

Enrico Gargiulo

Le élites transnazionali nel processo di integrazione europea: la Ert e l'attacco al modello sociale

1. Introduzione

Obiettivo di questo contributo è far luce sulle caratteristiche delle forze sociali che, a partire dagli anni '70 del XX secolo, hanno fortemente condizionato il processo di integrazione europea. Più nello specifico, nelle pagine seguenti si cercherà di tratteggiare lo scenario in cui ha fatto la sua comparsa una specifica formazione sociale dotata di ben definiti elementi distintivi, una vera e propria *élite transnazionale*¹, la *Round Table of European Industrialists* (Ert), la quale ha contribuito in maniera rilevante alla messa in discussione del modello sociale europeo.

Con il termine "élite" si fa comunemente riferimento a un gruppo ristretto di persone che esercita un potere e un'influenza sostanziale sul pubblico e sulle decisioni politiche (Etzioni-Halevy, 2000, 4420). Un'élite, riprendendo Charles Wright Mills, è costituita da individui che occupano posizioni di vertice in istituzioni politiche, militari ed economiche divenute dominanti in un dato contesto sociale (Mills, 1956). Più in dettaglio, secondo lo studioso americano, coloro che occupano tali posizioni presentano caratteristiche simili per ciò che concerne l'origine sociale, il tipo di socializzazione ricevuto, la visione del mondo e gli interessi espressi.

Un'élite, insomma, è un gruppo che, in virtù dei tratti derivanti ai suoi membri dalla loro posizione sociale, si colloca all'interno di una specifica «distribuzione nel possesso e nel controllo delle risorse e, in particolare, del potere» (Turi, 2006, 183).

La Ert si qualifica come un gruppo di questo genere; al contempo, però, presenta anche alcune caratteristiche particolari, differenti da quelle normalmente attribuite a un'élite. Innanzitutto, come già anticipato, essa si connota come un soggetto non riconducibile a un'unica appartenenza statale: il suo raggio d'azione va oltre i confini di un singolo stato, esten-

¹ Sulla recente affermazione di una formazione sociale transnazionale, diversamente definita come *classe capitalistica transnazionale* o *élite transnazionale*, cfr. Carroll e Fennema, 2002; Carroll e Carson, 2003; Carroll e Fennema, 2004; Sklair, 2001; Van Der Pijl, 1984.

dendosi piuttosto in maniera trasversale rispetto ai territori di più stati. Inoltre, si configura come un attore di natura economica che esercita però una notevole influenza anche a livello politico.

Lo studio di una formazione sociale che presenta le caratteristiche della Ert comporta allora l'abbandono di una prospettiva di analisi incentrata sugli stati quali entità distinte e autonome – una prospettiva da alcuni denominata *nazionalismo metodologico* – e la condivisione, invece, di una visione *transnazionale*². Allo stesso tempo lo studio di un oggetto quale la Ert comporta anche la rinuncia a una netta separazione tra politica ed economia. Un attore che si muove nell'ambito del sistema capitalistico, del resto, è, seguendo la lezione di Fernand Braudel³, un soggetto che agisce contemporaneamente in ambito politico e in ambito economico.

Allo scopo di ricostruire il ruolo della Ert nell'attacco al modello sociale europeo, questo contributo è diviso in tre paragrafi: nel primo sono descritte le origini sistemiche del processo di integrazione europea; nel secondo sono delineati lo sviluppo del regionalismo europeo e l'avvento della visione neoliberalista nell'ambito dell'Unione Europea; nel terzo, infine, è descritta la Ert nelle sue caratteristiche costitutive, ed è analizzata la critica mossa da questa organizzazione ai diritti sociali e ai meccanismi giuridici di protezione del lavoro.

2. Le origini sistemiche del processo di integrazione europea

Il processo di integrazione europea è caratterizzato fin dalle sue origini da una natura sistemica e non esclusivamente locale (Hennis, 2001). Già nell'immediato dopoguerra era evidente come la vicenda dei paesi europei fosse legata a doppio filo a quella del sistema mondiale in cui erano inseriti, e in particolare a quella degli Stati Uniti e delle élites economico-politiche statunitensi.

Nel dopoguerra, l'impedimento principale al dispiegamento di una piena egemonia americana era costituito dal livello crescente di conflitto sociale presente a livello globale. La risoluzione di questo conflitto è stata affidata a un mix di repressione, riforme e riduzione del potere di contrattazione dei gruppi subalterni. In questo mix, il riformismo ha recitato un ruolo più importante rispetto agli altri due elementi (Silver e Slater, 2003, 233-234). Le élites statunitensi sentivano infatti l'esigenza di spe-

² Sul concetto di «transnazionalità» cfr. Wimmer e Glick Schiller, 2002.

