

**Produzione globale, lavoro e strategia sindacale:  
alcune riflessioni a partire dalla teoria delle catene globali del valore**

Lidia Greco  
Facoltà di Scienze Politiche  
Università di Bari

Articolo in corso di pubblicazione su  
Sociologia del Lavoro, n.1, 2011

**Produzione globale, lavoro e strategia sindacale:  
alcune riflessioni a partire dalla teoria delle catene globali del valore**

**Lidia Greco\***

## **1. Introduzione**

Già a partire dagli anni ottanta, una serie di processi di globalizzazione economica ha indebolito il lavoro e reso meno efficace l'azione della sua rappresentanza. Accanto alla deregolazione dei mercati, alla riduzione delle barriere commerciali, alla liberalizzazione della finanza, uno degli aspetti che più ha contribuito a modificare il panorama delle relazioni sociali ed economiche in favore del capitale è stata la frammentazione dei processi produttivi e la loro riarticolazione transnazionale. A differenza del passato, quando la produzione era organizzata a scala nazionale e il commercio internazionale e l'attività delle multinazionali rappresentavano gli strumenti di internazionalizzazione dell'economia, quella contemporanea si connota per l'organizzazione dei processi produttivi in catene del valore che, a scala globale, collegano le attività interdipendenti di una serie di imprese, separate funzionalmente e disperse territorialmente.

La disintegrazione dei processi produttivi, che ha portato ad una nuova divisione internazionale del lavoro e a nuove disparità, e la dispersione geografica delle attività, che hanno in gran parte perso il loro riferimento nazionale, hanno concorso ad indebolire le istanze del lavoro e, in generale, a rendere più complessa la possibilità di una regolazione sociale dell'economia, sebbene in maniera diversa dal passato. Nel contesto dell'economia neo-liberale, un capitalismo estremamente dinamico, non più disponibile a garantire radicamento e solidarietà riguardo a specifici territori e lavoratori, soprattutto nel Nord del mondo, e orientato a trasferire le contraddizioni della produzione di massa nei Paesi del Sud del mondo, sembra aver ricondotto ancora una volta il lavoro alla condizione di pura merce, variabile dipendente della produzione, da utilizzare solo all'occorrenza e dismettere quando non più economicamente profittevole.

Questo articolo riflette sulle implicazioni della riorganizzazione della produzione per il lavoro, sulle sfide che esso si trova a fronteggiare e sulle risposte che sembrano delinearci, utilizzando il contributo della teoria delle catene globali del valore (CGV)(Gereffi, 1994; Gereffi et al.1994). Affermatasi a partire dagli anni novanta, questa teoria si propone di studiare il capitalismo contemporaneo, analizzando le strutture -le catene produttive, appunto- che ne sottendono il funzionamento. In particolar modo, essa considera l'organizzazione e la governance delle catene, prendendo in esame le relazioni coordinate tra le imprese che vi fanno parte, i rapporti di potere e di autorità al loro interno, il flusso di valore che vi scorre. Mettendo in luce i processi e le dinamiche di accumulazione del capitalismo contemporaneo, la teoria delle CGV consente di individuare le modalità con cui le catene di produzione transnazionali mediano la partecipazione di imprese, lavoratori e territori nell'economia globale. Nonostante vengano contemplate situazioni e condizioni che innescano opportunità di sviluppo e meccanismi di *upgrading*, la teoria delle CGV rileva la natura profondamente

---

\* Facoltà di Scienze Politiche, Università degli Studi di Bari. [l.greco@scienzepolitiche.uniba.it](mailto:l.greco@scienzepolitiche.uniba.it)

asimmetrica delle relazioni che caratterizzano l'economia globale e che si dispiegano lungo le catene, specialmente nella creazione ed appropriazione di surplus. L'evidenza che la partecipazione all'economia globale non si traduce necessariamente in un incremento di ricchezza e di benessere per coloro che ne sono coinvolti, la cd. 'crescita depauperizzante' (Kaplinsky, 2000 riprendendo Bhagwati 1958), solleva quindi interrogativi cruciali per la ricerca sociale, soprattutto quando questa aspira a non essere autoreferenziale e si misura, mossa da un'istanza etico-politica, con il dibattito pubblico (Burawoy, 2007; Said, 1994).

Specificamente, la riorganizzazione produttiva e spaziale secondo catene globali del valore ha toccato i lavoratori in molti modi e alle diverse latitudini. I cambiamenti sono stati complessi, ambigui e con diverse implicazioni sulle relazioni di classe e tra le classi. Lo scenario a tinte fosche tratteggiato da alcuni studiosi (tra gli altri, Castells, 1996; Tilly, 1997) già a metà degli anni ottanta sembra essere largamente confermato: il capitalismo globale si porrebbe infatti come l'esito più compiuto del percorso storico che ha portato alla rivincita del mercato sul lavoro e sulla sua regolazione. Tuttavia, una serie di studi improntati sulla prospettiva delle CGV rileva delle tendenze, ancora da esplorare in profondità, che parrebbero aprire degli spazi al ruolo del lavoro e controbilanciare l'egemonia del capitale. In particolare, dopo un periodo di inevitabile disorientamento, si registra un rinnovato attivismo da parte del sindacato che si traduce da un lato nell'elaborazione di strategie più adeguate alla mutata organizzazione scalare del lavoro e dall'altro nella collaborazione con nuovi soggetti sociali e verso forme di regolazione del lavoro diverse rispetto a quelle tradizionali. Alla base vi è la consapevolezza che il lavoro può emergere come soggetto attivo nei processi di globalizzazione e ciò in contrasto con larga parte della retorica dominante. La ristrutturazione della produzione con cui il capitale tenta incessantemente di superare la criticità del lavoro si scontra infatti con una dimensione sostantiva incontrovertibile che consiste nel bisogno ultimo del capitale di realizzare l'accumulazione. Esisterà sempre quindi un momento nel quale il capitale avrà la necessità di definire e regolare una dialettica socio-spaziale (Soja, 1980). E' in questo rispetto che si creano spazi di azione politica per il lavoro.

## **2. Processi produttivi globalizzati e governance: la teoria delle Catene Globali del Valore**

La costituzione e l'attività di reti di imprese che operano a scala globale costituisce un tratto peculiare dell'attuale fase di sviluppo capitalistico, poco studiato nella letteratura italiana.<sup>1</sup> Come è noto, a seguito di cambiamenti tecnologici e di mercato, l'assetto organizzativo delle grandi imprese ha subito profonde trasformazioni verso modelli più flessibili, verso una maggiore apertura all'esterno ed attenzione nei riguardi delle capacità di apprendimento (Triglia, 2009). Un altro potente stimolo al cambiamento è venuto dal processo di globalizzazione economica che, in un quadro storico caratterizzato da minori regolamentazioni al commercio internazionale e maggiori disponibilità di tecnologie di comunicazione e di trasporti (Maddison 2001), si presenta formalmente e sostanzialmente difforme da quello basato sul commercio tra economie nazionali e sull'attività delle imprese multinazionali che, pur perseguendo politiche di investimento in più

---

<sup>1</sup> Si vedano però Cattero (2007), Gibbon e Ponte (2008) e Celata (2009).

Paesi alla ricerca di materie prime e lavoro a basso costo, rimanevano fortemente integrate in quelli di origine.

La specificità dell'attuale fase è che l'attività economica è globale non solo nella sua portata, ma anche nella sua organizzazione (Gereffi, 1994; Gereffi et al. 1994). I processi produttivi e di distribuzione di beni e servizi sono organizzati a scala globale da sistemi di imprese, basati su cooperazione e competizione, che sono in grado di affermare le proprie strategie incidendo sulla catena del valore. Le imprese che fanno parte di queste catene di produzione sono interdipendenti in quanto impegnate nello stesso processo produttivo, eppure autonome funzionalmente e disperse territorialmente. Si è in presenza quindi di una nuova divisione internazionale del lavoro, caratterizzata da un esteso ricorso a legami di natura verticale, sotto forma di sub-fornitura, outsourcing internazionale ed esternalizzazione, con i quali le imprese più grandi rinunciano al coinvolgimento diretto nella produzione o alla presenza in zone periferiche del mondo, preferendo il controllo indiretto di una catena. Si tratta di capitale sia industriale che, come si vedrà, commerciale. Ad esempio, i dipendenti diretti della Nike sono circa 8000: l'impresa ha però legami produttivi con almeno altre 700 imprese di produzione di cui almeno 200 in Cina e queste hanno circa 1000 lavoratori ciascuna (Celata, 2009). In altri termini, la peculiarità dell'attuale fase di integrazione economica risiede in una frammentazione (disintegrazione) dei processi di produzione a livello globale accompagnata da una forte integrazione del mercato e del commercio (Feenstra, 1998; Arndt e Kierzkowski, 2001).<sup>2</sup>

Sviluppatasi nell'alveo del paradigma della dipendenza e, più precisamente, nella teoria del sistema-mondo (Wallerstein, 1974; Hopkins e Wallerstein, 1994), la prospettiva delle catene globali del valore (CGV) enfatizza i processi materiali e di lavoro che, organizzati a scala globale, conducono al bene/servizio finito, dal momento della sua ideazione a quello del suo riciclo.<sup>3</sup> Nel capitolo ampiamente citato e punto di riferimento di tutta la letteratura sul tema, Gereffi et al. (1994:2) definiscono le catene di prodotto<sup>4</sup> come:

*sets of inter-organizational networks clustered around one commodity or product, linking households, enterprises and states to one another within the world economy.[ ...]*

*Specific processes or segments within a commodity chain can be represented as boxes or nodes, linked together in networks. Each successive node within a commodity chain involves the acquisition and/or organization of inputs (...), labour power (...), transportation, distribution (...) and consumption.*

I nodi della catena, in cui scorrono flussi di materie prime, lavoro e tecnologie e che sono a loro volta reti di legami, finiscono per tenere insieme individui, imprese, regioni ed economie di diverse parti del mondo.<sup>5</sup> Il focus della prospettiva in questione è quindi l'analisi dell'organizzazione e della governance di queste

---

<sup>2</sup> In un recente studio, Berger et al. (2006: 125) riconoscono che “è la combinazione tra modularità e frammentazione del sistema produttivo, accompagnate dall'apertura dell'economia internazionale, a produrre il vero effetto rivoluzionario della globalizzazione”.

