

CONTROSAPERI a CONVEGNO
Martedì 13 Giugno 2000
ore 17-20- Facoltà di Economia
nuove aule Via Mascarella 86 - bo -

CONTROINAIPI
NOOCSE

Seminario Incontro: SALARIO MINIMO PLANETARIO

Competizione globale, piccole imprese e salario globale: alcune note

a cura di Andrea Fumagalli

Queste note intendono fare il punto, in una forma preliminare per avviare una discussione, sul ruolo delle piccole imprese italiane in relazione all'evoluzione delle gerarchie di mercato all'interno del processo di internazionalizzazione della produzione materiale e immateriale. Come è noto, si tratta dell'argomento principale al centro del Convegno Internazionale promosso dall'Ocse che si svolgerà a Bologna il prossimo 12-15 giugno.

I temi che tratteremo sono i seguenti:

Il rapporto tra piccola e grande impresa in Italia e la costituzione di una pluralità di filiere organizzative che vedono la ridefinizione di strutture gerarchiche a vantaggio della grande impresa, oggi flessibilizzata, caratterizzate da una divisione del lavoro produttivo di tipo cooperativo oppure all'opposto di tipo comandato; La nuova divisione del lavoro fondata sulla divisione dei saperi ed il ruolo delle economie di apprendimento come fattore cruciale delle nuove gerarchie di produzione
Le conseguenti strategie differenziate sul piano della internazionalizzazione e l'effetto sulle condizioni di lavoro.

Sulla base di tali osservazioni, in sede conclusiva cercheremo di trarre alcune implicazioni per la proposizione di strategie antagoniste e conflittuali. Non è sufficiente oggi la semplice analisi del tipo "cahier de doléance", ma diventa sempre più necessario imbastire una risposta di tipo offensivo e propositivo.

1. Il rapporto tra piccola e grande impresa in Italia: la costituzione di un nuovo modello gerarchico

Negli anni Settanta inizia il processo di superamento della rigidità organizzativa insita nella produzione tayloristica e standardizzata: cominciano ad essere introdotti elementi di flessibilizzazione del sistema produttivo, una flessibilizzazione che riguarda la tecnologia, la produzione e l'uso del fattore lavoro. Tale processo comincia con una prima fase che riguarda esclusivamente le grandi imprese fordiste, del triangolo industriale: Piemonte, Lombardia e Liguria e si manifesta inizialmente con un processo di decentramento produttivo che dura fino al 1979, quando l'Italia entra nel serpente monetario europeo. Si tratta di una scelta di politica economica e valutaria che pone fine alla svalutazione della lira e quindi alla possibilità di scaricare sui prezzi finali i maggiori aumenti dei costi di produzione (soprattutto materie prime), che aveva consentito, in tal modo, l'indicizzazione dei salari ed il mantenimento di soddisfacenti margini di profitto senza perdere competitività internazionale.

La decisione della Banca centrale di entrare nel serpente monetario europeo, con l'opposizione della Confindustria, ha rappresentato per anni l'unica politica industriale italiana, costringendo le imprese ad avviare ampi processi di ristrutturazione con riduzione dei salari e dell'occupazione per evitare la riduzione dei margini di profitto.

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

Dopo il 1979 e dopo la sconfitta operaia alla Fiat dell'autunno 1980, incomincia la seconda fase di flessibilizzazione dell'industria italiana. Se il decentramento produttivo aveva aumentato il grado di flessibilizzazione produttiva e organizzativa demandando parte della produzione all'esterno senza tuttavia

intaccare le modalità produttive tayloristiche, ora la ristrutturazione tecnologica dei primi anni Ottanta con l'introduzione della tecnologie informatiche tende alla flessibilizzazione della produzione interna alla grande fabbrica fordista, favorendone lo smantellamento e la sua trasformazione in fabbrica "snella".

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

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

L'aumento del peso della piccola dimensione avviene sia nel triangolo industriale che nelle aree di industrializzazione diffusa, caratterizzate dalla presenza di qualche isola fordista (Veneto ed Emilia). In particolare nell'area nord-orientale e centrale-adriatica dell'Italia, dove esisteva già un tessuto di imprenditorialità diffusa fondato sulla figura del metalmezzadro, il sistema organizzativo delle piccole imprese si potenzia lungo coordinate di specializzazioni monosettoriali con forme di organizzazione di tipo distrettuale. Ciò consente lo sfruttamento massimo delle economie esterne, vale a dire, trasporto, lavorazioni specifiche in unità produttive diverse interdipendenti tra loro lungo un unico ciclo di produzione, la creazione di infrastrutture finanziarie e istituzionali ad hoc. Tale processo di regolazione della produzione assume connotati interclassisti, con livelli di conflittualità molto bassi, essendo i lavoratori inseriti in una enorme rete di contrattazione individuale e mista tra lavoro autonomo e lavoro salariato tradizionale.