³ Secondo lo storico francese, l'attività di tipo economico è suddivisibile in tre piani: di questi, il piano occupato dal capitalismo non è il secondo, in cui ha sede l'economia di mercato, ma il terzo, la zona del contromercato, «il regno dell'arrangiarsi e del diritto del più forte» (Braudel, 1982, 217).

rimentare nuovi ordini sociali e mondiali alternativi a quelli realizzati nel XIX secolo e nei primi anni del XX.

La matrice delle riforme messe in atto negli Stati Uniti è stata l'esperienza del New Deal, al centro della quale vi era l'idea secondo cui «solo un governo forte, benigno e tecnico poteva assicurare al popolo ordine, sicurezza e giustizia» (Schurmann, 1980, 17). Da questa esperienza ha preso forma la visione tecnocratica del progetto egemonico statunitense, il cui disegno di ristrutturazione dell'ordine globale si è incentrato sulla progettazione di istituzioni efficienti e produttive in grado di intervenire, tecnicamente più che politicamente, nei problemi mondiali.

Così, nel secondo dopoguerra, la strategia degli Stati Uniti è stata quella di affidare a istituzioni "neutrali" create ad hoc il ruolo di arbitri dei conflitti politici e sociali (Burley, 1993, 139-140). In questo senso, è emblematica la vicenda delle Nazioni Unite: la Carta che ne racchiudeva i valori fondanti «rifletteva una nuova concezione allargata del ruolo necessario e appropriato dell'organizzazione internazionale nelle vicende del mondo» e propagandava «una sorta di New Deal internazionale, un adattamento della filosofia del *welfare state* alle vicende mondiali» (Claude, 1956, 87-89).

La strategia delle élites statunitensi è stata incentrata dunque sulla linea tracciata da F.D. Roosevelt, ed è stata attuata esportando la logica del New Deal dal piano nazionale a quello internazionale, adottando per i problemi del mondo la stessa generica soluzione adottata per la nazione: l'intervento del governo attraverso un'organizzazione amministrativa specializzata (Burley, 1993, 130).

Ma la scelta riformista non ha significato certo una democratizzazione reale dello scenario mondiale. Il piano di ristrutturazione globale incentrato sulle istituzioni internazionali, infatti, è stato ben presto ridimensionato, in quanto ritenuto irrealistico dal Congresso americano e dalle élites economiche statunitensi (Arrighi, 1996, 362-363). All'indomani della guerra, Truman ha impresso una forma meno utopistica al progetto di un New Deal globale, puntando sulla costruzione dell'Europa occidentale e sulla ripresa del Giappone come esempi extra americani di tale progetto e come modelli del mondo libero (ivi, 386).

Anche il Piano Marshall e il programma multilaterale di Bretton Woods possono essere considerati strumenti utilizzati dalle élites statunitensi per i propri fini egemonici all'interno di una più ampia strategia orientata a contenere il comunismo (tanto in Europa, dove l'Unione Sovietica aveva accampato rivendicazioni sui territori a est di Berlino, quanto in Estremo Oriente, dove il comunismo aveva guadagnato terreno prima in Cina e poi in Corea del Nord) e, più in generale, a guadagnare la lealtà delle nazioni al sistema occidentale di libera impresa promuovendone la crescita economica mediante l'assistenza finanziaria (McMichael, 2006, 57).

Attraverso gli aiuti bilaterali garantiti dal Piano Marshall, dunque, le economie europee sono state aperte agli scambi e agli investimenti inter-

nazionali, integrandosi così in una divisione del lavoro orientata e diretta dagli Stati Uniti. Questi ultimi hanno posto fine al costante deficit commerciale dell'Europa nei loro confronti attraverso un ingegnoso sistema commerciale triangolare, che ha permesso ai paesi europei di finanziare l'importazione di tecnologie e beni di consumo americani (Ventrone, 2004, 41).

Complessivamente, la strategia delle élites americane nel dopoguerra è stata quella di espandere il proprio sistema sociale ed economico negli altri paesi a capitalismo avanzato, contribuendo a realizzare un equilibrio denominato da alcuni studiosi *corporate liberalism* (in particolare, Van Der Pijl, 1984). Questo equilibrio, su cui si basava l'ordine mondiale del dopoguerra, era in apparenza molto inclusivo: una sorta di welfare mondiale rendeva partecipi del livello di benessere raggiunto ampi strati delle classi medie localizzabili nei paesi centrali del sistema capitalistico, realizzando così un compromesso intraelitario. Il conflitto capitale-lavoro, in questo modo, era mantenuto a livelli accettabili incorporando nuove categorie di soggetti all'interno di un "contratto sociale" visibilmente espansivo (Silver e Slater, 2003).

