

L'Intervista

John J. Sweeney



A colloquio con il presidente dell'Afl-Cio: «La flessibilità del lavoro che c'è da noi in Europa non aiuterebbe lo sviluppo»
Le opinioni di R. Reich e quelle di P. Krugmann

«Il modello Usa? Non è esportabile»

Ai lavoratori tedeschi ministri e imprenditori dicono che devono emulare gli americani. Se volete mantenere il posto di lavoro, abbandonate la trincea del protezionismo aziendale e diventate flessibili, innanzitutto sul salario. Solo cinque-sei anni fa, quando centinaia di imprese chiudevano ed erano di moda le teorie del declino americano, si sosteneva esattamente il contrario. Erano i lavoratori americani a dover diventare sempre più «tedeschi»: più preparati, più produttivi, più cooperativi. La moda è cambiata. Non si tratta di uno scherzo, ma di un fenomeno che si sta diffondendo a gran velocità: i paesi industrializzati tendono a uniformarsi ad un unico modello di crescita economica, di relazioni tra lavoratori e aziende, di scambio tra retribuzione e sicurezza del posto di lavoro. Il modello americano, appunto. Davvero è un modello esportabile in Europa? John J. Sweeney è dal 1995 il presidente dell'American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations (Afl-Cio) e da allora la sua risposta è sempre stata la stessa: no. «Spesso ci viene chiesto di scegliere tra un modello che offre crescita economica, posti di lavoro a spese dei salari e un modello che offre sicurezza dell'impiego, salari decenti a spese dei disoccupati e della crescita economica. Nessuna di queste alternative è sostenibile nel lungo termine né fornisce risposta alla crescita della disuguaglianza, della povertà endemica e della disoccupazione diffusa». Quando si parla di flessibilità, mobilità, opportunità professionale, si pensa subito agli Stati Uniti. Dopo sette anni di crescita economica ininterrotta, la disoccupazione è ai minimi storici, l'inflazione pure. Il mito del sogno americano. Chi se la sente nella vecchia Europa di andare controcorrente?

Il sindacalista americano è più che scettico. È contrarissimo. Qualche mese ha fatto un giro in Europa per spiegare che il tanto decantato modello americano non può né essere esportato né emulato. «Provate a trasferire le caratteristiche dell'economia americana in Europa, non ce la farete. Gli Stati Uniti sono un mercato aperto di oltre 250 milioni di persone, ancorato ad una classe media sparsa su un continente con risorse naturali abbondanti. Il dollaro ha un ruolo globale, tanto è vero che i prezzi del petrolio e delle materie prime sono denominati in questa valuta. Infine, la forza lavoro è ben preparata e ogni generazione è rimpolpata da nuove ondate di immigrati».

Se è vero che l'economia americana produce più posti di lavoro di quanti ne distrugga, è anche vero che ottimi lavoratori sono stati licenziati a ritmi record proprio nel momento in cui la crescita andava a gonfie vele. Che cosa succederà quando la crescita rallenterà? Dal 1979 al 1995 sono stati eliminati 43 milioni di posti di lavoro. Dei 43 milioni di lavoratori espulsi, un buon venti per cento è classificato dalle statistiche come «manager». Può essere il responsabile delle vendite di un'azienda di computer come il caposettore di un supermercato. Tra il 1993 e il 1996, sono stati creati 8,5 milioni di nuovi posti di lavoro per la maggior parte concentrati nella fascia retributiva superiore alla media più che nella fascia di quelli che negli Stati Uniti si chiamano *hamburger-flipping*, i ragazzi di McDonald che girano gli hamburger sulla piastra bollente per dieci ore al giorno. Ciò non basta a dimostrare la superiorità della flessibilità *made in Usa*? «Due terzi di coloro che hanno perso il lavoro - dice Sweeney - ne hanno trovato un altro retribuito meno del precedente. Famiglie e comunità ne risultano lacerate. Nel nostro paese un lavoratore su cinque non ha alcun tipo di assicurazione, milioni sono assicurati in modo insufficiente, le grandi imprese tagliano pensioni e benefit, aumentano le ore di lavoro e diminuiscono i giorni di vacanza». Può sembrare una visione apocalittica, ma non poi tanto se si pensa che il dibattito negli Stati Uniti sulla «fine del lavoro» indotto dalle tecnologie informatiche e dalla riorganizzazione dell'industria e dei servizi è ormai uscito dalla dimensione economica per entrare nella dimensione sociale ed etica. Non sono solo i *liberal* a porre crudamente il problema in questi termini: è utile (o giusto) sconfiggere la disoccupazione peggiorando le condizioni di lavoro e offrendo retribuzioni inferiori per poi correre il rischio di essere accottellati nel parcheggio sotto casa?