<sup>3</sup> La metafora della catena del valore è messa in discussione dalla cosiddetta Manchester School che propone la dizione di Global Production Networks (GPNs) per superare una serie di limiti ad essa connessi. In realtà, la differenza tra l'approccio delle CGV e dei GPNs non appare poi così netta (Bair, 2008 ma anche Coe et al. 2004).

<sup>4</sup> La dizione di ‘catena del valore’ è più recente rispetto a quella di ‘catena del prodotto’ e risponde alla volontà di superare la limitatezza insita nell'idea di prodotto e di mercificazione. In questa prospettiva, molti studiosi usano i due termini indistintamente. Per altri invece la dizione di ‘catena del valore’ rimanda alla svolta più recente della teoria e dunque assumerebbe una diversa connotazione. In questo articolo, le due dizioni sono utilizzate indistintamente.

<sup>5</sup> In letteratura è rilevabile una serie di altri approcci basati su reti o catene di imprese: tra gli altri, quello della filière di matrice francese (Raikes et al. 2000); international production networks (Borras et al. 2000); global production networks (Henderson et al. 2002); system of provision (Fine, 2002).

attività nonché del valore e dell'occupazione creati lungo la catena di produzione. Analizzando le relazioni coordinate tra le imprese, i rapporti di potere e di autorità all'interno delle catene, il flusso di valore che vi scorre e le condizioni di *upgrading* (vedi infra), tale prospettiva permette di gettare luce sui processi e sulle dinamiche di accumulazione del capitalismo contemporaneo.<sup>6</sup>

Secondo Gereffi (1994;1995), quattro dimensioni contraddistinguono le CGV. In primo luogo, esse hanno una specifica struttura di *input-output*, che lega i vari nodi della produzione, della distribuzione e del consumo in una catena di attività in cui si realizza il valore aggiunto. Secondo, le CGV hanno una dimensione territoriale che attiene alla loro maggiore o minore dispersione. Inoltre, esse si caratterizzano per una struttura di governance. Questa dimensione è di primaria importanza in quanto identifica le relazioni di autorità e di potere che definiscono le modalità di distribuzione delle risorse umane, materiali e finanziarie lungo la catena nonché le modalità di appropriazione del surplus. Infine, le CGV sono inserite in un contesto istituzionale che ne influenza l'organizzazione e le attività. L'insieme di queste dimensioni consente di comprendere l'organizzazione ed il funzionamento dei sistemi produttivi globali, identificando sia tutti gli attori coinvolti nella produzione e distribuzione di un particolare prodotto/servizio, ma anche le relazioni esistenti tra di loro (i nodi e le connessioni, Cattero, 2007). Discutendo delle strutture di governance, Gereffi ne distingue due, storicamente affermatesi a livello globale a partire dagli anni settanta. Si tratta delle catene dirette (*driven*) dal produttore e quelle dirette dal compratore (tab. 1).

*Tab.1 – Principali caratteristiche delle catene del prodotto dirette dal produttore o dal compratore*

<b>Tipi di governance</b>		
	<b>Catene dirette dal produttore</b>	<b>Catene dirette dal compratore</b>
Tipo di capitale di controllo	Industriale	Commerciale
Intensità di capitale/tecnologia	Alta	Bassa
Caratteristiche del lavoro	Qualificato/salari medio-alti	Non qualificato/salari bassi
Principali barriere in entrata	A monte	A valle
Impresa controllante	Manifatturiera	Compratore
Integrazione produttiva	Verticale/burocratica	Orizzontale/network
Controllo	Internalizzato/gerarchico	Esternalizzato/mercato
Contratto/esternalizzazione	Moderato/crescente	Alto
Fornitura	Beni intermedi	Prodotti finiti
Esempi settoriali	Auto, computer, aeronautica, prodotti metalmecchanici	Abbigliamento, calzature, giocattoli, elettronica di consumo, agro- alimentare

*Fonte: tratta da Smith et al. (2002)*

<sup>6</sup> Essa si affianca ad una serie di approcci di *political economy* comparata che analizza i processi di globalizzazione economica a partire dal ruolo dei fattori istituzionali piuttosto che dai sistemi produttivi (cfr. Crouch e Streeck, 1997; Mutti, 2007; Trigilia, 2009).

Nelle prime sono le grandi imprese multinazionali o grandi imprese integrate a ricoprire un ruolo centrale nel controllo del processo di produzione, che include sia i legami a monte che quelli a valle. Questo tipo di governance contraddistingue i settori a più alta intensità di capitale e di tecnologia e l'esternalizzazione interessa solo le fasi a più alta intensità di lavoro e le componenti più standardizzate del prodotto.

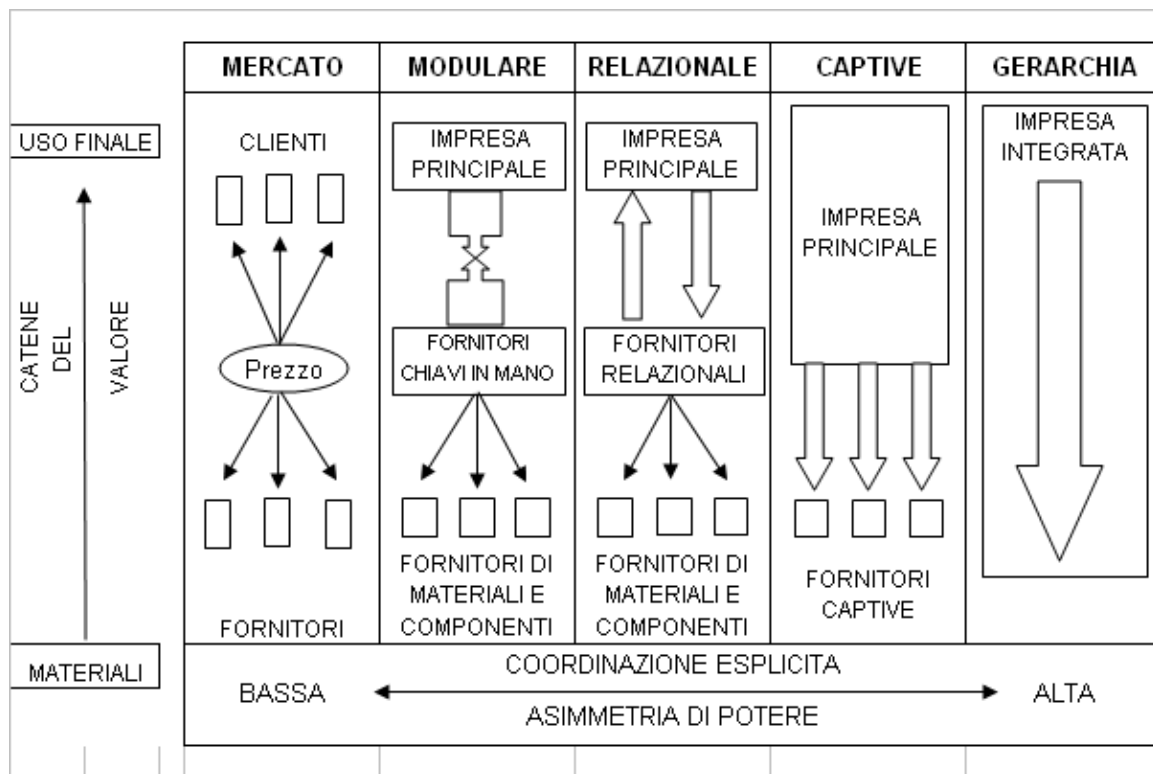
La novità importante nel panorama degli studi sociologici ed organizzativi, rilevata da Gereffi già agli inizi degli anni novanta, è stata il fenomeno delle catene dirette dal compratore. In questo caso, la catena di produzione non è dominata da un'impresa manifatturiera, ma da compratori o distributori/grossisti o supermercati o altri intermediari che organizzano l'insieme delle relazioni produttive. I settori maggiormente interessati da questo tipo di architettura sono quelli a più alta intensità di lavoro, ma anche i servizi. L'impresa principale (*lead*) persegue un esteso decentramento produttivo, in quanto questi settori hanno tecnologie di produzione abbastanza standardizzate. A fare la differenza e a pesare nella creazione e appropriazione di surplus, è l'innovazione del prodotto, il design, il marchio e la distribuzione. È noto che, in alcuni casi, le imprese lead sono imprese senza stabilimenti. A partire dalla seconda metà degli anni novanta, l'approccio delle CGV ha generato, oltre all'interesse teorico, un gran numero di casi di studio improntati alla distinzione tra catene dirette dal produttore e quelle dirette dal compratore. I settori presi in considerazione riguardano il tessile-abbigliamento, il turismo, i servizi, l'elettronica, l'auto, le biotecnologie, il cibo (frutta e verdura, uva, vino, caffè), la finanza.<sup>7</sup>

Sulla scia di una serie di osservazioni critiche che ha obiettato l'eccessiva schematicità della dicotomia tra catene dirette dal produttore e quelle dirette dal compratore e rilevato l'esistenza di architetture relazionali plurime, Gereffi et al. (2005) hanno cercato di raffinare l'iniziale elaborazione, indicando gli elementi essenziali che convergono a determinare il tipo di governance tra le imprese. Ne è emerso uno schema (graf. 1) in cui le forme di governance variano a seconda dell'intensità (alta/bassa) assunta da tre variabili indipendenti: la complessità delle transazioni, la loro codificabilità nonché la tipologia dei fornitori. Dalla matrice che si origina risultano cinque tipi di governance; tra il mercato e la gerarchia, a cui molti studi sono stati dedicati a partire da quelli di Williamson (1975) sui costi di transazione, si collocano le catene del valore modulari, relazionali e *captive*. Nelle catene del valore *captive*, l'impresa principale esercita un potere diretto sui fornitori, che solitamente hanno basse competenze per soddisfare le richieste produttive; la coordinazione è ampia ed esplicita ed il potere è fortemente asimmetrico in favore dell'impresa *lead*. D'altro canto, se i fornitori acquisiscono *know how*, possono opportunisticamente cambiare partner o servire più clienti. Nelle catene del valore relazionali, il potere è più simmetrico; ciò è dovuto al fatto che sia l'impresa principale che i suoi fornitori godono di competenze specifiche. La coordinazione è esplicita ed estesa, ma viene raggiunta attraverso un dialogo tra pari: la relazione tra le imprese implica uno scambio di conoscenze complesse che rendono più difficile passare a nuovi partner. Infine, nelle catene del valore modulari, come nel mercato, le asimmetrie di potere sono basse in quanto sia i compratori che i fornitori lavorano con più partner e risulta relativamente semplice cambiare cliente. La conoscenza è codificata rispetto a moduli

---

<sup>7</sup> Per questione di spazio sono omessi i riferimenti bibliografici che sono però a disposizione.

complessi, ma essi sono basati su regole di progettazione esplicite e standardizzati nelle interfacce (Cattero, 2007).