Il *corporate liberalism* si coniugava bene con il progetto di Europa unita che aveva caratterizzato l'amministrazione di Roosevelt, diventando una politica ufficiale del governo americano con Truman (Winand, 1993). Tra le élites politiche statunitensi, tuttavia, non vi era accordo su come strutturare un sotto-sistema europeo chiaramente sottoposto al primato americano (Cleveland, 1966). Gli anni '50 e Sessanta, in questo senso, rappresentano un periodo di conflitto tra differenti visioni dell'europeismo, sintetizzabili in una concezione duplice: ideologicamente, l'idea di un'Europa unita poteva fornire un'identità politica per le masse europee compatibile con gli interessi capitalistici; strategicamente, le istituzioni europee, in particolar modo attraverso gli strumenti del diritto internazionale, potevano agire come una vera e propria cinghia di trasmissione di tali interessi, favorendo il raggiungimento di specifici obiettivi economici (Gowan, 2005).

Alcuni uomini politici americani attivi nelle amministrazioni Truman, Eisenhower e Kennedy – in particolare, Dean Acheson, John McCloy, John Foster Dulles e McGeorge Bundy – hanno giocato un ruolo fondamentale nel raggiungimento di questi obiettivi. Nello specifico, il link tra establishment americano ed élites economiche europee era rappresentato da Jean Monnet, tecnocrate e diplomatico francese che negli anni '20 e '30 era stato più volte negli Stati Uniti lavorando nel campo delle banche e della finanza (Winand, 1993, 3). Come ha sottolineato Alan Milward, «egli non era un politico eletto democraticamente [...]. Il suo potere e la sua influenza derivavano non da elezioni e da voti ma da relazioni strette e coltivate con cura, in particolar modo con un piccolo gruppo di banchieri e di avvocati di Wall Street e Washington che sono diventati politici di spicco» (Milward, 1992, 333).

Il progetto delle élites americane per l'Europa si basava sull'idea secondo la quale un'area definita come Europa, ad esclusione dell'Unione Sovietica e del Regno Unito, sarebbe stata controllata da una singola autorità regionale invece che da una moltitudine di governi nazionali impegnati in una competizione spietata l'uno con l'altro, favorendo così un maggiore coordinamento del commercio tra i paesi europei e una semplificazione della politica commerciale con il resto del mondo (Winand, 1993, 5).

La strategia americana in Europa, dunque, era caratterizzata da una notevole ambiguità. Unione e divisione tra gli stati europei erano entrambe strategie valide, da utilizzare simultaneamente. Durante la realizzazione del Piano Marshall, ad esempio, la Gran Bretagna è stata tenuta fuori. Gli Stati Uniti, attraverso l'azione di Dean Acheson, hanno scelto la Francia come partner privilegiato (Gowan, 2005, 15-16). Inoltre, la Germania è stata designata come il punto di riferimento americano per lo sviluppo industriale europeo e, al contempo, come una sorta di estensione politica degli Stati Uniti (ivi, 6).

3. *L'avvento del regionalismo europeo e l'ascesa del neoliberismo*

La scelta di favorire la formazione di un'entità politica sovranazionale nell'area europea, a prescindere dalle concrete alleanze favorite dal governo statunitense, presentava però un rischio specifico: alcuni paesi europei, attraverso la formazione di un aggregato regionale all'interno del quale estendere la propria sfera di influenza sulla base di una raggiunta supremazia economica e tecnologica, avrebbero potuto acquisire un potere tale da rendersi autonomi dagli Stati Uniti.

La minaccia di un rafforzamento europeo si è fatta presto concreta: il *regionalismo* ha assunto in Europa una forma differente rispetto ad altre regioni del mondo, caratterizzata da contorni politicamente più definiti. L'Atto Unico Europeo (1986) ha rappresentato un momento di radicale svolta in tale direzione. Con questo documento ha preso forma un nuovo regionalismo, più globale per ampiezza e tale da implicare l'integrazione non solo del commercio ma anche della finanza e dell'investimento estero diretto (Gilpin, 2003, 351).

Oltre al regionalismo, gli ultimi decenni del XX secolo hanno fatto da sfondo a un'importante trasformazione nei rapporti tra le forze sociali a livello mondiale. Il patto sociale che aveva caratterizzato i primi decenni successivi al dopoguerra è stato drasticamente rimesso in discussione. Al *corporate liberalism* è stato sostituito un modello di gestione delle relazioni socio-economiche definito da molti studiosi "neoliberismo"⁴.

⁴ Per una ricostruzione storica della genesi di questo modello cfr. Van Der Pijl, 1997 e Harvey, 2007.

Questo termine, come fa notare Peter Gowan, è piuttosto vago e non cattura del tutto la complessità delle trasformazioni che intende denotare: esso fa riferimento a un trend piuttosto generale di indebolimento del potere contrattuale dei lavoratori e delle loro sicurezze nonché di rafforzamento del potere del capitale; ciò non significa, tuttavia, che tutti i paesi coinvolti in questo trend abbiano optato per il programma angloamericano di uno “stato-mercato” governato dal settore finanziario (Gowan, 2005, 19).

