

Università degli studi di Modena e Reggio Emilia

Facoltà di Economia “Marco Biagi”

Corso di laurea in Economia e Finanza

Curriculum Economia

A.A. 2011 – 2012

PIU' VICINI A BOSTON CHE A BERLINO?

L'Irlanda come caso-studio dell'applicazione di politiche neo-liberiste

Relatore
Prof. Paolo Bosi

Co-relatore
Dr. Roland Erne

Tesi di Laurea
Vincenzo Maccarrone
Matricola n. 48535

Indice generale

INTRODUZIONE.....	4
1. ASCESA E CADUTA DEL COMPROMESSO KEYNESIANO.....	6
1.1 La “rivoluzione silenziosa” del keynesismo.....	6
1.2 “Les Trente Glorieuses”.....	9
1.3 Stagflazione e fine del “compromesso keynesiano”.....	14
2. L'AVVENTO DEL NEOLIBERISMO.....	18
2.1 La conquista dell'egemonia	18
2.2 La globalizzazione del Neoliberismo.....	21
3. LA TIGRE CELTICA E IL NEOLIBERISMO.....	26
3.1 La Repubblica d'Irlanda dal sottosviluppo fordista agli anni del pre-boom.....	26
3.2 Il ruggito e la caduta della "Tigre Celtica”	30
3.2.1 Alcuni dati.....	30
3.2.2 Versioni diverse sulla “Tigre Celtica”.....	32
3.3 Il neoliberismo irlandese.....	36
3.3.1 Il regime di tassazione.....	36
3.3.2 Privatizzazioni.....	38
3.3.3 Disuguaglianze e rapporti di classe.....	41
3.3.4 Regolamentazione “leggera”.....	43
3.4 “Neo-corporativismo competitivo”, “Neo-liberismo dissimulato” o che altro? Venti anni di social partnership in Irlanda.....	45
3.4.1 Le Relazioni Industriali in Irlanda prima della social partnership.....	45
3.4.2 Ascesa e declino della social partnership.....	47
3.4.3 Differenti visioni sulla social partnership.....	51
3.4.4 Il neoliberismo Irlandese e la SP: “Pragmatic neoliberalism”?.....	56
CONCLUSIONE.....	58
BIBLIOGRAFIA.....	60

PIÙ VICINI A BOSTON CHE A BERLINO?*

L'Irlanda come caso-studio dell'applicazione di politiche neo-liberiste

INTRODUZIONE

Il termine “neoliberismo” è ormai divenuto di vocabolario comune. Molti indicano la crisi attuale come “crisi del neoliberismo”, tuttavia sulla sua definizione vi è una certa confusione e non ne esiste una univoca. Una prima definizione ristretta indica il neoliberismo esclusivamente come dottrina economica. Fra i maggiori esponenti di questa dottrina vengono solitamente citati F. Von Hayek, L. Von Mises e M. Friedman.

Una definizione più ampia definisce invece il neoliberismo come un ordine sociale ed un regime di accumulazione, emerso fra la fine degli anni '70 e l'inizio degli anni '80 del secolo scorso negli Stati Uniti e in Gran Bretagna e diffusosi poi in ampie parti del mondo nel trentennio successivo. Il processo di costruzione di questo nuovo ordine sociale si può interpretare come reazione delle upper class all'eccessivo potere guadagnato dalla popolazione lavoratrice durante il “compromesso keynesiano”¹ postbellico e ai problemi nel processo di accumulazione di capitale durante la “stagflazione” degli anni '70². Il neoliberismo in tale visione si caratterizza quindi come reazione di classe. In questa accezione diventa possibile spiegare caratteristiche delle politiche applicate da stati e organismi internazionali considerati neoliberisti da considerarsi altrimenti contraddittorie. Buoni esempi in questo senso sono la politica dei “deficit gemelli” (pubblico ed estero) del presidente USA Reagan o i salvataggi forzati degli stati operati dal Fondo Monetario Internazionale perché questi potessero ripagare i propri debitori, laddove la teoria neoliberista prevederebbe che se il creditore fa “cattivi prestiti” debba poi sopportare l'onere dei debitori insolventi.