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

Se è vero infatti che la piccola impresa è in grado di essere strutturalmente più flessibile in termini di produzione, di sfruttamento del lavoro, miglior rapporto con i clienti, maggior cura in alcune produzioni e via dicendo, e riesce a essere flessibile anche dal punto di vista tecnologico grazie all'utilizzo delle nuove tecnologie informatiche, sistemi di automazione flessibili, i primi sistemi cad. ecc., è altrettanto vero che la possibilità di utilizzare a proprio vantaggio questi fattori competitivi dura solo per il periodo che va dal 1979 al biennio 1985-'86.

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

Ciò infatti non consente di riproporre oggi la dicotomia, piccola e grande impresa, così com'era negli anni Cinquanta e Sessanta. Si può riproporre però la stessa relazione gerarchica; la capacità di flessibilizzazione della grande impresa, la possibilità di sfruttare le nuove tecnologie molto più di quanto può fare la piccola impresa (tramite i processi di apprendimento, vedi paragrafo successivo) consente alla stessa grande impresa di gestire la rete logistica della produzione e di demandare alla piccola impresa settori sempre più ampi della propria produzione, spesso in modo centralizzato e gerarchico.

Si entra così nell'attuale terza fase dell'evoluzione del rapporto tra piccola ed grande impresa, caratterizzata nel Nord-Ovest dallo sviluppo di reti di subfornitura sempre più complesse e diversificate e nel Nord-Est dall'inizio del processo di metamorfosi delle cosiddette reti di piccole imprese. Ha inizio, infatti, alla fine degli anni Ottanta e soprattutto dopo la recessione dei primi anni Novanta un processo di trasformazione dei distretti industriali che li porta a modificarsi spesso in strutture di mercato di tipo oligopolistico, caratterizzate da relazioni tra imprese non più orizzontali ma sempre più verticali e gerarchiche. Dalla classica struttura del distretto, costituita da relazioni orizzontali fra piccole imprese concatenate a monte e a valle con altre imprese all'interno di relazioni più o meno paritarie, si passa a strutture produttive in cui due o tre imprese acquistano una leadership forte. Il numero di imprese che operano all'interno del distretto con funzioni di subfornitura tendono a crescere come numero e a decrescere come importanza strategica. La produzione finale è sempre più demandata ad un numero ristretto di imprese che crescono come dimensione, e quindi si iniziano a instaurare rapporti gerarchici di dipendenza all'interno di quelli che una volta erano i distretti e le cui caratteristiche erano la territorialità e la parità tra le imprese.

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

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

2. Lavoro cognitivo e divisione dei saperi come nuovo fattore di gerarchia fra piccola e grande impresa

Queste trasformazioni di natura tecnologica e produttiva nel rapporto tra piccola e grande dimensione sono anche il frutto dell'introduzione della conoscenza e del linguaggio come fattori produttivi cruciali. Esiste oramai un'ampia letteratura al riguardo (ad esempio i libri di Marazzi). Ciò che ci interessa sottolineare in questa sede è il ruolo sempre più strategico del lavoro cognitivo e/o immateriale, legato a tutte le componenti relazionali e vitali dell'attività umana, come nuovo elemento di discriminazione all'interno delle filiere produttive

Nel modello fordista, la separazione tra fase della progettazione e fase della produzione si riversava nella separazione gerarchica tra attività intellettuale (dotata di saperi e competenze) e attività manuale. Sapere e formazione erano sinonimi, non solo perché elementi che determinavano lo stesso livello "culturale" ma soprattutto perché ad appannaggio esclusivo di poche elites, posizionate nelle fasi cruciali di controllo del comando produttivo e formativo (fabbrica, scuola e università). Negli anni sessanta la conflittualità sociale si manifesta anche come diritto al sapere (strumento di conoscenza e di coscienza) e diritto di accedere ai centri istituzionali di formazione.