Dovendo sintetizzare queste tendenze non sempre omogenee, perciò, il termine “neoliberismo” può essere utilizzato per indicare, in generale, un insieme piuttosto ibrido ed eclettico di politiche, attuate a partire dalla fine degli anni '70, che trovano il loro punto di incontro nell'indebolimento dei diritti dei lavoratori (*ibidem*). Queste politiche sono espressione di una medesima scelta strategica da parte di alcuni attori della politica e dell'economia: utilizzare il potere finanziario per porre un freno ai movimenti dei lavoratori, per attaccare la loro capacità d'azione e per neutralizzare il ruolo delle loro istituzioni nel processo politico (Harvey, 2007, 59). Le eccedenze di capitale in campo finanziario si sono trasformate così in un'arma efficacissima «nell'esercitare un certo potere disciplinare sia sul movimento operaio sia sull'intervento statale, in particolare ogniqualvolta lo stato avesse contratto debiti significativi» (ivi, 60).

Il concetto neoliberista di controllo, che esprimeva l'intenzione generale di disfare il compromesso di classe successivo alla Seconda Guerra Mondiale e di ristrutturare le relazioni sociali in favore delle imprese private e degli interessi dei proprietari, può essere considerato un segnale dell'azione di un nuovo soggetto sulla scena mondiale, di una vera e propria classe (van Apeldoorn, 2004, 159).

Nell'ambito dell'Unione Europea, l'ondata neoliberista, con le conseguenti trasformazioni nel conflitto capitale/lavoro, non ha avuto luogo solamente a livello intrastatale, ma anche e soprattutto a livello transnazionale: i confini degli stati membri sono sempre meno rilevanti; mentre le forze sociali sottostanti alle dinamiche dell'integrazione europea non sono connotabili in senso strettamente nazionale, ma sono localizzabili all'interno di un capitalismo globale caratterizzato dalla transnazionalizzazione dell'economia e della finanza (van Apeldoorn, 2000, 158).

La crescente espansione dell'economia all'interno dell'Unione Europea ha stimolato la nascita di nuove politiche da parte della Commissione, rendendo l'Unione stessa più aperta e più attrezzata – politicamente ed economicamente – verso il resto del mondo. In pratica, sono state poste le premesse per una strategia di espansione europea dalle modalità più morbide: non aggressiva militarmente ma comunque finalizzata a plasmare le politiche degli altri stati, soprattutto di quelli meno sviluppati (Gowan, 2005, 19). Questa strategia non ha significato tuttavia la nascita di una vera e propria rivalità tra il capitale europeo

e le *transnational corporations* americane. Al contrario, vi è stata senza dubbio una certa armonizzazione tra gli interessi degli attori economici e delle élites politiche del vecchio continente e di quelli d'oltreoceano (ivi, 20). Nonostante qualche visione alternativa dell'economia, perciò, l'unico progetto pan-europeo di rafforzamento internazionale è stato finalizzato a «una cosiddetta integrazione negativa: in altre parole, un neoliberismo in stile americano» (*ibidem*).

La transizione verso il neoliberismo, comunque, ha reso l'Europa uno degli attori più forti e competitivi all'interno del sistema capitalistico. Ma soprattutto, tale transizione è stata accompagnata da un fenomeno estremamente rilevante: l'emergere di una forza sociale in parte nuova. Questa forza, che può essere definita come un'élite transnazionale, è mossa da specifiche priorità e agisce formulando e implementando politiche in grado di soddisfarle, sviluppando così una forte consapevolezza dei propri interessi.

L'affermazione di un'élite transnazionale europea deve essere inquadrata nello scenario di incertezza che caratterizzava il territorio continentale già dai primi anni '70: la possibilità di una «colonizzazione economica dell'Europa da parte del capitale straniero» (Marchal, 1968, 31, cit. in Feld, 1970, 210) – e in particolare da parte di quello statunitense – era percepita come una minaccia piuttosto realistica. La reazione a questa minaccia è stata una collaborazione costante, trasversale rispetto ai confini nazionali, tra entità economiche situate in paesi differenti dell'Unione Europea, soggetti portatori di ben definiti interessi comuni, in grado, come tali, di sviluppare un senso di coinvolgimento in uno sforzo cooperativo (*ibidem*).

L'emergere di una formazione sociale ha favorito decisamente il processo di integrazione europea, spingendo verso l'unificazione delle politiche fiscali, economiche e monetarie (ivi, 218-219) e favorendo la nascita di un sentimento europeista all'interno dei gruppi coinvolti in questa cooperazione trasversale ai confini degli stati (ivi, 233 e 238). Gli anni '80 hanno ulteriormente accentuato l'interesse di molti attori economici per l'integrazione europea. In quegli anni, infatti, mentre il processo di integrazione era stagnante, la presenza sulla scena dell'economia mondiale di attori globali competitivi (soprattutto giapponesi e americani) minacciava ampi settori del settore industriale europeo (van Apeldoorn, 2000, 161). Anche in questo caso, come in precedenza era accaduto negli anni '70, la reazione alle minacce esterne fu una spinta alla collaborazione.

