Unione Sindacale di Base - Confederazione Nazionale

Essere colti per essere liberi: il nuovo numero di Proteo sulla formazione dei quadri sindacali

Nazionale, 10/01/2022

È in uscita il nuovo numero di «Proteo», dedicato al tema della formazione dei delegati e dei quadri sindacali. Il titolo riprende un celebre passo di José Martì, che sinteticamente esplicita il nesso imprescindibile tra conoscenza e libertà, tra coscienza, sviluppo individuale e percorsi di emancipazione collettiva.

All'interno troverete un aggiornamento dell'analisi e della proposta del Cestes sui grandi temi che attraversano la società: la crisi, la ristrutturazione del lavoro, il ruolo sempre più vincolante dell'Unione Europea, le nuove catene del valore. A partire dalla storia e dall'identità del sindacalismo conflittuale, l'ipotesi di una organizzazione sindacale che abbia struttura, organizzazione confederale, un piano di lavoro sul sociale e idee progettuali per un nuovo modello di società, emerge come necessità ineludibile e chiama tutta USB a fare un salto di qualità per affrontare le nuove e complesse sfide che il mondo del lavoro oggi pone.

Qui di seguito l'indice del volume e l'articolo di Luciano Vasapollo sulle catene del valore globale.

SOMMARIO

Pag.5

Lorenzo Giustolisi, Rita Martufi, Luciano Vasapollo

Cultura e formazione

Pag.11

Rita Martufi

Il profit state non muore mai

Pag.63

Roberto Montanari

Competizione internazionale, Accelerazione dei processi,

riduzione dei diritti dei lavoratori e trasformazioni delle forme lavoro

Pag.77

Alessandro Giannelli

L’Unione Europea e la modifica delle funzioni della Stato

Implicazioni politiche e sociali

Pag.111

Fabrizio Tomaselli

Alitalia nuovamente banco di prova per il sindacato

Pag.123

Luigi Marinelli

Storia, identità e metodo per il sindacato di classe

Pag.175

Mirella Madafferi

Mediterraneo, un mare di culture e di amicizia tra i popoli

Pag.193

Luciano Vasapollo

Le catene globali del valore per dominare paesi,

lavoratori e le nostre vite

Pag.199

Lorenzo Giustolisi [recensione a cura di]

Marx per delegati (e militanti).

A proposito del *Marx* di Roberto Fineschi

Le catene globali del valore per dominare paesi, lavoratori e le nostre vite

di

Luciano Vasapollo

1. Con la flessibilità e precarietà del lavoro aumenta la povertà nei paesi ricchi e diminuisce la domanda di prodotti

In un mercato capitalista sviluppato, alcuni settori di mercato (e in prospettiva l'intero mercato) entrano in crisi di sovrapproduzione nel momento in cui la tecnologia utilizzata, la forza lavoro operante e l'organizzazione del processo lavorativo consentono la produzione di beni in quantità così alte da non poter essere assorbite dal mercato (a meno che non si propongano a prezzi così bassi da non renderne possibile la valorizzazione).

Può esservi poi un eccesso di offerta a fronte di una domanda impoverita o, almeno, diminuita. Dovrebbe essere chiaro che ciò non significa che tali beni non siano ricercati o desiderati da qualche consumatore – infatti le crisi di sovrapproduzione spesso coesistono con ampi spazi di diffusa povertà nei paesi capitalistici avanzati e in tutto il mondo – ma indica solo che questi beni non sono vendibili se non a prezzi che non consentirebbero la valorizzazione o la chiusura positiva del ciclo di valorizzazione del capitale investito nella loro produzione. Cioè il capitale investito per produrli viene bruciato, perso, non valorizzato; e

cioè non solo non torna con la crescita, ma non ritorna affatto. Non si tratta quindi di quantità, di beni prodotti in eccesso rispetto ai reali bisogni della popolazione; è un problema di beni che non possono essere venduti “al loro valore”. Per questo motivo, prodotti, tecniche, linee di prodotto verranno adottati o scartati sulla base solo della valorizzazione. Con ciò il singolo lavoratore e l’operaio in genere sono utilizzati al fine di accrescere la ricchezza e la valorizzazione sociale, senza le quali la produzione perde il proprio obiettivo.