### 3. Il contributo delle CGV: le dinamiche asimmetriche di upgrading economico ed sociale

L'analisi del capitalismo, a partire dalle sue strutture, induce ad inserire la teoria delle CGV tra le prospettive sociologiche che teorizzano lo sviluppo disuguale. Pur contemplando le condizioni nelle quali la partecipazione a network di relazioni produttive transnazionali può avere implicazioni positive in termini di sviluppo, essa riconosce la natura profondamente asimmetrica delle relazioni che caratterizzano l'economia contemporanea e che si vengono a creare lungo le catene. L'idea focale suggerita da Gereffi è che i processi di disintegrazione ed integrazione delle attività produttive, flagrante manifestazione delle dinamiche del capitalismo contemporaneo che modella l'economia secondo reti di relazioni interorganizzative, non sono né spontanei o automatici né conducono ad una più equa distribuzione del potere economico. Al contrario, tali processi sono *de facto*, se non *de jure*, guidati solo da alcune imprese (*lead firms*), che hanno il potere di imporre alle altre sia l'architettura della catena sia le relazioni che la connotano. Come ha recentemente osservato Perrow (2009), la deverticalizzazione di molte grandi imprese, che pure contribuisce a creare un panorama produttivo più variegato, non implica necessariamente una minore concentrazione di potere né relazioni organizzative meno gerarchiche. In maniera ancor più perentoria si pone McMichael (2006:88) secondo il quale "la ragnatela degli scambi [...] nel sistema della fabbrica mondiale si presenta priva della simmetria della creazione del ragno... le relazioni tra e all'interno di questi stabilimenti sono ordinate verticalmente e/o orizzontalmente, a seconda delle relative gerarchie di qualificazione richieste nella

produzione della merce”. L’impresa principale esercita dunque un forte condizionamento in quanto influisce sia sull’interazione tra gli attori coinvolti nel processo di creazione ed appropriazione di surplus che, indirettamente, sugli effetti a livello territoriale.

La partecipazione all’economia mondiale tramite l’inserimento in catene del valore non assicura quindi automaticamente benefici per quanti ne sono coinvolti ed anzi tale processo si basa sull’esistenza e la perpetuazione di asimmetrie e disuguaglianze. La prospettiva delle CGV solleva quindi importanti interrogativi circa i beneficiari e i perdenti dei processi di globalizzazione. In larga misura questa riflessione ha privilegiato la questione dello sviluppo -dell’upgrading economico-<sup>8</sup> e i rapporti tra nord e sud del mondo. Più recentemente, la prospettiva delle CGV ha sollecitato riflessioni anche in relazione alla questione del lavoro, dell’accesso alle risorse, della redistribuzione delle ricchezze, della qualità della vita e dei diritti: in altri termini, alla questione dell’upgrading sociale.

Rispetto al tema dello sviluppo, la prospettiva delle CGV mette in evidenza come il mero inserimento delle imprese nelle catene non è sufficiente ad assicurare l’upgrading del territorio.<sup>9</sup> Ciò si verifica quando le imprese riescono a guadagnare l’accesso alle risorse principali -es. design, nuove tecnologie, e dunque a raggiungere una collocazione funzionale qualificata in grado di garantire loro l’appropriazione di quote consistenti di surplus che sono poi trattenute nel territorio, sotto forma di profitti, redditi, salari, tasse, occupazione. È proprio la competizione per l’appropriazione del surplus, nel quadro della divisione internazionale del lavoro, ad avere il duplice effetto di creare relazioni asimmetriche tra le imprese e di determinare una gerarchia tra territori, con implicazioni dissimili per le loro traiettorie di sviluppo. Più precisamente, tale gerarchia è legata alla concentrazione, in determinati territori, di nodi centrali o di nodi periferici, cioè di reti di attività in cui si realizzano maggiori o minori quote di surplus (Gereffi, 1994). Le imprese e le regioni che possono sfruttare rilevanti barriere all’entrata e porsi al riparo da pressioni competitive eccessive finiscono per coordinare direttamente o indirettamente l’intera catena. I nodi sottoposti a maggiore concorrenza si presenteranno invece più dispersi sia sotto il profilo organizzativo che quello geografico. Ogni catena del prodotto si connota quindi per precisi equilibri secondo i quali il potere fluisce a monte o a valle della filiera a seconda delle condizioni esistenti nei diversi settori e periodi storici (Celata, 2009). Nella prospettiva delle CGV, dunque, le disuguaglianze territoriali sono prodotte e riprodotte dall’organizzazione della produzione e del lavoro centrata su imprese che, all’interno dei network, si connotano per una diversa capacità di perseguire le strategie di accumulazione.<sup>10</sup> La centralità di una regione non dipende quindi dalla presenza fisica di imprese quanto piuttosto dalla sua capacità di controllo e coordinamento. Gli esempi di riferimento sono quelli di alcuni Paesi/regioni, soprattutto dell’Estremo Oriente (Corea del sud, Taiwan, Hong Kong) ma anche dell’America centrale e meridionale (Messico) e

---

<sup>8</sup> L’*upgrading* è il processo che consente agli attori economici di spostarsi da attività a basso contenuto di valore ad attività ad alto contenuto di valore. Può essere riferito sia alle imprese che ad interi territori (regioni/Paesi). Rispetto a questo tema esiste un vivace dibattito, anche di natura metodologica (cfr. Bair, 2005).

<sup>9</sup> La prospettiva delle CGV traccia una relazione significativa tra capacità delle imprese di ricoprire un ruolo di rilievo nelle catene produttive e sviluppo economico dei Paesi.

<sup>10</sup> L’*upgrading* delle imprese inserite in una catene del valore non è automatico, ma dipende dall’impresa *lead*. Molti studi suggeriscono che le imprese subordinate vengono marginalizzate e confinate nei segmenti poco redditivi, spesso legati alla sfera di produzione. In realtà, come sostengono Humphrey e Schmitz (2002), l’inserimento delle imprese nelle CGV assume varie forme e da queste dipendono le possibilità di *upgrading*.



dell’Africa (Kenya, Zimbabwe) che, nel tempo e in vari settori, sono riusciti a trasformarsi da mere piattaforme produttive in Paesi manifatturieri (Gereffi, 2005). Il loro sviluppo è legato all’upgrading delle imprese che si sono evolute lungo la catena del valore, passando dall’OEM (Original Equipment Manufacturing) all’OBM (Original Brand Name Manufacturing) e ancora all’ODM (Original Design Manufacturing). D’altra parte, sulle traiettorie di upgrading incide anche la peculiare configurazione socio-istituzionale dei territori. Emerge il ruolo sia del sistema produttivo, come insieme di vincoli e risorse per l’agire economico delle imprese, sia degli assetti socio-istituzionali che risultano cruciali per il loro ancoraggio al territorio. Le specificità territoriali del sistema produttivo e degli assetti socio-istituzionali consentono quindi alle catene di ‘toccare terra’ in determinate regioni ed aree, contribuendo alla formazione di nuovi nodi nell’economia globale. L’ancoraggio ad un territorio, se non il radicamento, non può però essere dato per scontato nel tempo; processi di sradicamento sono sempre incipienti, con il risultato di modificare la base di accumulazione del capitale e di alterare la divisione territoriale del lavoro e della produzione, con conseguenze significative per le traiettorie di sviluppo.<sup>11</sup>

La prospettiva delle CGV consente di confutare anche l’idea che la partecipazione all’economia globale beneficerebbe progressivamente tutti anche dal punto di vista sociale. L’esistenza di ‘crescita depauperizzante’ (Kaplinsky, 2000), per cui la presenza in sistemi produttivi globali invece di generare un miglioramento del reddito e delle condizioni generali provoca una pressione verso il basso degli standard di vita, ha fatto emergere l’esigenza di discutere più in profondità del modo in cui essi mediano la partecipazione alla globalizzazione e degli effetti sulla vita ed il lavoro di un gran numero di persone. Se, come detto, la riorganizzazione del capitale si sviluppa inevitabilmente creando delle disuguaglianze, ne consegue che la nuova geografia del capitalismo ha implicazioni diverse sui lavoratori di diverse parti del mondo (Herod, 2001).

Sebbene la prospettiva delle CGV abbia inizialmente trascurato il mondo del lavoro avendo il suo focus sull’impresa (Pegler e Knorringa, 2007; Hale e Opondo, 2005; Barrientos et al. 2008; Flecker, 2009), una serie di studi e ricerche più recenti ha invece mostrato come questa prospettiva risulti particolarmente adatta ad analizzare la quantità di occupazione creata e la qualità e i diritti del lavoro, cioè le implicazioni della globalizzazione sul lavoro. Inoltre, anche per il suo apparato metodologico, la prospettiva delle CGV si presta particolarmente a concorrere all’attività dei *policy makers*, impegnati ad intraprendere interventi per governare processi che paiono essere sempre più complessi. Non meraviglia dunque l’adozione dell’approccio delle CGV da parte di alcune istituzioni internazionali, come l’ILO, l’UNIDO, la Commissione ONU per l’America Latina e i Caraibi, ecc.