4. La Ert e l'attacco al modello sociale europeo

La nuova fase dell'integrazione europea ha avuto come artefici gli esecutivi degli stati membri, la Commissione e i gruppi d'affari orientati in senso internazionale legati al "big business". Tra questi, quello probabilmente più attivo nel creare un solido legame tra il mondo politico e il mondo economico è nato proprio agli inizi degli anni '80. Nel 1983, diciassette industriali si sono riuniti formando la *Round Table of European Industrialists* (Ert), il cui scopo dichiarato era quello di «svegliare i governi» e di rivitalizzare l'industria europea, rendendola di nuovo competitiva attraverso l'accelerazione del processo di costruzione di un mercato unico.

La spinta alla costituzione di questo gruppo, più nello specifico, è stata la crescente preoccupazione per le condizioni dell'economia europea nei primi anni '80. La cosiddetta "eurosclerosi", i cui sintomi – stando alla descrizione fornite nelle pagine del sito della Ert – erano la carenza di dinamismo, innovazione e competitività in confronto al Giappone e agli Stati Uniti, minacciava il sistema economico regionale. A prendere l'iniziativa è stato Pehr Gyllenhammar, direttore generale della Volvo. Subito dopo, altri industriali – come Wisse Dekker della Philips e Umberto Agnelli della Fiat – si sono uniti, «pronti a sostenere l'idea secondo cui l'Europa avesse bisogno di "far esplodere" la sua attuale situazione di stasi e di lanciarsi in una massiccia modernizzazione della sua produzione di base» (Decker, 1990).

L'iniziativa di Gyllenhammar ha suscitato un certo interesse a Bruxelles, in particolare da parte della Commissione Europea. Il Commissario per l'Industria e il Mercato unico Etienne Davignon ha sfidato l'industria europea a proporre una qualche iniziativa comune, ponendo la seguente domanda: «chi devo chiamare quando voglio parlare con l'Industria europea?». La risposta è arrivata rapidamente: Davignon e il suo collega Francois-Xavier Ortoli, Commissario agli affari economici e monetari, sono stati invitati a partecipare agli ultimi incontri fondativi della Ert tenutisi a Parigi il 6 e il 7 aprile del 1983. Gli incontri hanno rappresentato un'ottima occasione per stilare la lista delle criticità del momento, peraltro destinate a rimanere al centro delle preoccupazioni di questo gruppo nei successivi vent'anni: i costi elevati e i bassi profitti, la frammentazione del mercato europeo e l'eccessiva interferenza dei governi, la necessità di mantenere e ricostruire una base industriale europea puntando soprattutto sulle nuove tecnologie e le telecomunicazioni. Un secondo incontro, tenutosi questa volta ad Amsterdam il 1 giugno del 1983, ha sancito gli obiettivi della Ert: promuovere la competizione e la competitività su scala continentale.

I membri della Ert, dunque, intrattengono un dialogo privilegiato con le istituzioni europee, e possono quindi esercitare pressioni su di

esse modificandone – o comunque orientandone – le decisioni⁵. Il punto di vista di questo gruppo su temi inerenti all'economia e alla *governance* dell'Europa è comunicato ai decisori politici – siano essi appartenenti agli organismi dell'Unione o ai governi dei singoli stati che la compongono – mediante report, *paper* e incontri faccia a faccia. Più in dettaglio, a livello europeo la Ert discute le sue idee con i membri della Commissione, del Consiglio dei ministri e del Parlamento europei, e ogni sei mesi espone le proprie priorità direttamente al Capo del governo che, al momento dell'incontro, detiene la Presidenza dell'Unione. A livello dei singoli stati, invece, ogni membro della Ert comunica con il proprio Governo e con il proprio Parlamento nazionali, con colleghi d'affari, con personaggi appartenenti ad Associazioni di categoria, con opinionisti e con la stampa.

La Ert si riunisce in seduta plenaria due volte all'anno. Durante queste riunioni, viene stilato il programma di lavoro dell'organizzazione, sono stabilite le priorità e sono istituiti dei *working groups* specializzati. Proprio i *working groups* rivestono un ruolo centrale, in quanto presentano le loro proposte alle plenarie e redigono le comunicazioni ufficiali della Ert.