Si tratta di un modello sempre più incentrato sulla ricerca di forme flessibili di accumulazione; cioè su criteri di flessibilità produttiva, precarietà del lavoro e del vivere sociale, basati sulla valorizzazione di nuovi modelli comunicativi capaci di imporre nel proprio territorio il dogma culturale del mercato, del profitto, del vivere secondo i principi dell’impresa.

È necessario collocare l’economia attuale nel ciclo storico che viviamo. Questo ciclo è iniziato negli anni ’70 con una grande crisi capitalistica di accumulazione piuttosto che di sovrapproduzione, ancora irrisolta, caratterizzata dal generare grandi trasformazioni strutturali, in particolare con una diversa distribuzione diffusa spazialmente e settorialmente della povertà e della ricchezza.

Attualmente c’è un aumento della povertà nei paesi ricchi e un aumento della ricchezza in alcuni settori della popolazione nei paesi poveri. Se la concorrenza globale è una legge del sistema, è anche una legge di concentrazione e accentramento del capitale che genera l’evoluzione quotidiana del capitalismo. Allo stesso modo, l’attuale processo di accumulazione flessibile significa maggiore concentrazione e centralizzazione. La concentrazione implica che, attraverso il processo di accumulazione, i capitali individuali diventino più grandi, più potenti.

Tutto questo significa che il centro dell’analisi deve essere sempre la sfera produttiva (il processo produttivo, come unione del processo di lavoro e valorizzazione, e il processo di circolazione) individuando, nel rapporto capitale-lavoro, la dialettica che fonda il modo di produzione capitalistico, che è anche la contraddizione immanente e fondamentale del modo-movimento stesso, da cui derivano – o che influenza – le altre contraddizioni interne alla società capitalistica.

L’attività commerciale multinazionale dà luogo a una diversità di configurazioni geografiche delle catene del valore.

2. Delocalizzare e esternalizzare: le parole del capitalismo di oggi. I mercati autonomi del lavoro per minimizzare i costi e massimizzare i profitti

La questione della disparità del livello di tecnologia nelle diverse economie che si applica nei sistemi produttivi è stata definita come una condizione essenziale delle conseguenti differenze nei livelli salariali, soprattutto a causa della difficoltà di riprodurre le condizioni tecniche negli Stati.
L’ovvia conseguenza di tali differenziazioni è rappresentata dall’autonomizzazione e

compartimentazione dei “mercati autonomi della forza lavoro”. Da questa condizione di netta separazione, saranno maggiormente danneggiati i paesi che presentano forme di produzione anteriori a quelle capitalistiche, ovviamente caratterizzate da livelli di tecnologia applicata sicuramente più arretrati e modesti rispetto ai sistemi capitalistici maturi.

Di conseguenza operano contemporaneamente due modalità contraddittorie: la prima, basata sull’aumento delle competenze e della versatilità degli operatori di linea; la seconda, basata sulla banalizzazione di quelle stesse abilità, lasciando la versatilità in un operatore comune e generico che può essere schierato in qualsiasi parte del mondo.

Il trasferimento delle attività può o meno comportare l’esternalizzazione dell’attività trasferita. La distinzione in sé può creare confusione e non è raro che l’attività di delocalizzazione coinvolga la comproprietà tra il produttore nazionale originario e un partner nel paese ospitante l’investimento. Dal punto di vista dei dipendenti, la distinzione potrebbe non essere rilevante.
Una catena del valore descrive il modo in cui un’impresa organizza e svolge attività che aggiungono valore ai beni e servizi che produce e vende, con una diversità di configurazioni territoriali e diversi tipi di integrazione.

La crescente complessità della produzione di massa, l’accentramento del capitale e la sua concentrazione hanno portato ad una internalizzazione delle attività del processo produttivo, includendo, in molti casi, all’interno della distribuzione del ciclo produttivo dell’azienda anche delle attività di vendita. A partire dagli anni ’70 si è registrata una progressiva perdita di peso nei costi totali del processo lavorativo, direttamente collegata alla produzione di nuovi valori d’uso. Le tecniche di scomposizione di attività complesse sono state applicate negli anni ’80 per subappaltare compiti con un rapporto costi/benefici inferiore. In questo modo sono state individuate due tipologie di attività: attività verticalmente integrate (logistica interna, ad esempio individuazione delle sedi di nuovi stabilimenti produttivi), operations (linea di montaggio), logistica esterna (movimento dei prodotti), marketing (pubblicità e vendite) e servizi post-vendita. Da parte loro, le attività integrate orizzontalmente comprendono la gestione delle risorse umane, la ricerca e sviluppo, gli acquisti, la finanza aziendale, la contabilità e altre funzioni di gestione.

