemica verso il significato volgare che, nella terminologia da noi adottata, corrisponde alla parola « irrazionalizzazione ».

rapporto tra costo privato e beneficio privato a quello tra costo sociale e beneficio sociale, deve operare su elementi del costo o del beneficio privato che per qualche ragione il meccanismo di mercato accresce o deprime, cioè deve neutralizzare una « sovvenzione implicita » misurabile.

Nel caso dell'irrazionalizzazione tecnologica, per la non misurabilità e, in gran parte dei casi, non identificazione degli elementi del costo, l'applicazione di un sistema di incentivi e disincentivi di questo genere può non essere sufficiente, come può anche non essere necessario.

Per es., data la convinzione dei tecnocrati che la « migliore tecnica è sempre la migliore » (o la più costosa?) e cioè che non è pensabile una tecnologia diversa da quella che « incorpora » più spese di ricerca (e che richiede una più alta intensità di capitale), non è affatto sicuro che una imposta sulla ricerca indurrebbe a scelte tecnologiche « a più bassa intensità di ricerca » e non sarebbe, invece, trasferita sui prezzi.

La traslazione sarebbe possibile anche in un sistema di concorrenza perfetta, se realisticamente, si assume un comportamento « schumpeteriano » e non « marshalliano » delle imprese. *Coeteris paribus*, comunque, la alternativa della traslazione sarà più probabile in una situazione monopolistica o oligopolistica che in una situazione concorrenziale.

In questo caso, per evitare una scelta irrazionale è necessario che l'imposta raggiunga un minimo critico che induca a prendere in considerazione il problema, cioè, in questo caso, a constatare che una tecnica non è un dato ma l'oggetto di una scelta.

Per ottenere questo risultato non è affatto necessario che l'imposta sia uguale al minor costo privato della ricerca in confronto al costo sociale, o, in genere, al minor costo privato, in confronto a quello sociale, delle risorse utilizzate. Abbiamo visto, infatti, che in un'economia di mercato, e a maggior ragione in un'economia di mercato oligopolistico (in misura ancora superiore in presenza di una imprenditorialità di *managers* e non di capitalisi, e perciò in presenza di imprese pubbliche), l'impresa non necessariamente ottimizza, neanche dal punto di vista privato, le sue decisioni di allocazione dei fattori produttivi.

Perciò un'imposta che sposti la convenienza privata nell'allocazione delle risorse non modifica necessariamente questa allocazione: quello che può modificare il comportamento non è il cambiamento della convenienza — in termini di reddito — ma la presa di coscienza di una diversa convenienza.

In tutti i casi in cui la convenienza « privata » dell'impresa (sia pure nel significato, in qualche modo metaforico, in cui un'espressione come questa, derivante dall'ipotesi neoclassica di un soggetto economico orientato al consumo, può essere applicato a un'impresa) richiederebbe un minor *input* di tecnologia (anche a pari intensità di capitale: *a fortiori* il ragionamento è valido se è superiore, per unità di prodotto, tanto l'*input* di tecnologia che l'*input* di capitale) l'imposta per essere efficace, non deve modificare la convenienza ma rivelarla.

Un'imposta che, in una situazione in cui una minore intensità di tecnologia (o di capitale, o, *a fortiori*, di tecnologia e di capitale) corrisponde all'*optimum* pri-

vato, sia sufficientemente elevata per essere percepita, può indurre a riconsiderare le decisioni dell'impresa e perciò, probabilmente, a razionalizzare l'allocazione dei fattori.

Convenienza privata ed efficacia degli incentivi.

Poiché l'impresa³⁶ non si comporta « razionalmente » dal punto di vista privato, non è sufficiente che l'imposta neutralizzi il minor costo privato della soluzione a più alta intensità di capitale. È vero che, dato che in molti casi la soluzione a più alta intensità di capitale è meno conveniente anche privatamente, si potrebbe supporre che un'imposta anche non elevata, ma sufficiente a essere avvertita come « non indolore », potrebbe indurre le imprese a riesaminare la convenienza delle diverse alternative di investimento.

Ma questa possibilità non dovrebbe essere soprav-

³⁶ L'espressione « comportamento dell'impresa » è usata qui in senso lievemente metaforico, analogamente a formule come « la volontà del legislatore »: si riferisce, cioè, al risultato di intenzioni e pressioni, in parte anche contrastanti, in cui la decisione risultante può non corrispondere alle intenzioni soggettive di nessuno di coloro che partecipano alla decisione. Ma, data l'atmosfera (compreso tutto un insieme di presupposti, sottintesi e condizionamenti subcoscienti) in cui si concretano gli atti delle direzioni aziendali, è estremamente probabile che le scelte aziendali « impersonali » e « irresponsabili » (in senso schumpeteriano, naturalmente) siano decisamente più irrazionalizzanti, in media, di quelle che sarebbero prese dall'insieme degli stessi dirigenti, se questi agissero a titolo personale. È inoltre probabile che i processi di selezione della grande impresa tendono a fare emergere dirigenti molto più orientati verso l'irrazionalizzazione di quanto non lo fossero i proprietari o i dirigenti direttamente motivati da interessi di proprietari.

valutata. In primo luogo, solo in alcuni casi, anche se meno eccezionali di quanto spesso si crede, l'alternativa più irrazionale è anche privatamente meno conveniente. Comunque, anche in questi casi, non è affatto certo che la non convenienza privata sia percepita, anzi normalmente non lo è, perché i maggiori costi privati possono essere nascosti dall'erronea previsione di una durata dell'impianto superiore a quella reale (per es. è facilissimo nascondersi che impianti « ad alto contenuto tecnologico » si guastano facilmente e si riparano difficilmente nelle condizioni di un paese sottosviluppato), o di un'utilizzazione di esso superiore a quella reale, o di aumenti del costo privato del lavoro.

Come è noto, le moderne teorie dell'impresa assumono che il *manager* sia per definizione incorruttibile (benché questo termine, che fa pensare a un « obsoleto » moralismo, sia generalmente evitato) e che — a differenza, si suppone, dei suoi predecessori paleocapitalisti — « non ruba all'impresa ma ruba per l'impresa ».

È vero che chi non è tanto permeato di valori schumpeteriani da ammirare questo comportamento come « eroico », potrebbe osservare che, comunque, ruba, e potrebbe constatare che per la prima volta una classe dirigente fa dichiarare pubblicamente di essere composta di ladri. Il fatto, probabilmente, non è neanche vero: ma la compiaciuta autocalunnia è comunque significativa e dà la misura di quanto la tecnocrazia tardocapitalista abbia superato « le alcinesche seduzioni della Dea Giustizia e della Dea Umanità ».

Ma non si può supporre che, almeno in certi casi (e non necessariamente solo nelle regioni e nei paesi sot-

tosviluppati) i *managers* siano sensibili all'enorme potere di pressione dei fornitori di impianti ad alta intensità di capitale, che, in genere, dispongono di mezzi di persuasione meno rozzi e più durevolmente efficaci della pura e semplice corruzione? Tra l'altro è evidente che in un paese sottosviluppato e, in genere, anche nelle regioni sottosviluppate di un paese sviluppato, le grandi imprese « sottosviluppati », fornitrici di beni strumentali che irrazionalizzano la produzione o di beni durevoli di consumo opulento che irrazionalizzano il consumo, tengono le chiavi della promozione sociale e — direttamente o indirettamente — di quasi tutte le forme di successo, anche intellettuale.³⁷

Si deve aggiungere che, nella società sviluppata, dove le diseconomie esterne dell'« opulenza » rendono inefficaci, in misura crescente, gli incentivi espressi in termini di reddito, la grande impresa è praticamente il solo potere che può dare accesso a quello che Schumpeter (che, ovviamente, negli Stati Uniti ne sentiva acutamente la mancanza) ha chiamato « il più sottile di tutti i beni: la distanza sociale ».

Un'imposta sull'intensità di capitale.

Poiché, dunque, i motivi che inducono a scelte di investimento a irrazionalmente elevata intensità di capi-

³⁷ Questo potere, e l'uso spregiudicato di esso, sono ben noti in relazione alle imprese estere (anche pubbliche) nei paesi sottosviluppati, ma caratterizzano, senza differenze sostanziali, le imprese (anche pubbliche) nazionali che operano in regioni sottosviluppate del paese stesso, e le imprese nazionali (anche pubbliche), che sostituiscono importazioni in un paese sottosviluppato,

tale sono molto forti, per evitare queste scelte sarà necessario un disincentivo molto efficace.

Se questo disincentivo è costituito da un'imposta, l'imposta dovrà non solo annullare la reale convenienza privata — se c'è — ad adottare impianti a più alta intensità di capitale ma, in più, neutralizzare (con un margine prudenziale, data l'incertezza delle valutazioni soggettive) l'opinione erronea di una convenienza superiore a quella reale e qualunque altro obiettivo, reale o presunto (compresi gli obiettivi di prestigio) che si prevede che l'impresa possa perseguire con le politiche di irrazionalizzazione.

La grandezza da disincentivare è, evidentemente, il rapporto tra capitale investito e valore aggiunto. Poiché, però, questo rapporto è difficilmente controllabile, è necessario escogitare un indice che sia, invece, di facile accertamento, e attraverso il quale sia possibile disincentivare efficacemente l'intensità di capitale.

È chiaro che né l'investimento né il valore aggiunto sono grandezze facilmente accertabili, ed è probabile che questa difficoltà sia anche più grave almeno in una parte dei paesi sottosviluppati.

Questa difficoltà, tuttavia, non deve essere sopravvalutata: l'impressione che l'amministrazione pubblica dei paesi sottosviluppati sia enormemente inefficiente è in gran parte un luogo comune, che, probabilmente, si è diffuso in Europa e negli Stati Uniti attraverso le imprese dei paesi sviluppati che operano nel Terzo Mondo.

in genere « internizzando » e rendendo quasi irreversibile l'assegnazione irrazionale di risorse che deriva dall'importare beni, strumentali o di consumo, « irrazionalizzanti ».

Nella misura in cui non vi fossero motivi meno confessabili si può presumere che i dirigenti di queste imprese, e quanti, direttamente o indirettamente, ne subivano l'influenza, si fondassero su un confronto ellittico tra il livello di efficienza che essi constatavano nel paese sottosviluppato (probabilmente sopravvalutando l'inefficienza, per pregiudizio etnocentrico, per superficialità di informazione, per mancanza di simpatia per gli obiettivi del paese) e quello che essi assumevano come « normale » ma che, in generale, non constatavano nei paesi sviluppati (e, in genere, meno che mai nel loro paese).

Oggi, almeno in gran parte dei paesi sottosviluppati — per es. nei paesi latinoamericani e in India — non sembra che l'apparato delle finanze pubbliche sia intollerabilmente inefficiente. Comunque per tutti i paesi sottosviluppati non solo, evidentemente, è di gran lunga preferibile formare esperti di finanza pubblica (spesso con un *Social Opportunity Cost* abbastanza basso, data la disoccupazione nascosta nell'amministrazione pubblica) che tollerare un'assegnazione irrazionale delle risorse.

Non è affatto dimostrato, perciò, che gli strumenti di incentivazione appena un po' complessi siano inaccessibili ai paesi sottosviluppati: è ovvio, naturalmente che, *coeteris paribus*, è preferibile che lo strumento sia ragionevolmente semplice.

Nella maggior parte dei paesi sottosviluppati gli impianti industriali e, almeno, gli impianti industriali ad alta intensità di capitale, o sono completamente importati (ciò che, evidentemente, consente un facile accer-

tamento dell'investimento relativo) o, per la parte in cui non sono importati, sono prodotti da pochissime imprese, o filiali di gruppi esteri, o imprese di grandi dimensioni e perciò facilmente controllabili, o, in alcuni casi, imprese pubbliche.

Non può esserci, perciò, una sostanziale difficoltà ad accertare il volume dell'investimento in impianti. Il fatto stesso che non possano essere accertati con la stessa esattezza quegli investimenti che assumono la forma di impianti prodotti da piccole imprese, adattamenti e riparazioni di vecchie macchine e applicazioni di tecnologia non convenzionali, servirebbe a introdurre, attraverso una « evasione controllata », un'incentivazione a una composizione degli investimenti che, a pari capacità produttiva, ne minimizzi il *Social Opportunity Cost*.

L'oggetto dell'imposta dovrebbe essere il rapporto tra capitale investito e numero di occupati: benché non sia questa la grandezza da minimizzare:³⁸ ma è chiaro che tra rapporto valore aggiunto/capitale (che è, la gran-

³⁸ È evidente che una razionalizzazione degli investimenti non richiede soluzioni che usino lavoro. Infatti, il lavoro « usato », se non sostituisce nessun altro fattore produttivo, non può dirsi occupato: in base alla definizione stessa di occupazione non è concepibile un *maximum* di occupazione che non coincida con il *maximum* di produzione.

Si deve osservare, a questo proposito, che la diffusa superstizione tecnocratica — mai confermata da un esempio significativo, ciò che dimostra la compiaciuta ignoranza, anche tecnica, di chi la ripete — secondo cui (chissà perché) le tecnologie che risparmiano lavoro risparmierebbero anche capitale — costituisce un errore di fatto. Se non lo fosse (e nei casi, del tutto eccezionali, in cui un risparmio di lavoro implica anche un risparmio di capitale) l'obiettivo della piena occupazione richiederebbe l'applicazione della tecnologia che risparmia anche lavoro.

dezza da massimizzare) e rapporto occupazione/capitale c'è, nell'ambito di determinate condizioni, una correlazione sufficiente perché un'imposta sull'investimento per addetto possa contribuire efficacemente a minimizzare l'investimento per unità di valore aggiunto.

L'imposta dovrebbe colpire quella parte dell'investimento per persona occupata che supera una data somma, che dovrebbe essere calcolata in modo da essere vicina all'*optimum*. Il disincentivo dovrebbe evitare una innecessaria intensità di capitale tanto nella scelta di tecnologia ad alta intensità di capitale nell'ambito di ogni industria quanto l'eccessiva destinazione degli investimenti a industrie in cui — quale che sia la scelta della tecnologia — l'intensità di capitale è, comunque, alta.

L'esenzione del *minimum* tende a evitare che l'imposta si traduca in un disincentivo all'investimento in quanto tale. Poiché, comunque, il *minimum* non può essere calcolato in modo esatto, è opportuno che l'imposta parta da aliquote piuttosto basse e divenga fortemente progressiva solo quando l'investimento per addetto raggiunga un multiplo del *minimum*. Per es. se si assume che l'investimento « normale », in una data economia, è di mille dollari per addetto, si potrebbe applicare un'aliquota del 20% fino a duemila dollari, del 40% da duemila a tremila, mentre sopra i tremila l'aliquota dovrebbe elevarsi rapidamente arrivando, per es. al 300% quando l'investimento per addetto sia molto più elevato (per es. quattro o cinque volte) di quello normale.

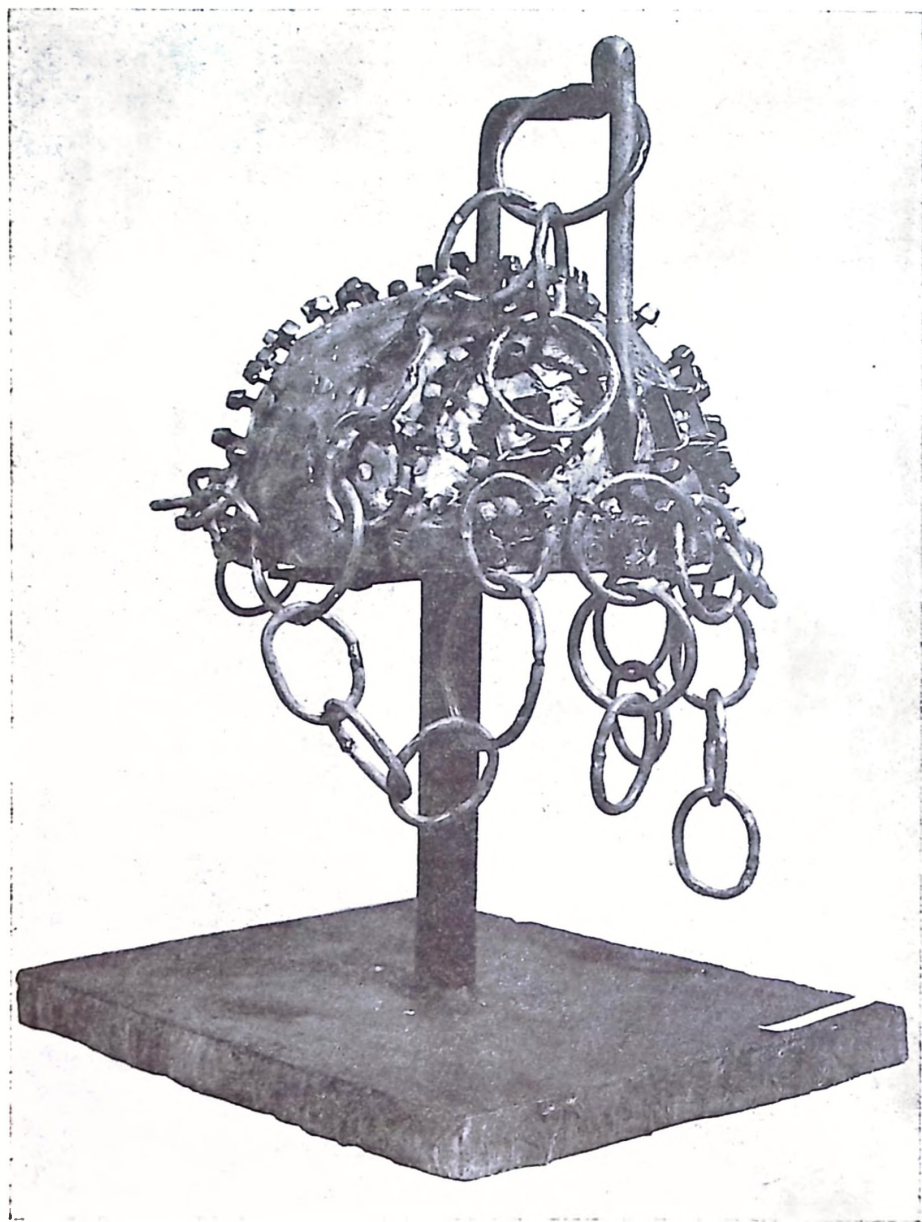
L'esperienza dimostra, infatti, che le tendenze all'ir-

razionalizzazione si manifestano attraverso « salti » che, in genere, corrispondono all'importazione di tecnologia proveniente da paesi molto più sviluppati. In tutti i casi importanti in cui c'è un'evidente distorsione — cioè in cui una parte importante dell'investimento è deviato dalla creazione di capacità produttiva al risparmio di lavoro — un aumento, per es. del 40% nel rapporto medio investimento/occupazione non si manifesta attraverso un aumento omogeneo in tutta l'economia, ma attraverso aumenti molto più elevati (in genere superiori al 200%) in alcune industrie.

L'aliquota relativamente bassa consente all'inizio di non rendere proibitivi determinati investimenti a elevata intensità di capitali che le complementarità di un'economia rendono in qualche modo necessari:³⁹ la soluzione alternativa, di un *minimum* differenziato secondo i settori, oltre a rendere necessaria la definizione, in qualche misura necessariamente arbitraria, di coefficienti diversi, ridurrebbe l'azione disincentivante alla scelta delle tecnologie nell'ambito delle singole industrie, escludendola, invece, nella scelta tra le industrie.

LEONE IRACI

³⁹ Anche nell'ambito di questi investimenti, comunque, non è affatto vero, come spesso si assume acriticamente, che non esistono o non si possono escogitare, tecnologie alternative.



Alice Gombacci - « Non voglio sapere »: piombo, ferro, legno;
cm. 30x20x17; 1971-1973.



dibattito

l'organizzazione del lavoro: i problemi del movimento sindacale italiano (II)

INTRODUZIONE

Nella prima parte di questo intervento ho centrato la mia attenzione sull'evoluzione delle teorie e della pratica dell'organizzazione del lavoro nell'industria americana, soffermandomi soprattutto sulle nuove tecniche di *job design*.

Di queste ultime ho cercato di chiarire il significato, di individuare — ad oggi — il campo di applicazione e di diffusione, di valutare infine le prospettive di sviluppo che esse hanno, e le possibili conseguenze della loro applicazione sui rapporti tra capitalisti e classe operaia all'interno del sistema produttivo statunitense.

Chiudevo questa prima parte dando una valutazione negativa circa la possibilità della classe operaia americana di utilizzare questi strumenti — sfruttandone le contraddizioni — per una modifica dei rapporti di produzione; sostenevo però anche che le diverse componenti politiche, sindacali, economiche — che caratterizzano la situazione italiana rispetto a quella americana — autorizzavano un giudizio non ugualmente negativo circa queste possibilità di reale incidenza sui rapporti di produzione, per quanto riguarda il movimento operaio italiano.

Sarà quest'ultimo in definitiva uno dei temi centrali di questa seconda parte del mio intervento, assieme a quello di un'analisi storica dei rapporti tra azione sindacale ed organizzazione del lavoro.

Non si tratta evidentemente di una scelta casuale; mentre infatti nella prima parte di quest'articolo avevo anche descritto le impostazioni teoriche che negli Stati Uniti d'America hanno fatto e fanno da supporto alle diverse soluzioni organizzative — cercando anche di verificare la rispondenza di queste teorie alle esigenze del capitalismo americano — uguale procedimento non è possibile seguire per la situazione italiana.

Essa infatti è caratterizzata da una assoluta carenza di autonome elaborazioni teoriche nel campo dell'organizzazione aziendale; circostanza quest'ultima che ha avuto — tra l'altro — come conseguenza una pedissequa (e tardiva) applicazione da parte del capitalismo indigeno, di teorie elaborate altrove, senza tener conto degli elementi specifici del nostro contesto economico e sociale.

Ma c'è di più, anche per quanto riguarda la pratica — le concrete applicazioni cioè — dell'organizzazione aziendale e del lavoro in Italia, c'è una notevole carenza — e comunque una scarsità di diffusione — di ricerche serie e documentate.

Milita infine — e questa volta in positivo — a favore di questa scelta di angolo di visuale, l'interesse che il movimento operaio italiano ha mostrato nei confronti dell'organizzazione del lavoro; interesse che negli ultimi anni si è fatto particolarmente intenso e pressante, ma che risale certamente a molto prima, e che, per i concreti indirizzi di azione sindacale cui ha dato luogo,

può essere considerato uno degli elementi caratterizzanti il movimento sindacale italiano.

Ma di tutto questo dirò meglio in seguito, vorrei ora soffermarmi invece sull'atteggiamento degli industriali italiani nei confronti dei problemi organizzativi.

L'IGNORANZA ORGANIZZATIVA DEL CAPITALISMO ITALIANO.

La mancanza di teorizzazioni e di ricerche su questi temi è uno degli indizi dell'incapacità del mondo imprenditoriale italiano, o più in generale della classe dominante, ad esprimere una propria visione dei problemi dell'organizzazione e della sua evoluzione.