Quali sono le conseguenze per il lavoro e i lavoratori dell’organizzazione della produzione in catene del valore? In che modo la riorganizzazione della produzione ha ridefinito i rapporti tra capitale e lavoro? Come si sono modificate le strategie degli attori collettivi che rappresentano il lavoro organizzato? Quali esigenze regolative emergono? Nei prossimi paragrafi, questi temi saranno oggetto di riflessione.

---

<sup>11</sup> Il tradizionale sistema di stratificazione basato sulle categorie di aree centrali, semiperiferiche, periferiche, secondo cui i flussi di valore si disegnano secondo traiettorie centripete con molteplici punti di origine e poche zone di arrivo (Wallerstein, 2000), risulta in questa fase storica incapace di cogliere la complessità dell’intreccio di relazioni economiche e non, che scorrono tra e dentro i Paesi ad opera di diversi attori economici e sociali.

#### **4. Il lavoro ai tempi della produzione globale: proletarizzazione, intensificazione, frammentazione**

Le implicazioni della globalizzazione sul lavoro sono già da molto tempo al centro di un intenso dibattito soprattutto in sociologia ed economia. Nella interpretazione neo-liberale, i processi di riorganizzazione della produzione a scala globale hanno l'effetto di creare le condizioni per un mercato del lavoro globale. Nel rapporto tra lavoratori del nord e del sud del mondo, inseriti sostanzialmente negli stessi processi produttivi, sono quest'ultimi a trarre un beneficio immediato in quanto le imprese hanno interesse a fruire di prestazioni lavorative a più basso costo in cambio di miglioramenti delle condizioni salariali e di vita (Lal, 1999). A pagare il prezzo più alto al processo di cambiamento sono invece i lavoratori relativamente ben pagati, sindacalizzati, ma anche poco qualificati dei Paesi occidentali. Tuttavia, seppure destabilizzante nel breve periodo, l'esito di questi processi nel lungo periodo è ritenuto complessivamente benefico in quanto si tenderà ad un incremento del livello del capitale umano che, successivamente, si sottrarrà alla deriva competitiva verso il basso. In alternativa, spiega Rodrik (2008 citato in Bowles 2010), il mantenimento del lavoro nel nord del mondo è possibile solo con significativi incrementi di produttività soprattutto nei settori sottoposti alla pressione dell'export.

A questo tipo di interpretazione se ne oppone radicalmente un'altra che valuta il processo di mutamento in termini di trasformazione dei rapporti di potere tra capitale e lavoro. Per Harvey (2005), la riorganizzazione della produzione a scala globale risponde alla crisi di profittabilità del capitale e alla sua impasse nel rapporto con il lavoro, risalenti oramai agli anni settanta; secondo Sklair (2001), attraverso la creazione di una classe di capitalisti transnazionale, la riorganizzazione della produzione è consistente con la strategia del capitale di modificare i rapporti di forza con il lavoro a suo vantaggio. Questa prospettiva è condivisa da molti. La globalizzazione della produzione offre alle imprese il doppio vantaggio di comprimere i costi del lavoro e di usare la forza lavoro solo quando è strettamente necessaria (tra gli altri, Caprile, 2000; Gallino 2000). Ad esempio, storicamente la competitività delle imprese automobilistiche giapponesi è stata raggiunta attraverso la riorganizzazione spaziale della produzione e l'uso strategico del lavoro, con forza lavoro garantita nelle proprie fabbriche e forza lavoro precaria negli stabilimenti in cui la produzione è stata delocalizzata (Silver, 2008). Inoltre, essa rappresenterebbe la tendenza che più di altre ha portato all'indebolimento dei sindacati come soggetti di rappresentanza del lavoro e all'inefficacia dei suoi tradizionali metodi di confronto con il capitale.

La rassegna delle ricerche che assumono specificamente la prospettiva delle CGV per analizzare le implicazioni della riorganizzazione produttiva sul lavoro conferma in larga misura il quadro negativo appena tratteggiato ed è concorde nel sottolineare come la posizione nella catena, la subordinazione delle relazioni e in definitiva le relazioni di potere che vi scorrono hanno conseguenze dirette sul lavoro e sulle condizioni di impiego (Flecker, 2009; Nadvi e Thoburn, 2004; Bair e Gereffi, 2001; Kaplinsky et al. 2002). L'evidenza, riferita primariamente alle esperienze nei Paesi in via di sviluppo, suggerisce che il miglioramento delle condizioni di lavoro si registra solo nella fase di iniziale inclusione nella catena, quando i posti di lavoro

creati da imprese fornitrici, magari in località *greenfield*, offrono migliori condizioni rispetto a quelli del mercato del lavoro locale (Knorringa e Pegler, 2006). Successivamente, la disgiunzione tra lavoro, creazione di valore e localizzazione geografica, caratteristica peculiare delle catene, fa sì che salari elevati e condizioni di lavoro favorevoli non maturino per effetto del lavoro o per il possesso di competenze specifiche quanto piuttosto del potere di imporre e proteggere vantaggi e rendite (Levy, 2005; Smith et al. 2002). Questi ultimi sono legati alle attività di design, marketing e distribuzione più che ai processi produttivi: ad esempio, nella catena di produzione del caffè, gli importatori e le marche occidentali, riconosciute dai consumatori, si appropriano del 60% del prezzo finale (Perrons, 2004). Inoltre, in mancanza di potere, può succedere anche che, a fronte di investimenti che generano miglioramenti nei processi e prodotti, i produttori/fornitori non guadagneranno proporzionalmente in quanto coinvolti in attività che producono rendite povere.

La prima, più profonda ed estesa, implicazione del processo di riarticolazione della produzione a scala globale è rappresentata dal coinvolgimento di nuove fasce di popolazione nella forza lavoro mondiale. Un gran numero di nuovi posti di lavoro è stato creato in località *greenfield* o in aree poco sviluppate ma in grado di offrire manodopera a basso costo. Questo processo riguarda principalmente donne, migranti ed appartenenti alle classi sociali più basse e risulta estremamente visibile, anche se non limitato, nelle catene a più alta intensità di lavoro, che alimentano il lavoro a domicilio (es. abbigliamento, ortofrutta, floricoltura, giocattoli) e che si trovano nelle cosiddette zone economiche speciali, come le *Free Trade Zones (FTZ)* e le *Export Processing Zones (EPZ)*, create in quasi tutti i Paesi in via di sviluppo (es. Bangladesh, India, Kenya, Messico, Honduras, Sud Africa, Cile)(Hale e Opondo, 2005; Gereffi, 2006; Barrientos e Kabeer, 2004; Rammohan e Sundaresan, 2003; Barrientos et al., 2003, Palpacuer, 2008; Perrons, 2004). Secondo l'ILO, nel 2006, 66 milioni di persone erano impegnate in attività di assemblaggio di merci destinate al mercato globale, per lo più concentrate nei Paesi asiatici e nell'America centrale; la proporzione di donne oscilla tra il 60% dei lavoratori delle EPZ del Messico e l'85% di quelli del Bangladesh. Qualificando il significato della partecipazione femminile, Palpacuer (2000) ma anche Perrons (2004) rilevano come questo tipo di occupazione svolge un ruolo essenziale per la flessibilizzazione del processo produttivo, rappresentando un cuscinetto contro i rischi dei produttori nei punti più deboli della catena. Per i fornitori delle imprese *lead*, richiedere o qualificare un lavoro come femminile significa poter reclutare lavoratori flessibili, con contratti temporanei, mediamente più competenti e produttivi rispetto agli uomini, ma ad un costo più basso. Il processo di proletarianizzazione di ampie fasce di popolazione sta avendo un impatto profondo non solo sulla struttura economica di molte regioni, ma anche sulla sfera sociale e della riproduzione, in particolare con la modificazione delle tradizionali strutture familiari. Come rileva Ngai (2004), siccome i salari offerti sono estremamente bassi, la riproduzione della forza lavoro femminile è spesso a carico delle comunità rurali da cui esse provengono che sono, in questo modo, messe a valore dalle imprese.

Un'altra tendenza rilevabile nelle catene globali di produzione è rappresentata dal deterioramento delle condizioni di lavoro, a seguito dell'uso a cascata dei contratti di fornitura (Hale e Opondo, 2005; Palpacuer, 2008; Barrientos et al. 2008; Raworth e Kidder, 2009). L'articolazione del processo produttivo in fasi diverse

sposta gran parte della pressione competitiva (soprattutto rischi e costi) sulle aziende fornitrici che, a loro volta, 'scaricano' sui lavoratori condizioni via via più penalizzanti. Intensificazione del lavoro, insicurezza occupazionale, orari di lavoro lunghi, mancata attenzione alle condizioni di sicurezza e di salute, assenza di rappresentanza sindacale, sono, insieme a bassi livelli salariali, fenomeni ampiamente diffusi. Svolgendo nella vasta maggioranza dei casi attività di assemblaggio di componenti, come fornitori di terzo o più livelli, queste imprese vedono ridursi i margini di profitto a fronte dell'aumento del volume di merce da produrre e della rapidità dei tempi di consegna. Una recente indagine ha fornito una serie di dati rispetto a questi aspetti: il 49% dei siti produttivi interessati dalla ricerca non era in regola con il pagamento del salario minimo, il 71% degli operai lavorava per più di 60 ore alla settimana, solo il 2% dei siti aveva una rappresentanza sindacale.<sup>12</sup> Questo è tanto più vero nei Paesi dove i diritti dei lavoratori sono estremamente deboli, come Cina ed India (Bowles, 2010). Strettamente collegato a questo tema è quello della informalizzazione del lavoro. I legami verticali tra le imprese facenti parte delle CGV alimentano, soprattutto a livello periferico, non solo il lavoro a basso costo ma anche il lavoro informale, legale e non, esponendo in alcuni casi i lavoratori ad abusi, soprattutto se si tratta di forza lavoro femminile (Hale e Opondo, 2005).