Queste attività integrate nella catena del valore possono essere collegate in modi diversi, a seconda dell’importanza relativa che hanno nell’uno o nell’altro tipo di attività. Lo scopo delle nuove attività offshore è definire le attività di base che devono essere integrate nella società e i collegamenti offshore e interterritoriali più appropriati per minimizzare i costi e massimizzare i profitti.

Dal punto di vista dei dipendenti, la distinzione potrebbe non essere rilevante.

Questa diversità di strategie in relazione allo “zoccolo duro” dell’attività imprenditoriale multinazionale dà origine a una diversità di configurazioni geografiche delle catene del valore, guidate da tendenze diverse, come l’integrazione (organizzata su scale geografiche

più ampie, i fornitori producono comunque vicino ai principali clienti nel sistema produttivo internazionale), o la tendenza al rinvio (produzione il più vicino possibile al punto vendita per ridurre i costi di trasporto) o, al contrario, alla dispersione (di servizi e funzioni di supporto nella catena del valore globale: marketing, servizio clienti, contabilità, ecc.).

Una catena del valore descrive il modo in cui un'azienda organizza e svolge attività che aggiungono valore ai beni e servizi che produce e vende.

La presenza di catene globali del valore rende difficile misurare il trasferimento internazionale di plusvalore.

Sebbene il grado in cui le esportazioni sono utilizzate da altri paesi per le esportazioni successive può sembrare meno rilevante per i responsabili politici, poiché il contributo del valore aggiunto interno al commercio non cambia, il tasso di partecipazione è comunque un utile indicatore della misura in cui il valore di un paese le esportazioni sono integrate nelle reti produttive internazionali e utili per esplorare il legame tra commercio e investimenti.

La presenza di catene del valore globali rende difficile misurare il trasferimento internazionale di plusvalore, e quando vengono individuate differiscono dal grado di sfruttamento della forza lavoro multinazionale integrata in una catena del valore globale.

La sua attuale importanza è indiscutibile: l'UNCTAD stima che circa l'80% del commercio mondiale (in termini di esportazioni lorde) sia legato alle reti internazionali di produzione di TNC, sia nel commercio interno che nei meccanismi nazionali di esportazione (inclusi, tra cui produzione conto terzi, licenze e franchising) e attirando transazioni a condizioni di mercato che coinvolgano almeno una multinazionale (UNCTAD, World Investment Report 2013 p. 135).

L'interterritorialità dei processi produttivi pone alcuni problemi contabili. Le esportazioni misurate nella bilancia dei pagamenti includono il valore aggiunto interno, cioè la parte delle esportazioni create nel paese che contribuisce al PIL. La somma del valore aggiunto estero e interno è pari alle esportazioni lorde.

Ma il valore aggiunto esterno deve essere rappresentato anche come percentuale delle esportazioni, poiché indica che parte delle esportazioni di un paese sono input prodotti in altri paesi. È la parte delle esportazioni nazionali che non si somma al PIL.

Questa variabile è correlata ad una letteratura attiva sulla misurazione della specializzazione verticale e il primo indicatore calcolato è il valore degli input importati nel totale delle esportazioni (lorde) di un paese. Il perfezionamento di questo indicatore di specializzazione verticale corregge il fatto che il valore delle importazioni (lorde) utilizzato dal paese A per produrre esportazioni (come ricavato dalle tabelle IO "standard") potrebbe effettivamente incorporare il valore aggiunto nazionale del paese A che è stato utilizzato come input per paese B, da cui viene poi fornito il paese A, consentendo allo stesso tempo che il valore

aggiunto estero del paese B incorpori il calcolo degli input del paese A.

L'esistenza di catene globali rende la prospettiva delle imprese, che è quella del business internazionale, incompatibile con la prospettiva dello sviluppo nazionale, che deriva dalla logica economica.

Nel caso delle aziende, le GVC (Global Value Chains) sono definite da filiere frammentate, con attività disperse a livello internazionale e attività coordinate da un'azienda leader (una multinazionale). Ma dal punto di vista nazionale, le GVC spiegano come le esportazioni possono incorporare input importati, cioè come le esportazioni incorporano il valore aggiunto prodotto nel Paese e all'estero. Per le imprese, investimento e commercio sono forme complementari, ma alternative, di azione internazionale, ovvero un'impresa può accedere a mercati o risorse esterne attraverso la costituzione di una filiale o attraverso il commercio.