Ad esso si può aggiungere un generale disinteresse per il dibattito su questi argomenti non soltanto tra gli studiosi, ma anche tra gli stessi dirigenti industriali; un'assenza pressoché totale di insegnamenti concernenti l'organizzazione nelle nostre istituzioni scolastiche ufficiali; la nascita tardiva e la stentata sopravvivenza di istituti — anche privati — per la formazione dei quadri dirigenti aziendali.

Sono questi soltanto alcuni tra i più evidenti sintomi della « ignoranza organizzativa » del capitalismo nostrano, complessivamente non sminuita né contraddetta dalla presenza di qualche tecnocrate illuminato; una presenza tutto sommato abbastanza marginale, anche nell'ambito dei grossi gruppi industriali, pubblici e privati.

1. *La razionalità tecnocratica non risolve il conflitto di classe*

Ad evitare equivoci di sorta, mi preme però sottolineare che non ritengo affatto che la chiave interpretativa del conflitto di classe oggi esistente in Italia tra lavoratori e padroni — privati e pubblici — stia nell'incapacità manageriale di questi ultimi, e quindi che la soluzione di questo antagonismo stia in un acculturamento teorico-pratico della classe dirigente: la razionalità tecnocratica dell'impresa neo-capitalistica non riesce a risolvere le contraddizioni del capitalismo.

Ciò detto, occorre però subito aggiungere che gli imprenditori italiani non sembrano in grado di affrontare con successo i problemi organizzativi posti dallo sviluppo delle forze produttive, né di mediare in qualche modo — e con una soluzione che presenti un minimo di stabilità — le contraddizioni che da questo sviluppo scaturiscono. Siamo in presenza insomma, come ripetutamente si sente dire, di una crisi strutturale. Una situazione cioè in cui la classe dominante sembra aver esaurito la sua funzione innovativa e di crescita, anche se squilibrata, del sistema, e tende a ripiegarsi su se stessa in una mera difesa dei propri interessi; in ciò favorita da un lato dall'esistenza di determinati equilibri economici e politici a livello internazionale, dall'altro dalla sua stessa capacità di resistenza e di manipolazione a livello sovrastrutturale (di ideologia, falsa coscienza, ecc.); elementi entrambi che ne consentono la sopravvivenza, anche se non sono in grado di giustificare l'esistenza.

Insomma la crisi di struttura che buona parte del mondo capitalistico occidentale sta attraversando, sia

da un punto di vista economico che sociale, si manifesta in maniera particolarmente intensa nel nostro Paese; ed una delle concause di questo fenomeno è quella che ho chiamato ignoranza organizzativa della classe dirigente.

2. Aspetti soggettivi ed oggettivi dell'arretratezza del capitalismo italiano

Ma anche su questo occorre intendersi: l'arretratezza, o meglio l'incapacità gestionale del capitalismo nostrano non è un fatto casuale o puramente soggettivo. Essa ha le sue radici storiche nel processo di formazione della classe dirigente italiana da un lato, e dall'altro trova la sua causa nella particolare acutezza dello scontro di classe oggi in Italia.

Vediamo allora un po' più da vicino l'uno e l'altro di questi fattori.

Non si vuole qui certo ripercorrere la storia della industrializzazione italiana, e quindi della nascita del capitalismo industriale; ai nostri fini basterà ricordare come soltanto nel 1880 cominciano a fare la loro comparsa in Italia nuclei abbastanza significativi ed estesi di industrializzazione, anche come conseguenza di una grossa crisi dell'agricoltura che accelerò l'avvio dei capitali agli investimenti industriali.

Lo sviluppo industriale verificatosi negli anni 1880-87 — e concentrato soprattutto nel settore dell'industria pesante, produttrice di beni d'investimento — costituì poi la base sulla quale, dalla fine del secolo sino al 1915, si ebbe in Italia una vera e propria rivoluzione industriale (l'età giolittiana). L'industria assume un'importan-

tanza sempre maggiore nel quadro dell'apparato produttivo nazionale; il suo contributo alla formazione del prodotto lordo privato sale dal 19,6% del '95 al 25% del 1914, mentre nello stesso periodo quello dell'agricoltura scende dal 49,4% al 43%.

L'appoggio delle grandi banche per il reperimento dei capitali, e l'utilizzazione su larga scala della energia idroelettrica diedero un grosso impulso a questo processo di sviluppo, alleviando due tradizionali carenze dell'industria italiana, la mancanza di capitali e di fonti di energia.

Ma la grande guerra ed il periodo immediatamente successivo rappresentano ovviamente un arresto dello sviluppo industriale del periodo precedente, accentuando tra l'altro la chiusura della economia nazionale rispetto agli altri paesi.

Ed il colpo decisivo in questo senso fu opera del fascismo che — dopo una politica liberaleggiante praticata sino al 1925 — una volta consolidatosi al potere, iniziò una politica economica di isolamento sfociata poi — dopo la crisi americana del '29 — nella più smaccata autarchia, sotto la spinta degli interessi degli agrari e dei grandi gruppi industriali. Una scelta questa che senz'altro irrigidì la vita economica italiana, a vantaggio del regime, ma a tutto scapito della « efficienza » del sistema produttivo e delle sue capacità di sviluppo.

3. *La formazione della classe imprenditoriale*

Se questo è il quadro rapidissimo dello sviluppo industriale italiano sino alla 2^a guerra mondiale, quali sono le influenze che questo tipo di sviluppo

ebbe sulla formazione della classe imprenditoriale?

Il rigido protezionismo all'ombra del quale prosperò la nostra industria — già nata molto tardi rispetto a quella di altri paesi — nel periodo 1881-87 non fu certo favorevole alla formazione di una vera e propria imprenditorialità.

L'età giolittiana segnò però, in un certo senso, una inversione di questa tendenza. Il nostro capitalismo conobbe un periodo di grande attività, aprendosi anche ad una visione europea dello sviluppo industriale. Certo esso conservava ancora caratteristiche prevalentemente finanziarie, dovute al ruolo preminente delle banche, i cui indirizzi spesso contrastavano con le esigenze di concentrazione tecnica e di sviluppo produttivo più strettamente industriale; ancora, buona parte di questo sviluppo si fondava su di un'accentuarsi delle disparità esistenti tra il Nord ed il Sud, dovuto ad una progressiva spoliazione da parte dell'industria di risorse economiche ed umane del Mezzogiorno; tuttavia si può constatare in quel periodo una incipiente modernizzazione della nostra industria ed un suo inserimento sempre maggiore nei circuiti commerciali e di cultura manageriale internazionale.

Come già detto la grande guerra prima ed il fascismo poi, bloccano sul nascere questo processo di formazione di una classe imprenditoriale « moderna ». L'industria italiana ripiomba in una situazione di isolamento per quanto riguarda i rapporti con l'estero, mentre vengono sviluppati all'interno una serie di accordi tra le imprese sulla ripartizione dei mercati, sul coordinamento delle vendite, ed una politica di alti prezzi a vantaggio dell'industria ed a spese dei consumatori.

Tutto questo insieme di fattori è unito all'eliminazione dello stimolo della concorrenza interna ed all'indirizzo del regime verso il potenziamento a tutti i costi dell'industria bellica, non solo rallentò il progresso tecnologico, permettendo la sopravvivenza di imprese inefficienti, ma impedì un processo di riammodernamento delle strutture organizzative e della capacità gestionale.

La soppressione in quegli anni di qualsiasi forma di sindacalismo libero, e quindi l'impossibilità per il movimento operaio di esercitare una pressione sul suo avversario di classe, contribuirono notevolmente a questo processo di invecchiamento precoce della classe imprenditoriale italiana.

Il capitalismo italiano paga la sua alleanza al fascismo (e quindi gli alti profitti e la pace sociale) con la sclerotizzazione delle strutture produttive e l'assoluta mancanza di imprenditorialità; burocratismo ed inefficienza delle imprese saranno le conseguenze di questa alleanza e costituiranno uno dei punti deboli dell'industria italiana anche nel secondo dopoguerra, e nonostante il cosiddetto « miracolo economico » degli anni '50.

4. Movimento operaio e conflitto di classe

Se queste sono tra le principali cause oggettive del ritardo storico nella formazione del nostro capitalismo industriale, occorre non sottovalutare anche il ruolo che hanno giocato in questo processo le caratteristiche peculiari del movimento sindacale italiano e la particolare acutezza del conflitto di classe soprattutto negli ultimi anni.

In linea generale, la compattezza e la combattività delle organizzazioni sindacali — collegabili in buona parte allo stesso sviluppo dell'industria — sono a loro volta causa di espansione dell'apparato produttivo e di sviluppo della tecnologia. Esse costituiscono in definitiva, un efficace stimolo alla capacità imprenditoriale del capitalismo, costretto a dare nuove risposte in termini organizzativi e gestionali all'avanzata del movimento operaio.

È anche vero che questa capacità di risposta del capitalismo non sempre è contemporanea alla crescita qualitativa del movimento sindacale; nel senso che spesso quest'ultima genera all'interno del sistema produttivo delle contraddizioni e quindi delle crisi che solo più tardi la classe dominante trova il modo di affrontare e risolvere, raggiungendo equilibri più « avanzati ».

È ancor più vero che questa ipotizzata « funzionalità » dell'azione del movimento sindacale allo sviluppo del capitalismo ha dei limiti che derivano dalla carica di contestazione nei confronti del sistema produttivo e della coscienza di classe del movimento sindacale stesso; in definitiva dal suo grado di politicizzazione e quindi dalla qualità politica dei problemi e delle rivendicazioni che esso pone. Quando l'azione del movimento operaio si avvicina al limite della « compatibilità », nel senso che essa si pone oggettivamente in contrapposizione alla struttura stessa del sistema capitalistico di produzione, allora è storicamente più difficile una risposta in termini « operativi » e di « recupero » da parte della classe dominante. Si apre in questo caso un periodo di crisi strutturale, la cui durata è altamente incerta, ma i cui sbocchi più probabili sono due: o la repressione dura del movimento operaio da parte della classe dominante

con l'uso della forza, o la sconfitta di quest'ultima e l'apertura di una fase di transizione ad un diverso sistema produttivo.

Tornando ora dal generale al particolare, e volendo fare un attimo di riflessione anticipata sulle cose che dirò meglio in seguito, credo sia presto per valutare se oggi in Italia ci troviamo di fronte ad una crisi, grave quanto si vuole, ma di semplice credenza e di adattamento del sistema di produzione capitalistico; o piuttosto se l'azione politica del movimento operaio sta toccando il tetto della « compatibilità » — quella reale e non quella propagandisticamente strambozzata dalla nostra classe dirigente — del sistema.

L'analisi attenta degli atteggiamenti, delle lotte e delle rivendicazioni di una buona parte del movimento operaio — gestita soprattutto da alcuni grossi sindacati industriali — farebbe propendere per la seconda ipotesi; e tutto sommato sembra questa l'interpretazione che viene data dalla classe dominante nel momento in cui realizza una brusca svolta a destra nel quadro politico complessivo e fa largo uso della repressione a tutti i livelli.

Contemporaneamente però altri sintomi farebbero propendere per la prima delle due ipotesi formulate, o meglio farebbe intravedere quella ipotesi come l'esito più realistico della crisi attualmente in atto. Uno di questi sintomi è la discrepanza esistente tra il significato politico delle rivendicazioni di consistenti settori del movimento sindacale — ed ancor più la proiezione a livello di assetto generale della società dei contenuti di queste rivendicazioni — e la strategia politica dei partiti della sinistra (penso in particolare al PCI dato il suo

peso); una strategia rivolta, almeno nel medio termine, al conseguimento di « equilibri più avanzati » all'interno del sistema capitalistico e che — per l'influenza che ha il partito ed il suo stretto legame con le masse — contribuisce ad orientare in questa direzione anche le pressioni e le spinte che potenzialmente avrebbero un segno diverso.¹

Ma ritornando al nostro tema centrale, è chiaro che questa situazione, anche per la dialettica stessa esistente all'interno del movimento operaio, è difficilmente gestibile da parte della classe dominante.

IL SINDACATO E L'ORGANIZZAZIONE DEL LAVORO

Negli ultimi mesi del '70, la General Motors, una gigante dell'industria automobilistica americana, è teatro di un grosso scontro sindacale. L'United Automobile Workers, il sindacato americano dell'automobile, che è per tradizione uno dei più combattivi del mondo sindacale statunitense, avanza le seguenti richieste:

- aumenti salariali del 7%;
- miglioramenti al trattamento di pensione e di anzianità;
- aumento delle ferie ad una gratifica vacanze.

L'accordo che viene raggiunto dopo circa 2 mesi di trattative e di scioperi, accoglie in buona misura le rivendicazioni sindacali.

¹ Non intendo fare in questa sede una valutazione — che sarebbe frettolosa ed inadeguata — della correttezza delle analisi che supportano questa posizione del PCI.

Nell'ottobre del 1972 la Federazione Lavoratori Metalmeccanici — il piú forte sindacato di categoria nel settore industriale in Italia — dopo un lungo processo di consultazioni dei delegati e della base operaia, apre la vertenza per il rinnovo del contratto nazionale di lavoro.

I punti piú qualificanti della piattaforma rivendicativa oltre le richieste salariali sono:

- un nuovo sistema di classificazione (inquadramento unico) che raggruppa tutti i lavoratori in cinque categorie senza piú distinzioni tra operai ed impiegati;
- diritto per tutti allo studio ed all'arricchimento delle mansioni;
- rigido controllo dell'orario di lavoro per incrementare i livelli di occupazione;
- abolizione degli appalti connessi al ciclo produttivo;
- controllo dell'ambiente di lavoro.

In altre parole una serie di richieste che mirano non solo ad un miglioramento delle condizioni economiche e normative dei lavoratori, ma ad una trasformazione dell'organizzazione e della divisione del lavoro, mettendo in discussione il tipo di gerarchia esistente e la stessa tecnologia del processo produttivo.

Se paragoniamo le due situazioni descritte ci troviamo di fronte a due tipi di sindacalismo notevolmente diversi: il primo, quello statunitense, di netta ispirazione tradeunionista preoccupato soprattutto della retribuzione della forza-lavoro, ma poco incline ad interessarsi di questioni riguardanti i rapporti di produzione all'interno della fabbrica; il secondo quello italiano che — attraverso un lungo processo dialettico interno — fornisce una sintesi politica delle richieste operaie ed

avanza rivendicazioni che mirano ad intaccare fortemente il potere organizzativo e gestionale dei padroni.

Credo si possa senz'altro dire che è proprio questa la caratteristica dominante del sindacalismo italiano degli ultimi anni; una caratteristica che lo differenzia fortemente da altre esperienze sindacali, soprattutto americane, che sono per tradizione estranee ad uno scontro sui problemi della gestione e dell'organizzazione del lavoro e che — laddove hanno affrontato questi temi, come nel caso delle *work-rules* — lo hanno fatto sempre in una difesa corporativa del « mestiere » contro le innovazioni tecnologiche, e mai tentando una alternativa operaia di superamento degli esistenti rapporti di produzione, in senso progressista quindi e non conservatore.

Una caratteristica dominante — si diceva — del sindacalismo italiano degli ultimi anni. Ma a ben guardare in Italia l'attenzione del sindacato per l'organizzazione del lavoro non si è certamente manifestata soltanto nel corso degli ultimi anni; anche se soltanto ora si può dire che — un interesse in precedenza eminentemente teorico, patrimonio di *élites* ristrette, è molto raramente confortato dalla pratica sindacale quotidiana — si va trasformando rapidamente in azione concreta contro l'organizzazione capitalistica del lavoro e, soprattutto si diffonde, pur con alti e bassi, all'intero movimento.

Ma su questi ultimi aspetti mi soffermerò più tardi, dopo aver analizzato nei prossimi paragrafi — sempre in riferimento al tema dell'organizzazione del lavoro — le fasi più significative della lotta operaia dagli anni immediatamente successivi alla seconda guerra mondiale sino al 1968-69.

1. *Dal secondo dopoguerra alla fine degli anni '50.*

Scontando l'inevitabile schematicità caratteristica di questo tipo di approccio, si può dividere il periodo in esame in 2 fasi.

La prima, che va dalla liberazione alla fine degli anni '40, caratterizzata dall'esistenza di un notevole controllo operaio sull'organizzazione del processo produttivo, e contemporaneamente dal disinteresse delle organizzazioni sindacali per questo tema.

La seconda fase (gli anni '50) che — nel quadro di un progressivo indebolimento del movimento operaio — vede l'organizzazione e la gestione del processo produttivo completamente nelle mani del padronato, senza che né la base operaia, né i sindacati riescano ad esprimere una presenza in fabbrica ed una reale incidenza sui rapporti di produzione.

Ma vediamo ora un po' più da vicino sia l'una che l'altra di queste fasi.

a) Dal 1945 al 1950.

All'indomani della liberazione nell'Italia Settentrionale l'iniziativa dei CLN — presenti soprattutto nelle fabbriche di notevoli dimensioni — aveva portato alla costituzione di circa 500 consigli di gestione; ma al di là di questo fatto pur significativo occorre sottolineare che in questo periodo « il grado elevatissimo di organizzazione — sindacale e politica — della classe operaia... da un lato riceveva la spinta di una profonda motivazione ideale... dall'altro reggeva sul sostegno di una efficacissima difesa pratica della condizione operaia nella concreta situazione aziendale ».

(S. Garavini: La contrattazione aziendale come contestazione-base).

Libertà di movimento dal posto di lavoro e di riunione, controllo degli organici e dei tempi di lavorazione, ed altri ancora erano i temi di una concreta autotutela realizzata tramite la C.I. ed i commissari sindacali di reparto.

Tutto questo in una situazione in cui il centro dell'attenzione della classe imprenditoriale, in fabbrica, era costituito dalla ricostruzione piú che dall'innovazione, il che facilitava, in un certo senso, questo compito di difesa della classe operaia; la mancanza, infatti, di grosse trasformazioni nella tecnologia e nell'organizzazione del lavoro rendevano continui e noti l'ambiente e le condizioni della lotta per quest'ultima. In definitiva, si può dire che in questo periodo la classe operaia ha un forte potere contrattuale di fatto nella fabbrica, ed un notevole controllo delle condizioni concrete di gestione del processo produttivo.

Detto questo, occorre però anche sottolineare che l'interesse, e di conseguenza l'azione della ricostruita CGIL sono centrati (e lo saranno ancora per parecchi anni) quasi esclusivamente sui grossi problemi della « ricostruzione » del paese: l'energia elettrica, l'edilizia popolare, la bonifica e l'irrigazione delle terre; ciò porta a trascurare i problemi piú immediatamente connessi alla condizione dei lavoratori.

Si può dire insomma che tra la realtà e le esperienze operaie in fabbrica e quella nella quale opera l'organizzazione sindacale ufficiale (con gli accordi interconfederali o col Piano del Lavoro ad esempio) manca un

qualsiasi collegamento; non c'è osmosi di contenuti e di esperienze.

Sarà poi proprio in questa frattura che riuscirà ad inserirsi vittoriosamente il processo di restaurazione dell'ordine borghese. L'estromissione dei partiti operai dal governo e la sconfitta elettorale del 18 aprile del '48, la scissione sindacale, la ricostruzione non solo dell'apparato industriale ma anche dei rapporti di produzione capitalistici in fabbrica, segnano altrettante significative tappe di una inversione di tendenza che caratterizza tutta la fase successiva.

b) Dal '50 al '60.

La seconda fase si apre appunto intorno agli anni '50. È in questi anni che si buttano le basi del cosiddetto miracolo economico italiano che caratterizzerà gli anni successivi. Cardini di questo sviluppo, rapido ma profondamente diseguale, sono da un lato la compressione dei salari e la alta disponibilità di mano d'opera di riserva, che determinano la crescita della produttività e quindi dei profitti favorendo un'intesa dinamica degli investimenti, dall'altro il nostro inserimento nelle correnti di commercio internazionale che, voluto dagli U.S.A. ed attuato nonostante l'opposizione della parte più retriva del nostro capitalismo, rese possibile un forte sviluppo delle esportazioni determinato ancora una volta in massima parte dal basso costo della mano d'opera.

Ma tornando al tema che ci riguarda più da vicino, è questo il periodo in cui, nel generale aumento del livello degli investimenti, si costruiscono nuovi impianti, vengono introdotte innovazioni tecnologiche come rispo-

sta alle nascenti esigenze di una produzione di massa. Tutto questo processo di rinnovamento viene gestito unilateralmente dal padrone anche per l'assenza del sindacato a livello di fabbrica.

Le conseguenze di quanto sopra sui rapporti di produzione sono:

- una ristrutturazione dell'organizzazione del lavoro su basi tayloristiche, che in questo periodo comincia a diffondersi anche in Italia, e quindi

- una intensificazione dei ritmi, un più sistematico controllo del rendimento ed una dequalificazione delle maestranze;

- in definitiva una riduzione dei margini di autonomia che la classe operaia aveva saputo conquistarsi nel periodo della liberazione, e l'aumento sensibile, nei primi anni, dei livelli di disoccupazione.

Quel potere contrattuale di fatto, di cui avevo parlato prima, viene progressivamente riassorbito; la capacità difensiva della classe operaia in fabbrica crolla, anche per il mutare dell'ambiente tecnologico ed organizzativo; diventa sempre più difficile opporsi ai trasferimenti, al taglio dei tempi e resistere al potere gerarchico dei capi; d'altra parte proprio in un momento in cui sarebbe stata necessaria una unione del fronte di lotta, le organizzazioni operaie, partiti e sindacato, si ritrovano la prima estromessa dal governo, la seconda a subire il trauma della scissione.

Si delinea insomma una secca sconfitta del movimento operaio che troverà poi la sua sanzione formale nel 1955 alle elezioni di C.I. della FIAT.

Ma vediamo appunto qual'è il comportamento delle

centrali sindacali (dal 1949 infatti la CGIL non è più l'unica Confederazione).

La CISL. Proprio nel momento in cui il movimento nelle fabbriche è in fase di riflusso, e va scomparendo quella capacità di controllo del processo produttivo che aveva caratterizzato nei fatti la posizione della classe operaia nell'immediato dopoguerra, nasce nel sindacalismo italiano la contrattazione collettiva aziendale: se ne fa promotrice la CISL nel consiglio generale che si tiene a Ladispoli nel febbraio del 1953. Nella mozione conclusiva della seduta infatti si legge « ferma restando la piena validità della contrattazione collettiva intercategoriale e categoriale a livello nazionale, ... (è necessaria)... l'introduzione e lo sviluppo di una prassi di accordi integrativi di azienda, per ciò che si riferisce all'inserimento nella remunerazione dell'elemento che esprime l'indispensabilità dell'apporto dei lavoratori agli sforzi diretti ad accrescere la produttività e l'efficienza delle aziende ».

Siamo in sostanza di fronte ad una linea sindacale tutta subordinata al profitto, che, prendendo come punto di riferimento le teorie americane della *job evaluation* e delle *human relations* chiama l'organizzazione a farsi strumento propulsore dell'efficienza aziendale, lasciando completamente integro il potere gestionale ed organizzativo degli imprenditori e chiedendo in cambio di questa subordinazione le briciole dei maggiori profitti sotto forma di salario aziendale.

Soltanto verso la fine degli anni '50 la politica di articolazione della C.C. comincerà a trovare nella stessa CISL motivazioni ideologiche e quindi contenuti rivendi-

cativi diversi, ad opera soprattutto dei settori della industria e della parte più giovane dei suoi quadri.