La Ert è composta attualmente (maggio 2012) da 45 membri, i quali sono dirigenti e presidenti di molte importanti aziende europee, rappresentative di un vasto numero di settori industriali. L'appartenenza dei membri avviene su base individuale, non aziendale – per quanto la posizione di ogni membro all'interno della propria compagnia rivesta un'importanza notevole (cfr. Balanyá *et al.*, 2003). Per diventare parte della Ert è necessario essere invitati da uno dei membri. Ciò conferirebbe alla struttura – stando alla descrizione della stessa presente sul sito – un carattere «personale» più che «corporativo». La Ert, infatti, non ha membri da disciplinare o da rappresentare; piuttosto, è i suoi membri (cfr. van Apeldoorn, 2000, 164). Questa caratteristica – ossia l'assenza di una burocrazia legata alla rappresentanza di coloro che ne fanno parte – ne costituisce uno dei punti di forza, ma, al contempo, uno degli elementi di maggiore criticità: la Ert può discutere e negoziare direttamente a livello politico questioni centrali e generali di natura economica, modificando di conseguenza l'ambiente in cui operano attori economici che, per la maggior parte, non hanno partecipato alle discussioni e alle negoziazioni e che neppure sono rappresentati da chi invece vi ha partecipato.

Dati i suoi rapporti con il mondo politico – in particolare con la Commissione Europea –, e data la presenza di un proprio programma orientato alla gestione e alla trasformazione del sistema economico, la

⁵ Sul ruolo della Ert nella costruzione di uno spazio economico europeo e nel rafforzamento della *governance* europea, cfr. Carroll *et al.*, 2010.

Ert assume le caratteristiche specifiche di un'élite transnazionale. Essa, tuttavia, comprensibilmente, non si rappresenta come tale: nel suo sito, dichiara di non essere né una lobby economica né un *think-tank*. In effetti, essa può essere definita un'élite più che una lobby o un gruppo di interessi perché non difende dei ristretti interessi corporati, ma cerca di definire l'interesse generale di una classe costruita attorno al capitale industriale (Balanyá *et al.*, 2003). Ma la Ert, ancor più che come una singola élite, può essere definita come una *rete* di élites transnazionali che lega insieme attori economici e attori politici che rivestono ruoli chiave sia a livello nazionale sia a livello sovranazionale (van Apeldoorn, 2000, 166).

La Ert, nei primi anni '90, ha fortemente influito sui contenuti del Trattato di Maastricht. Successivamente, ha sposato una visione neoliberista della politica e dell'economia, spostando di conseguenza il proprio orientamento ideologico dall'europeismo al globalismo (ivi, 169). Dopo Maastricht, il modello sociale europeo è entrato in crisi, ed è stato sostituito, anche al livello delle istituzioni europee, da un modello più incentrato su principi liberisti. La Strategia di Lisbona⁶, con la sua enfasi sulla necessità di attrarre in misura maggiore investimenti e lavoro e, al contempo, di fare leva sulla conoscenza e sull'innovazione come motori della crescita, è emblematica di questo cambiamento nell'orientamento generale, così come è emblematico il modo in cui la Ert ha modificato la sua idea di competitività: da competizione dell'Europa sul mercato globale a competizione dei singoli privati sul medesimo mercato (ivi, 173).

L'adozione di una visione neoliberista ha senza dubbio avvicinato la Ert alla concezione dell'ordine mondiale promossa dal WTO (Billiet, 2006). La competitività è divenuta l'obiettivo principale degli industriali europei, ma anche della totalità degli stati membri dell'Unione Europea. Parallelamente, l'attacco al lavoro, grazie anche all'azione della Ert e alla sua spinta sulle istituzioni europee, ha assunto via via un ruolo centrale nel progetto egemonico della nascente classe capitalista transnazionale europea. Il nuovo consenso sociale promosso da questa classe è basato sull'efficienza e sulla flessibilità a scapito della stabilità dell'occupazione.

La ricetta in materia proposta in un documento dell'ottobre 2011 a cura del *working group* "Societal changes", intitolato *Flexibility and Employability*, prevede una drastica "modernizzazione" della normativa in materia di protezione del lavoro negli stati membri. Secondo la Ert,

le imprese dovrebbero essere in grado di praticare licenziamenti forzati, i periodi di preavviso dovrebbero essere abbreviati e le liquidazioni ridotte

⁶Con questa espressione si fa riferimento alla strategia nata nell'ambito del Consiglio Europeo del marzo 2000 con l'obiettivo di favorire l'occupazione, lo sviluppo economico e la coesione sociale nel contesto di un'economia fondata sulla conoscenza.

al minimo. In situazioni in cui le imprese sono costrette a licenziare, casi esemplari mostrano che le compagnie possono aiutare i loro dipendenti a orientarsi verso altre opportunità di lavoro [...] e trovare soluzioni innovative per supportare la transizione. È necessario ricreare un equilibrio tra sussidi di disoccupazione, supporto alla transizione, liquidazioni e preavvisi. Dovrebbe essere responsabilità dei governi nazionali fornire adeguati sussidi di disoccupazione. Le compagnie non dovrebbero essere costrette a compensare gli ex dipendenti del reddito perso attraverso liquidazioni eccessivamente alte. L'implementazione di queste raccomandazioni offrirebbe diversi vantaggi. Quando le compagnie sono meno restie ad assumere nuovi dipendenti, a causa della maggiore flessibilità, si crea un maggior numero di posti di lavoro stabili. Gli individui trascorrono meno tempo nel passaggio da un lavoro all'altro e parallelamente crescono i pagamenti al sistema della sicurezza sociale, con benefici sia per l'individuo sia per le finanze pubbliche. Allo stesso tempo, le imprese possono mantenere la competitività perché l'accresciuta flessibilità permette loro di adattare la forza lavoro alle variazioni di mercato (trad. dall'inglese nostra).