Dopo essersi dimesso da ministro del lavoro, Robert Reich, una delle teste più lucide della squadra clintoniana, ha dipinto così l'America alle soglie del Duemi-

la: la nostra è una società che sta abbandonando «il contratto sociale implicito» che il governo ha mantenuto per mezzo secolo con i lavoratori. E ha ricordato queste cifre: il 14% dei lavoratori che guadagnano dai 10mila ai 20mila dollari l'anno (dai 16 ai 32 milioni l'anno) è coperto da vari tipi di previdenze integrate, il 34% è coperto da un piano pensionistico. L'anno scorso Reich propose sgravi fiscali alle imprese che estendessero le coperture sociali ai dipendenti. Un portavoce della Casa Bianca dichiarò che il segretario al Lavoro non parlava a nome del governo.

Quel fenomeno che in America si chiama *downsizing*, la riduzione della taglia delle imprese attraverso l'amputazione degli organici, ha migliorato enormemente la produttività. Ma da qualche anno circolano degli studi che raccontano anche un'altra storia. Una ricerca effettuata nel 1991 dimostrò che in un primo tempo le azioni delle società sottoposte alla cura del *downsizing* aumentavano il loro valore alla Borsa di Wall Street. Tre anni dopo, però, il valore degli stessi titoli scendeva sotto la media. Secondo una recente inchiesta svolta dall'American Management Association, meno di metà delle imprese che hanno ridotto il personale ha migliorato la loro prestazione. Molti economisti parlano di circolo virtuoso delle economie fondate sulla «regolazione minima». Secondo Sweeney «non può esistere un circolo virtuoso senza salari decenti per sostenere i consumi, senza un aumento degli investimenti. Abbiamo bisogno di un nuovo pensiero che rovesci le priorità».

Una delle parole d'ordine del sindacato americano è la difesa della cosiddetta «clausola sociale». Per frenare la concorrenza dei bassi salari dei paesi asiatici bisogna estendere i diritti dei lavoratori in quelle aree. La flessibilità su piccola scala (un'impresa) o su una scala più vasta (dal settore alla nazione al mercato globale) deve trovare un limite perché ci sarà sempre un salario più basso a parità di risultato finale (dalle magliette ai microchip). È con questa impostazione che l'Afl-Cio ha preparato una campagna per aumentare gli iscritti, molto criticata anche nello schieramento democratico a causa dei toni nazionalistici e protezionistici con i quali viene condotta. Attualmente gli iscritti al sindacato sono 13 milioni. L'anno scorso ne ha persi 92mila, nel 1995 388mila. Negli anni '50 era iscritto ad un sindacato il 35% dei lavoratori americani, l'anno scorso la percentuale era scesa al 14,5%. Nel settore privato è iscritto solo l'11% dei dipendenti. È questa, secondo Sweeney, una delle ragioni fondamentali del trionfo delle ricette conservatrici. Il passaggio dall'economia manifatturiera all'economia dei servizi, la competizione internazionale e la deregolazione del mercato dell'impiego hanno indebolito «la società tradizionale del lavoro». Che continua a indebolirsi anche quando i salari orari aumentano come sta succedendo da qualche mese a questa parte (al tasso annuale del 3,8% anche in conseguenza dell'incremento della paga oraria minima) e appaiono i primi segnali che lo *standard* di vita sta migliorando.

Paul Krugman, economista che insegna al Massachusetts Institute of Technology, ha dato questa spiegazione: «I sindacati sono caduti sotto la soglia critica. In una nazione con un forte movimento di lavoratori non si perde il senso di solidarietà, i politici prendono sul serio le rivendicazioni. Se il sindacato è troppo piccolo implode. I sindacati americani sono stati corrotti, spesso spingono in alto i salari a spese dei consumatori, si oppongono alle nuove tecnologie. Ma ci aiutano a mantenere in piedi una società di classi medie perché rappresentano un contrappeso al potere dei ricchi e delle grandi imprese». I benestanti americani hanno un peso politico sproporzionato. L'elettore medio, sostiene Krugman, dispone di un reddito più elevato di quello della famiglia media americana, che è di circa 40mila dollari l'anno. Il calo della partecipazione al voto, il declino dei sindacati in termini di rappresentanza e la crisi delle macchine-partito tradizionali hanno prodotto una situazione per cui «i partiti politici competono per servire gli interessi di famiglie che guadagnano 100mila dollari l'anno o poco più».

Antonio Pollio Salimbeni