La C.G.I.L. D'altra parte anche la linea di politica sindacale della CGIL, pur se con diverse motivazioni rispetto a quelle della CISL, porta nei fatti a risultati ugualmente negativi per quanto riguarda le concrete condizioni operaie in fabbrica e l'incapacità di qualsiasi influenza sul processo di ristrutturazione capitalistica dei rapporti di produzione, in atto nel corso di quegli anni. Manca la saldatura tra le lotte generali per l'occupazione e per il salario e quelle per la difesa ed il miglioramento delle condizioni di lavoro in fabbrica.

« La denuncia del mutamento delle condizioni dei lavoratori a loro danno e dell'attacco alla libertà nelle fabbriche venne condotta dalla CGIL con grande vigore politico — sostiene Garavini nell'articolo già citato — ma con un grado assolutamente insufficiente di concretezza sugli sbocchi sindacali da ricercare ».

Era ovvio che la nuova situazione venutasi a creare con la scissione sindacale contribuisse ad accrescere la diffidenza e le perplessità con le quali la CGIL affrontava il tema dell'articolazione della C.C..

Certo è però che questa pur « legittima diffidenza classista verso la dimensione aziendale della azione rivendicativa » (Garavini) impedì alla CGIL per lungo tempo di comprendere appieno quanto stretto fosse il legame tra potere sindacale nella fabbrica e fuori della fabbrica. Il disinteresse per il concreto atteggiarsi dei rapporti di produzione in fabbrica, ed il non puntare ad assicurare una vigile presenza ed un'azione rivendicativa del sindacato a livello d'azienda, determineranno

per la CGIL conseguenze negative; principalmente:

— l'aver lasciato campo libero all'azione dei sindacati « avversari »;

— ma soprattutto, per quanto ci riguarda, l'aver perso il contatto con la base operaia e con la realtà delle trasformazioni tecnologiche ed organizzative del processo produttivo.

Queste carenze, insieme alla mancata creazione di una struttura sindacale di base operante in fabbrica, saranno tra le principali cause soggettive, del riflusso e della debolezza del movimento nel corso degli anni '50.

Esse dureranno in pratica sin verso la fine del decennio, anche se già nel '55, subito dopo la sconfitta subita alla FIAT, cominciano a maturare nella CGIL i primi sintomi di una inversione di linea politica, rispetto al problema dell'organizzazione del lavoro.

2. La fine degli anni '50 e la crisi economica del '64.

Anche questo periodo è possibile dividerlo schematicamente in due fasi diverse: la prima — fine anni '50, inizio anni '60 — in cui si assiste da un lato ad un riesame autocritico da parte dei sindacati delle precedenti linee di azione, e quindi alla rinascita di un interesse per l'organizzazione del lavoro; dall'altro allo sviluppo di una serie di lotte operaie — soprattutto a livello di fabbrica — che puntano ad intaccare il potere gestionale dei padroni nelle fabbriche; la seconda fase, infine, quella della crisi economica, nella quale il riflusso del movimento operaio impedisce anche un coerente sviluppo di questa linea d'azione.

a) Dal 1960 al 1963.

La fine degli anni '50 e l'inizio degli anni '60 costituiscono la punta più alta del *boom*. Tutti gli indicatori economici sono di segno decisamente positivo per il capitalismo italiano. Crescono a tassi molto elevati il prodotto lordo nazionale e la produzione industriale; lo stesso incremento della produttività nell'industria si mantiene in costante aumento, in presenza di una notevole stabilità dei prezzi e — quanto meno sino al '61 — di un modesto incremento dei salari reali; sino al 1963 cresce in misura considerevole il tasso degli investimenti soprattutto nel settore industriale.

A questa situazione economica corrisponde anche una svolta politica; la sconfitta del governo Tambroni nel 1960 segna praticamente l'inizio dell'esperienza del centro-sinistra.

La proiezione che la sinistra dell'area governativa dava a questo esperimento era quella della creazione di un modello di capitalismo razionalizzato, capace di risolvere quei gravi squilibri che continuavano ad esistere nella situazione italiana, pur in presenza di una crescita economica. Una convinzione basata sull'errore di considerare questi squilibri come « irrazionalità tecnicamente superabili » e non come l'altra faccia della medaglia dello sviluppo capitalistico italiano, come conseguenze cioè delle contraddizioni insite in quel processo di sviluppo.

L'illusorietà di quella convinzione nulla toglie, anzi viene confermata, dal fatto che, comunque, la linea della maggioranza governativa tesa a rompere l'unità che il movimento operaio andava ritrovando ed a coin-

volgerlo in un processo di razionalizzazione del sistema, risulterà nei fatti perdente, anche se non a breve termine.

C'è di più, in quel periodo, la svolta politica — al di là di un giudizio più globalmente negativo che è possibile darne — indubbiamente favorì in qualche modo la crescita del movimento operaio. Una crescita che trovava le sue basi oggettive nell'espansione del settore industriale e, soprattutto in quegli anni, nell'innalzarsi dei livelli di occupazione nell'industria ad un tasso tale da essere in grado non solo di assorbire, insieme all'aumento di occupazione nei servizi, l'esodo di forza-lavoro dal settore primario, ma anche di sopravanzarlo.

È in questo quadro che si inserisce una politica sempre più incisiva delle centrali sindacali, dovuta anche al progressivo superamento delle pregiudiziali anti-CGIL da parte delle altre due confederazioni, che determina, soprattutto in alcune categorie di punta del settore industriale, la pratica dell'unità d'azione; l'azione sindacale si orienta verso il concreto atteggiarsi del processo produttivo ed i problemi dell'organizzazione del lavoro.

D'altra parte ormai da alcuni anni all'interno della CGIL si era aperto un dibattito autocritico circa la necessità di un « ritorno alla fabbrica ».

Un dibattito però che, pur dando luogo ad importanti prese di posizione, non determina immediatamente una reale svolta nella politica sindacale dell'organizzazione.

Perché ciò avvenga bisognerà attendere sino al 5° Congresso della CGIL (1960), nel quale la nuova linea di politica sindacale (ottenere che tutti gli aspetti del rapporto di lavoro siano oggetto di contrattazione) rice-

verà l'approvazione ufficiale. Intanto nascono e si sviluppano nel periodo che stiamo analizzando, una serie di iniziative di lotta operaia a livello di fabbrica sul tema della organizzazione capitalistica del lavoro, che è andata ormai chiaramente taylorizzandosi.

L'organizzazione del lavoro. Le trasformazioni nell'organizzazione del lavoro verificatesi nell'industria italiana nel periodo che va dall'inizio degli anni '50 sino al '63-'64, furono essenzialmente basate da un lato su investimenti « di sviluppo », miranti cioè alla radicale trasformazione dei vecchi impianti e macchinari ed alla introduzione di innovazioni tecnologiche importate dall'estero; dall'altro su investimenti estensivi — basati cioè su modifiche nei criteri di organizzazione — miranti ad ottenere dalla forza-lavoro la massima quantità di prodotto possibile, mantenendo più o meno immutati gli impianti.

Si può fondatamente affermare che i due criteri suindicati, pur con notevoli accavallamenti dipendenti soprattutto dalle dimensioni delle aziende, si succedettero nel tempo.

Il primo, quello degli investimenti di sviluppo, fu nella sostanza prevalente per il periodo che va dalla creazione del Comitato Nazionale per la Produttività (1951), sino agli anni '58-'59. Si trattava d'altra parte di un periodo in cui le innovazioni tecnologiche nella nostra economia consistevano nella massima parte in un adeguamento della nostra tecnologia industriale a quella di altri paesi industrialmente più progrediti: il che consentì in pratica un'operazione di rapido recupero di un ritardo molto forte. In una situazione di notevole aumento medio

della scala di produzione, le realizzazioni poste in essere riguardarono soprattutto l'impiego di macchine monoscopo, l'introduzione di macchine transfert, e la meccanizzazione dei trasporti interni.

Tutto ciò determinò un forte aumento della produttività, con un notevole effetto di disoccupazione tecnologica in parte compensato dall'allargamento della base industriale.

A questa prima fase, secondo una normale alternanza in un processo di estorsione del plusvalore relativo (aumento non del numero di ore lavorate ma dell'intensità del tempo di lavoro), ne seguì una seconda che abbiamo chiamato di investimenti estensivi. L'inizio di questa seconda fase, pressappoco coincidente nel tempo con la fine degli anni '50, fu reso anche necessario dalla mancanza di un'autonoma politica della ricerca che consentisse di proseguire sulla strada delle innovazioni tecnologiche. Esso comunque consistette, dopo l'introduzione delle macchine *labour saving* del periodo precedente, in quello che comunemente viene chiamato l'impiego delle tecniche di organizzazione aziendale. Lo studio dei movimenti e dei tempi delle lavorazioni, del bilanciamento e dell'uniformità dei cicli e delle linee, costituirono le caratteristiche di questo periodo, diffuse anche a quelle aziende che — per una diversa convenienza nel calcolo dei costi comparati tra maggior utilizzo del capitale e del lavoro — non avevano proceduto a grossi investimenti nella sostituzione degli impianti già esistenti. Continuo taglio dei tempi, riduzione degli organici, intensificazione dello sfruttamento e quindi ancora aumento della produttività sono le conseguenze principali di questa seconda fase.

Per quanto riguarda poi la classe operaia, al processo di dequalificazione complessivo causato dalla meccanizzazione crescente, si accompagna l'esigenza padronale di una completa « disponibilità dell'operaio collettivo » determinata dalla crescente integrazione dei diversi cicli produttivi.

Il deterioramento delle condizioni di lavoro e l'incipiente coscienza di questa nuova forza derivante dall'essere niente altro che un anello — ma indispensabile — della catena della produzione costituiscono il motore delle lotte operaie di quegli anni.

Le lotte operaie e il sindacato. Il tratto caratteristico delle lotte dell'inizio degli anni '60 fu da un lato la notevole iniziativa spontanea da parte operaia, dall'altro e contemporaneamente la maturazione all'interno delle organizzazioni sindacali di una linea che tendeva non a guardare con diffidenza né tantomeno a contrapporsi a queste iniziative, ma ad assorbire e a farle proprie come elementi essenziali di un rinnovamento organizzativo e politico dello stesso sindacato.

Nasce così in quegli anni la contrattazione aziendale e nascono — anche se faticosamente — nuovi strumenti di direzione operaia della lotta (non più le C.I., ma l'assemblea ed in alcuni casi i delegati di reparto); nello stesso tempo, e proprio come parte integrante della nuova linea sindacale, i contenuti di queste lotte tendono a privilegiare non più soltanto gli aspetti strettamente salariali, ma anche quelli connessi al controllo della organizzazione del lavoro.

Certamente queste caratteristiche non sono ancora molto diffuse. Tra le stesse organizzazioni sindacali esi-

stano differenze di impostazione (la CISL, e la UIL tendono *nei fatti* a frenare le lotte aziendali e soprattutto a contrastare la nascita di nuove strutture); all'interno della stessa CGIL, la linea affermata — come abbiamo detto — nel 1960 al V Congresso, trova diverse concrete interpretazioni. Da un lato chi vede, nella contrattazione articolata, una semplice appendice di quella nazionale, dall'altro chi fa dei rapporti di produzione in fabbrica il punto di partenza per una modifica complessiva delle condizioni di lavoro e di vita.

Due vertenze articolate molto importanti del 1960 costituiscono un po' il simbolo di queste diverse impostazioni.

La prima, quella degli elettromeccanici, concentrata soprattutto a Milano, era basata su di una piattaforma certamente avanzata che comprendeva quattro punti: riduzione dell'orario di lavoro, parità salariale uomo-donna, premio legato al rendimento, contrattazione delle qualifiche dei cottimi e degli organici.

Non si può disconoscere il valore di rottura rispetto agli schemi precedenti che ebbe la conclusione di questa vertenza. Occorre però anche riconoscerne i limiti: proprio nel punto più qualificante, il controllo cioè dell'organizzazione del lavoro, non si riuscì ad ottenere nulla; né la costruzione della piattaforma e la gestione della lotta — ancora abbastanza verticistiche — consentirono un salto di qualità nell'organizzazione sindacale.

Diverso è il caso della vertenza dei Cotonifici Valle Susa, dove la lotta da un reparto si estese a tutto il complesso, dopo un'assemblea operaia che decise di ge-

neralizzare l'agitazione. La lotta durata 5 mesi era basata su rivendicazioni forse piú « tradizionali » da un punto di vista contenutistico di quella degli elettromeccanici (premio di produzione, rivalutazione dei cottimi, ed applicazione dei minimi...); il tipo di gestione che essa ebbe, però, attraverso le assemblee operaie e le prime sperimentazioni di articolazione degli scioperi, consentì una crescita alla base della coscienza della necessità di rimettere in discussione le qualifiche, i ritmi, l'assegnazione delle macchine; su questa coscienza si gettarono le basi di una nuova organizzazione operaia in fabbrica, il delegato ed il gruppo omogeneo.

Non è certo possibile in questa sede analizzare le lotte piú significative ed importanti di quel periodo; basterà quindi sottolineare — come indice dell'accresciuta attenzione del sindacato per l'organizzazione del lavoro — da un lato il salto anche quantitativo del numero degli accordi aziendali in quegli anni, come dimostra la tabella che segue (dati parziali), dall'altro la presenza sempre piú frequente in questi accordi di contenuti che hanno un diretto legame con l'organizzazione del lavoro: i premi legati al rendimento, la valutazione delle mansioni, le qualifiche, i criteri e metodi per la rilevazione dei tempi, le modalità per la comunicazione dei tempi assegnati e dei risultati conseguiti.

Si arriva cosí al rinnovo contrattuale dei metalmeccanici del 62 che segnò, in un certo senso, la fine di un periodo.

Non è qui tanto importante ai nostri fini esaminare i contenuti della piattaforma e i risultati conseguiti (ri-

NUMERO DEGLI ACCORDI AZIENDALI
PER ALCUNI SETTORI INDUSTRIALI

Settore	1960	1961
Metalmeccanici -	225 *	800
Tessili e abbigliamento . .	127	338
Chimici	101	50
Alimentaristi	32	55
Vetro e ceramica	14	187
Poligrafici e cartai	15	43
	504	1473

* Non sono compresi circa 200 accordi aziendali derivanti dalla soluzione a livello nazionale della vertenza settoriale degli elettromeccanici.

duzione dell'orario, qualifiche, contrattazione dei tempi); essi furono certamente significativi e costituirono un grosso passo in avanti della classe operaia; il fatto più rilevante però del contratto del '62 fu l'introduzione e la contemporanea regolamentazione del principio dell'articolazione della contrattazione collettiva.

In un certo senso questo risultato poteva considerarsi un successo per la classe operaia; ma era certamente molto di più un successo per il neo-capitalismo delle aziende a PPSS e dei grossi gruppi privati. Le clausole di rinvio, le procedure, la tregua, mortificavano proprio gli aspetti più innovativi delle lotte degli anni precedenti (controllo diretto dell'organizzazione del lavoro e nuovi strumenti di direzione operaia delle lotte).

I motivi che determinano il prevalere di questa linea sono certamente complessi (diversa impostazione tra FIM ed UILM da un lato e FIOM dall'altro, presenza al-

l'interno della stessa FIOM di una linea moderata, mancata diffusione all'interno del movimento dei nuovi contenuti e delle nuove forme di lotta), certo è però che quella soluzione, o meglio la scelta di linea sindacale che essa rappresentò, fu una delle concause della crisi del movimento negli anni successivi.

La tematica del controllo operaio sull'organizzazione capitalistica del lavoro, della valenza politica delle nuove rivendicazioni sindacali, del rapporto fabbrica-società, vivamente sostenuta in quel periodo dai Quaderni Rossi, riprenderà vigore soltanto alcuni anni più tardi.

b) Dal '64 al '68: la crisi economica e la ripresa.

Il 1964 è l'anno in cui più massicciamente si avvertono i sintomi della crisi economica. Tutti gli indicatori invertono la loro tendenza: produzione industriale e prodotto nazionale crescono a ritmi bassissimi, investimenti e consumi diminuiscono in maniera molto netta, mentre il costo della vita continua ad aumentare in presenza di una contrazione del saggio di incremento dei salari; contemporaneamente l'occupazione diminuisce e la produttività nell'industria aumenta.

Ancor più forte aumento della produttività e drastica riduzione dei livelli occupazionali caratterizzeranno anche il 1965, che registrerà ancora un forte calo degli investimenti e dei consumi, ma contemporaneamente un lieve miglioramento dell'indice della produzione industriale e del prodotto nazionale.

Si prepara così la ripresa degli anni dal '66 al '68: è in questi anni che investimenti, consumi e produzione industriale riprendono a crescere a saggi soddisfacenti, mentre contemporaneamente salari e occupazione cre-

scono anch'essi ma a saggi notevolmente inferiori. Nel 1968 la quota del reddito nazionale che va ai lavoratori dipendenti è ancora inferiore a quella del 1964. Anche da un punto di vista politico il centro-sinistra vittima della « vendetta del sistema » ha perso le sue velleità riformatrici.

Questa situazione di crisi non poteva non avere i suoi effetti sulla azione sindacale e sulla contrattazione articolata, soprattutto per quei temi che riguardavano l'organizzazione del lavoro. L'azione sindacale a livello d'azienda si limitò ad un tentativo di difesa del potere d'acquisto dei salari attraverso la contrattazione dei premi di produzione, che andarono però rapidamente perdendo la loro caratteristica di elemento della retribuzione legato al rendimento, per essere stabiliti in misura fissa o forfettizzati. Nulla, o quasi nulla venne fatto per la contrattazione dei cottimi e di sistemi di classificazione diversi da quello stabilito col contratto nazionale.

Se questa è la situazione nel biennio 64-65 — che vede un calo della contrattazione collettiva aziendale anche da un punto di vista quantitativo — non dissimile, tranne qualche eccezione, è la situazione nel biennio successivo '66-'67. Anche perché la conclusione al ribasso, dato il momento sfavorevole, dei contratti nazionali nel 1966 aveva comportato ulteriori limiti alla contrattazione articolata (vedi l'esempio delle « norme di carattere generale » per il premio di produzione stabilite nel nuovo contratto dei metalmeccanici privati).

Alcuni miglioramenti nel campo dei diritti sindacali, l'istituzione dei Comitati paritetici, ed in alcuni settori

dei comitati di prevenzione e di sicurezza, costituirono più una formale contropartita che non delle conquiste effettive ed operanti, per il movimento operaio, come strumento di controllo sull'organizzazione capitalistica del lavoro.

Bisognerà attendere il 1968 perché la situazione cambi; soltanto allora infatti, i gruppi omogenei, il controllo dei rapporti di produzione e l'attacco all'organizzazione capitalistica del lavoro, come punti di partenza per una egemonia politica complessiva della classe operaia — sino ad allora temi dibattuti all'interno di ristrette avanguardie — cominceranno a diffondersi a livello di massa.

FERDINANDO CHIAROMONTE



Alice Gombacci - *Albero della pace*: cm. 240x70; legno, ferro, piombo; 1971-1973.



relazioni industriali

le relazioni contrattuali in italia

A cura di Alberto La Porta e Domenico Valcavi

1. *Evoluzione della contrattazione nazionale (febbraio-marzo 1973).*

- 1.1. I rinnovi contrattuali del primo trimestre 1973.
- 1.2. I contenuti del rinnovo per le aziende metalmeccaniche.
 - 1.2.1. Inquadramento unico.
 - 1.2.2. Orario di lavoro.
 - 1.2.3. Ambiente di lavoro e appalti.
 - 1.2.4. Aspetti economici e normativi.
 - 1.2.5. Diritti sindacali e contrattazione collettiva.
- 1.3. Le vertenze in corso.
- 1.4. Il rinnovo dei settori tessili e abbigliamento.
- 1.5. Principali contenuti della piattaforma dei Tessili.

2. *Contrattazione aziendale.*

- 2.1. La contrattazione aziendale e i problemi della utilizzazione degli impianti.
- 2.2. L'accordo « Cantoni ».
- 2.3. Una soluzione sindacale alla ristrutturazione di un grande gruppo: l'accordo Zanussi.



1. Evoluzione della Contrattazione Collettiva Nazionale

1.1. I rinnovi contrattuali del primo trimestre 1973.

Nel corso del primo trimestre del 1973 è proseguita intensa l'attività di contrattazione collettiva nazionale per i numerosi contratti scaduti sul finire del '72, mentre contemporaneamente sono iniziate o stanno per iniziare nuove vertenze per importanti settori.

Tra i numerosi accordi realizzati dobbiamo ricordare oltre il rinnovo degli edili, manufatti in cemento e dei cementieri (dei quali si è parlato nel precedente numero) il rinnovo per il settore dei laterizi, pelli e cuoio, grafici, chimici pubblici, aziende del gas privato, il rinnovo per il personale dipendente dalle imprese per i servizi di pulizia e infine, di particolare rilievo, il rinnovo delle aziende metalmeccaniche a partecipazione statale.

Il rinnovo contrattuale delle aziende metalmeccaniche pubbliche (250.000 lavoratori) assume notevole rilievo per i contenuti realizzati e per la obiettiva spinta derivante dalla sua stipulazione. Ad una soluzione « equivalente » della vertenza delle aziende metalmeccaniche private (1.200.000 lavoratori). Si è già in precedenza sottolineato il significato politico assunto dalla vertenza dei metalmeccanici.

Sia la rigidità padronale nei confronti dei principali punti della piattaforma, sia la pesantezza delle misure repressive messe in atto, esprimevano infatti la tendenza di utilizzare politicamente la vicenda contrattuale, dei metalmeccanici per umiliare il movimento sindacale, ripristinare vecchi equilibri di potere.

L'accordo raggiunto tra federazioni sindacali e Intersind dopo 5 mesi di difficilissimo confronto contrattuale con oltre 150 ore di sciopero pro-capite, presenta una significativa affermazione della linea rivendicativa dei metalmeccanici, linea certamente ambiziosa ma non vel-

leitaria e irresponsabile come alcune parti l'hanno voluta considerare.

Va osservato che per la qualità delle conquiste ottenute e per nuove tendenze che afferma, in particolare quella del superamento della tradizionale divisione tra lavoro manuale e lavoro intellettuale attraverso l'inquadramento unico, l'accordo dei metalmeccanici a partecipazione statale costituisce un'importante acquisizione per tutto il movimento sindacale. Una rappresentazione visiva del fatto che i metalmeccanici non erano soli e i loro obiettivi sono comuni a tutti i lavoratori italiani si è avuta con la partecipazione dei segretari generali delle tre confederazioni alla fase finale delle trattative, e nelle precedenti azioni di sciopero di tutte le categorie per una rapida e positiva soluzione della vertenza dei metalmeccanici.

1.2. I contenuti del rinnovo per le aziende metalmeccaniche a partecipazione statale.

1.2.1. L'inquadramento unico.

Il principale risultato che qualifica e caratterizza il rinnovo dei metalmeccanici del 1973 è l'inquadramento degli operai e degli impiegati sulla base di un unico sistema di classificazione, articolato su 7 categorie professionali ed 8 livelli retributivi.