Parte dei costi del lavoro, insomma, secondo la Ert andrebbero spostati dalle imprese ai governi nazionali. La flessibilità, coerentemente, è vista come *lo* strumento in grado di bilanciare le esigenze produttive con i segnali del mercato. La protezione "tradizionale", in altre parole, dovrebbe essere sostituita da forme di regolazione meno rigide.

In un altro documento dello stesso *working group* intitolato *Employability & Flexibility*, del dicembre 2010, la Ert consiglia di

ammorbidire la legislazione di protezione dell'occupazione, per consentire alle compagnie di reagire ai cambiamenti nel clima economico, evitando che le imprese ritornino ai contratti temporanei o alla subcontrattazione, e offrire agli individui disoccupati una migliore opportunità di trovare un nuovo lavoro. Tali misure dovrebbero includere un ulteriore percorso di formazione e istruzione, per il dipendente in questione, invece di periodi di preavviso oltremodo lunghi o liquidazioni molto alte (trad. dall'inglese nostra).

All'interno di questo documento, le iniziative finalizzate ad aiutare i disoccupati a trovare un nuovo lavoro sono viste come un'alternativa auspicabile alle misure di sostegno al reddito. In questo senso, l'attacco al modello sociale europeo portato avanti dalla Ert passa attraverso il lavoro e, nello specifico, attraverso la radicale messa in discussione del ruolo inclusivo che la stabilità delle condizioni lavorative ha svolto nell'ambito del welfare. Del resto, la Ert, nel rapporto del 2011 sopra citato, afferma che, in un mercato del lavoro volatile come quello attuale, «un lavoro per tutta la vita è una cosa del passato».

Qualche mese dopo la pubblicazione di queste affermazioni, alcuni attori della politica e dell'economia hanno adottato visioni simili a quelle della Ert: ad esempio, il nuovo Presidente del consiglio italiano, Mario Monti, rivolgendosi ai giovani ha rilasciato la seguente dichiarazione: «Si

abituino all'idea di non avere più il posto fisso a vita. E poi, diciamolo, che monotonia. È bello cambiare e accettare delle sfide»⁷.

5. Conclusioni

L'attacco al modello sociale europeo, dunque, ha come obiettivo la rinegoziazione del sistema di diritti e garanzie costruito faticosamente a partire dalla fine del XIX secolo. Questo attacco ha cambiato, almeno in parte, lo "spirito" del welfare: da strumento indispensabile di integrazione, di equità ma anche di sviluppo, lo stato sociale è ora considerato un inutile fardello per le casse dello stato, mentre la sua funzione solidaristica è attaccata in maniera frontale. La retorica con cui è stato condotto questo attacco è la seguente: gli individui non hanno bisogno dello stato finché possono fare da sé; il *self-made man* non può e non deve attendere un intervento dall'alto, ma deve agire in piena *autonomia e libertà*; lo stato attivo non è una risorsa, ma un inutile costo per la collettività.

Il welfare è stato così ridefinito come *workfare*: la sua sostanza, adesso, non è data «dall'obbligo continuo al lavoro, a un tipo particolare di lavoro salariato dipendente, ma dalla costrizione alla formazione e dalla ricerca regolare e continua di un reddito monetario» (Moulier Boutang, 2000, 68). Nel *workfare* fa la sua comparsa «la costrizione alla *impiegabilità*, alla disposizione che diviene direttamente produttiva di economia di tempo, di flessibilità, di reattività» (*ibidem*). Nel promuovere questa nuova definizione del welfare, la Ert, come abbiamo visto nelle pagine precedenti, con il suo attacco ai diritti sociali legati al lavoro sta svolgendo un ruolo di primo piano.

Dipartimento di Culture, Politica e Società
Università di Torino

Riferimenti bibliografici

- Arrighi G. (1996), *Il lungo ventesimo secolo, denaro, potere e le origini del nostro tempo*, Milano, il Saggiatore, ed. or. 1994.
- Balanyá B., Doherty A., Hoedeman O., Ma'anit A. e Wesselius E. (2003), *Europe Inc. Regional and Global Restructuring and the Rise of Corporate Power*, London-Sterling, Virginia, Pluto Press.

⁷ Monti, *messaggio shock ai giovani "finito il posto fisso, è pure monotono"*, «la Repubblica», 2 febbraio 2012.