Un ulteriore effetto della riorganizzazione produttiva in catene del valore è l'eterogeneità delle condizioni contrattuali, la frammentazione dell'impiego (Marchington et al 2005; Palpacuer, 2000): è molto frequente cioè trovare all'interno della stessa catena condizioni contrattuali estremamente diverse per i lavoratori. I successivi livelli di fornitura, a partire dall'impresa *lead*, rappresentano una prima fonte di differenziazione. A ciò si aggiunga la differenziazione di diritti e obblighi ascrivibile ai diversi regimi giuridici cui sono sottoposte le imprese delle catene. A sostegno dell'evidenza riportata si pongono anche i risultati dell'indagine europea WORK (2009). Uno degli effetti della divisione internazionale del lavoro, che si basa su flessibilità, specializzazione e differenziazione, è quello di necessitare, quasi paradossalmente, di un esteso coordinamento tra le varie attività. L'esternalizzazione tende dunque ad interessare le parti più codificate dei processi di lavoro, mentre l'impresa principale si concentra su quelle a maggiore intensità di conoscenza, con il risultato di una più profonda divisione del lavoro che oppone il lavoro qualificato a quello de-qualificato e con minore autonomia (Ramioul, 2009).

Sebbene la condizione di un'impresa e dei suoi lavoratori in una catena sia mutevole, è chiaro che condizioni di lavoro adeguate e sostenibili non si generano automaticamente anche nel caso di *upgrading* dell'impresa e d'altra parte il miglioramento è spesso relativo rispetto alle alternative occupazionali esistenti. Molto più frequentemente, l'inserimento in queste reti è un fattore di vulnerabilità per i lavoratori in quanto aumenta l'esposizione a dinamiche e relazioni di potere che hanno origine altrove.

---

<sup>12</sup> Tra il 2007-2008, su commissione di una serie di compratori, di imprese fornitrici e di ONG, la società Impactt ha condotto una valutazione sugli standard di lavoro nelle catene di produzione. La ricerca ha coinvolto una varietà di siti produttivi, di diversi settori, in 11 Paesi nel mondo, coinvolgendo circa 63000 lavoratori.

## 5. La sfida per il lavoro

Appare evidente che i cambiamenti produttivi ed organizzativi esposti nei paragrafi precedenti hanno degli effetti rilevanti sul modo in cui il lavoro viene incorporato, distribuito, controllato e riprodotto - in una parola- regolato. In particolare, il *mismatch* tra la geografia della produzione e dei mercati, ora transnazionali, e l'ambito di regolazione degli Stati, che rimane nazionale, solleva importanti quesiti georegolatori che stentano a trovare una soluzione. Tuttavia, la posizione di quanti vedono la globalizzazione della produzione segnare la dismissione del lavoro e dei sindacati, come agenti sociali ed economici primari, è solo parzialmente condivisibile. Si rileva infatti un forte determinismo nella prospettiva generale che, saldando paradossalmente sia le posizioni neo-liberiste che quelle anti-globalizzazione, ritiene che i processi di globalizzazione riguardano esclusivamente il capitale. In questa prospettiva, al lavoro viene attribuita una posizione di estrema vulnerabilità rispetto al capitale che, al contrario, si muove nel flusso dell'economia globale in cerca di convenienze contingenti, del tutto indifferente allo spazio geografico. Inoltre, sia in termini ontologici che epistemologici, il lavoro vi appare come dato. Senza essere adeguatamente concettualizzato, esso diviene un attore passivo, assoggettato alle logiche dell'accumulazione a cui risulterebbe incapace di rispondere. L'unica strategia anzi è quella di rendersi quanto più 'attraenti': singole località, singole fabbriche sono così spinte verso una competizione reciproca che spesso comporta il peggioramento delle condizioni di lavoro o anche la contrapposizione degli interessi tra lavoratori.

A parere di chi scrive, il riduzionismo e il determinismo sotteso a questa posizione non rendono conto della complessità delle dinamiche in atto. Come scrive Castells (2002), nel capitalismo globale, nel capitalismo dei flussi, i lavoratori continueranno ad esserci, così come ci sarà il lavoro. Nonostante le difficoltà, al lavoro e alla sua forma organizzata deve essere riconosciuto un ruolo attivo in grado di fornire risposte adeguate ai problemi che si pongono, anche attraverso forme diverse di confronto con il capitale. La globalizzazione ha scosso cioè il lavoro alle fondamenta, ma non ha annichilito le sue possibilità. Il disorientamento provocato dai processi e dalla politica neo-liberista può essere superato anche attraverso il capovolgimento dell'ottica di osservazione. Piuttosto che riflettere esclusivamente sulle implicazioni dei cambiamenti produttivi sul lavoro, occorre interrogarsi cioè sull'influenza che esso ha nelle dinamiche di riorganizzazione del capitale. In altri termini, non si tratta di considerare solo l'impatto della globalizzazione economica sul lavoro, ma anche la possibilità che il lavoro e i sindacati ne influenzino le traiettorie (Herod, 2001). Il concetto di dialettica socio-spaziale (Soja 1980), riconoscendo la reciproca costitutività delle relazioni sociali e di quelle spaziali, rappresenta un utile riferimento teorico per riflettere su questo cambiamento di prospettiva e comprenderne le potenzialità. Il punto di partenza è che l'accumulazione capitalistica richiede, per verificarsi, di un panorama socio-spaziale strutturato in maniera ad essa coerente. È cioè il processo di accumulazione stesso a necessitare condizioni fisiche, di lavoro e sociali, organizzate spazialmente, in modo tale da garantire la realizzazione di surplus (Harvey, 1982). Per quanto relativamente mobile, il capitale non potrà dunque mai essere completamente *footloose*. Con il passare del tempo, tuttavia, la stabilità delle relazioni socio-economiche e territoriali diventa un vincolo per il capitale. Per sfuggire a ciò

che prima gli era funzionale, deve costruire un nuovo scenario di accumulazione; il paradosso sta precisamente nell'incessante ricerca di stabilità socio-spaziali per superare quelle precedenti. La riorganizzazione della produzione secondo CGV, letta come il tentativo del capitale di trovare nuove condizioni per il processo di accumulazione, implica dunque necessariamente una nuova articolazione dei rapporti sociali nello spazio. Come sintetizzano tra gli altri Cumbers et al. (2008), esisterà sempre la necessità di incorporare, controllare e mettere a valore il lavoro.

Se quindi anche nelle dinamiche del capitalismo globale, esistono spazi di manovra per i lavoratori, per i sindacati e per altri movimenti sociali, in che modo essi stanno ridefinendo le loro strategie? In che modo stanno cercando di influenzare tali dinamiche? La loro azione deve tenere conto delle forme diverse in cui si esplica il confronto tra capitale e lavoro. Deve tener conto, come si anticipava, anche della mutata scalarità di tali relazioni. Proprio in quest'ottica si muovono una serie di studiosi che sottolineano l'importanza di incorporare la dimensione spaziale/geografica negli studi lavoristici, soprattutto in quelli più specifici relativi alle relazioni industriali, non considerandola semplicemente come fattore aggiuntivo, ma come un fattore costitutivo di quelle relazioni (Herod et al., 2007; Castree, 2000; Peck, 1996; Mc-Grath-Champ, 2005; Rainnie et al. 2007). Troppo spesso, tali studi tendono a considerare gli attori economici come semplicemente 'contenuti' in particolari unità spaziali, come fabbriche, città, concepite come entità discrete e la geografia come un fattore contestuale che complica l'analisi. Al contrario, le relazioni industriali sono radicate geograficamente in quanto riflettono le strategie di attori sociali che hanno specifiche caratteristiche geografiche. Inoltre, il panorama economico è geograficamente differenziato e questo influenza le dinamiche ed il contenuto della contrattazione, ad esempio. Infine, le decisioni prese all'interno di dinamiche di relazioni industriali si riflettono nella modificazione del panorama economico stesso. Da più parti, quindi, si suggerisce di analizzare più attentamente il ruolo del lavoro nell'influenzare, a diversi livelli e scale geografiche, la configurazione sociale e produttiva.

Nei prossimi paragrafi vengono esposti i dilemmi che il sindacato si trova a fronteggiare e alcune delle risposte da esso elaborate per influenzare e mediare le dinamiche del capitale. I processi di globalizzazione della produzione, di cui si è scritto, hanno coinvolto i lavoratori in modo differenziato. I cambiamenti sono stati complessi, spesso ambigui e con diverse implicazioni sulle relazioni sociali. Rispetto ad essi, naturalmente, non sono emerse risposte coerenti o risolutive (Bowles, 2010). E' utile distinguere, con finalità illustrative ma consapevoli della maggiore complessità esistente, fondamentalmente due tipi di questioni che il sindacato si trova ad affrontare. Una riguarda la dimensione scalare alla quale l'azione del lavoro organizzato può meglio rispondere alle sfide poste dalla riconfigurazione della produzione. L'altra, di cui si tratterà diffusamente, attiene alle alleanze perseguite.

### **5.1. I dilemmi della strategia sindacale: la questione scalare e quella delle alleanze**

La questione scalare legata alla riorganizzazione della produzione, non confinata esclusivamente alle catene del valore, è al centro dell'interesse teorico ed empirico dei cosiddetti *labour studies*, nell'ambito

della geografia economica e delle relazioni industriali, i quali forniscono utili spunti per la nostra argomentazione. L'assunto secondo il quale le strategie dei sindacati debbano privilegiare la scala sovranazionale per riflettere la portata globale della produzione rappresenta una strada solo parzialmente obbligata (Herod, 2001) ed anzi bisogna superare l'inutile dualismo globale/locale (Munck, 2010).