Il nuovo inquadramento presenta le seguenti corrispondenze con la precedente classificazione e i seguenti livelli di retribuzione tabellare base (v. tab. a pag. seg.).

Questo nuovo inquadramento realizza in modo significativo un intreccio tra le posizioni degli operai e la posizione degli impiegati, che cessano così di essere distinte anche se permangono alcuni trattamenti specifici previsti per gli impiegati, categorie speciali ed operai dalle disposizioni di legge e da alcune norme contrattuali.

Categ. nuove	Categorie precedente contratto	Nuovi livelli retributivi (lordi)
		L.
I	Manovali Comuni - Op. comuni di 2 ^a .	105.000
II	Impiegati di 3 ^a categoria B - Operai comuni di 1 ^a	111.000
III	Impiegati di 3 ^a A - Operai qualificati .	119.000
IV	Impiegati di 3 ^a A - Operai specializzati - Categorie speciali di 2 ^a	130.000
V	Impiegati di 2 ^a - Operai specializzati provetti - Categorie speciali di 1 ^a .	142.000
V super	Impiegati di 2 ^a specializzati	168.000
VI	Impiegati di 1 ^a	183.000
VIII	Impiegati di 1 ^a specializzati	208.000

Gli operai qualificati sono ora collocati sulla stessa posizione degli impiegati di 3^a categoria e una parte considerevole degli operai specializzati con gli impiegati di 2^a.

Il ventaglio parametrico tra la categoria più bassa e quella più alta è ora contenuto nel rapporto 100-200 così come si proponeva la piattaforma rivendicativa. Ciò ha comportato un notevole innalzamento delle categorie più basse per le quali il minimo è stato in L. 105.000 contro le 72.000 del vecchio contratto. I nuovi minimi tabellari comprendono l'aumento di L. 16.000 mensili uguali per tutti i lavoratori, e degli incrementi tabellari, il cui onere è coperto, per quanto possibile, da un assorbimento a livello aziendale sia sui titoli retributivi a carattere collettivi (i cottimi, ma non i premi di produzione) sia sulle voci retributive aventi carattere individuale (superminimi). L'assorbimento previsto, mentre da una parte ha reso meno costoso l'inquadramento unico ai nuovi livelli tabellari, dall'altra permette un allargamento dell'area di controllo contrattuale delle retribuzioni, che in parte a

livello aziendale sono decisi e gestiti unilateralmente dalle direzioni.

L'inquadramento unico ottenuto dai metalmeccanici presenta poi particolare interesse per quanto riguarda la promozione e la valorizzazione delle capacità professionali. Infatti particolare attenzione è posta nell'accordo sui criteri di mobilità professionale. Vengono, infatti, affermati, alcuni principi assai interessanti in tema di ricomposizione, arricchimento e rotazione del lavoro e si prevede un sistema di mobilità verticale. Si legge infatti nell'accordo « Il sistema sarà basato sul riconoscimento e la valorizzazione delle capacità professionali dei lavoratori. In questo senso le parti intendono promuovere lo sviluppo e la valorizzazione delle capacità professionali dei lavoratori nell'ambito di quanto richiesto dalle attività aziendali e nel comune interesse di un equilibrato evolversi delle tecnologie, delle organizzazioni, della produttività e delle capacità professionali stesse.

Per il conseguimento degli accennati obiettivi verranno adottate opportune iniziative quali:

- corsi di addestramento e di formazione professionale;
- ricomposizione ed arricchimento delle mansioni;
- rotazione su diverse posizioni di lavoro.

Il sistema prevede una mobilità verticale che si svolgerà nell'ambito delle esigenze organizzative ed economico produttive dell'azienda e pertanto non darà luogo ad una dinamica automatica ed illimitata ».

L'accordo inoltre prevede una mobilità automatica dalla 1^a alla 2^a categoria dopo un certo numero limitato di mesi e alcune garanzie precise di mobilità, in tempi più lunghi, dalla 2^a alla 3^a categoria (in particolare per i lavoratori addetti alle linee a catena).

In questo modo si apre la via ad un significativo superamento della tradizionale distinzione e divisione tra

la massa degli operai comuni addetti alle lavorazioni di serie e gli operai qualificati.

Il significato e la portata dell'inquadramento unico come stimolo ad una organizzazione del lavoro non parcellizzata, valorizzatrice e promotrice di più ampie capacità professionali, in cui sia protagonista un lavoratore dotato di un grado generale di cultura, capace di mobilità e di riqualificarsi vengono completate dalle acquisizioni in tema di diritto allo studio. Accanto al diritto riconosciuto ai lavoratori studenti di godere di un certo numero di ore annue per ragioni di studio, l'accordo prevede che tutti i lavoratori del settore hanno il diritto di usufruire in tre anni (anche in un solo anno se necessario) di 150 ore retribuite per frequentare corsi di studio « al fine di migliorare la propria cultura, anche in relazione all'attività dell'azienda ».

Il godimento di questo diritto è in concreto subordinato alla frequenza di corsi presso istituti pubblici o riconosciuti per un numero di ore doppie di quelle retribuite. Se un lavoratore vorrà godere di 150 ore dovrà frequentarne almeno 300.

In secondo luogo si stabilisce che non potranno contemporaneamente assentarsi dall'azienda per frequentare la scuola più del 2% delle forze totali occupate (su 500 dipendenti ad es. in un certo momento possono godere di questo diritto solo 10).

Questi limiti alleggeriscono l'onere derivante dal riconoscimento di questo diritto, ma non intaccano il suo significato normativo. Viene riconosciuto per la prima volta il diritto allo studio nel senso vero e più ampio di possibilità di crescita e formazione culturale generale non finalizzata al conseguimento di un titolo di studio o alla diretta utilità aziendale. Si fa così un piccolo ma importante passo concreto sulla via della formazione permanente, che è essenziale per una società industrializzata realmente moderna. Tutto ciò per essere efficace presuppone per altro un profondo rin-

novamento della scuola ai vari livelli e la creazione di necessari strumenti per rispondere a questa nuova domanda di « cultura » permanente e di massa.

Il nuovo inquadramento, mentre rompe la tradizionale contrapposizione gerarchica tra operai e impiegati, spinge oggettivamente in direzione di un superamento del lavoro parcellizzato, stante il riconoscimento economico e professionale migliore che ora si tende ad attribuire ai lavoratori fin qui destinati ai lavori più monotoni e alienanti.

1.2.2. *L'orario di lavoro.*

Il secondo risultato che qualifica il rinnovo dei metalmeccanici riguarda l'orario di lavoro. Accanto al generale consolidamento delle 40 ore settimanali, viene introdotta una ulteriore riduzione che porterà prima a 39 ore 1/2 e poi a 39 ore nell'arco di vigenza del contratto l'orario dei lavoratori del settore siderurgico, caratterizzato, come si legge nell'ipotesi di accordo, dalla continuità dell'attività produttiva delle lavorazioni a caldo e delle lavorazioni collegate, che comporta il mantenimento in attività degli impianti e lavorazioni su tre turni per sette giorni alla settimana.

In ragione di ciò tutti gli addetti del settore hanno diritto ad un riposo supplementare pari a:

- una giornata ogni sedici settimane di lavoro effettivo a partire dall'1 gennaio 1974;
- una giornata ogni otto settimane di lavoro effettivo a partire dall'1 gennaio 1975.

La modalità con cui si è effettuata la riduzione di orario è simile a quella usata per molti anni (dal 1958 al 1969). Infatti anche se l'orario è inferiore alle 40 ore settimanali, in concreto gli operai lavoreranno ancora 40 ore, con il diritto a recuperare le ore in più lavorate oltre le 39.

Per i lavoratori turnisti addetti al ciclo continuo in aggiunta alla riduzione prevista per tutto il settore è previsto il diritto a godere dall'1 gennaio 1974 tante giornate di riposo retribuito nel corso dell'anno solare quante sono le festività individualmente lavorate nello stesso periodo oltre il numero di nove.

In tema di orario va anche ricordato un ulteriore abbassamento del limite massimo di straordinario consentito nel corso dell'anno che da 200 ore è portato gradualmente a 180 e poi a 170 ore (salvo in settore delle riparazioni navali nel quale gli scaglioni sono maggiorati di 50 ore).

Si tratta di un ulteriore passo nella limitazione del ricorso allo straordinario per realizzare effettivamente l'orario contrattuale. Non è invece stata accolta neanche in parte una rivendicazione assai innovativa presente su questo tema nella piattaforma rivendicativa: cioè il recupero successivo delle ore straordinarie.

Le varie acquisizioni in tema di riduzione d'orario, di limitazione del ricorso allo straordinario, di godimento effettivo delle festività per turnisti così come l'ampliamento delle ferie fino a 4 settimane per tutti i lavoratori, si muovono in direzione di una riduzione della prestazione di lavoro individuale a fronte dello sviluppo del progresso tecnologico. Questa tendenza è stata sempre sostenuta dal movimento operaio e caratterizza tutte le società industriali. Per l'Italia poi sembra che questa tendenza possa servire a dare un contributo alla soluzione dei gravi problemi occupazionali. Tali problemi, senza dubbio, non possono che risolversi con adeguate politiche di investimenti e allargamento della base produttiva; non si può peraltro negare come pure è accaduto nel corso della vertenza dei metalmeccanici che una politica di riduzione degli orari e una opportuna distribuzione a seconda dei settori e delle zone possa dare un qualche contributo ai problemi dell'occupazione. L'esigenza di un maggior utilizzo degli impianti inoltre

non sembra in contrasto con la diminuzione dei tempi di lavoro dei singoli lavoratori. Il dibattito sul tema dei tempi di lavoro realizzandosi prevalentemente nel corso delle vertenze contrattuali, fino ad ora si è concentrato esclusivamente sugli aspetti della struttura produttiva ed occupazionale. Riteniamo si debba sottolineare, così come ha fatto qualche osservatore più attento ai problemi di lungo periodo e come sembra dedursi dai dibattiti iniziati in alcune sedi internazionali,¹ che la riduzione dei tempi di lavoro caratteristica di tutte le società industrializzate va considerata in un contesto molto più ampio.

Si tratta di considerare la migliore ripartizione dei tempi di lavoro, del tempo libero, dello studio nel corso della giornata, settimana, anno, intera vita, e tutto ciò avendo presente tanto la struttura produttiva che la scuola, la famiglia e le strutture sociali. Si tratta di aspetti relativi alla qualità di vita che desideriamo realizzare per i prossimi anni. Tali temi richiedono una sensibilità crescente e devono essere oggetto di attenta considerazione di tutte le forze politiche, economiche e sociali. Da questo punto di vista il necessario riordinamento legislativo degli orari di lavoro, per il quale di recente il Ministero del lavoro ha predisposto un progetto di legge, deve realizzarsi avendo presente tutti i punti di riferimento e le esigenze sottostanti alla distribuzione dei tempi di lavoro.

1.2.3. Ambiente di lavoro e appalti.

Altri contenuti del rinnovo possono collegarsi all'organizzazione del lavoro, riguardano l'ambiente di lavoro e la disciplina degli appalti. Per l'ambiente di lavoro è stata generalizzata a tutto il settore metalmeccanico

¹ Cfr. Conferenza OCDE a Parigi 26-29 settembre 1972 sul tema: « L'aménagement du temps de travail ».

l'istituzione di una serie di strumenti conoscitivi e di controllo (registri dei dati ambientali e biostatistici, libretti personali sanitari e di rischio) diffusi già in moltissime aziende del settore (l'accordo infatti prevede una regolamentazione analoga a quella introdotta nel corso del 1972 all'Alfa Romeo) e nella maggior parte degli altri settori industriali.

Anche per gli appalti la regolamentazione si muove sulla base dei contenuti dei principali accordi aziendali già raggiunti nei settori pubblici (in particolare accordo Italsider) tendenti a ridurre il fenomeno per le lavorazioni direttamente connesse al ciclo produttivo e a garantire livelli salariali e normativi per i dipendenti delle ditte appaltanti uguali a quelli seguiti dalle ditte appaltatrici. In base all'accordo « le aziende appaltanti devono esigere dalle ditte appaltatrici il rispetto delle norme contrattuali dei rispettivi settori e quelle di tutte le norme previdenziali ed antinfortunistiche ».

1.2.4. Aspetti economici e normativi.

I principali contenuti economici e normativi dell'accordo per le aziende metalmeccaniche pubbliche sono espressione della tendenza egualitaria che ha caratterizzato in modo piuttosto generale la contrattazione collettiva in tutti i settori già dal precedente ciclo contrattuale, puntando ad eliminare o quanto meno ridurre differenze eccessive ed ingiustificate tra i vari livelli di qualifiche, tra minori ed adulti, tra operai ed impiegati.

Abbiamo già parlato dell'aumento di L. 16.000 mensili in cifra fissa uguale per tutti i lavoratori. Vanno ora ricordati l'unificazione a partire dal 1° gennaio 1974 del valore dei punti di contingenza (ora distinti per impiegati, categorie speciali e intermedi) secondo valori uniformi per parametro retributivo determinato sulla base di quello più alto spettante ai lavoratori che hanno tale livello; l'abolizione per i minori delle preesistenti diffe-

renze retributive basate sulle differenze di età; l'unificazione a 4 settimane dello scaglione minimo di ferie per tutti i lavoratori a partire dal 1° luglio 1974 (fino a quella data lo scaglione minimo è di 3 settimane); significativi miglioramenti nelle indennità di anzianità e la istituzione di un quinto scatto biennale del 2% per gli operai.

1.2.5. Diritti sindacali e contrattazione collettiva.

L'accordo nulla prevede in tema di diritti sindacali, mantenendosi fermi i diritti e le prerogative previste dalla legge, dal precedente contratto nazionale e dagli accordi aziendali del settore. La mancanza di qualsiasi riferimento a queste materie è il frutto di una precisa scelta dei sindacati metalmeccanici. Essi infatti hanno ritenuto di non inserire questi aspetti nella piattaforma, in relazione alla loro opposizione a qualsiasi richiesta di indebolimento o snaturamento dei consigli di fabbrica e di limitazione della contrattazione articolata.

Nel caso dei metalmeccanici il non aver scritto nulla su questi temi costituisce un'indubbia vittoria del movimento sindacale che è riuscito a salvaguardare pienamente gli strumenti di presenza e iniziativa all'interno dei luoghi di lavoro. Delegati e ruolo contrattazione aziendale sono di fatto rafforzati dall'esperienza compiuta e dalle prospettive d'azione. Certo una valida e completa gestione del contratto, in particolare per l'inquadramento unico, come per tutti gli aspetti relativi alla organizzazione del lavoro richiede che l'indispensabile iniziativa dei delegati e dei consigli di fabbrica trovi il sostegno di un coordinamento politico ampio e continuo delle federazioni sindacali. Ma questo non è che il perfezionamento e l'attuazione della linea che autonomamente le organizzazioni sindacali hanno sempre più maturato nel periodo più recente.

2. Contrattazione aziendale

2.1. *La contrattazione aziendale e il problema dell'utilizzo degli impianti.*

Al centro delle polemiche tra imprenditori e organizzazioni sindacali che hanno preceduto e accompagnato le grandi vertenze per i rinnovi contrattuali, vi è il problema dell'utilizzo degli impianti, insieme a quelli connessi dell'assenteismo e della contrattazione aziendale, essendo stato denunciato non soltanto dagli industriali ma anche da taluni ambienti economici e politici un presunto minor sfruttamento del potenziale produttivo rispetto agli altri Paesi europei dovuto ai vincoli posti dalla politica rivendicativa dei sindacati italiani.

La polemica si è sviluppata anche attraverso la guerra dei dati statistici, spesso di dubbia attendibilità, contrapponendo un utilizzo degli impianti in Italia pari a 3.000-3.500 ore annue contro 6.000-7.000 possibili in altri Paesi. La « querelle » è apparsa subito chiaramente strumentale perché diretta soprattutto a bloccare le rivendicazioni che condizionano l'organizzazione aziendale, come quelle relative alla riduzione dell'orario di lavoro, alla limitazione dello straordinario, al controllo dei turni ecc., e in taluni casi a rimettere in discussione le limitazioni già introdotte con la contrattazione nazionale e soprattutto con l'azione rivendicativa aziendale. Tale obiettivo degli imprenditori è apparso particolarmente evidente nella prima fase della vertenza per il rinnovo del contratto metalmeccanici in cui la Federmeccanica ha posto come pregiudiziale alla discussione delle rivendicazioni sindacali l'esame dei problemi dell'utilizzo degli impianti e dell'assenteismo. In effetti l'intendimento della Confindustria non era quello di affrontare nelle sedi appropriate un problema, ricercandone i termini obiettivi e differenziati da settore a settore e da azienda ad azienda e in collegamento con un disegno plausibile di ripresa economica su basi nuove e ai

suoi necessari elementi portanti (sviluppo del Mezzogiorno, riforme sociali e piena occupazione), ma di recuperare unicamente una maggiore elasticità nell'impiego del fattore lavoro nell'ambito dell'attuale assetto produttivo e senza alcuna preoccupazione per il conseguente approvamento degli attuali squilibri regionali, settoriali, infrastrutturali e sociali.

In definitiva il carattere strumentale della polemica sul livello di utilizzo degli impianti, al di là dei confronti artificiosi o erranei con altri Paesi dove peraltro la situazione congiunturale è in genere diversa essendo caratterizzata da un elevato tasso di sviluppo produttivo, è apparso evidente quando, di fronte alla dichiarata disponibilità dei sindacati, sia a livello di categoria che confederale, a considerare il problema nei limiti delle condizioni di lavoro acquisite e in relazione ad obiettivi concreti e qualificati di rilancio della occupazione, gli ambienti industriali hanno praticamente lasciato cadere l'argomento.

Ciò detto, non si può tuttavia non riconoscere come il problema dei vincoli posti dalla politica rivendicativa al potere imprenditoriale debba essere considerato e verificato momento per momento in relazione alle concrete e specifiche situazioni soprattutto settoriali e aziendali, avendo presente che i suddetti vincoli non possono essere configurati come ostacoli insuperabili al cambiamento tecnico-organizzativo delle aziende ma come limiti all'elasticità nell'impiego del lavoro in una determinata situazione con la difesa e il miglioramento delle condizioni di lavoro ma anche con un disegno di sviluppo produttivo e dell'occupazione.

Su questo piano al di là delle dichiarazioni generali e spesso generiche delle parti è interessante esaminare il loro comportamento concreto sul piano delle relazioni contrattuali soprattutto nei settori in situazioni critiche e costretti a trasformazioni tecnologiche profonde, co-

me è il caso tra gli altri delle attività tessili e dell'abbigliamento.

2.2. Alcuni accordi aziendali sull'utilizzo degli impianti: l'accordo « Cantoni ».

Il problema dell'utilizzo degli impianti e quelli connessi dell'orario di lavoro, della sua distribuzione nella settimana, degli straordinari, dei riposi, dei turni ecc. sono stati oggetto di esame su un piano globale e organico da parte delle più importanti categorie industriali, le quali hanno chiarito il loro atteggiamento con documenti puntuali e articolati sui vari aspetti.

In particolare la categoria dei tessili e dell'abbigliamento attraverso un apposito gruppo di lavoro dei direttivi nazionali ha precisato la sua posizione di fronte alla richiesta degli industriali di concordare un maggior utilizzo degli impianti, motivata soprattutto dalla trasformazione da industria di mano d'opera ad industria di capitali, dall'accelerata obsolescenza del macchinario e dalla conseguente esigenza di un più rapido ammortamento dei capitali investiti, e infine dalle tendenze in atto negli altri Paesi.

Le federazioni sindacali di categoria, rilevando la presenza sul mercato di tecnologie più avanzate per il macchinario tessile e la carenza per contro di investimenti di ammodernamento tecnologico da parte delle imprese tessili, siano dichiarate disponibili ad un esame « situazione per situazione e non generalizzato in tutto il settore », finalizzato alla difesa e sviluppo dell'occupazione in presenza di tecnologie avanzate e respingendo quindi i vari tentativi di maggior utilizzo di vecchi impianti. Il gruppo ha quindi ritenuto « rischiosa e inopportuna una posizione che rifiuta assolutamente di aprire un discorso collegato al maggiore utilizzo degli impianti, per restare ancorata al sabato e alla domenica festivi » e più credibile « costruire una valida alternativa affinché

l'eventuale consenso sia accompagnato da contropartite sostanziose sul piano dell'occupazione, sulla riduzione a 36 ore settimanali del lavoro, sul piano salariale e normativo, e sul piano sociale che comportino il miglioramento delle condizioni di lavoro ».

La linea delle federazioni tessili è chiaramente ispirata all'esigenza di una efficace difesa dei livelli di occupazione, anche sul piano territoriale, in una situazione di ristrutturazione e rinnovamento settoriale e di persistente declino dell'impiego, attraverso uno sviluppo della contrattazione aziendale centrato sull'organizzazione del lavoro, e in particolare sull'orario.

Sulle soluzioni specifiche da dare alla distribuzione giornaliera e settimanale dell'orario e quindi dei riposi, riaffermato il principio della riduzione di orario a 36 ore in correlazione con l'introduzione di più turni di lavoro, esiste all'interno della categoria una certa articolazione di opinioni riconducibile da un lato ad una posizione rigida di giornata corta (6 ore) e di settimana lunga (6 giornate di lavoro) e dall'altro ad una più elastica che pare più saldamente ancorata alle diverse realtà sociali e più incline ad affidarsi alla scelta dei lavoratori interessati.

La politica rivendicativa delle federazioni tessili ha trovato già applicazione in accordi importanti quali quello del gruppo « Cantoni » del 3 gennaio 1973 che si segnala sia per l'importanza dell'azienda sia le conquiste realizzate tra le quali occorre rilevare:

— l'impegno dell'azienda a « salvaguardare per il futuro i livelli di occupazione » prevedendo espressamente la contrattazione degli organici in caso di modifiche degli orari e dell'organizzazione del lavoro. In ogni caso sono previsti incontri tra le parti ogni sei mesi per verificare l'andamento dell'occupazione;

— il diritto dei sindacati di controllare i carichi di lavoro e di contrattare preventivamente gli aspetti connessi alla riorganizzazione;

— l'impegno dell'azienda a discutere preventivamente con i consigli di fabbrica le sospensioni e le riduzioni di orario e a corrispondere l'integrazione dell'indennità della Cassa apposita fino a concorrenza della normale retribuzione « utilizzando un monte di 30 ore per operaio e per sezione produttiva »;

— l'assunzione dell'onere da parte dell'azienda per il trasporto dei lavoratori in caso di cambiamenti di orario;

— l'istituzione del servizio-mensa in relazione alle esigenze e al numero dei dipendenti nonché l'accantonamento dello 0,20 per cento del monte annuo delle retribuzioni da destinare in accordo con i consigli di fabbrica ad iniziative delle autorità locali per la costruzione e la gestione di asili-nido e scuole materne.

Si è ritenuto di dare rilievo ai punti suddetti dell'accordo « Cantoni » perché essi configurano un modo concreto ed organico di affrontare i problemi del maggior utilizzo degli impianti, che, lungi dal concedere un'elasticità indiscriminata all'azienda nell'impiego del lavoro, offre al sindacato da un lato nuove possibilità di intervento sull'organizzazione del lavoro e dall'altro soluzioni concrete ai problemi infrastrutturali esterni.