Nel paradigma postfordista dell'accumulazione flessibile, si modifica strutturalmente il rapporto tra fase della progettazione e fase dell'esecuzione, comportando, di conseguenza, una ridefinizione dell'attività manuale e di quella intellettuale.

Per quanto riguarda il lavoro manuale, uno degli effetti dell'"automazione flessibile" è stata quella di rompere la ripetitività dell'azione lavorativa tipica della tradizionale linea di montaggio meccanica tramite l'inglobazione in un solo momento operativo di più funzioni e mansioni. La possibilità di comunicare (con il linguaggio dell'informatica) tra macchine operatrici diverse consente, infatti, di poter svolgere in quasi simultaneità operazioni che fino a poco tempo fa venivano svolte sequenzialmente: in particolare, all'attività di esecuzione vera e propria, oggi ad appannaggio esclusivo della macchina (con notevole riduzione della fatica fisica), si sommano operazioni di controllo-qualità, di adeguamento computerizzato della macchina al pezzo in linea, che variando costantemente, necessita di una continua riprogettazione della macchina operatrice.

Il mix di attività manuale, di controllo e di intervento di progettazione necessariamente comporta la detenzione di competenze specifiche, vale a dire di conoscenze relative alla tecnologia utilizzata. Diventa imprescindibile un processo di formazione specializzata, permanente e continua, tanto veloce quanto è veloce la dinamica tecnologica. L'asservimento alla macchina passa oggi non solo tramite le braccia ma anche tramite il cervello.

In questo contesto, lo sviluppo di formazione professionale non necessita una preparazione culturale autonoma. Il sapere individuale si scinde sempre più dalla necessità di possedere competenze specifiche.

Dal lato del lavoro intellettuale, l'impatto delle tecnologie informatiche è stato ancora più forte. La distinzione principale tra attività manuale, soggetta ad uno sforzo fisico oppure ad una ripetitività dell'agire lavorativo, e attività intellettuale, basata sull'agire del cervello e su valutazioni per definizioni individuali e differenziate, stava essenzialmente nell'impossibilità di misurare e di valorizzare in termini di unità di prodotto e/o di tempo (produttività del lavoro) quest'ultimo, in quanto l'esito dell'attività lavorativa dipendeva dal grado di istruzione, dal livello culturale e dall'esperienza individuale. L'introduzione delle tecnologie di linguaggio consente di poter controllare oggi in termini numerici la prestazione intellettuale. Se un tempo un'attività intellettuale era valutata in quanto tale, a prestazione ultimata, la codificazione dei linguaggi e della loro formulazione, da un lato, e la standardizzazione dei processi di produzione immateriale in procedure prestabilite e informatizzate, dall'altro, permettono la misurazione della prestazione intellettuale passo dopo passo, in ogni momento. Ad esempio, oggi l'attività di scrittura e di programmazione viene remunerata sempre più sulla base del numero dei caratteri prodotti e non del livello qualitativo oppure seguendo procedure standard di presentazione dei risultati a intervalli regolari che ne consentano la misurazione in termini di unità di tempo. Nuove misure del lavoro sono state introdotte sulla base della logica di contabilizzazione dei costi (uomini-ore, battute per pagina, ecc.), come se si trattasse di una lavorazione in serie o a cottimo. La

standardizzazione delle procedure comunicative tramite l'utilizzo dei sistemi informatici ha così comportato negli anni più recenti una sorta di taylorizzazione della prestazione intellettuale. Ovviamente, questo discorso non può essere esteso a tutte le attività intellettuali: esso è maggiormente presente laddove il grado di competenza e di sapere è più diffuso e codificabile, ovvero dove il grado di specializzazione "relativa" del sapere (vale a dire quel "sapere", che non è codificabile ed è ad appannaggio di pochi, in maniera quasi esclusiva) è minore. Generalmente, tuttavia, si assiste ad uno svuotamento sostanziale dell'attività intellettuale a favore di una sua meccanizzazione che ne svuota il contenuto e svilendone non solo il risultato ma anche la ragion d'essere. Anche per il lavoro intellettuale, quindi, la "cultura" conta sempre meno a vantaggio della necessità di formazione specifica.