La ricerca scientifica è spesso diventata appannaggio di un unico interesse dominante, quello del profitto e dell'espansionismo imperialista.

Le problematiche legate alle trasformazioni produttive con le nuove catene globali del valore (GVC), sollevano anche una riflessione sul ruolo di intellettuali, ricercatori, uomini di scienza nel mondo contemporaneo e sulle loro responsabilità nelle produzioni di alta tecnologia applicata alla guerra, ed anche sull'uso militare della tecnologia sociale.

3. La nuova strategia delle industrie a rete nelle catene globali del valore: frammentare la produzione, abbattere i costi e supersfruttamento dei lavoratori

La frammentazione dei processi produttivi e la dispersione internazionale dei compiti e delle attività al loro interno hanno portato all'emergere di sistemi di produzione senza confini, che possono essere catene sequenziali o reti complesse, e possono essere globali, regionali o comprendere solo due paesi. Questi sistemi sono comunemente chiamati catene del valore globali (GVC). L'industria automobilistica è una delle più avanzate in questa organizzazione interterritoriale delle attività produttive.

Le diverse strategie di governance dei gruppi multinazionali comportano sempre più la formazione di reti, esclusive o condivise, che portano alla frammentazione della catena del valore in diversi spazi nazionali, con l'esternalizzazione totale o parziale di alcune parti della catena. In linea di principio, qualsiasi parte della produzione, della logistica, e della distribuzione può essere esternalizzata. La controparte di questa diversità di possibilità per i punti di outsourcing nella catena di produzione è la diversità delle strategie di specializzazione, ad esempio, mantenendo solo atti direttamente tecnologici (INTEL), atti relativi alla produzione o specializzando l'azienda in compiti di marketing e outsourcing di tutta la produzione.

Tutto ciò porta a modalità di gestione delle catene molto diverse: gli investimenti diretti esteri tradizionali sono appropriati per prodotti ad alto contenuto di proprietà intellettuale, con rischi

di alta qualità, alto valore del marchio e richiedono un alto coordinamento da parte della multinazionale dell'intero processo produttivo, con un complesso rapporto tra multinazionali e fornitori locali. Le informazioni in termini di prodotti o processi sono proprietarie o non facili da codificare e trasmettere, in modo che il fornitore sia integrato verticalmente e sotto il completo controllo di gestione dell'azienda leader. L'azienda leader può richiedere all'uno o all'altro fornitore il pieno controllo della direzione del processo di gestione del rischio.

Esistono anche strategie non proprietarie. Ad esempio, la cosiddetta strategia di separazione viene applicata nella formazione della struttura dei fornitori a livello dell'industria automobilistica, poiché si tratta di operazioni relativamente semplici in cui l'azienda leader tende ad avere un potere d'acquisto significativo ed esercita un controllo significativo sulla produzione. Trattandosi di fornitori relativamente piccoli, c'è un alto grado di asimmetria energetica e un alto grado di direzione e controllo da parte dell'azienda leader. La condivisione della conoscenza è focalizzata sull'aumento dell'efficienza e, in generale, potrebbe esserci un livello relativamente alto di dipendenza da alcune multinazionali che potrebbero avere bassi costi di sostituzione.

Il prezzo è la procedura centrale per la gestione delle relazioni. Di solito non c'è una cooperazione formale tra i partner, c'è un basso costo di sostituzione per gli agenti, che sono in piena esposizione alle forze di mercato.

Pertanto, le forme di sfruttamento del lavoro sono molto diverse nei diversi GVC e la capacità di organizzare lotte di resistenza dipende quindi dalla complessità tecnica e dalla sostituibilità dei fornitori. Il dispiegamento delle catene sta cambiando rapidamente il panorama produttivo mondiale, spostando il lavoro di produzione industriale verso la periferia.

La ricerca scientifica è diventata spesso appannaggio di un unico interesse dominante, quello del profitto e dell'espansionismo imperialista; l'etica, intesa come mera neutralità degli scienziati, ha già finito per cancellarsi.

Nessuna ricerca, infine, è stata svolta sul funzionamento stesso della scienza, sul metodo, che soprattutto in questo caso, coincide con gli obiettivi perseguiti.