L'accordo in esame contempla altri aspetti importanti quali l'inquadramento unico del personale operaio, intermedio e impiegatizio in sei categorie ed otto livelli retributivi, aprendo così la strada ad una rivendicazione fondamentale del rinnovo del contratto nazionale, la mensilizzazione del salario, la maggiorazione di 100 lire orarie per il lavoro prestato il sabato, l'aumento dei cottimi e dei superminimi, l'elevamento da cinque ad otto giorni all'anno dei permessi retribuiti per gli studenti, l'attuazione di controlli periodici sull'ambiente di lavoro, l'anticipo da parte dell'azienda delle indennità dovute ai lavoratori in caso di malattia ed infortunio dagli istituti previdenziali.

Occorre infine rilevare che la linea delle federazioni tessili ha trovato attuazione in altri accordi aziendali che prevedono l'orario settimanale di 36 ore in parallelo al maggior sfruttamento degli impianti con il ricorso al lavoro a turni, come quello riguardante la ditta « Induno Industrie Tessili » di Varese.

La situazione del settore e soprattutto delle singole aziende non consente sempre risultati soddisfacenti, poiché in taluni casi l'istituzione dei turni ha come unica contropartita o quasi sul piano sindacale la riattivazione di stabilimenti chiusi, come emerge dall'accordo del 29 novembre 1972 riguardante lo stabilimento di Crespi d'Adda (Bergamo) delle S.p.A. « Addafile » e « Inditex ». Ma questo costituisce un ulteriore elemento che da un lato dimostra la complessità e le difficoltà delle situazioni in cui il sindacato deve attualmente operare e dall'altro la necessità di una linea di azione rivendicativa coerente ma anche duttile e necessariamente sensibile ai problemi della occupazione.

2.3. Una soluzione sindacale alla ristrutturazione di un grande gruppo: l'accordo « Zanussi ».

Il gruppo « Zanussi » è al centro da alcuni anni di tormentate vicende finanziarie, produttive e sindacali poiché dopo un periodo di forte espansione coincidente con gli anni 1960-69 si è trovata ad affrontare complessi problemi collegati soprattutto a cambiamenti di situazione del mercato interno ed estero, in particolare europeo, degli elettrodomestici.

La scelta operata dall'azienda di assorbire numerose ed importanti imprese concorrenti (Zoppas, Triplex, Becchi, Stice, Castor, IMEL, Aspera-Frigo ecc.) ha posto subito seri problemi di riorganizzazione e di razionalizzazione delle produzioni, dei servizi di distribuzione, dell'organizzazione commerciale, dell'assistenza tecni-

ca ecc., in presenza di un mercato saturo e di una capacità produttiva nazionale ed europea eccedentaria, che hanno richiesto mezzi finanziari elevati attinti in misura cospicua dall'IMI.

La riorganizzazione e la stessa concentrazione non hanno realizzato però gli effetti sperati e nel 1971 i risultati economici sono stati particolarmente negativi sia per la lamentata « stagnazione » del prodotto sia soprattutto per la miope conduzione del Gruppo che si era adagiata in una sorta di attendismo di nuovi collegamenti a livello internazionale, in particolare con la tedesca AEG, bloccando nel frattempo gli investimenti e soprattutto l'attività di ricerca e di progettazione fino a smantellare alcuni centri importanti. Tali sviluppi della situazione generale del gruppo e il tentativo di far pesare massicciamente sull'occupazione e sulle condizioni di lavoro i costi della riorganizzazione, hanno fatto scoppiare una pesante vertenza sindacale che si è protratta dal febbraio al giugno 1971.

L'accordo del 1° luglio ha toccato molti aspetti fondamentali delle condizioni di lavoro (tutela della salute e dell'integrità fisica dei lavoratori, revisione dell'inquadramento con l'eliminazione delle ultime due categorie operaie, maggiorazioni dei tempi per le lavorazioni alle linee, aumento retributivo ecc.), ma ha il suo punto saliente nella garanzia per gli operai dell'85% del salario in caso di riduzione di orario e sospensione dal lavoro nonché negli impegni dell'azienda in materia di blocco dei licenziamenti di organici, di limiti alla mobilità e al lavoro straordinario, cioè nei presidi creati per i diritti più insidiati dal processo di ristrutturazione.

L'accordo raggiunto attraverso una laboriosa mediazione del Ministero del Lavoro che doveva avere l'obiettivo di creare il clima necessario ad una ristrutturazione su basi nuove di sviluppo degli investimenti, di ammodernamento degli impianti, di ricerca ed innovazione tecnologica di adeguate strutture di marketing è stato

interpretato dall'azienda come un sicuro paravento per una elasticità incontrollata nell'impiego del lavoro (intensificazione dei ritmi, dequalificazione professionale, mobilità completa) e per sviluppare una dura azione repressiva contro i « moti sindacali », cioè le numerose iniziative di difesa delle loro condizioni di lavoro a cui sono stati costretti operai ed impiegati.

La vicenda « Zanussi » costituisce un caso paradigmatico dello scontro sindacale e sociale (per gli interessi coinvolti delle comunità locali) che si sta realizzando attorno ai processi di ristrutturazione dei grandi gruppi e la prova della permanente tentazione del padronato verso facili scorciatoie nella soluzione dei gravosi problemi coinvolti, scorciatoie però che l'esperienza di questi mesi sta dimostrando impraticabili soprattutto per la ferma opposizione del sindacato e l'elevata capacità di lotta dei lavoratori interessati che non si manifesta con una conflittualità disordinata e spontaneistica ma come risposta puntuale ed organica all'attacco padronale alle condizioni di lavoro e al potere sindacale in fabbrica. In effetti le inadempienze all'accordo del 1971 da parte del gruppo « Zanussi », e soprattutto la sua violazione con la dichiarata volontà di licenziare, hanno avuto l'unico effetto di riaprire nell'ottobre 1972 una nuova vertenza sindacale in una situazione produttiva e di mercato deteriorata, con il bisogno urgente di nuovi finanziamenti pubblici e in condizioni di accresciuta inferiorità di fronte alla concorrente-partner AEG.¹

¹ L'assenza di iniziative da parte della direzione soprattutto nell'innovazione dei prodotti tradizionali e la progettazione di nuove produzioni, accompagnata da una drastica riduzione degli investimenti e dalla mancata effettuazione degli ammortamenti e il clima di insicurezza conseguente ha portato dalla metà del 1971 alla fine del 1972 alla riduzione di circa tre mila dipendenti pari al 10% degli addetti del gruppo senza calcolare il ricorso massiccio alla Cassa integrazione guadagni che ha operato per circa un milione e mezzo di ore di lavoro perdute.

I problemi che sono alla base del nuovo scontro sindacale sono in primo luogo quelli della difesa dell'occupazione nell'ambito delle varie aziende, e in particolare di quelle minacciate di chiusura (stabilimenti di Rivoli e di Chiusa S. Michele) e dei comprensori interessati, e in stretta correlazione con essi quelli posti dall'accordo con l'AEG e le possibilità di diversificazione e di arricchimento delle attività produttive.

La mobilitazione sindacale è stata sostenuta da un forte movimento di solidarietà delle popolazioni locali che si è espressa anche con prese di posizione delle autorità regionali interessate (Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Lombardia, Piemonte) ed in una conferenza inter-regionale.

La vertenza del gruppo « Zanussi » si è risolta con l'accordo del 9 marzo 1973 che non soltanto riconferma gli impegni assunti dall'azienda con l'accordo del 1971, ma li precisa con il ritiro delle minacce di licenziamento e l'indicazione di prospettive concrete di sviluppo della propria attività.

In particolare è opportuno sottolineare:

— l'impegno generale « a non operare alcuna riduzione di personale e a non procedere a riduzione di orario di lavoro » limitando le sospensioni e la conseguente messa in Cassa integrazione alle sole aliquote di dipendenti degli stabilimenti e dei settori da ristrutturare;

— la continuità delle attività produttive in tutti gli stabilimenti del gruppo e la salvaguardia degli attuali livelli occupazionali e professionali delle maestranze, nonché l'impegno a reintegrare a fine ristrutturazione gli organici che nel frattempo si fossero ridotti per cause indipendenti dalla volontà dell'azienda;

— la limitazione alla mobilità del personale operaio nell'ambito dei singoli comprensori e l'esame preventivo con i sindacati dei trasferimenti del personale impiegatizio al di fuori dei comprensori, tenendo presenti le

esigenze personali e familiari dei lavoratori interessati;

— l'attuazione di verifiche periodiche sullo stato dell'occupazione per stabilimenti e categorie, nonché sui tipi di prodotto assegnati ai singoli stabilimenti del gruppo e sugli obiettivi prestabiliti per i vari settori di attività.

Gli accordi sindacali ovviamente non risolvono di per se stessi i complessi problemi che sono alla base dei processi di ristrutturazione che investono tutto l'apparato industriale, come esigenza fondamentale di rinnovamento e di adeguamento quantitativo e soprattutto qualitativo al mercato degli anni settanta e come risposta ai nuovi bisogni e alla nuova domanda di sviluppo sociale e civile che esige in primo luogo il superamento degli squilibri antichi (Mezzogiorno) e di quelli più recenti determinati dallo sviluppo caotico degli anni sessanta. Essi creano però le premesse qualitative per un'iniziativa manageriale coraggiosa e preparata ad una sfida economica e politica destinata a svilupparsi a livello interno e internazionale.

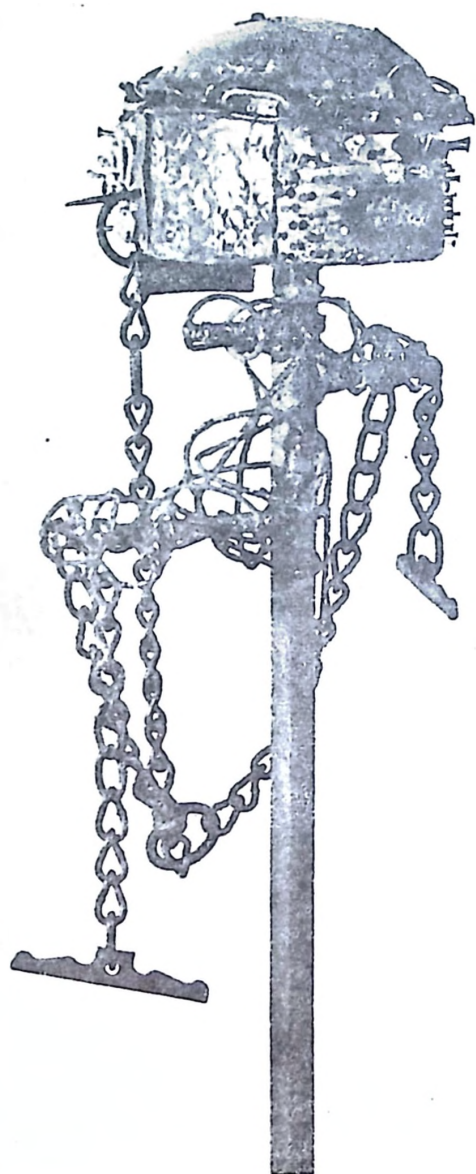
In questo senso l'accordo Zanussi, al di là di valutazioni particolari sui singoli punti e sull'entità delle garanzie conquistate, è importante perché apre la strada a soluzioni concrete e sembra sbloccare uno scontro sindacale e sociale combattuto duramente ma finora senza prospettive ravvicinate di sblocco in una situazione economica e sociale in rapido deterioramento.

Mentre si concludeva l'accordo « Zanussi » e altre vertenze su ristrutturazioni di gruppo si risolvevano quali quelle della Richard-Ginori e della CEAT, è iniziata una fase più serrata e promettente di confronto con la Montedison per la ricerca di un'intesa sul settore delle fibre che è quello più profondamente investito dalla ristrutturazione del gruppo, mentre da gennaio è in corso un'azione sindacale impegnativa nelle fabbriche della « Pirelli » diretta da un lato a garantire l'espansione delle

attività del gruppo corrispondente alle esigenze di crescita dell'economia italiana e in particolare del Mezzogiorno e dall'altro a realizzare nelle fabbriche un'organizzazione del lavoro « a misura dell'uomo » e coerente con il disegno di sviluppo produttivo.

L'iniziativa sindacale sui problemi delle ristrutturazioni potrebbe realizzare nei prossimi mesi risultati significativi che collegandosi con quelli dei rinnovi dei contratti nazionali non soltanto segnerebbero un progresso qualitativo nelle relazioni industriali, in particolare sui temi cruciali dell'organizzazione del lavoro, ma potrebbero porre basi valide per un nuovo rilancio economico ed il necessario salto qualitativo delle condizioni civili e sociali del Paese.

Con il cambiamento del quadro economico e sociale, gli stessi limiti degli attuali accordi e di certe garanzie fondate prevalentemente sull'immobilità e la difesa delle situazioni in atto potrebbero essere superati in una prospettiva più dinamica e innovatrice dell'iniziativa sindacale.



Alice Gombacci - *Guly Gay*: cm. 150x30x24; ferro, rame, legno, piombo, corda; 1971-1973.

le relazioni contrattuali nella comunità europea

A cura di Mario Sepi

1. *Germania occidentale.*

- 1.1. La IG-Metall in difficoltà.
- 1.2. I prossimi rinnovi.
- 1.3. La riforma del pubblico impiego e della formazione professionale.

2. *Francia.*

- 2.1. Il dopo elezioni.
- 2.2. L'agitazione alla Renault.

3. *Gran Bretagna.*

- 3.1. Il piano del TUC e del Partito Laburista.
- 3.2. Il « libro bianco ».
- 3.3. Le vertenze.

4. *Danimarca: sciopero dopo 37 anni di pace sociale.*

5. *La Fondazione della Confederazione Europea dei sindacati.*

1. Germania Occidentale

1.1. *La IG-Metall in difficoltà.*

Avevamo detto nel rapporto precedente che l'accordo raggiunto nel settore metalmeccanico tra imprenditori e sindacati, avrebbe provocato dei dispiaceri al nuovo presidente della IG-Metall. In effetti le richieste sindacali (11,5% di aumento salariale) erano state sostanzialmente ridotte e riportate alle indicazioni congiunturali del governo. L'aumento dell'8,5% che era il risultato delle pressioni da varie parti esercitate sulla IG-Metall, sia a livello confederale che a livello governativo, significava in pratica di fronte ad un aumento dei prezzi superiore anche in base alle cifre ufficiali al 7%, un incremento piuttosto ridotto del potere d'acquisto, proprio all'inizio di un anno che dovrebbe essere caratterizzato da un imponente rilancio produttivo nella Repubblica federale tedesca.

L'accordo è stato duramente attaccato nelle fabbriche ed ha provocato una serie di tensioni che hanno ricreato, sia pure su scala ridotta, una situazione simile a quella del 1969-70, in cui una serie di scioperi selvaggi venne ad interrompere la lunga pace sociale su cui si è basato il miracolo economico tedesco. L'azione più spettacolare è avvenuta alla Hoesch, un grande gruppo siderurgico e meccanico di Dortmund. Nella Renania Westsfalia il Land di Dortmund, la maggior parte dei lavoratori si è espressa contro l'aumento dell'8,5% anche senza raggiungere i due terzi che avrebbero permesso la denuncia dell'accordo, alla Hoesch comunque la percentuale di coloro che non accettavano l'accordo aveva raggiunto il 77%. In questa situazione di tensione i sindacati decidevano per la prima volta di chiedere un aumento in cifra fissa per il settore metallurgico ma non per quello meccanico, ciò accentuava ancora la tensione, cominciavano così una serie di scioperi selvaggi che bloccavano in pratica la produzione.

La direzione dell'impresa reagiva immediatamente e mandava una lettera di licenziamento ad otto lavoratori ritenuti responsabili della rottura « dell'obbligo di pace » (Friedenspflicht), e cioè di aver organizzato uno sciopero durante la validità del contratto. Ciò determinava l'immediato allargamento della solidarietà, la partecipazione allo sciopero di tutti i lavoratori e l'organizzazione di una assemblea molto combattiva in una sala esterna all'impresa.

La IG-Metall interveniva subito però e invocando « motivi superiori » riusciva a far revocare i licenziamenti, pur dando atto alla direzione di aver agito nel suo diritto. La situazione difficile in cui si è venuta a trovare l'organizzazione è d'altro canto ormai ammessa da tutti anche perché nelle sue proiezioni annuali sulla situazione economica, il governo non ha negato la possibilità di ulteriori aumenti dei prezzi e dei profitti delle imprese, malgrado le nuove imposte sulle società che intende introdurre. Gli aumenti salariali dovrebbero aggirarsi invece intorno al 9,50%, che in termini reali, secondo il giornale del DGB, non supererebbe lo 0,50% di aumento del potere di acquisto, mentre i redditi da capitale aumenterebbero del 3,50%. È in questo quadro che Loderer, il nuovo presidente della IG-Metall, sta cautamente riguadagnando una posizione di sinistra sia attraverso la minaccia di denuncia del contratto in caso di aumenti eccessivi dei prezzi, sia portando avanti una linea di opposizione all'interno del DGB.

1.2. I prossimi rinnovi.

Il problema delle indicazioni salariali del governo e dei comportamenti dei sindacati di categoria si riproporrà in tutta la sua gravità nei prossimi mesi in cui si dovranno rinnovare in Germania i contratti dei chimici, dei poligrafici e dei tessili. I chimici avanzano una richiesta salariale dell'11,5%, ed al contrario dei metalmecc-

canici hanno avuto un mandato preciso delle assemblee di base di non rispettare il limite posto dal governo. Come si ricorderà l'anno scorso questa categoria era stata l'unica a dover ricorrere allo sciopero per arrivare ad un contratto molto lontano dalle aspettative dei lavoratori. In quella occasione l'associazione degli industriali aveva giustificato il suo atteggiamento di durezza con la crisi che colpiva il settore. Quest'anno sarà molto difficile avanzare questo argomento, dato che anche per questo settore si prevede un rapido rilancio. Negli ambienti imprenditoriali si afferma tuttavia che « l'andamento della produttività previsto nel 1973 » non giustifica le richieste dei lavoratori, anche perché la crisi monetaria e gli aumenti delle imposte « limitano decisamente le possibilità delle imprese ». Per i 60.000 lavoratori chimici si prevede perciò una primavera calda, mentre per il leader della IG-Chemie, Karl Hauenschild, noto per la sua fedeltà al partito socialdemocratico, si preparano giorni difficili. È probabile che dovrà essere proprio la sua organizzazione a rompere con la politica del governo. D'altro canto è il suo l'unico sindacato di categoria del DGB che possa proclamare lo sciopero senza ricorrere al referendum di base. Le altre due organizzazioni impegnate, il sindacato dei tessili e quello dei poligrafici, sono invece tenute ad effettuarlo ed anche loro pongono rivendicazioni che vanno al di là dei limiti posti dalla politica di stabilizzazione del governo. I 60.000 tessili infatti chiedono un aumento superiore al 10% e i 340.000 poligrafici addirittura il 13%.

1.3. La riforma del pubblico impiego e della formazione professionale.

I contrasti sulla politica contrattuale che emergono tra sindacati e il ministro socialdemocratico Schmidt non sono i soli a rendere difficile il dialogo con il governo. La seconda componente della coalizione, il partito

liberale sta accentuando in questi ultimi tempi la sua polemica antisindacale, cercando di svolgere un ruolo sempre più moderato di fronte alle tendenze sempre più progressiste che emergono nella SPD. Un esempio di ciò dopo il progetto liberale sulla cogestione, è l'uscita di una proposta di riforma del pubblico impiego, elaborato da una commissione nominata dal ministro dell'interno il liberale Genscher.

La commissione formata da 19 membri ha espresso un parere, approvato per altro con un solo voto di maggioranza (10 contro 9), che corrisponde esattamente alla impostazione che il ministro intende dare a questa riforma. In pratica viene ribadito il principio della divisione, della differenza di status tra funzionari (secondo la FDP il 18% di essi vota liberale), impiegati ed operai del settore pubblico e le altre categorie per cui le condizioni di lavoro non dovrebbero essere regolate, come avviene oggi per gli impiegati e gli operai, dalla contrattazione collettiva. È stata perciò respinta la proposta del DGB che chiedeva al contrario anche per i funzionari il diritto alla contrattazione, come è stata respinta la possibilità di una carriera unica tra le tre categorie e alcuni automatismi nelle promozioni. Le promozioni dovranno perciò basarsi su una « procedura di apprezzamento analitico » dei singoli. Si prevede anche la « degradazione » per prestazioni del tutto insufficienti. Il diritto di sciopero di cui godevano fino ad ora gli impiegati e gli operai nel pubblico impiego dovrebbe essere anche eliminato. La risposta del DGB non si è lasciata attendere « non permetteremo che gli attuali lavoratori liberi siano trasformati in lavoratori semiliberi » ha detto il responsabile sindacale del pubblico impiego.

Un altro progetto di riforma, per altro questa volta non ancora fatta propria da un ministro, si pone in contrasto con le prese di posizione del DGB, quello relativo alla formazione professionale. La proposta è per ora solo una proposta di esperti che il ministro dell'educa-

zione sembra aver accolto con molta cautela, malgrado sia questo un punto fondamentale nelle riforme interne promesse da Brandt.

Il progetto prevede la costituzione di un ufficio per la formazione professionale nazionale che dovrebbe essere finanziato da contributi degli imprenditori. La formazione dovrebbe inoltre svolgersi nelle imprese stesse. Vengono così eluse due richieste fondamentali dei sindacati e cioè il finanziamento da parte dello stato della formazione professionale e la sua inclusione nel sistema scolastico.

2. Francia

2.1. Il dopo-elezioni.

Il progresso della sinistra nelle elezioni politiche in Francia è stato salutato dai sindacati con molta soddisfazione, sia da parte della CGT che aveva sottoscritto il programma comune e che si era impegnata nella campagna elettorale, sia da parte della CFDT che aveva espresso delle perplessità su di esso e che pur sostenendo sostanzialmente i partiti che lo avevano elaborato, aveva mantenuto una posizione più autonoma, sia infine da parte di F.O., malgrado la posizione di isolamento scelta durante queste elezioni da questa confederazione. Sul piano della azione sindacale come ha dichiarato subito la CFDT la vittoria elettorale significava « che il rapporto di forze non è mai stato così favorevole ai lavoratori dal maggio 1968 », lo stesso tipo di giudizio sulla situazione politica è stato espresso dalla CGT che ha rilevato « nel Maggio 1968 si è avuto il primo scontro tra le forze progressiste e la borghesia sul piano sociale, nel 1973 il primo confronto sul piano politico. Il potere delle forze borghesi ne risulta estremamente indebolito ». Questo giudizio comune ha sgombrato il terreno da una serie di polemiche sorte tra le due centrali a propo-

sito del comportamento da tenere nella competizione elettorale, che, come abbiamo detto, ha visto la CGT in prima linea e la CFDT in una posizione più sfumata, nella convinzione che se le elezioni rappresentavano un momento importante nella vita del paese, sarebbero state soprattutto le lotte sociali a spostare gli equilibri sociali e politici.