Alcuni esempi mostrano l'efficacia delle diverse strategie scalari adottate dai sindacati per influenzare le dinamiche capitalistiche. Il primo riguarda il caso della multinazionale *Ravenswood Aluminium Corporation* (Herod, 2001). Agli inizi degli anni novanta, la vertenza in una delle sue fabbriche, situata in Virginia riguardo alle condizioni di sicurezza dei lavoratori, di salute e pensionistiche, avrà esito positivo in quanto il sindacato riuscirà ad organizzare una protesta a scala globale. La decisione della multinazionale di chiudere la fabbrica e spostare la produzione in altri siti produttivi ed in altri Paesi, soprattutto nell'Est europeo, spinge i sindacati locali a mobilitare alcune organizzazioni internazionali del lavoro ed una serie di partiti politici per impedire all'impresa investimenti poco chiari e a danno dei lavoratori. Anche nel caso analizzato da Quan (2008) è la mobilitazione a scala globale a modificare le strategie del capitale. A seguito del licenziamento di alcuni operai che protestavano per le condizioni di lavoro ed igieniche nella mensa, la Kukdong corporation, impresa sudcoreana fornitrice di Nike e Reebok, diventa oggetto di una campagna di mobilitazione internazionale. Raggiunti dai lavoratori licenziati, il gruppo di studenti americani USAS (United Students Against Sweatshops) organizza una campagna pubblica di pressione direttamente sulle imprese occidentali coinvolte, affinché facessero rispettare effettivamente i loro codici di condotta, ma anche indirettamente forzando le università americane che acquistavano prodotti da queste multinazionali a richiedere il rispetto dei diritti dei lavoratori. La vicenda si conclude con il reintegro degli operai licenziati, la costituzione di un sindacato autonomo nella fabbrica coreana e la negoziazione di un contratto collettivo.<sup>13</sup>

Diverso è il caso presentato da Selwyn (2007) riguardante la produzione dell'uva da esportazione nel nord est del Brasile. Il bisogno di continui miglioramenti della produzione, richiesti dai grossisti ai produttori locali inseriti in GVC, ha dato la possibilità ai sindacati di raggiungere una serie di benefici collettivi attraverso un'azione estremamente localizzata. Le proteste e gli scioperi per ottenere migliori condizioni salariali ed occupazionali sono stati confinati alle aziende esportatrici più grandi e più vulnerabili a ritardi, imprecisioni, applicazione pedissequa delle procedure e ad altre azioni dei lavoratori che potessero compromettere gli standard di qualità richiesti dalle altre imprese della catena, fino ai supermercati europei ed americani.

Altrettanto interessante è il caso presentato da Holmes (2004) riferito al processo di ristrutturazione dell'industria automobilistica nord-americana. Secondo l'autore, tale processo verso un modello di produzione snello è stato funzionale ai costruttori di auto per ridurre il numero dei lavoratori direttamente occupati, mantenendo comunque un'ampia discrezionalità sulle condizioni di lavoro nelle imprese fornitrici. Tra gli altri, la risposta dei sindacati è consistita nel ridefinire la tradizionale portata geografica delle unità produttive interessate dalla contrattazione. In cambio dell'adozione di un sistema di produzione a rete, i sindacati hanno ottenuto che il lavoro esternalizzato fosse trattato come 'lavoro satellite' e quindi che la

---

<sup>13</sup> Il 28 luglio 2010, sul quotidiano la Stampa di Torino, Quirico riporta i casi delle prime lotte sindacali in Africa. In particolare, ha creato scalpore il primo caso di azione sindacale pan-africana contro la Shell (Quirico,2010).

contrattazione definita per l'impresa principale venisse estesa anche a quelle fornitrici nonostante formalmente si trattasse di altri datori di lavoro; la 'contrattazione satellite' implica dunque che l'ambito di attuazione della contrattazione non sia l'entità legale dell'impresa, ma la struttura integrata della produzione.

Il livello nazionale, sempre più considerato irrilevante, è al centro dell'attenzione di Rutherford e Gertler (2002) che, comparando il caso del settore auto canadese e quello tedesco, sottolineano come i sistemi di regolazione nazionali sono ancora importanti nell'influenzare le pratiche delle relazioni industriali. In particolare, se è vero che l'esternalizzazione della produzione e la decentralizzazione della contrattazione collettiva possono essere lette come il risultato dell'erosione dei regimi regolatori nazionali, le modalità con cui questo avviene sono tuttavia influenzate dai sistemi nazionali di relazioni industriali.

Un'ulteriore sfida per il lavoro e per la sua rappresentanza organizzata riguarda le alleanze. Le analisi empiriche sulle CGV e le riflessioni teoriche più generali suggeriscono come, rispetto a questo tema, si prospettino due diverse opzioni.

Primo, l'indebolimento del lavoro generato dalla frammentazione dei processi produttivi deve spingere il sindacato a tornare a coltivare l'opzione politica di un nuovo internazionalismo (Waterman e Wills, 2001), il solo in grado di rappresentare una solida alternativa al neo-liberismo. La strategia è quella di sviluppare una cooperazione internazionale tra sindacati con l'obiettivo di creare legami e solidarietà tra i diversi luoghi di lavoro, sparsi nel nord e nel sud del mondo, di condividere proposte ed attività in modo da costruire alleanze tra le varie frazioni della forza lavoro mondiale unite dall'unico denominatore dello sfruttamento. Alcuni recenti sviluppi vanno in questa direzione: si registra la creazione di un network di sindacati nel Sud (SIGTUR - the Southern Initiative on Globalization and Trade Unions Rights); la riconfigurazione del sindacalismo dell'America latina (ORIT - Organizacion Regional Interamericana de Trabajadores); o le strategie internazionali dei sindacati del Sudafrica (Munck, 2000; Cumbers, 2004). Si tratterebbe quindi di tornare a considerare la classe come soggetto collettivo e la condizione materiale come matrice esclusiva di interessi e comportamenti.

La storia dell'internazionalismo è lunga e travagliata. Dopo anni di lotte, il suo prestigio trova consacrazione nella nascita dell'ILO e, dopo la seconda guerra mondiale, nel riconoscimento da parte di una serie di organizzazioni internazionali appena formatesi, come l'OCSE, dell'importanza della partecipazione del sindacato nella definizione delle questioni attinenti il lavoro. La contrapposizione ideologica tra la World Federation of Trade Unions (WFTU), influenzata dall'Unione Sovietica, e la International Confederation of Free Trade Unions (ICFTU), con in particolare l'American Federation of Labour - Congress of Industrial Organizations (AFL-CIO) che sosteneva gli obiettivi politici degli Stati Uniti, caratterizza il periodo post-bellico e danneggia il movimento sindacale internazionale.<sup>14</sup> Più sostanzialmente, nel corso degli anni e per

---

<sup>14</sup> Più autonomi sono gli International Trade Secretariats che raggruppano i lavoratori della stessa industria: tra i più attivi si ricordino l'International Metalworkers' Federation (IMF) e l'International Federation of Chemical, Energy, and General Workers' Unions (ICEF). Sono state proprio queste organizzazioni a portare già a fine anni settanta alla regolazione delle attività delle imprese multinazionali con l'adozione di due importanti accordi: la Dichiarazione sugli investimenti internazionali e le imprese multinazionali dell'OCSE e la Dichiarazione tripartita dei principi sulle imprese multinazionali e la politica sociale dell'ILO (Josselin e Wallace, 2002).



una serie di motivi, tra cui la globalizzazione della produzione, si è progressivamente indebolito il fondamento primario dell'internazionalismo basato sulla classe lavoratrice come una classe omogenea e soggetto universale di emancipazione (Hyman, 1999; Waterman e Wills, 2001; Hoffmann, 2003). D'altra parte, le esperienze di cooperazione internazionale tra sindacati e la loro capacità di regolare il lavoro non si presentano molto significative anche perché essi, come anche altri attori non statuali, si sono storicamente sviluppati nell'ambito dello Stato nazione. La loro capacità di influenzare le scelte di politica economica e sociale e di mobilitare i militanti nasce dal riconoscimento che viene loro attribuito nell'ambito del sistema legale nazionale in cui operano (Cumbers, 2004; Tarrow 1998 in Josselin e Wallace, 2002): è a scala nazionale che i sindacati hanno le risorse organizzative, politiche e finanziarie. È ancora il radicamento nel contesto nazionale ad influenzare il tipo di attività internazionale. A ciò si aggiunga che, in molti casi, la retorica del solidarismo internazionale coltivato dalle organizzazioni-ombrello cede il passo di fronte alle richieste dei vari sindacati nazionali che difendono interessi specifici. Sebbene internazionalizzazione non significa affatto de-nazionalizzazione,<sup>15</sup> la strategia per regolare il capitale transnazionale è risultata assai debole.

In anni più recenti, conscio che il tema delle coalizioni e delle alleanze è centrale per il suo sviluppo futuro, il sindacato è tornato più sensibile al tema della solidarietà internazionale. A ciò ha contribuito la fine della guerra fredda, quindi la prevalenza dell'ICFTU, ma anche l'impegno delle organizzazioni sindacali globali (segretariati) per la costruzione del sindacalismo nel Sud del mondo e nell'ex blocco comunista, con l'obiettivo di proteggere i diritti dei lavoratori e a ottenere un incremento della qualità del lavoro complessiva piuttosto che tentare di incidere sulla riorganizzazione produttiva. Un altro fattore che ha permesso il parziale superamento della divisione tra lavoratori del nord e del sud del mondo è stata l'adesione generalizzata all'agenda dell'ILO sui diritti del lavoro fondamentali – i *core labour standards*.

Se in passato il tentativo di regolare il lavoro si è intrecciato con il processo di regolazione del commercio internazionale<sup>16</sup> e ancor prima con lo sviluppo dei World Work Councils, tentativi recenti di regolare la produzione globale da parte dei sindacati sono gli International Framework Agreements (IFA). Si tratta di accordi tra le Federazioni globali dei sindacati<sup>17</sup> ed imprese multinazionali con l'obiettivo di assicurare i diritti dei lavoratori, partendo dagli standard minimi previsti dalle otto principali Convenzioni ILO (DIIS, 2009). Alla fine del 2007 se ne contavano 62 con una copertura di circa 5 milioni di lavoratori (Hammer 2008 citato in DIIS, 2009). Attraverso gli IFA, le grandi imprese si impegnano a garantire la libertà di associazione e il diritto alla contrattazione collettiva. Ad oggi, l'evidenza empirica sugli IFA è troppo scarna per valutarne il reale impatto. Tuttavia, secondo alcune analisi (Wills, 2002; Riisgaard, 2005), essi rappresentano una strategia promettente nella tutela dei diritti dei lavoratori. Assicurando la rappresentanza a livello di stabilimento, che li contraddistingue da altri strumenti volontaristici (vedi infra), gli IFA hanno

---

<sup>15</sup> Cfr. Streeck (2000) in riferimento alle relazioni industriali nell'Europa integrata.