Indipendentemente dalla prestazione lavorativa (se manuale, materiale, intellettuale o immateriale), la necessità della formazione professionale, meglio se continua e permanente, diventa sempre più imprescindibile per poter essere avviati all'interno del mercato del lavoro o avere nuove opportunità di lavoro. Ma sempre più si tratta di una formazione professionale asservita alle necessità della produzione, che implica una subordinazione culturale sempre più elevata. E ciò non deve meravigliare. Se anche "il cervello" viene messo al lavoro, e diventa strumentale ai meccanismi di produzione e spesso il mezzo di produzione per eccellenza, è necessario che sia il più condizionabile possibile: in altre parole, dotato di competenze specifiche ma non di autoconsapevolezza e autonomia culturale.

La formazione professionale specializzata (e non il sapere) è dunque il perno sul quale si sviluppano le nuove forme di divisione del lavoro in un contesto post-fordista di accumulazione flessibile. Si tratta, dal punto di vista della moderna organizzazione industriale, dello sfruttamento delle economie dinamiche di scala, fondate sull'apprendimento e sull'uso delle nuove tecnologie. La comunicazione di conoscenza standardizzata crea a sua volta cumulatività della conoscenza stessa.

Dopo il periodo di rottura e trasformazione delle tradizionali barriere all'entrata sui mercati competitivi che si basavano sull'estensione della produzione manifatturiera e sul lavoro materiale (essenzialmente lavoro manuale) e lo sviluppo della piccola dimensione, alle soglie del nuovo millennio si assiste, soprattutto nei settori a maggior contenuto tecnologico (dalle bio-tecnologie, alla manipolazione genetica e agro-alimentare, all'aerospaziale sino alle telecomunicazioni) e nei servizi avanzati legati al ciclo della comunicazione e della logistica finanziaria e non, ad un poderoso processo di concentrazione di risorse, conoscenze tecnologiche e di mezzi finanziari. Le nuove tecnologie linguistiche, infatti, in quanto caratterizzate da elevati livelli di cumulatività e di appropriabilità, necessitano di forti investimenti economici e una robusta struttura finanziaria. Queste sono alla base dello sviluppo delle economie di scala dinamiche e della ridefinizione delle nuove barriere all'entrata.

Nel nuovo millennio, tali fattori ridefiniscono in modo dinamico la gerarchia tra piccola e grande impresa. Di fatto oggi siamo di fronte a due distinti modelli, che polarizziamo per dovere di semplicità, anche se la realtà si presenta certamente più complessa. Da un lato, l'attività di produzione si configura sempre più come una filiera produttiva, vale a dire una struttura reticolare o lineare (a seconda dei casi), all'interno della quale si situa un'impresa di riferimento (solitamente di medie dimensioni) con intorno una struttura composta di imprese minori, specializzate in alcune produzioni e/o servizi materiali ed immateriali, legate alla impresa guida da legami di cooperazione produttiva-linguistica. Dall'altro, la struttura produttiva è caratterizzata da una struttura monocentrica, con un'impresa leader e un insieme di subfornitori legati da forti rapporti di subordinazione e di comando.

La prevalenza di uno schema rispetto all'altro dipende in ultima analisi dalla quota di lavoro immateriale e cognitivo all'interno della produzione complessiva. E' facile immaginare che nei settori a maggior contenuto tecnologico e linguistico, la struttura cooperativa tende (ma non sempre) a prevalere, mentre nei settori tradizionali i rapporti di produzione con l'indotto delle piccole imprese è più gerarchizzato e subordinato. All'interno di questo schema, la situazione italiana appare quanto mai evidente: la specializzazione industriale del nostro paese è maggiormente rivolta verso le produzioni tradizionali, a basso contenuto tecnologico e quindi il ruolo delle piccole imprese, all'interno della competizione globale, è destinato a ridimensionarsi all'interno di una logica di subordinazione. La recessione dei primi anni 90 e i forti investimenti di capitale straniero che hanno avviato il processo di acquisizione di buona parte dell'industria matura italiana (elettrodomestici, agroalimentare, chimico-farmaceutico) hanno segnato il punto di svolta decisivo, sino alla seconda metà degli anni 90, dalla svalutazione della lira. E' curioso notare come solo nella relazione di quest'anno il governatore della Banca d'Italia si sia accorto della crisi della piccola impresa italiana:

"... per troppo tempo si è sostenuto che per essere flessibili e competitivi occorresse essere piccoli. Il successo delle nostre piccole imprese ha fatto radicare questo modo di pensare ... dobbiamo non solo saper vendere ma anche saper produrre all'estero consolidando così il nostro tasso di internazionalizzazione ... imparare a

superare una visione strettamente familiare dell'impresa che è stata ed è certamente un punto di forza, ma non deve diventare un limite del capitalismo italiano" (Antonio Fazio, Relazione Bdl, 31 maggio 2000).