L'analisi comune sulla situazione politica ha portato le due organizzazioni a cercare di rilanciare l'azione sui temi generali, aiutate in questo anche dalle aperture che il governo è stato costretto a fare durante la campagna elettorale, al fine di guadagnare un minimo di prestigio tra i lavoratori. In particolare il presidente del Consiglio in un famoso discorso tenuto a Provins il 7 gennaio aveva illustrato un vero e proprio programma sociale che raccoglieva molte delle rivendicazioni sindacali, impegnandosi ad attuarla entro la nuova legislatura. Messner aveva in effetti promesso l'aumento dei salari più bassi e soprattutto dello SMIC, il completamento della mensilizzazione dei salari, la realizzazione della settimana lavorativa di 5 giorni, un progetto di legge per garantire i diritti sindacali, l'umanizzazione del lavoro industriale, aumenti degli assegni familiari, l'abbassamento dell'età pensionabile a 60 anni, la costruzione di 600.000 nuovi alloggi; con qualche attenuazione e qualche lacuna (per esempio a proposito dei problemi dei lavoratori emigranti), questi obiettivi corrispondevano a quelli a più riprese portati avanti dalle due confederazioni negli ultimi anni.

Nel primo incontro tra le due Confederazioni questo programma sociale del governo è stato perciò al centro delle discussioni ed è logico che ne sia scaturita una volontà di lotta e di mobilitazione dei lavoratori su obiettivi più avanzati o almeno per impedire alla maggioranza di rimangiarsi le promesse elettorali. Ciò non significa che siano scomparse tutte le divergenze sui metodi di azioni per raggiungere questi obiettivi, da una

parte Maire ribadisce la necessità di sostenere ogni focolaio di lotta e chiede assemblee dei lavoratori in ogni luogo di lavoro, dall'altra Seguy sembra più propendere verso azioni di massa indirizzate su obiettivi precisi. Ciò non ha impedito però alle due centrali di programmare per il 1° maggio una manifestazione unitaria, cui potranno partecipare altre forze di sinistra. C'è indubbiamente in questo un mutamento sensibile della posizione della CGT, che gli anni scorsi aveva preferito organizzare da sola la tradizionale manifestazione o al massimo aveva invitato la CFDT. Che il tradizionale monolitismo dottrinale della centrale a maggioranza comunista subisca in questo momento una certa crisi è dimostrato anche dalla partecipazione della CGT alla lotta dei liceali contro la cosiddetta legge Debré, che impedisce loro di usufruire del rinvio del servizio militare. L'agitazione dei liceali nata come protesta contro la legge si è ben presto espressa in manifestazioni ed in prese di posizione che hanno messo in questione lo stesso principio del servizio militare. Essa era inoltre orchestrata dai gruppuscoli e in particolare dai troskisti malgrado ciò i dirigenti della CGT non hanno esitato insieme alla CFDT ed al F.E.N. (il sindacato unitario degli insegnanti) a scendere nelle piazze per sostenere le loro rivendicazioni. È difficile dedurre da questo atteggiamento se ci si trova di fronte ad un mutamento fondamentale delle direttive dell'organizzazione nei confronti dei gauchistes o se si tratta, come potrebbe far pensare un articolo di Seguy sull'*Humanité*, solo di sfruttare tatticamente questo momento di lotta studentesca, senza modificare sostanzialmente la linea politica.

2.2. L'agitazione alla Renault.

Lo stesso problema di interpretazione di questo « nuovo corso » della CGT si ritrova a proposito dello sciopero degli O.S. della Renault.

Il 22 marzo gli operai delle presse della Renault, 376 in tutto, entrano in sciopero. La loro rivendicazione riguarda il passaggio di categoria da OS (che corrisponde in Italia alla qualifica di operaio comune) alla qualifica superiore. I sindacati francesi e tutta l'opinione pubblica, dopo due anni di oblio, ritrovano così sul tappeto i problemi della organizzazione del lavoro, nella fabbrica che ha i salari tra i più alti del paese e la cui direzione viene citata ad esempio per la sua apertura nei confronti delle esigenze dei lavoratori. Il sindacato di gran lunga maggioritario alla Renault è la CGT che ha avuto nelle elezioni per il Comité d'entreprise (una specie di commissione interna) il 70% dei voti, ma la rivendicazione parte questa volta dalla base e la CGT è presa in contropiede.

La direzione risponde proclamando la serrata per il resto degli impianti. Il tentativo scoperto è quello di rompere la solidarietà tra i lavoratori, fidando anche sulle perplessità che ha la CGT per quanto riguarda i problemi dell'organizzazione del lavoro e la chiara provenienza gauchiste dello sciopero e cominciano le trattative.

Dopo cinque giorni i sindacati ottengono un accordo che parifica di fatto i trattamenti economici tra OS ed operai di prima categoria (solo due centesimi in meno all'ora) la CGT pensa di avere parato il colpo, mentre la CFDT si mostra molto più riservata. Infatti i 376 operai respingono l'aumento salariale e chiedono con ancora maggiore decisione il passaggio di categoria, ed è proprio su questo piano che i lavoratori delle presse trovano la solidarietà di tutti gli altri reparti.

A questo punto intervengono i due leaders. Una grande manifestazione viene organizzata nelle vicinanze della fabbrica e non solo Maire, che era sempre stato favorevole a questo tipo di rivendicazioni, ma anche Seguy, che pure fino a poco tempo fa le considerava frutto delle mosse gauchistes, chiedono « un mutamento

fondamentale della condizione operaia ». La stessa F.O. è costretta a pronunciarsi in questo senso come anche tutti i giornali francesi, mentre la stessa organizzazione padronale giustifica con una dichiarazione del suo presidente queste nuove esigenze.

L'esplosione alla Renault non è d'altro canto isolata, già in gennaio, come faceva notare la CFDT, le lotte di fabbrica erano aumentate e tutte erano centrate su questi problemi o più in generale sui problemi dei lavoratori immigrati, come l'occupazione della Zimerfer, o gli scioperi nella società Vittel, dove la direzione ha risposto con la serrata alle rivendicazioni sulle qualifiche dei lavoratori. In definitiva dopo un anno di calma relativa e dopo le elezioni ci si ritrova di fronte ai problemi che la società e la classe dirigente francese non aveva saputo risolvere dopo l'esplosione del maggio 68 e le successive tensioni sociali. Il fatto è che, se sul piano accademico e giornalistico questi problemi trovano molta comprensione, sul piano concreto non emergono progressi né a livello contrattuale né su quello legislativo. Un esempio di ciò può essere indicato nella legge sui licenziamenti di cui si è già parlato nel rapporto precedente. Il comitato economico e sociale (una specie di CNEL francese) si è occupato del progetto di legge governativo e malgrado la sua arretratezza rispetto alle rivendicazioni della CGT e della CFDT lo ha lasciato in pratica immutato. Così l'onere della prova non è stato imposto all'imprenditore, anche se si è usata una formula abbastanza ambigua per cui il giudice « forma la sua convinzione sulla base degli elementi forniti dalle parti ». Così non è stato possibile introdurre l'obbligatorietà della riassunzione del lavoratore ingiustamente licenziato. Così il campo di applicazione della legge non è stato esteso alle imprese con meno di 11 dipendenti, lasciando senza tutela quasi due milioni di lavoratori, secondo le stime dei sindacati.

3. Gran Bretagna

3.1. *Il piano del TUC e del partito laburista.*

Il tentativo del governo conservatore di frenare l'inflazione applicando una rigida politica di controllo dei salari e dei prezzi si è arricchito di nuovi episodi. Si era detto nel precedente rapporto della imminente pubblicazione di un contro programma antinflazione da parte del TUC e del Labor party. Il piano, che rinnova la richiesta al governo per la ripresa dei colloqui non solo sui problemi dei prezzi, dei salari, degli affitti e delle rendite, ma anche sulla legge per le Relazioni industriali che costituisce il principale punto di contrasto con i conservatori, si intitola « Politica economica e contrattazione collettiva nel 1973 ». Presentandolo alla stampa Victor Feather ha affermato che i sindacati sono sempre pronti a riprendere gli incontri con il governo, a patto che esso non voglia limitare gli argomenti in discussione. Come si ricorderà è proprio su questo problema della delimitazione degli argomenti da trattare che era avvenuta la rottura con il governo conservatore in autunno ed era evidente fin dal Congresso del settembre che i sindacati erano disposti a concludere accordi con il governo sulla crescita dei salari solo nella misura in cui essi fossero inseriti in una politica globale e che allo stesso tempo venisse ritirata la legge sulle Relazioni industriali. Il piano presentato dal TUC prevede una serie di inasprimenti fiscali sui redditi da capitale, l'eliminazione delle concessioni fiscali fatte dal governo alle imprese, imposte sulla speculazione dei suoli e riduzioni nelle spese militari.

In compenso dovrebbero essere aumentate le pensioni, gli assegni familiari, gli investimenti per la costruzione di alloggi popolari e dovrebbe essere dato nuovo impulso ad una politica regionale di rilancio dell'occupazione. L'IVA doveva essere ridotta sui beni popolari di consumo ed elevata sui beni di lusso e le automobili.

Come si vede, si tratta di una vera e propria proposta di bilancio statale che però il governo ha mostrato di ignorare e anzi subito dopo la pubblicazione del piano del movimento laburista (sindacati e Labor party) è uscito il libro bianco del governo che si caratterizza per orientamenti senz'altro diversi.

3.2. Il « libro bianco ».

Si è già parlato nel rapporto precedente delle grandi linee, esposte dal governo in un primo documento sulla II^a fase della politica antinflazionistica, che dovrebbe prolungarsi fino in autunno. La pubblicazione del testo legislativo alla vigilia della entrata in vigore di questa nuova fase, ha riservato però qualche sorpresa. Preoccupato soprattutto dalle reazioni venute da parte industriale al provvedimento, reazioni che lo accusavano di limitare troppo la libertà di azione delle imprese e di impedire il loro autofinanziamento, il governo ha fatto una serie di concessioni per cui le società, in pratica, potranno trasferire sui prezzi maggiori costi e trattenere maggiori benefici degli aumenti di produttività e delle vendite.

Dal « libro bianco » è scomparsa la clausola che figurava nella sua versione iniziale circa la necessità di far corrispondere ad eventuali diminuzioni dei costi immediate diminuzioni dei prezzi.

Completamente rigido è invece rimasto il governo nella parte del documento che riguarda i contenimenti dei salari, entra cioè in vigore la norma per cui sono possibili aumenti salariali non superiori al 4% più una sterlina e cioè in pratica un aumento nominale medio del 7% di fronte ad una media annuale di aumento dei prezzi del 7,7%. Il governo ha rimproverato i sindacati per non aver voluto accettare il colloquio su queste basi, ma da parte sua non ha mai mostrato che questa linea era negoziabile o che era disposto ad allargare gli argo-

menti da trattare. Da parte sua l'associazione padronale sembra anche abbastanza scontenta di questa politica economica per l'esiguità degli aumenti dei prezzi che potranno essere spuntati nei prossimi sei mesi, si tratta senza dubbio più di una opposizione di principio o meglio di facciata che di un vero e proprio rigetto di essa, tanto è vero che gli indici della borsa hanno registrato notevoli incrementi. L'opposizione è stata invece molto più decisa da parte dei sindacati, che hanno convocato un Congresso straordinario i primi giorni di marzo in cui oltre ad approvare il piano economico di cui si è detto sopra, è stato deciso di proclamare una giornata di protesta nazionale per il 1° maggio contro il governo e la sua politica economica. La cosa ha destato molta preoccupazione a livello governativo tanto che Heath si è permesso di invocare, in occasione della presentazione del documento, il crumiraggio. L'azione dei lavoratori, secondo il primo ministro sarebbe solo « gettar via il proprio salario ».

3.3. *Le vertenze.*

È chiaro comunque che il braccio di ferro tra governo e sindacati dipenderà dall'andamento delle vertenze contrattuali che continuano ad essere portate avanti con rivendicazioni quasi sempre superiori ai limiti posti dal governo. I lavoratori del gas, che hanno iniziato gli scioperi il 14 febbraio e la cui azione aveva posto in crisi una serie di industrie minori e provocato riduzioni anche dei consumi domestici, hanno infine concluso dopo sei settimane un accordo, con un aumento di 2,80 sterline la settimana. L'aumento chiesto era stato di 2 sterline settimanali più un aumento percentuale del 4% sulla paga base. Ma questo non è stato concesso. Oltre all'incremento di 2,80 sterline, è stata però promessa ai gasisti una riduzione dei contributi sociali lasciando inalterate le prestazioni.

In pratica essi hanno adottato la tattica di « guerriglia » suggerita da Clive Jenkins, una tattica che invece di accettare scontri frontali tenta di ottenere gli stessi benefici sfruttando gli spazi lasciati liberi dalla legislazione. Rimane ancora in piedi invece la vertenza del personale delle ferrovie e quella dei 250.000 impiegati ministeriali che sono impegnati, per la prima volta nella storia del Regno Unito in uno sciopero che ha sollevato molta sorpresa in Gran Bretagna e fuori. La fine dell'immagine del dipendente statale britannico alieno da ogni azione di protesta è un avvenimento notevole per le tradizioni della società inglese. Resta inoltre in piedi la vertenza dei 52.000 lavoratori della Ford che non si sono finora accontentati delle offerte « legali » della direzione. In questa situazione molto ingarbugliata il governo ha tuttavia ottenuto qualche successo sul finire del mese di marzo. I minatori malgrado l'atteggiamento militante assunto dai loro leaders in sede di Congresso, hanno votato a grande maggioranza contro lo sciopero del 1° maggio. Indubbiamente la lunga lotta sostenuta l'anno passato e l'imminente inizio della loro vertenza ha favorito le voci moderate all'interno della categoria.

In secondo luogo un primo spiraglio di apertura del TUC è venuto da una dichiarazione di Hugh Scanlon, esponente tra i più progressisti del sindacalismo inglese, che ha affermato che il TUC non chiedeva l'abolizione completa della legge sulle relazioni industriali, ma solo la sua non obbligatorietà (non operation). Non c'è dubbio che sarà difficile per il governo accettare formalmente questa proposta, sebbene in effetti la legge non sia mai stata applicata completamente, si tratta tuttavia di una proposta di dialogo che Heath potrebbe prendere in considerazione.

4. Danimarca: sciopero dopo 37 anni di pace sociale

Sarà sempre più difficile per gli estimatori interessati delle socialdemocrazie nordiche, indicare nella pace sociale uno dei vantaggi maggiori di questi sistemi. Dopo le agitazioni che da qualche anno pervadono la Svezia, ora anche in Danimarca a pochi mesi dall'entrata nel mercato comune si è avuto una grossa vertenza contrattuale che ha messo in crisi tutto il complesso apparato conciliativo caratteristico dei sistemi di relazioni industriali dei paesi nordici.

La vicenda è indubbiamente legata ai problemi di concorrenza posti dalla entrata del paese nordico nel mercato comune, e perciò dalla volontà degli imprenditori di non vedersi aumentati i già elevati contributi sociali ed è anche vero che essa si è inserita nelle fratture ancora aperte che sono state provocate dalla campagna per il referendum in tutti i partiti ma soprattutto in quelli di sinistra.

Detto questo però non bisogna sottovalutare il significato politico che a questa battaglia hanno soprattutto dato gli imprenditori. Dietro la richiesta al governo di non aumentare i contributi sociali c'era il tentativo di mettere in crisi la coalizione che guida le sorti del paese e cioè quella formata dai socialdemocratici, dai socialisti di sinistra e dai liberali progressisti. Affrontare con questo governo le incognite della apertura del mercato ai prodotti degli altri partners comunitari è sembrato all'industria danese troppo rischioso. Di qui questa richiesta, per molti versi simile alla fiscalizzazione degli oneri sociali chiesta dagli industriali italiani, di detassazione degli aumenti salariali e di impegno del governo di non aumentare la spesa pubblica e dopo l'ovvia risposta negativa del nuovo premier, l'ex sindacalista Jorgensen, la rottura delle trattative, lo sciopero di 150.000 lavoratori e la serrata (legale in Danimarca) per altri 105.000. Il governo non aveva formalmente la

maggioranza in Parlamento (l'appoggio dei liberali progressisti è esterno) e aveva lanciato un progetto di risparmio contrattuale dei lavoratori, che dovrebbe portare quest'ultimi ad acquisire la proprietà della maggior parte delle imprese. Un progetto di legge in questo senso sostenuto dai sindacati era già pronto, anche se per ragioni di bilancio molto probabilmente sarà realizzato nei prossimi anni. La manovra abbastanza scoperta era perciò quella di coinvolgere il governo nelle trattative, mettere in ginocchio i sindacati e fornire le basi per una sua sconfitta in Parlamento. Si sarebbero così avute nuove elezioni e si sarebbe formata probabilmente una compagine governativa conservatrice. L'offensiva non è riuscita per l'abilità mostrata da Jorgensen e per la forza di mobilitazione dei sindacati. Il caso danese è comunque emblematico e il problema è reale e sentito un po' dovunque. Si tratta di armonizzare verso l'alto le strutture sociali nella comunità europea se non si vuole far pagare ai lavoratori che hanno raggiunto in questo settore gli obiettivi più avanzati il costo della entrata nel Mercato Comune e se si vuole veramente realizzare una Unione economica e monetaria. Una unione doganale formata da paesi con diversi tassi di spesa pubblica e con diverse strutture sociali è destinata senza correttivi o a spaccarsi o a tendere ad una armonizzazione verso il basso, facendo crescere i problemi e le tensioni sociali.

5. La Fondazione della Confederazione Europea dei Sindacati

Il 9 febbraio scorso si è svolto a Bruxelles il Congresso di fondazione di una nuova organizzazione sindacale europea che raggruppa per il momento i sindacati appartenenti alla Confederazione europea dei sindacati liberi e il comitato sindacale dell'EFTA. La novità non è

solo il fatto che la nuova organizzazione comprende organizzazioni di paesi al di fuori della CEE, ma il fatto che la nuova organizzazione, pur essendo stata fondata da organizzazioni affiliate alla CISL internazionale, non ha legami organici, con quest'ultima e prevede una procedura di affiliazione. Poiché in Europa occidentale non esistono (a parte il SAK finlandese) altre organizzazioni aderenti alla CISL internazionale, è chiaro che questa procedura si rivolge alle organizzazioni europee della CMT (CFDT francese, NKV e CNV olandesi, CSC belga) ed a quelle della FSM. Si tratta di un grosso passo avanti che ribadisce la crisi delle internazionali e che potrebbe avere grosse prospettive future. Da questo punto di vista si capisce da una parte la opposizione della CISL che si è espressa soprattutto nel Congresso di Londra del giugno del 1972 e il duro attacco portato del mensile dei sindacati sovietici « Temps Nouveaux » alla nuova organizzazione. I sindacati sovietici sembrano essere anche intervenuti direttamente nella vicenda, facendo la proposta al presidente del DGB Vetter di una nuova organizzazione paneuropea o di entrare insieme alle organizzazioni dei paesi socialisti nella nuova organizzazione.

L'iniziativa, presa alla vigilia del Congresso di fondazione, avrebbe potuto essere molto pericolosa se avesse provocato una reazione dei partecipanti al Congresso, nel senso di ribadire i legami con la CISL internazionale e in questo senso è stata utilizzata dal DGB.

Il Congresso invece ha preso atto della richiesta e si è dedicato ai punti ancora controversi dello statuto che riguardavano il nome della nuova organizzazione e il ruolo che in essa dovrebbero avere i comitati industriali e cioè le federazioni di categoria europee. Sul primo argomento una volta accettata la linea di autonomia nei confronti della CISL internazionale si è deciso di eliminare dalla denominazione della nuova organizzazione l'aggettivo « liberi », sul secondo sarà il Comitato

esecutivo a stabilire il « peso » politico che le organizzazioni di categoria dovranno avere nel Congresso e negli altri organi della CES.

Le organizzazioni fondatrici (TUC britannico, tutti i sindacati nordici eccetto il SAK finlandese ma compresa l'Islanda, Cisl e Uil italiane, i tre sindacati del Benelux, USS svizzera, OGB austriaca e DGB tedesca, oltre alla UGT spagnola in esilio), rappresentano circa 29 milioni di lavoratori europei. Il nucleo è quindi forte ma l'art. 2 che riguarda i 3 milioni della CMT e i 5 milioni della FSM significa l'appello che da questo gruppo di fondatori viene lanciato alle altre forze vive del sindacalismo europeo, al di là della loro ispirazione ideologica e della loro affiliazione internazionale.

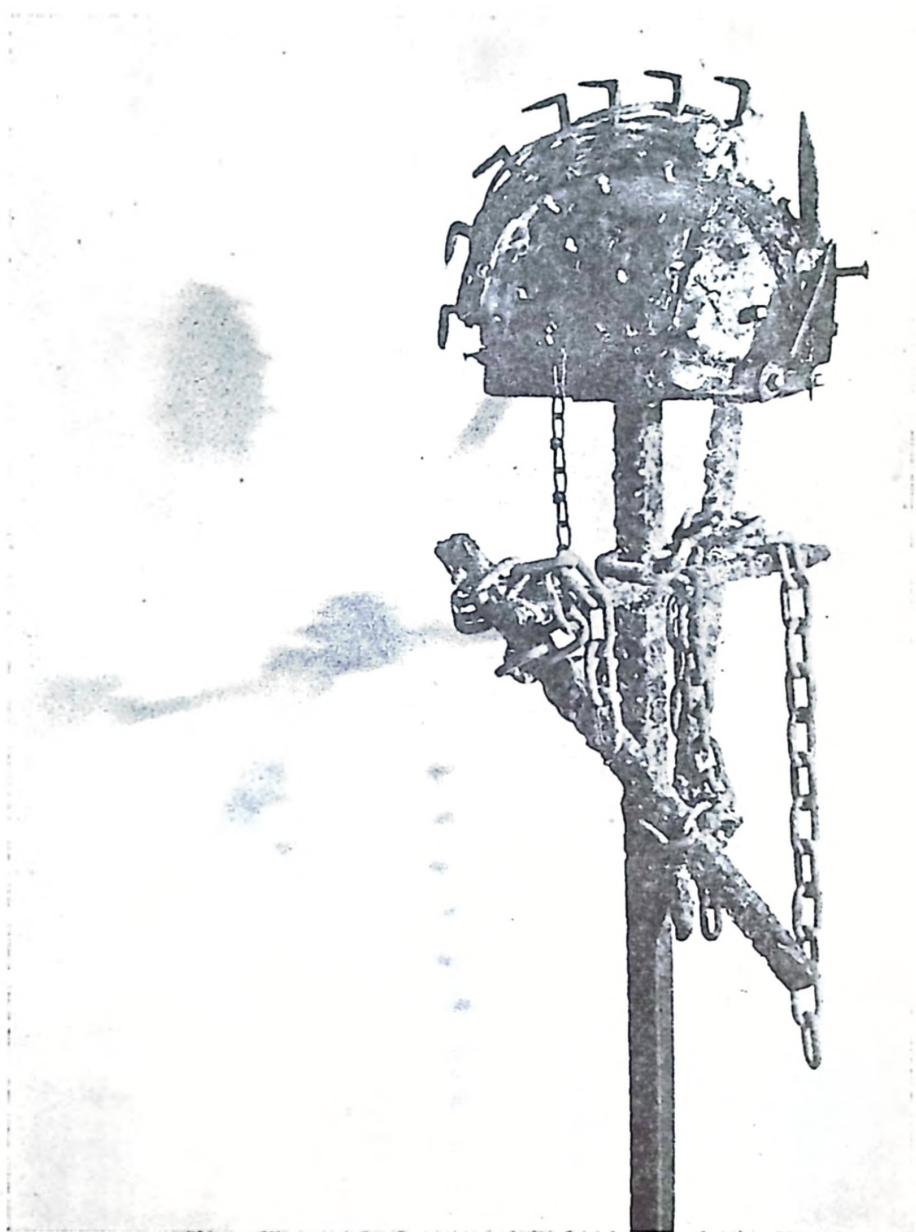
Un altro aspetto interessante della nuova organizzazione è che in essa le Confederazioni aderenti sono rappresentate sulla base della loro effettiva forza numerica.