<sup>16</sup> Le istituzioni del commercio internazionale – GATT, WTO – sono da tempo chiamate a confrontarsi con le questioni relative agli standard di lavoro. La letteratura segnala l'esistenza di una pluralità di motivazioni politiche e morali a sostegno del legame tra regolazione del commercio e quella del lavoro (cfr. Block et al. 2001). Cfr. Carr (1999) riguardo all'internazionalismo legato al NAFTA.

<sup>17</sup> Si tratta di federazioni di sindacati che uniscono sindacati nazionali di settore a livello internazionale (i segretariati).

avuto il merito di aiutare a superare la frequente ostilità del management periferico verso i sindacati ed hanno dato a questi ultimi il ruolo di controllare la concreta attuazione degli accordi stessi. Un caso interessante è quello presentato da Riisgaard (2005) relativo all'IFA tra l'IUF/Colsiba<sup>18</sup> e la multinazionale Chiquita. L'accordo nasce dall'attivismo dei sindacati dei lavoratori delle banane ed alcune Ong che hanno promosso campagne pubblicitarie sfavorevoli alla multinazionale, ottenendo una negoziazione che ha preso in considerazione le richieste dei lavoratori.

L'altra opzione suggerisce invece che la possibilità dei sindacati di tornare a guadagnare un'influenza significativa nei processi di accumulazione e di regolazione del lavoro è legata alla costruzione di alleanze con altri movimenti sociali (es. quelli in difesa dei diritti umani, dell'ambiente, delle donne, dei consumatori), organizzati spesso in ONG. Questa seconda opzione è quella sulla quale la letteratura è maggiormente impegnata a dibattere. Le categorie che hanno modificato il tradizionale modo di vedere e comprendere il mondo contemporaneo -l'ambientalismo, il femminismo, l'etnicità, ecc.- rappresentano quei frammenti oltre i quali forse bisogna andare per costruire un cambiamento sociale condiviso (Waterman e Wills, 2001). Secondo Evans (2000) si tratta di dare vita a network di movimenti contro-egemonici, che partendo dal locale muovano la loro azione a scala globale, con il risultato di bilanciare il potere del capitale transnazionale. Moody (1997), Waterman e Wills (2001), Munck (2010) suggeriscono un sindacalismo movimentista o anche un sindacalismo sociale globale (Josselin e Wallace, 2002). Andando oltre le dicotomie, luogo di lavoro/comunità, lavoratori formali/informali, lotte politiche/economiche, il sindacalismo sociale e movimentista incarna una strategia attiva che vede i lavoratori lottare insieme ad altri soggetti per affermare le cause che li accomunano. A differenza del capitale che tende a trattare il lavoro come una qualsiasi merce, il lavoro inevitabilmente spinge a trovare legami di genere, di razza, di luogo per creare una solidarietà di tipo organico intorno alla quale stabilire delle rivendicazioni. Come spiega Arrighi (1990: 93 citato in Munck, 2010), il patriarcato, il razzismo e lo sciovinismo nazionalista sono stati una parte integrante della costruzione del movimento del lavoro. L'idea centrale è che i sindacati non debbano limitarsi a difendere i diritti dei lavoratori nei luoghi di lavoro ma, superando una serie di barriere artificialmente create, considerare che i lavoratori sono anche donne, cittadini, consumatori, ecc. Secondo Josselin e Wallace (2002) c'è una forte domanda di rappresentazione basata sui problemi (issue based) e i sindacati dovrebbero mobilitarsi contro disuguaglianze radicate nei livelli di reddito e nelle opportunità di vita. Questa opzione trova nell'attivismo di molte ONG, in una varietà di temi e di località, e nella diffusione di iniziative private di regolazione degli importanti pilastri. Si tratta di una strategia non esente da difficoltà in quanto, in alcuni casi e soprattutto a livello locale, le Ong hanno indebolito l'azione dei sindacati, non riconoscendoli come rappresentanti dei lavoratori o sottoscrivendo accordi privi dei diritti dei lavoratori o ancora sostenendo dialoghi bilaterali con le multinazionali (Riisgaard, 2005; Spooner, 2004). Il prossimo paragrafo esplora con maggiore dettaglio l'esito della scelta sempre più frequente del sindacato di collaborare con altri attori non statuali, come le Ong, e antagonisti, come le imprese, per la regolazione del lavoro.

---

<sup>18</sup> Sindacato internazionale dei lavoratori dell'alimentare – sindacato dei lavoratori delle banane.

## 5.2. Iniziative private e codici di condotta: verso diverse forme di regolazione del lavoro?

I codici di condotta individuali, ma anche gli schemi di certificazione settoriale (es. qualità organica dei cibi), i sistemi di audit e di monitoraggio, rientrano tra le iniziative private di definizione degli standard sociali (PPS, *private social standard initiatives*), strumenti di natura volontaristica con cui le imprese lead si impegnano a far rispettare una serie di standard di lavoro dalle imprese fornitrici inserite nella loro rete di produzione e localizzate spesso nei Paesi in via di sviluppo. Imprese manifatturiere, catene di supermercati, fornitori internazionali e di marca, soprattutto nei settori dell'abbigliamento e calzaturiero (es. Levi Strauss, The Gap, Benetton, Nike) e dell'alimentare (es. Nestlé) diventano i target di queste iniziative con l'obiettivo ultimo di raggiungere i loro fornitori.

L'indebolimento della capacità regolativa dei tradizionali attori, attraverso strumenti consolidati, a fronte della riorganizzazione globale della produzione, e la difficoltà incontrata anche dall'ILO nell'imporre standard di lavoro universali hanno favorito la diffusione di questa forma di regolazione del lavoro che assume tratti diversi da quelli consueti.

Le PPS variano notevolmente nelle origini, nel contenuto, nelle procedure di attuazione e di monitoraggio. Specificamente, i codici di condotta possono essere adottati a livello settoriale (es. il codice adottato dall'International Football Federation); a livello di singola impresa (ciò ha generato un'ampia varietà di standard e di performance etiche)(cfr. Sum e Ngai, 2005 per gli standard di lavoro contenuti nei codici di condotta di Nike, Levi-Strauss e The Gap); o tra gruppi imprese. I codici pronti o codici ombrello sono adottati da quelle imprese che non hanno sufficienti risorse per svilupparne dei propri: esempi sono l'Ethical Trade Initiative, il Social Accountability standard SA 8000, il Clean Clothes Campaign's Code of Labour Practices, ecc. Nella maggior parte dei casi, i codici adottati da gruppi di imprese trovano origine nell'attivismo delle ONG e dei sindacati che, tramite questi strumenti, forzano le imprese a comportamenti socialmente responsabili. In altri casi, essi vengono adottati come meccanismo autoregolatorio (es. come nel caso dell'International Council of Toy Industries). In altri ancora, sono i governi a sollecitare le imprese nazionali ad adottarli nelle loro catene di produzione (es. ETI) (Pearson e Seyfang, 2001). Riguardo ai contenuti, nel corso del tempo, si è registrata una certa convergenza verso l'adozione degli standard minimi definiti dall'ILO. Tuttavia, mentre tutti i codici che coinvolgono i sindacati e l'80% di quelli promossi dalle Ong proteggono la libertà di associazione, il diritto alla contrattazione collettiva, quelli promossi dalle imprese o dalle loro associazioni li prevedono solo nella metà dei casi. Talvolta, si crea il paradosso di codici che coprono i lavoratori più stabili mentre lasciano fuori quelli periferici (Wells, 2007; Pearson e Seyfang, 2001). Per quanto riguarda il monitoraggio, esso appare più stringente quando è affidato a ONG con stakeholders multipli, mentre si registra pochissima autonomia quando è ad opera di aziende di accounting, come Ernst and Young o anche di ONG controllate da grandi imprese transnazionali.

In generale, l'evidenza sul miglioramento delle condizioni di lavoro prodotto dai codici conferma progressi estremamente limitati, anche quando questi sono attentamente applicati (Perulli, 1999; Locke,

2009; Wells, 2007).<sup>19</sup> D'altra parte, proprio la configurazione delle catene rende complicata la loro attuazione. Uno degli escamotage utilizzati dalle imprese per evitare l'applicazione dei codici, anche se formalmente accettati, è la creazione delle EPZ o dei cosiddetti 'triangoli manifatturieri': ad esempio, in Asia, la produzione di abbigliamento è stata inizialmente affidata a terzisti di primo livello nei Paesi di nuova industrializzazione (Taiwan, Corea del Sud). Nel momento in cui la presenza sindacale qui è aumentata e la richiesta di adeguati standard di lavoro si è fatta pressante, la produzione è stata spostata verso terzisti di secondo livello in nuovi Paesi (Indonesia e Thailandia), ed ancora, con un ulteriore passaggio, in Paesi con minori standard (Vietnam)(Wells, 2007).

Tuttavia, paradossalmente, un'arma nelle mani delle organizzazioni a difesa dei diritti dei lavoratori è costituita proprio dalla *'brand dependency'*. Siccome molte imprese transnazionali sono per lo più dei marchi, risultano estremamente sensibili alla loro reputazione internazionale.<sup>20</sup> Visibili ed esposte all'attenzione dei consumatori, queste imprese sono vulnerabili a scandali pubblici, a campagne di boicottaggio, ad azioni di *'name and shame'* nel caso in cui esse direttamente o indirettamente, ad esempio, impiegano lavoro minorile o, in generale, negano i diritti ai loro lavoratori. I casi in questo senso sono innumerevoli: lo sfruttamento del lavoro cinese da parte di Levi-Strauss, le fabbriche di sudore della Nike in Vietnam, il lavoro dei bambini in aziende turche che lavoravano per la Benetton, ecc.