In queste parole di Fazio, governatore "cattolico" e attento alla "dignità dell'uomo" (così almeno si definisce), non solo evidenzia il limite della piccola dimensione italiana, ma si invita le stesse piccole imprese a crescere dimensionalmente attraverso lo sviluppo di rapporti di subfornitura in paesi esteri a basso costo del lavoro, entrando a far parte di quella fascia di nazioni avanzate in grado di comandare il grado di divisione internazionale del lavoro ed il suo sfruttamento.

3. Gli effetti sulla competizione globale .

Sul piano internazionale, i due schemi brevemente abbozzati determinano una sorta di divisione internazionale del lavoro e della produzione. I paesi di recente industrializzazione svolgono in massima parte attività di contoterzismo per le grandi multinazionali dell'occidente. Nei settori maturi producono la componentistica, di solito con sistemi di stampo taylorista, in impianti di medie dimensioni, solitamente con forza-lavoro precaria e scarsamente tutelata dal punto di vista delle garanzie sindacali e salariali. E' questo il caso della Corea del Sud e di Taiwan e di parte della Cina (le cd. Zone di libera esportazione), non a caso i paesi di più rapida industrializzazione, oppure dei paesi del Sudamerica, a partire dalle Maquilladoras messicane. Ma oltre questa fascia di produzione, la situazione più comune è quella di aree caratterizzate da sottosviluppo e da piccola industrializzazione in settori ad alta intensità di lavoro e di sfruttamento, dove le tutele sindacali sono del tutto inesistenti e le condizioni di lavoro spesso disumane e di stampo prefordista. Un esempio in tal senso, è costituito dalla fascia nordequatoriale dell'Asia, dalla Turchia all'Indonesia, passando per le aree del Pakistan, dell'India della Thailandia, della Cina. Ma la stessa situazione è presente in molti paesi africani, nell'America Centrale e nelle aree interne della penisola sudamericana. I rapporti di contoterzismo sono strettamente subordinati e controllati, seppur indirettamente (per evitare denunce) dalle grandi multinazionali dell'industria alimentare (Del Monte, Nestlé, cc.), del settore delle scarpe sportive (Nike, Reebok, Adidas), dell'abbigliamento (dalle grandi catene nordamericane alle italiane Benetton, Cotonella, ecc.).

In questa divisione internazionale del lavoro le piccole imprese svolgono un ruolo nevralgico. Esse non hanno più una posizione subordinata di nicchia come ai tempi del fordismo occidentale, oggi svolgono una funzione che possiamo chiamare di "cooperazione subordinata" o di insostituibile "trait d'union" tra i centri tecnologici, del design e della commercializzazione all'interno del ricco mercato occidentale e le aree di produzione diretta ad alto tasso di sfruttamento umano ed ambientale. Nel mondo occidentale, il lavoro immateriale e di relazione tende ad essere prevalente, mentre nei paesi in via di sviluppo il lavoro operaio taylorista e pre-taylorista non solo è dominante ma anche in forte aumento.

Se volessimo dare un quadro riassuntivo di tale situazione, si potrebbe affermare che le grandi imprese multinazionali sviupano strategie di flessibilità offensiva, vale a dire strategie finalizzate alla penetrazione commerciale tramite sviluppo dei rapporti di subfornitura, il cui controllo e comando è reso possibile dalla leadership tecnologica e finanziaria. Le imprese di minor dimensioni invece sviluppano strategie di flessibilità difensiva, vale a dire politiche di contenimento dei costi e dei prezzi, basate quasi esclusivamente sullo sfruttamento della forza-lavoro, non potendo intervenire, se non limitatamente, sul piano tecnologico finanziario.

La competizione strategica a livello globale tra Usa ed Europa e Giappone si svolge su due livelli: all'interno del ricco occidente per controllare le traiettorie tecnologiche da un lato e i flussi finanziari e speculativi dall'altro e nelle regioni asiatiche, africane e latino-americane per controllare economicamente gli assetti produttivi di contoterzismo. La supremazia degli Usa appare oggi evidente in entrambi i livelli, anche grazie al ruolo di unica superpotenza militare e poliziesca rimasta. E' una posizione che si è rafforzata anche in seguito alle varie crisi economiche e finanziarie che si sono succedute negli anni '90 e che hanno colpito prima i mercati asiatici e poi quelli latino-americane e che ha approfittato delle politiche restrittive e di ristrutturazione dell'Europa per costituire la moneta unica. Si tratta di una supremazia che ha assunto connotati di tipo "imperiali" più che "imperialisti".