All'esecutivo ogni organizzazione ha diritto ad un posto, eccetto il TUC e la DGB che ne hanno due, dato che superano ambedue i 5 milioni di iscritti. Al Congresso ogni paese ha diritto a 4 delegati più 1 per ogni 500 mila iscritti. Nella CESL, la rappresentanza era invece realizzata sulla base di paesi grandi e piccoli e cioè con la stessa chiave di ripartizione che viene usata nella CEE.

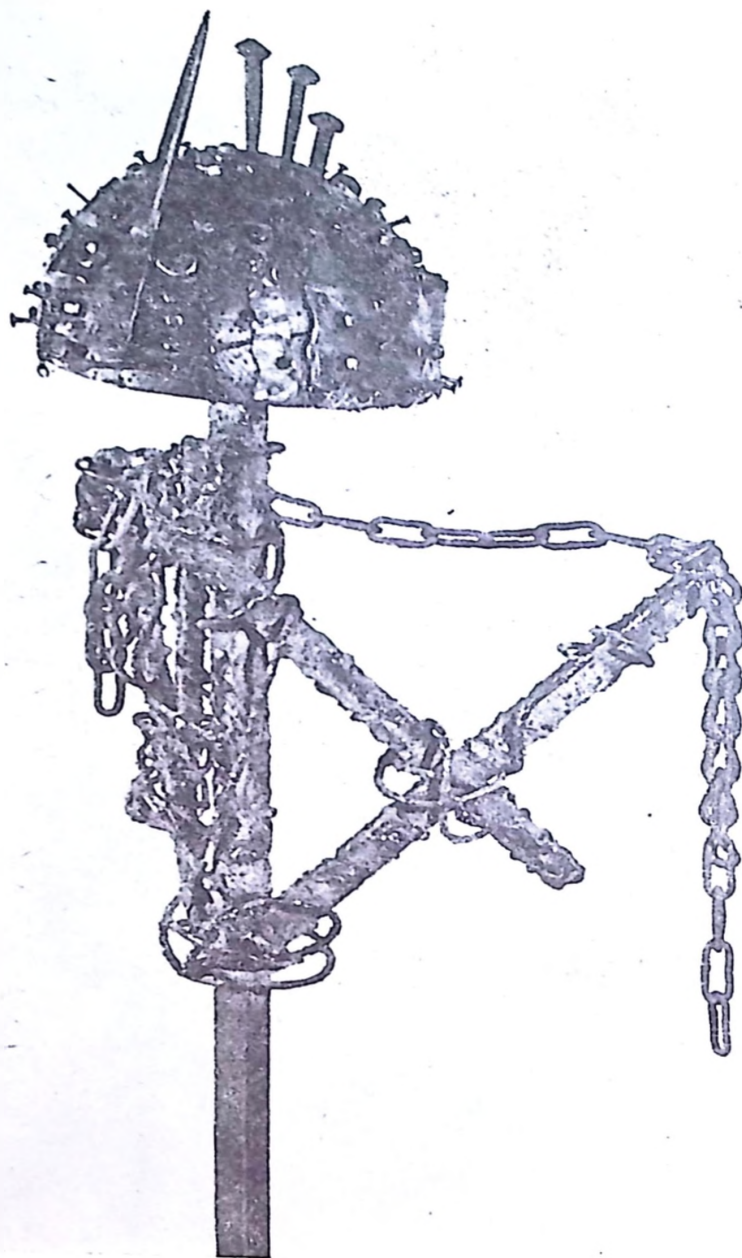
Al Congresso costituente non si è ritenuto opportuno di iniziare un dibattito sulla strategia della nuova organizzazione. Dalle scelte operate comunque nello statuto fra le diverse opzioni e dall'andamento del Congresso è risultato chiaro che non esiste ancora purtroppo omogeneità di orientamenti sindacali tra le centrali nazionali aderenti alla CES.

Presidente della nuova organizzazione è stato eletto all'unanimità Victor Feather, Segretario generale del TUC inglese, certamente uno dei sindacalisti europei più noti anche ai lavoratori italiani, per la dura e coraggiosa lotta che le Trade Unions stanno portando avanti in

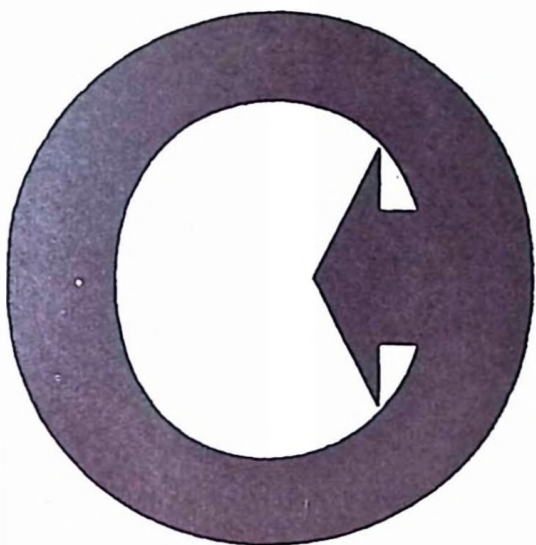
Gran Bretagna. La elezione di Feather, come primo Presidente della CES ha quindi un significato politico. Egli rappresenta la lotta dei minatori inglesi e la ferma opposizione ad ogni politica dei redditi e ad ogni limitazione delle libertà sindacali.



Alice Gombacci - « *Io non volevo, io non volevo, io non volevo!* »:
legno, piombo, corda, ferro; cm. 160x35x27; 1971-1973.



Alice Gombacci - *Suo malgrado*: cm. 160x35x25; legno, ferro, piombo; 1971-1973.



osservatorio

CRITICA SOCIALE

*Rivista quindicinale del socialismo fondata da Filippo Turati
esce il 5 e il 20 di ogni mese*

SOMMARIO DEL N. 3 - 5 FEBBRAIO 1973

Questo numero è di 32 pagine - Un fascicolo L. 200

L'OSSERVATORE: *La riforma regionale del PSI.*

W. G.: *Il fascismo nella storiografia socialista.*

IL CONVEGNO ECONOMICO DEL P.S.D.I.

Una politica contro l'inflazione e per lo sviluppo nella stabilità

L. S.: *I limiti del servizio radiotelevisivo.*

ALFREDO AZZARONI: *La fiaccola sotto l'ombrello.*

AUGUSTO CERRI: *Per una riforma del Consiglio Superiore della Magistratura.*

GIUSEPPE TAMBURRANO: *Il socialismo necessario (II).*

VALERIO AGOSTINONE: *Per una politica socialista di unità.*

FRANCESCO GOZZANO: *Il gollismo alla prova dei voti.*

H. VREDELING: *La necessità di un partito socialista europeo.*

JOSEF HINDELS: *Internazionalismo senza parole.*

UGO RUFFOLO: *La FAO contro la miseria e per l'agricoltura mondiale.*

ANNA COLOMBO: *Folclore d'Israele.*

RASSEGNA DI TEORIA DEL SOCIALISMO

LUCIANO VERNETTI: *La filosofia del socialismo.*

LUCIANO PELLICANI: *Capitalismo e socialismo.*

ENRICO BASSI: *Turati alle Università di Pavia e di Bologna.*

SEGNALAZIONI

ANT. V.: *Il pacifismo e i lavoratori.*

LETTERE AL DIRETTORE

CARLO MILIANTI: *Per un rilancio della politica di centro-sinistra.*

Indice dell'annata 1972.

Quaderni di POLITICA ED ECONOMIA

È in vendita il n. 5

I COMUNISTI E GLI ENTI PUBBLICI DI RICERCA

SOMMARIO

GIOVANNI BERLINGUER: *Apertura dei lavori.*

GIORGIO NAPOLITANO: *Ricerca, riforme e sviluppo economico* (relazione).

INTERVENTI

Eugenio Peggio - Mario Mammuccari - Giancarlo Pinchera - Francesco Pistolese - Franco Graziosi - Luigi Cerruti - Carlo Parodi - Paolo Manzelli - Gianluigi Nava - Luigi De Jaco - Renato Nobili - Demetrio Bertollini - Paola Venerosi Pasciolini.

BERNARDINO FANTINI: *Funzione e gestione degli Enti pubblici di ricerca* (relazione).

Un fascicolo L. 2.000 - Agli abbonati L. 1.000 - Abbonamento più Quaderno n. 5 L. 6.000. — A tutti gli abbonati verrà offerta in omaggio una cartella con 8 disegni di autori vari. — Versamenti sul c/c postale n. 1/43461 intestato a: SGRA - Via dei Frentani, 4 - 00185 Roma.

INTERVENTI

Aldo Bondioli - Mario Montagnani - Ugo Croatto - Giambattista Gerace - Carlo Donelli - Gabriele Giannantoni - Pietro Volpe - Salvatore D'Albergo - Bernardino Fantini: *Reglica agli interventi.*

ALDO BONDIOLI - LEOPOLDO MENEGHELLI: *Organizzazione politica e sindacale dei lavoratori della ricerca* (relazione).

INTERVENTI

Ferdinando Suraci - Roberto Righini - Sergio Soave - Giambattista Gerace - Demetrio Bertollini - Francesco Rose - Enrico Ferlenghi - Pietro Alicata - Claudio Garola - Corrado Maiani - Gian Maria De' Munari.

GIOVANNI BERLINGUER: *Le conclusioni del convegno.*

ADESSO

SOMMARIO DEL N. 83 - GENNAIO 1973

EDITORIALI

*Per uscire dall'incertezza.
1973: un anno europeo?*

INTERNI

FRANCESCO FORTE: *Radiografia del 1972.
Il dopo Montedison.*

VITTORIO POSSENTI: *Questo n il programma.
Il legame con la programmazione.*

STEFANO RODOTÀ: *Ora è più urgente la riforma delle società.*

SABINO CASSESE: *Cosa cambia nelle Partecipazioni Statali.*

DIBATTITO

BARCA, GEROLIMETTO, ARMANI, FORTE: *Il convegno d.c. di Perugia - Il parere degli altri.*

ALDO FORBICE: *Sindacati e regioni - Cosa fare per il Sud.*

ENRICO NOBIS: *Casa - I costruttori scoprono le agenzie.
«Adriatica»: iniziato il conto alla rovescia.*

ESTERI

ARTURO BARONE: *Il mondo non va a destra.*

GIAN PAOLO CASADIO: *L'anno del «Nixon Round».*

STEFANO SILVESTRI: *Sicurezza europea: un ombrello diverso per l'Europa.*

RODOLFO BRANCOLI: *Le bombe di Nixon.
«Chung Kuo» a New York.*

RUBRICHE

Osservatorio - Indicatori economici - Aziende.

Direzione e redazione: Via Brenta 13, 00198 Roma, tel. 844.95.65 - 844.57.96. Abbonamenti: un anno (11 fascicoli) Italia lire 3.300, Estero lire 4.600. Vaglia bancario o postale o versamenti sul conto corrente postale n. 1/18551 intestato a: Editoriale Nuove Cronache Italiane, Roma. Un numero lire 300, arr. lire 600.

STUDI ECONOMICI E SOCIALI

Rivista di vita economica del Centro Studi « G. Toniolo » - Pisa

Comitato scientifico: GINO BARBIERI, GUIDO MENEGAZZI,
GIUSEPPE MIRA, VITAGLIANO ROVIGATTI

Direttore responsabile: ROMANO MOLESTI

SOMMARIO DEL FASC. IV - 1972

GUIDO CARLI: *Politica monetaria e creditizia e ripresa economica.*

GUIDO MENEGAZZI: *Le cause di disgregazione dell'ordine vitale dei popoli (parte II).*

DANILO VERZILI: *I Cinque secoli del Monte dei Paschi di Siena.*

NOTE E RASSEGNE

ROMANO MOLESTI: *Le manifatture nell'economia veneta del Settecento.*

SILVIO TRUCCO: *Problemi dello sviluppo economico dell'Africa: la Tanzania.*

Le Banche popolari nel pensiero di G. Toniolo.

L'XI Congresso Nazionale delle Casse di Risparmio Italiane.

L'attività dei Fondi comuni di investimento in Italia.

Un Consorzio tra Comuni.

RELAZIONI E BILANCI DELLE AZIENDE DI CREDITO NOTE AZIENDALI

Il capitale della Banca Europa per gli Investimenti - L'impegno della STET - Un credito in dollari giapponesi alla Olivetti - L'autostrada Venezia-Padova e la tangenziale di Mestre - Il « Corriere dell'Est » dell'Adriatica - Il Touring presenta le pubblicazioni 1973 - La funzione delle Camere di Commercio - I 75 anni della Società Cattolica di Assicurazione.

RECENSIONI

Direzione e Amministrazione: Piazza G. Toniolo, 2, 56100 Pisa - Tel. 501119-43226
Redazione di Roma: Via Tola, 15 - Redazione di Milano, Via Podgora, 6 - Telefono 708043 - Redazione di Verona, Via Garibaldi, 17. Abbonamento annuale: L. 3.000, Estero L. 5.000; c.c. postale 22/15146.

È in vendita nelle edicole e nelle librerie il n. 6 di

POLITICA ED ECONOMIA

La rivista edita dal Centro studi di politica economica di Roma

FERNANDO DI GIULIO: *Guardare con realismo alle difficoltà dell'economia.*

EUGENIO PEGGIO: *La questione Montedison.*

LUIGI MORANDI: *I problemi della chimica.*

CARLO CATENA: *Zanussi: sviluppo e decadenza.*

MARIO BARDELLI: *La controriforma dei fitti agrari.*

La proposta di legge del PCI sulle partecipazioni statali: giudizi e osservazioni.

VITTORINO COLOMBO: *Rivalutare l'efficienza delle partecipazioni statali.*

FRANCESCO FORTE: *I limiti di un progetto.*

CARLO MOLÉ: *Muovere da un'analisi obiettiva.*

NAPOLEONE COLAJANNI: *Osservazioni su un dibattito.*

CARLO GUELFI: *L'Unctad e la politica dei paesi socialisti.*

FRANCESCO PISTOLESE: *Disponibilità energetiche e investimenti nell'area capitalista.*

VINCENZO COMITO: *Società multinazionali e Stati nazionali.*

TIBOR KISS: *La formazione dei prezzi nell'area del Comecon.*

PANORAMA

CANDIANO FALASCHI: *Cronache politiche italiane.*

MARIA TERESA PRASCA: *La congiuntura italiana.*

FLAVIO COLONNA: *Cronache parlamentari.*

ENZO MODICA: *Cronache regionali.*

ARIS ACCORNERO: *Le lotte del lavoro in Italia.*

GIANFRANCO POLILLO: *La congiuntura internazionale.*

GIUSEPPINA COZZI: *L'integrazione europea*

SERGIO TROGI: *Le lotte del lavoro nel mondo.*

GIUSEPPE BOFFA: *Nei paesi socialisti.*

RENZO STEFANELLI: *Le riviste italiane.*

GIANCARLO OLMEDA: *Le riviste inglesi e americane.*

LORIS GALLICO: *Le riviste francesi.*

DINO PELLICCIA: *Le riviste tedesche.*

ADRIANO GUERRA: *Le riviste sovietiche.*

Panorama - Rassegna delle riviste italiane ed estere - Note e polemiche - Recensioni e segnalazioni - Documentazione.

Abbonamento: annuo L. 5.000; sostenitore L. 20.000; estero L. 10.000; un fascicolo L. 1.000; estero L. 1.700; arretrato L. 1.500; estero L. 2.200. *Cumulativo:* Politica ed Economia + Rinascita L. 11.500 anziché 12.500.

Versamenti sul c/c postale 1/43461 intestato a: S.G.R.A. - Via dei Frentani, 4 - 00185 Roma.

TERZO MONDO

rivista trimestrale di studi, ricerche e documentazione
sui paesi afro-asiatici e latino-americani
diretta da UMBERTO MELOTTI

Anno V n. 18 . dicembre 1972

SOMMARIO

SAGGI

SAMIR AMIN: *Sullo sviluppo diseguale delle formazioni sociali.*

I modi di produzione.

Le formazioni sociali.

Le classi sociali e l'articolazione delle istanze.

Le nazioni e le etnie.

La genesi del capitalismo in Europa.

Il blocco delle formazioni mercantili: il mondo arabo e l'Africa nera.

Il blocco delle formazioni tributarie.

PAESI

ANTONIO CARLO: *L'esperienza jugoslava: dal collettivismo burocratico alla restaurazione del capitalismo.*

La genesi del collettivismo burocratico in Jugoslavia.

La ricostruzione e il primo piano quinquennale.

L'economia nel decennio 1950-60. L'autogestione.

Le contraddizioni dello sviluppo del decennio 1950-60.

La crisi e il dibattito del 1961-65.

La grande riforma del 1965 e le sue conseguenze sociali.

Conseguenze economiche della grande riforma.

Conseguenze politiche della grande riforma.

Gli insegnamenti dell'esperienza jugoslava.

I NOSTRI TEMI

BRUNO RIZZI: *Società asiatica e collettivismo burocratico.*

Della società asiatica.

Del collettivismo burocratico.

Del socialismo.

Sulla natura sociale dell'URSS.

Direzione, Redazione, Amministrazione: Via G. B. Morgagni, 39 - Tel. 269.041 - 20129 Milano. — Abbonamenti 1973: ordinario L. 3.800; d'amicizia L. 5.000; sostenitore L. 10.000. Versamenti sul conto corrente postale n. 3/56111 o con assegno. — Subscription - Abonnement - Suscripción: US \$ 7 - By bank or money-orders.

L'IMPRESA

LI/ED Divisione Editoriale della FIUNIVER
Fondazione Industria-Università

10126 Torino, via Ventimiglia 115 - Telefono 633.000
Corrispondenza: Casella postale 226 Ferrovia

SOMMARIO DEL N. 6 - NOVEMBRE-DICEMBRE 1972

La crisi della grande industria in Italia - Le duecento maggiori spa industriali italiane 1971, a cura di Enrico Filippi.

GIANLUIGI ALZONA: *Crisi delle grandi concentrazioni finanziarie: il caso Montecatini-Edison.*

GIOVANNI ZANETTI: *Investimenti industriali in Italia 1963-1971: un'ipotesi interpretativa.*

CARLO SALOMONE: *Considerazioni su grandezze economiche e andamento ciclico nel tempo.*

GIORGIO DAIDOLA: *Il finanziamento delle imprese attraverso i fondi di indennità al personale.*

VALERIANO BALLONI e GIOACCHINO GAROFOLI: *Relazioni fra dimensione, profitto e sviluppo, in un'analisi campionaria su imprese italiane.*

PIERO LOCATELLI: *Il falso in bilancio secondo recenti sentenze.*

FERRER-PACCES: *L'ISTMAN: perché.*

GIORGIO DONNA: *La break-even analysis: un metodo per servirsene.*

Prezzo del presente fascicolo: L. 2.000 - Versamenti a mezzo del c/c postale n. 2/44971 intestato a L'Industrialista/L'Impresa - c.p. 226 Ferrovia, 10100 Torino.
Abbonamenti per il 1973 (6 numeri + 3 fascicoli doppi speciali): L. 12.000.

la banca nazionale del lavoro

dispone di

- Filiali in tutta Italia
- Speciale Servizio di Credito Agrario
- Sette Sezioni di Credito Speciale (Fondario, Alberghiero e Turistico, alle Medie e Piccole Industrie, per il Finanziamento di Opere Pubbliche, alla Cooperazione, Cinematografico, Teatrale)
- Filiali all'estero: Londra, Madrid e New York
- Affiliate all'estero: Lavoro Bank A. G. - Zurigo, Lavoro Bank Finance Co N.V. - Curaçao
- Uffici di Rappresentanza a: Bruxelles - Buenos Aires - Caracas - Francoforte s/M - Mexico City - Montreal - Parigi - Rio de Janeiro - San Paolo - Singapore - Sydney - Tokyo
- Corrispondenti e partecipazioni in tutto il mondo

Oltre ai tradizionali servizi, la Banca mette a disposizione della clientela la più efficace assistenza attraverso le moderne tecniche nel campo del

CREDITO PERSONALE - presso tutte le dipendenze

FACTORING - « Ifitalia » - International Factors Italia SpA - Via Vittor Pisani, 15 Milano

LEASING - « Locafit » - Locazione Macchinari Industriali SpA - Via Vittor Pisani, 15 Milano

Locatrice Italiana SpA - Via XXIV Maggio, 45 Roma

ASSISTENZA FIDUCIARIA - Servizio Italia - Società Fiduciaria

per Azioni - Salita S. Nicola da Tolentino, 1/b Roma

« SAF » - Società Azionaria Fiduciaria SpA - Via Nazionale, 243 Roma

ELABORAZIONE ELETTRONICA DEI DATI - SIPE - Società Italiana per Elaborazioni Elettroniche SpA - Via S. d'Amico, 40 Roma

S.N.O. - Società Nazionale Optimization per Azioni - Via S. d'Amico, 40 Roma

nonché un comodo strumento di credito rappresentato dalla

CARTA DI CREDITO - Diners Club d'Italia SpA - Piazza Cavour, 25 Roma

Vi servono soldi?