L'espansione di forme di regolazione del lavoro diverse da quelle tradizionali ha suscitato un variegato dibattito scientifico. Secondo una prima visione, si sarebbe in presenza di un ritorno a forme unilaterali e private di regolazione. La debolezza dei tradizionali attori e strumenti di regolazione del lavoro, soprattutto la regolazione legislativa, e la forza peculiare del capitalismo contemporaneo hanno creato le condizioni per l'emergere di un sistema di regolazione transnazionale di natura privatistica (Strange, 1996; Evans, 1997). Gli Stati rinunciano a regolare il lavoro, cedendo il passo a forme basate sul mercato. Le imprese, dal canto loro, si stabiliscono autonomamente regole di comportamento che in realtà servono a risolvere una serie di problemi di mercato, cioè proteggere la loro reputazione, trasmettere ai consumatori informazioni credibili, innalzare barriere protettive contro la competizione da parte di altre imprese<sup>21</sup> (Conroy, 2001; North, 1990; Knight, 1992; Spar, 1998).

Interpretazioni più possibiliste suggeriscono la complementarità tra le diverse forme di regolazione. In particolare, la diffusione di un sistema di regolazione diverso da quello tradizionale sembra rispondere meglio alle trasformazioni del capitalismo. La riorganizzazione della produzione a scala globale rende vani i tentativi di disciplinare i rapporti tra capitale e lavoro secondo modalità classiche: non vi è più un'impresa o un settore, ma un sistema di imprese; la scalarità è transnazionale piuttosto che nazionale. Le catene del valore sono estremamente complesse e coinvolgono una pluralità di attori, localizzati in una pluralità di luoghi geografici. In questo scenario, dunque, tutte le iniziative volte a regolare i comportamenti dei diversi

---

<sup>19</sup> Secondo lo studio di Locke et al. (2009), il modello maggiormente perseguito, basato sull'osservanza non problematica dei codici di condotta (*compliance model*), è risultato ampiamente inadeguato in quanto si fonda su tre assunti fuorvianti che ne compromettono l'efficacia (precisamente il potere delle imprese, il ruolo dell'informazione, il sistema degli incentivi).

<sup>20</sup> Fombrun (1996) parla di capitalismo globale come di capitalismo di reputazione.

<sup>21</sup> I codici di condotta svolgerebbero anche la funzione di codificare informazioni importanti relative al processo produttivo, riducendo i costi di transazione.

attori - imprese, sindacati, Ong, altri stakeholders - vanno viste positivamente e come complementari alla regolazione tradizionale. Il sostegno che molte Ong - abitualmente sospettose dei meccanismi del libero mercato e della regolazione privata- hanno riservato a queste iniziative rappresenta per molti una sorpresa (O'Rourke, 2003).

Nella interpretazione più politica che ne offre Bartley (2007), il tipo di regolazione che sta emergendo rappresenta, nel contesto della globalizzazione, l'esito di un processo di accomodamento negoziato che origina nella conflittualità dei diversi attori coinvolti, portatori di diverse agende politiche e preoccupati di ottenere benefici dalla distribuzione del potere nella società. Secondo Pearson e Seyfang (2001), infine, la vera posta in gioco è la ridefinizione dell'arena della politica sociale a cui partecipano in maniera sempre più consistente attori sopranazionali diversi dallo Stato.

Questo dibattito solleva importanti interrogativi sui diritti fondamentali ed universali dei lavoratori, sui temi in agenda, su chi partecipa alla loro definizione, su quali voci ed interessi sono rappresentati. A differenza delle forme tradizionali di regolazione, quella transnazionale è una regolazione soft, non vincolante, su cui convergono una varietà di interessi ed, in primo luogo, quelli delle imprese, che promuovendo la loro responsabilità, cercano di integrare alcuni obiettivi sociali nell'ambito dei loro obiettivi economici. Il rischio insomma è, da un lato, di creare *enclaves* di cittadinanza globale ed aristocrazie del lavoro, e dall'altro di banalizzare il tema dei diritti del lavoro. Come evidenziano Pearson e Seyfang (2001), il nuovo impegno sociale delle imprese diventa oggetto di strategie commerciali e di comportamenti opportunistici, spesso solo contingenti, che cessano nel momento in cui il capitale deciderà di svincolarsi da uno specifico luogo e da specifici lavoratori.

## **6. Conclusioni**

Gli anni novanta sono un periodo di globalizzazione facile: dopo qualche decennio di lavoro, imprese multinazionali, organizzazioni economiche internazionali e stati forti hanno consolidato l'ordine mondiale amico del mercato (Munck, 2010). Contrariamente alla retorica neo-liberale, però, tale ordine non beneficia tutti ed anzi il mondo del lavoro si connota sempre più per diritti negati e deterioramento delle condizioni occupazionali, sia nel sud che nel nord del mondo. Sembrerebbe dunque che la riorganizzazione del capitale a scala globale gli abbia consentito di avere la meglio: in questa epoca storica, è il mercato – il mercato globale- a disciplinare il lavoro.

A soffrire il disorientamento e perdere capacità strategica sono stati soprattutto i sindacati. Con i processi di integrazione economica e la riorganizzazione della produzione a livello transnazionale sono entrati in crisi i meccanismi di solidarietà meccanica alla base della definizione degli interessi e della rappresentanza sindacale. Tale solidarietà si basava sull'omogeneità della forza lavoro, sulla centralizzazione decisionale e sull'esistenza di pochi grandi settori (Hyman, 1999; Cella e Ceri, 1986; Regini, 2007; Della Rocca e Fortunato, 2006): la disciplina e la standardizzazione connaturate al regime di produzione fordista e i pattern di differenziazione tra segmenti centrali e marginali del processo produttivo davano fondamento

all'azione del sindacato, la cui scalarità di riferimento era quella nazionale. Lo 'svuotamento' dell'impresa (Sabel 1995 in Hyman 1999), la coercizione del mercato, la frammentazione della forza lavoro hanno modificato radicalmente le relazioni tra capitale e lavoro.

Partendo dai processi di riorganizzazione globale della produzione secondo catene del valore, questo articolo ha dato conto delle implicazioni sul lavoro, sottolineando la criticità della disgiunzione tra lavoro, creazione di valore e localizzazione geografica. Inoltre, argomentando sull'esistenza di spazi per l'azione politica, l'articolo si sofferma sulla ridefinizione delle strategie sindacali, dopo qualche decennio di difficoltà: l'esistenza di uno scarto temporale tra la ristrutturazione del capitale e la risposta del lavoro trova un solido raffronto teorico nell'analisi di Arrighi (1996). L'evidenza qui presentata mostra innanzitutto come il lavoro e il sindacato possano avere un ruolo attivo nella riorganizzazione del panorama economico, anche contrastando la prevalenza del capitale. I sistemi di produzione a rete e snelli presentano elementi di vulnerabilità e fragilità che non lasciano immune il capitale. Inoltre, emerge che la diversa organizzazione della produzione, la centralità di nuovi baricentri produttivi, l'attivismo di nuove forze sociali hanno modificato soggetti, strutture e strategie di regolazione del lavoro. Rispetto a questo il sindacato si trova a confrontarsi. Il dilemma della scalarità della nuova prassi sindacale si coniuga con quello più strategico relativo alle alleanze. La scelta dell'internazionalismo, basata sui tradizionali meccanismi identitari e sulla centralizzazione decisionale, o quella del movimentismo, basata sulla ricerca di una solidarietà 'organica' e di una regolazione della diversità hanno diverse implicazioni in quanto è diversa la considerazione circa la principale esperienza legata alla globalizzazione economica. Nel primo caso, riflettendo una concezione marxiana, si tratta dello sfruttamento e dunque si tratta di costruire alleanze tra gli sfruttati. Nel secondo caso, riflettendo una concezione polanyiana, si costruiscono alleanze con tutti coloro che sperimentano la mercificazione (Burawoy, 2010). In ogni caso, qualsiasi sia la prospettiva scelta, questa non è scevra di ostacoli e contraddizioni. In particolare, l'articolo ha dato conto di come la scelta di collaborare con altri soggetti coinvolti dal processo di globalizzazione abbia contribuito all'espansione di forme di regolazione del lavoro diverse da quelle tradizionali, di natura privata e transnazionale. Rintracciata nella riorganizzazione della produzione a scala globale e nel deficit di regolazione statale, tale espansione va vista come la possibilità di far avanzare l'agenda sociale globale, tentando di evitare la corsa al ribasso di cui fanno le spese i lavoratori soprattutto del terzo mondo. In assenza di una riarticolazione condivisa degli interessi del lavoro all'interno dell'attuale dibattito sugli standard di politica sociale, i lavoratori, insieme ai consumatori, stanno cercando di sfidare l'ordine mondiale attraverso un maggiore controllo sulla produzione e sul consumo (Perrons, 2004). Tuttavia, seppure importanti, le iniziative come quelle relative ai codici di condotta per la loro stessa natura non possono essere sostitutive di una regolazione nazionale o sopra nazionale che disciplini lavoro e sviluppo e rifletta per davvero i diversi interessi di quanti ne sono coinvolti (ibidem.). Secondo Silver (2008), infatti, contrariamente a quanto generalmente ritenuto, la riorganizzazione spaziale della produzione non ha l'effetto di omogeneizzare le condizioni del lavoro tra nord e sud del mondo, quanto piuttosto di produrre costantemente disparità e differenze tra movimenti operai situati in luoghi e posizioni diverse. Si stanno cioè trasferendo nel sud del mondo le contraddizioni sociali della

produzione di massa, ma non la ricchezza usata dai paesi forti per sedare le contraddizioni. Ne consegue che, in mancanza di potere contrattuale all'interno della divisione internazionale del lavoro, si producono le condizioni per una crisi sociale permanente soprattutto nel sud del mondo.