4. Quali prospettive?

Le piccole imprese sono dunque il cavallo di troia per impedire l'organizzazione di forme resistenziali allo sfruttamento dilagante. Favoriscono la segmentazione e la frammentazione del lavoro, uniscono ad alti tassi di flessibilità anche un'alta mobilità e turn-over che ostacola qualsiasi tentativo di penetrazione sindacale.

Cionondimeno, numerosi sono i conflitti sociali che animano la scena internazionale, anche se nella maggior parte dei casi si tratta necessariamente di microconflitti, che raramente riescono a fuoriuscire da ambiti strettamente locali. Maggiore ribalta internazionale (anche se relativamente meno importanti, perché meno strutturali) hanno avuto i movimenti sorti al fine di impedire assise internazionali come è accaduto a Seattle, a Davos, a Genova e, speriamo, a Bologna.

Diventa particolarmente difficile individuare forme di intervento conflittuale in ambiti produttivi ridotti, in realtà caratterizzate da relazioni salariali prefordiste, basate sul cottimo e su contrattazioni imposte a livelli individuali. E' un processo lungo che parte dalla presa di coscienza di un collettività operaia che ha bisogno di tempo e pazienza per imporsi e diffondersi. L'esempio del movimento operaio coreano è a questo proposito illuminante.

Tuttavia non possiamo stare qui ad aspettare che la talpa scavi e giunga prima o poi alla luce. Anche noi dobbiamo fare la nostra parte, qui e ora. A questo proposito, è possibile iniziare a discutere sui seguenti punti: La richiesta preliminare e provocatoria di un salario minimo a livello planetario commisurato al tenore di vita medio dei diversi paesi in cui non esiste nessuna legislazione (o insufficiente) in materia di lavoro, da finanziarsi con un fondo ricavato dai profitti e dalle rendite delle multinazionali.

La richiesta di un reddito di cittadinanza universale laddove la prestazione lavorativa tende a diventare immateriale e tende a confondersi con il tempo di vita, ovvero dove la bioeconomia è dominante.

La richiesta di autodeterminazione economica in funzione anti-impero. L'autodeterminazione economica di un paese è possibile laddove esiste un circuito produzione-distribuzione autonomo rispetto alle rapine delle multinazionali estere e ai diktat delle organizzazioni economiche mondiali (Fmi, Bm, Wto). In altre parole, quando la ricchezza prodotta dal paese viene distribuita al suo interno e non utilizzata per rimpinguare i profitti multinazionali e/o le rendite internazionali, in seguito a situazioni debitorie controllate o direttamente gestite dal Fmi.

Questi tre punti sono strettamente interrelati e fanno parte di un'unica strategia che persegue l'obiettivo intermedio di creare le premesse per un cambiamento strutturale delle condizioni di lavoro, troppo spesso a livello schiavistico. Essa punta a sviluppare una miglior distribuzione del reddito, al fine di ridurre il livello di ricattabilità dal bisogno che oggi lega la maggioranza degli uomini e delle donne a rapporti di subordinazione materiale e culturale.

Guardiamo con forte speranza ai movimenti di emancipazione e di rivolta contro le forme economiche del neo-colonialismo imperiale. Abbiamo salutato con ottimismo le lotte di lavoratori coreani, le rivolte contro i famigerati Piani di Aggiustamento Strutturale (Sap) avvenute in molti paesi africani nel corso degli anni '90, la sollevazione zapatista in Chapas, i tentativi di organizzazione in Sud America (Perù ed Equador, in testa), ecc.

I nostri fratelli e sorelle, compagni/e del Sud del Mondo stanno facendo quanto è loro possibile nelle difficili condizioni in cui si trovano. E anche noi non possiamo essere da meno e come a Seattle dobbiamo dare un segnale della nostra presenza e della nostra volontà di impedire in qualsiasi modo, con ogni mezzo necessario, il convegno Ocse finalizzato proprio al coordinamento dei rapporti tra piccole e grandi imprese per strutturare meglio lo sfruttamento del lavoro mondiale e la partizione dei territori dell'impero.