Realizzate i Vostri desideri subito

AUTO

CASA (arredamento)

SPOSI

VACANZE

CASSA DI RISPARMIO DI TORINO

194 sportelli in Piemonte e Valle d'Aosta

Patrimonio e riserve: 50,9 miliardi - Depositi oltre 1300 miliardi

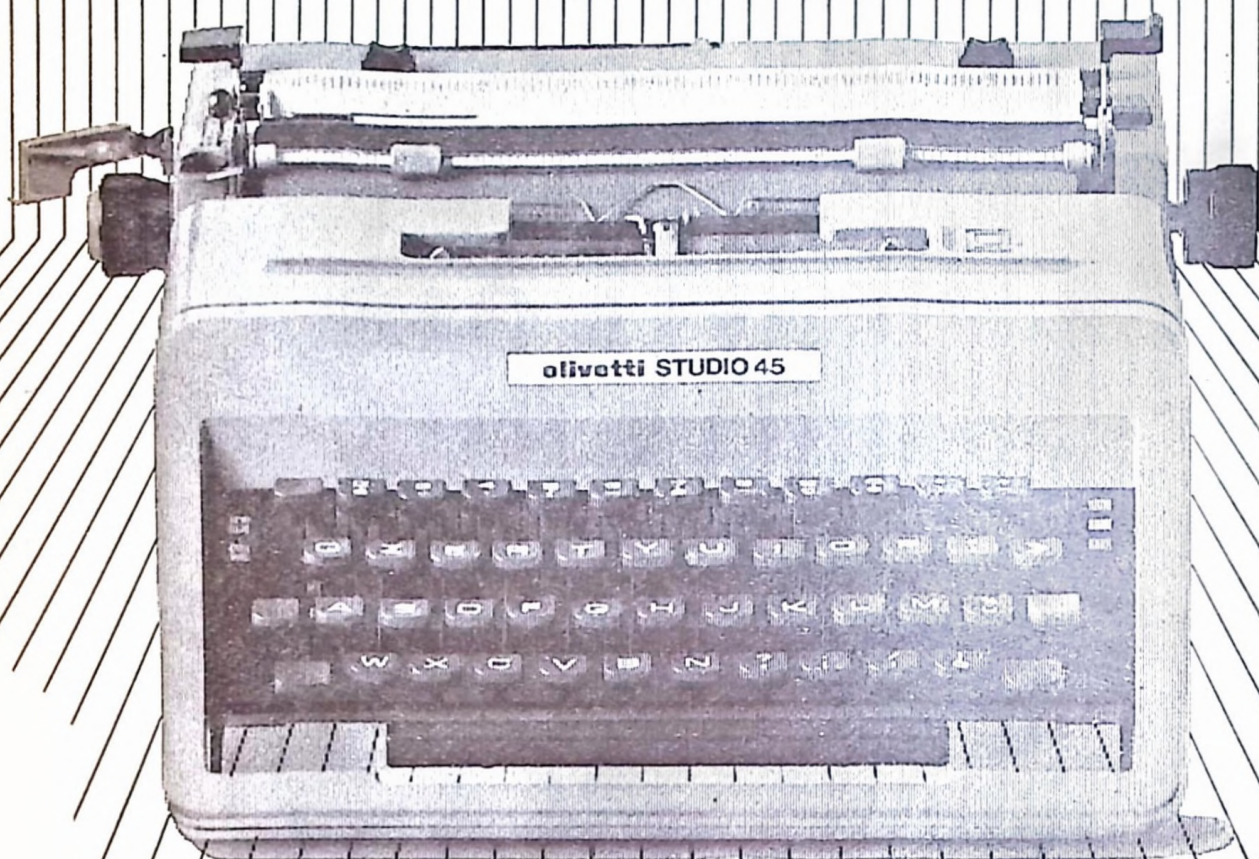
CASSA DI RISPARMIO DELLE PROVINCIE LOMBARDE

**DAL 1823 A PRESIDIO
DELL'ECONOMIA DELLA REGIONE**

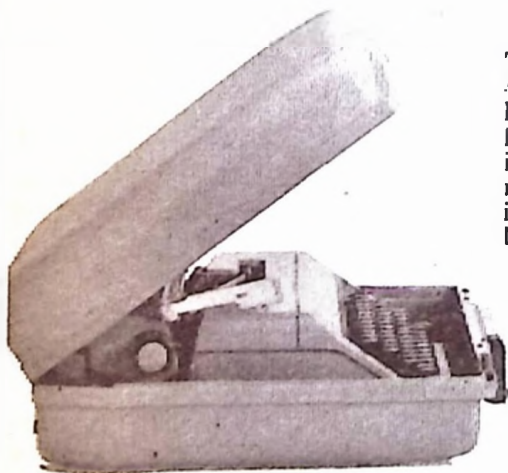
373 DIPENDENZE



**tutte
le operazioni
di banca**



livetti Studio 45



Tutte le caratteristiche e i servizi di una macchina da ufficio:
43 tasti con 86 segni:

barra spaziatrice con dispositivo del «mezzo spazio»:

frizione del rullo:

interlinea a tre posizioni più lo «zero»:

regolatore del tocco a tre posizioni:

incolonnatore:

liberamargine e capoverso automatico:

selettore del nastro a tre posizioni: blu, nero, rosso e neutro;

fermaschede:

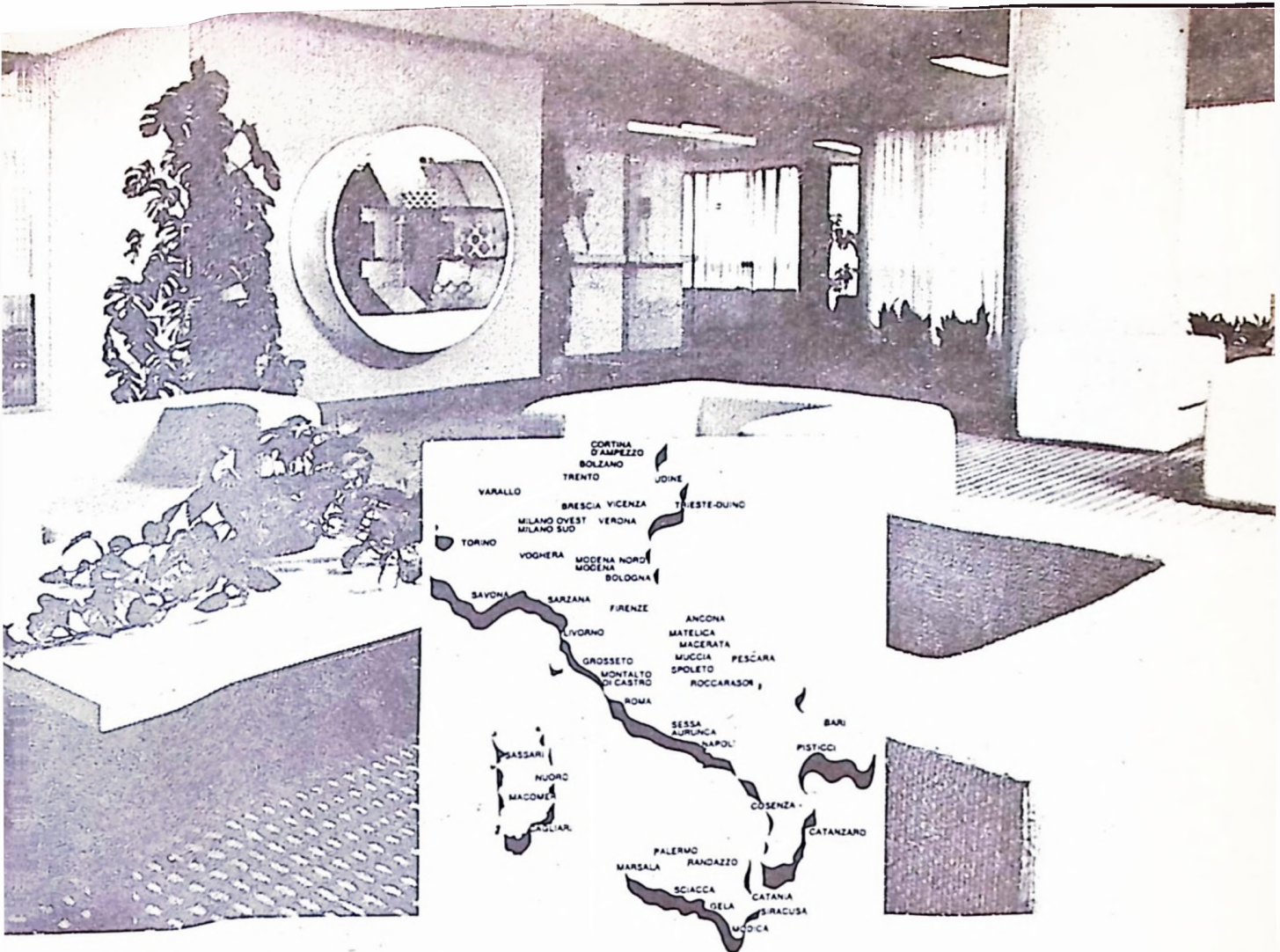
deflettori trasparenti con fori tiralinee;

guidacarta scorrevole, leva di bloccaggio del carrello.

Carattere Pica (88 spazi per riga) o carattere Eletto (102 spazi per riga).

Dotata di elegante e pratica valigetta,
pesa poco più di una comune portatile (5,3 kg.).

olivetti

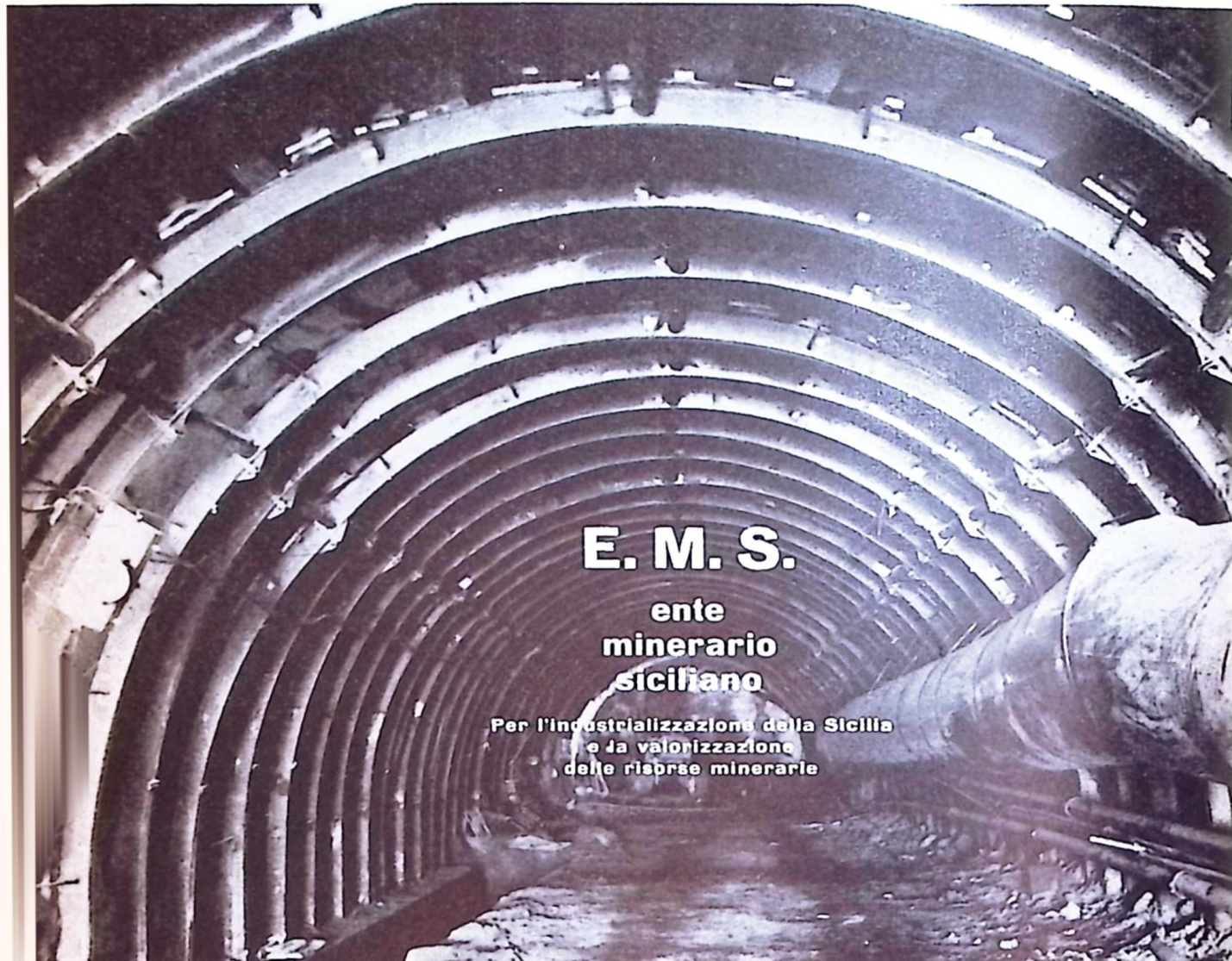


50 MOTELAGIP una catena di vantaggi su tutte le strade

In Italia ci sono 50 MOTELAGIP: 50 volte sei certo di trovare il comfort-sicurezza al giusto prezzo.
 La qualità MOTELAGIP è una stanza che ti accoglie con ogni moderna comodità,
 un modo di servirti che ti fa sentire più libero,
 un ristorante che sa prepararti i piatti più genuini ed è anche
 un ambiente adatto alle attività commerciali e d'incontro
 e una stazione di servizio dove c'è sempre qualcuno a prendersi cura della tua auto



all'Agip c'è di più



E. M. S.

**ente
minerario
siciliano**

Per l'industrializzazione della Sicilia
e la valorizzazione
delle risorse minerarie

Elenco e prezzi dei periodici "CEDAM" 1973

- 1) « Archivio di Filosofia » (quadrimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 7.000. Estero L. 10.000.
- 2) « Diritto e Pratica Tributaria » (bimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 20.000. Estero L. 20.000.
- 3) « Economia & Lavoro » (bimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 4.000. Estero L. 5.000.
- 4) « Giornale degli Economisti e Annali di Economia » (bimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 10.000. Estero L. 10.000.
- 5) « La Comunità Internazionale » Rivista trimestrale della Società Italiana per l'Organizzazione Internazionale: prezzo di abbonamento per l'Italia L. 9.000. Estero L. 13.000.
- 6) « L'Indice Penale » (quadrimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 7.000. Estero L. 8.000.
- 7) « Rendiconti del Seminario Matematico dell'Università di Padova » (semestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 20.000. Estero L. 22.000.
- 8) « Rivista di Diritto Civile » (bimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 10.000. Estero L. 13.000.
- 9) « Rivista di Diritto Processuale » (trimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 8.000. Estero L. 10.000.
- 10) « Rivista di diritto internazionale e comparato del lavoro » (semestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 8.000. Estero L. 10.000.
- 11) « Rivista di diritto internazionale privato e processuale » (trimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 8.000. Estero L. 10.000.
- 12) « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali » (mensile): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 12.000. Estero L. 13.000.
- 13) « Sophia » (trimestrale): prezzo di abbonamento per l'Italia L. 5.000. Estero L. 6.000.

ABBONAMENTI NELLE MIGLIORI LIBRERIE E PRESSO I NOSTRI AGENTI

***Condizioni generali
di abbonamento ai periodici
"CEDAM"***

L'abbonamento è annuo e si rinnova tacitamente per l'anno successivo se non viene disdetto entro il mese di novembre, con lettera raccomandata.

La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta.

Il canone di abbonamento deve essere pagato anticipatamente. In caso contrario la Casa si riserva la facoltà di interrompere l'invio dei fascicoli.

I pagamenti devono essere effettuati direttamente alla Casa in Padova oppure ai suoi incaricati muniti di speciale delega, che rilasceranno ricevuta sui moduli recanti il marchio Cedam e numerati progressivamente.

Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto della quota di abbonamento con aumento del 20% sul prezzo fissato.

L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice.

L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contro assegno, gravato delle spese.

***Librerie presso le quali
è in vendita la rivista***

Libreria F.lli Boffi
Via dei Martiri
15100 Alessandria
Libreria Giuseppe Fogola
Piazza Cavour, 4
60100 Ancona
Libreria Carlo Leprino
83100 Avellino
Libreria Laterza & Figli
Via Dante Alighieri, 47
70121 Bari
Libreria Adriatica
Via A. da Bari, 122
70122 Bari
Libreria Patron
Via Zamboni, 26
40126 Bologna
Libreria Internazionale Rizzoli
Via Rizzoli, 8
40125 Bologna
Libreria Cocco
Via Manno, 9
09100 Cagliari
Libreria Romeo Prampolini
Via V. Emanuele, 333
95124 Catania
Libreria Vincenzo Muglia
Via Etna, 134
95100 Catania
Agenzia Libreria Franco Milella
Via Terranuova, 46
44100 Ferrara
La Nuova Italia Bibliografica
Piazza Indipendenza, 29
50129 Firenze
Libreria Marzocco
Via Martelli, 22
50129 Firenze
Libreria Treves di Stefano
Roccatagliata Ceccardi
16121 Genova
F.lli Bozzi
Via Cairoli, 2 ar
16124 Genova

Libreria Nuova
Corso Amedeo, 103
57100 Livorno
Libreria Adamo Di Pellegrini
Corso Umberto I, 32
46100 Mantova
Libreria Dell'O.S.P.E.
Piazza Cairoli is. 221
98100 Messina
Libreria Moderna
Piazza Ferretto, 1
30170 Mestre (Venezia)
Libreria Degli Uffici
Via Moscovia, 10
20121 Milano
Libreria Ulrico Hoepli
Via Hoepli, 5
20121 Milano
Libreria Pirola
Largo Augusto, 1
20135 Milano
Libreria Rizzoli
Galleria V. Emanuele, 79
20149 Milano
Libreria De Simone F.lli
Via Benedetto Croce, 31
80134 Napoli
Libreria Alfredo Guida & Figlio
Port'Alba, 20
80134 Napoli
Libreria Treves di Leo Lupi
Via Roma, 250
80134 Napoli
Libreria Dante delle L.I.R.
Quattro Canti di Città
90100 Palermo
Libreria Angelo Draghi
Via Cavour, 7-9
35100 Padova
Libreria Riccardo Zannoni
Corso Garibaldi, 4
35100 Padova

Libreria Giordano Pellegrini
Via 29 Maggio, 6
56100 Pisa

Libreria Lo Spettatore
Corso Cavour, 16
27100 Pavia

Libreria Galleria Del Libro
Via Nazionale, 246
00184 Roma

Libreria Internazionale Rizzoli
Galleria Colonna - Largo Chigi
00187 Roma

Libreria Comm. Angelo Signorelli
Via del Corso, 260
00188 Roma

Libreria Tombolini
Via IV Novembre, 146
00187 Roma

Libreria LISAC
Piazza Università
07100 Sassari

Libreria Monauni
Via Mancì, 141
38100 Trento

Libreria Editrice Arduini
Via Cigna, 37
10152 Torino

Libreria Luigi Druetto
Via Roma, 223/225
10121 Torino

Libreria G. Giappicchelli
Via G. Verdi, 39/B
10124 Torino

Libreria Levrotto & Bella
Corso V. Emanuele, 28
10125 Torino

Libreria Internaz. Italo Svevo
Corso Italia, 22
34122 Trieste

Libreria Tarantola
Via V. Veneto, 20
33100 Udine

Libreria Universitaria
Calle Foscari, 3259
30126 Venezia

Libreria Guelfi & Barbato
Via Mazzini, 21
37100 Verona

Libreria Prof. M. Malipiero
Corso XI Settembre, 61
61100 Pesaro

Libreria Franceschetti
Portici Palazzo Comunale
62100 Macerata

Libreria N. Massimi
di D. Taddei
Corso Vittorio Emanuele, 23
63100 Ascoli Piceno

Libreria dell'Università
Via Gramsci, 25
65100 Pescara

Libreria Agenzia Iapadre
Corso Federico II, 53
67100 L'Aquila

Libreria Antonio Carlucci
Piazza Vittoria, 4
72100 Brindisi

Casa del Libro
Cav. Antonio Mandese
Via D'Aquino, 142
74100 Taranto

Libreria Cianflone
Corso Mazzini, 3/b
87100 Cosenza

Libreria Granillo & Arcidiaco
Corso Garibaldi, 435
89100 Reggio Calabria

Casa del Libro
Via Maestranza, 20-22
96100 Siracusa

Libreria Rinascita
Via delle Botteghe Oscure, 1/2
00186 Roma

Libreria Feltrinelli
Via del Babuino
00187 Roma

Libreria Internazionale Paesi Nuovi
Via Aurora, 33/35
0087 Roma

Libreria Feltrinelli
Via Cavour, 12
50129 Firenze

N. 2 - MARZO-APRILE 1972 - Articoli, O. Tarquinio, *Qual è il costo della riforma sanitaria?*; G. Giugni, *Sindacato: anni 70*; Dibattito, G. Bonazzi: *Il taylorismo tra strumento del capitale ed utopia tecnocratica* (II); Relazioni industriali, *Le relazioni contrattuali in Italia*; *Le relazioni contrattuali nella Comunità europea*; Recensioni e schede; Osservatorio.

N. 3 - MAGGIO-GIUGNO 1972 - Articolo, O. Tarquinio, *Le modifiche strutturali nell'economia secondo il Governatore della Banca d'Italia*; Ricerca, P. S. Labini, *Sull'interdipendenza delle economie europee con particolare riguardo all'economia italiana*; Dibattito, L. Gallino, *La crisi dell'organizzazione del lavoro*; Saggio, G. Adam, J. D. Reynaud, J. M. Verdier, *La contrattazione collettiva in Francia* (I); Relazioni industriali, *Le relazioni contrattuali in Italia*; *Le relazioni contrattuali nella Comunità Europea*; Recensioni e schede.

N. 4 - LUGLIO-AGOSTO 1972 - Articolo, Enzo Bartocci, *A proposito di contrattazione aziendale*; Dibattito, Gino Martinelli, *Organizzazione scientifica e gioia del lavoro*; Saggio, G. Adam, J. D. Reynaud, J. M. Verdier, *La contrattazione collettiva in Francia* (III); Le relazioni industriali, *Le relazioni contrattuali in Italia*; *Le relazioni contrattuali nella Comunità Europea*; Recensioni e schede, *La lotta di classe*; *Industria e potere politico in una provincia meridionale*; *Le classi sociali nelle società agrarie, conflitti e contraddizioni nei paesi del terzo mondo*; Osservatorio.

N. 5 - SETTEMBRE-OTTOBRE 1972 - Editoriale, Giorgio Lauzi, *Due alternative: crisi d'autonomia o democrazia operaia*; Dibattito, Ferdinando Chiaromonte, *L'organizzazione del lavoro: le esperienze dell'industria americana; i problemi del movimento sindacale italiano* (I); Saggio, G. Adam, J. D. Reynaud, J. M. Verdier, *La contrattazione collettiva in Francia: bilancio e prospettive* (III); Relazioni industriali, *Le relazioni contrattuali in Italia*; *Le relazioni contrattuali nella comunità europea*; Recensioni e schede; Osservatorio.

N. 6 - NOVEMBRE-DICEMBRE 1972 - Articoli, G. B. Trespidi, *Valore politico di una lotta contrattuale*; F. Fiorentini, *Legge casa: problemi sociali e organizzativi*; P. M. Brandini, *Introduzione al post-scriptum*; Saggio, C. Kerr, J. T. Dunlop, F. Harbison, C. A. Myers: *Post-scriptum a «l'industrializzazione e il lavoratore dell'industria»*; Relazioni industriali, *Le relazioni contrattuali in Italia*; *Le relazioni contrattuali nella comunità europea*; Osservatorio.

N. 1 - GENNAIO-FEBBRAIO 1973 - Editoriale, O. Tarquinio, *Luci ed ombre del convegno di Perugia*; Articolo, F. Forte, *La DC a Perugia: necessità di coerenza*; Saggio, M. Stefanelli, *Lotte operaie e istituzionalizzazione del conflitto*; Relazioni industriali, *Le relazioni contrattuali in Italia*; *Le relazioni contrattuali in Europa*; Recensioni e schede, R. Tesi: *La parabola dello sviluppo italiano*; Osservatorio.