- Braudel F. (1982), *Civiltà materiale, economia e capitalismo (secoli XV-XVIII). I giochi dello scambio*, Torino, Einaudi, ed. or. 1979.
- Burley A.M. (1993), *Regulating the world: Multilateralism, International Law, and the Projection of the New Deal Regulatory State*, in Ruggie J.G. (a cura di), *Multilateralism Matters: The Theory and Praxis of an Institutional Form*, New York, Columbia University Press.
- Carroll W.K. e Carson C. (2003), *The network of global corporations and elite policy groups: a structure for transnational capitalist class formation?*, «Global Networks», 3, 1, 29-57.
- Carroll W.K. e Fennema M. (2002), *Is there a Transnational Business Community?*, «International Sociology», 17, 3.
- Id. (2004), *Problems in the study of the Transnational Business Community*, «International Sociology», 19, 3, 369-378.
- Carroll W.K., Fennema M. e Heemskerk E.M. (2010), *Constituting Corporate Europe: A Study of Elite Social Organization*, «Antipode», 42, 4, 811-843.
- Cleveland H. van (1966), *The Atlantic idea and its European rivals*, New York, McGraw-Hill.
- Decker W. (1990), *Industrialists Drive for a Stronger Europe: Interview with Professor Dr Wisse Decker*, «Europe 2000», 2, 2.
- Etzioni-Halevy E. (2000), *Elites: Sociological Aspects*, in Borgatta E.F. e Montgomery R.J.V. (a cura di), *Enciclopedia of Sociology*, Detroit, Macmillan Reference, vol. IV.
- Feld W. (1970), *Political Aspects of Transnational Business Collaboration in the Common Market*, «International Organization», 24, 2, 209-238.
- Gallino L. (2011), *Finanzcapitalismo. La civiltà del denaro in crisi*, Torino, Einaudi.
- Gilpin R. (2001), *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*, Princeton, Princeton University Press.
- Gowan P. (2005), *The Trans-Atlantic Conflict over Primacy*, in Tabak F. (a cura di), *Allies as Rivals. The U.S., Europe and Japan in a Changing World-System*, Boulder, Paradigm Publishers.
- Green Cowles M. (1995), *Setting the Agenda for a New Europe: the Ert and EC 1992*, «Journal of Common Market Studies», XXXIII, 4, 501-26.
- Harvey D. (2007), *Breve storia del neoliberalismo*, Milano, il Saggiatore, ed. or. 2005.
- Hennis M. (2001), *Europeanization and Globalization: the Missing Link*, «Journal of Common Market Studies», XXXIX, 5, 829-850.
- Holman (1992), *Transnational Class Strategy and the New Europe*, «International Journal of Political Economy», 22, 1, 3-22.
- Inis L.C. Jr. (1956), *Swords into Plowshares: The Problem and Progress of International Organization*, New York, Random House.
- McMichael P. (2006), *Ascesa e declino dello sviluppo. Una prospettiva globale*, Milano, Franco Angeli, ed. or. 2000.
- Mills C.W. (1956), *The Power Elite*, New York, Oxford University Press.
- Milward A.S. (1992), *The European Rescue of the Nation-State*, London-New York, Routledge.

- Moulier Boutang Y. (2000), *Globalizzazione e controllo della mobilità nel capitalismo storico*, in Mezzadra S. e Petrillo A., *I confini della globalizzazione*, Roma, Manifestolibri.
- Schurmann F. (1980), *La logica del potere. Le origini, le correnti e le contraddizioni della politica mondiale*, Milano, il Saggiatore (ed. or. 1974).
- Silver B.J. e Slater E. (2003), *Le origini sociali delle egemonie mondiali*, in Arrighi G. e Silver B. J. (a cura di), *Caos e governo del mondo*, Milano, Bruno Mondadori, ed. or. 1999.
- Sklair L. (2001), *The Transnational Capitalist Class*, Oxford, Blackwell.
- Turi P. (2006), *Élite, classe politica, reclutamento politico*, in Costabile A., Fantozzi P. e Turi P., *Manuale di Sociologia politica*, Roma, Carocci.
- Van Apeldoorn B. (2000), *Transnational class agency and European governance: The case of the European Round Table of Industrialists*, «New Political Economy», 5, 2, 157-181.
- Id. (2004), *Theorizing the Transnational: a historical materialist approach*, «Journal of International Relations and Development», 7, 142-176.
- Van Der Pijl K. (1984), *The Making of an Atlantic Ruling Class*, London, Verso.
- Id. (1997), *The history of class struggle: From original accumulation to neoliberalism*, «Monthly Review», XLIX, 1, 28-44.
- Ventrone O. (2004), *Globalizzazione. Breve storia di un'ideologia*, Milano, Franco Angeli.
- Wimmer A. e Glick Schiller N. (2002), *Methodological Nationalism and Beyond: Nation-State Building, Migration and the Social Sciences*, «Global Networks», 2, 4, 301-334.
- Winand P. (1993), *Eisenhower, Kennedy, and the united states of Europe*, New York, St. Martin's Press.