Qui si adotta questa seconda chiave di lettura proposta da Dumenil e Levy³ e da Harvey⁴. All'interno di questa cornice analitica, si analizzerà il caso della Repubblica d'Irlanda, paese che ha conosciuto una fase di crescita economica notevole negli ultimi decenni, salvo poi cadere in una profonda crisi, da cui ancora non è uscito. Tale paese rappresenta un ottimo caso di studio, dato che è stato più volte citato come esempio di successo dai sostenitori del neoliberismo⁵, ma al contempo il suo modello presenta alcune divergenze dai modelli neoliberisti globalmente affermatasi.

Il lavoro è diviso in due parti. Nella prima, si analizzerà l'avvento del neoliberismo negli anni '80 e la sua globalizzazione. Verrà descritta l'ascesa e la caduta del compromesso keynesiano nei paesi occidentali; la stagflazione degli anni '70; la svolta neoliberista in USA con la nomina alla FED di Paul Volcker (1979) e le vittorie elettorali di Ronald Reagan e Margaret Thatcher (1981); la diffusione globale del neoliberismo. Nella seconda, si prenderà in esame il caso della Repubblica d'Irlanda. Si partirà da un'analisi della storia economica irlandese prima del boom economico degli anni '90. Si proseguirà con un'analisi del boom economico e del

¹ Harvey, D. (2005), *A Brief History of Neoliberalism*. New York: Oxford University Press, pg. 10

² Picchio, A. (2008) “Denaro, lavori, corpi e responsabilità. Una crisi di sistema”, *Quale Stato*.

³ Dumenil, G. e Levy, D. (2004) *Capital Resurgent*, London: Harvard University Press

⁴ Harvey, D. (2005), *op. cit.*

⁵ Vedi ad esempio: T. Friedman, ‘Follow the leapin’ leprechaun’, *New York Times*, 1 July 2005; Osborne, ‘Look and learn from across the Irish Sea’, *The Times*, 23 February 2006, citati in Finn, D. (2011), “Ireland on the turn?”, *New Left Review* 67.

successivo crollo dell'economia del paese. Ad un'analisi dei principali indicatori socio-economici seguirà una discussione delle differenti interpretazioni del fenomeno della “Celtic Tiger”. Infine, si analizzerà l'affermazione del neoliberismo in Irlanda. Dapprima si descriveranno le similitudini con altri modelli di neoliberismo affermatosi globalmente. Verranno toccati aspetti quali la deregolamentazione finanziaria, il basso regime di tassazione, le privatizzazioni, l'indebolimento del lavoro e dei sindacati, l'integrazione nei mercati globali e la finanziarizzazione dell'economia⁶. In seguito, si analizzeranno le principali divergenze della “Tigre Celtica” dai suddetti modelli. Si descriverà in particolare il modello di “Social Partnership” irlandese, difficile da inserire in una categoria concettuale univoca, sia essa il neocorporativismo o il neoliberismo.

* Il titolo della tesi si riferisce ad una frase pronunciata dal Ministro dell'Industria Irlandese, Mary Harney, la quale nel 2000 ebbe a dire: “As Irish people our relationships with the United States and the European Union are complex. Geographically we are closer to Berlin than Boston. Spiritually we are probably a lot closer to Boston than Berlin.”⁷. La ministra intendeva con ciò rivendicare la vicinanza ideologica ai principi del libero mercato e della concorrenza tipici del modello americano, contrapposti al modello socialdemocratico tedesco, basato maggiormente su principi di eguaglianza ma ritenuto al contempo meno efficiente. Ad un lettore nel 2012 queste parole potrebbero risultare incomprensibili, dato il cambiamento che ha coinvolto la Germania (ed in generale i paesi del Nord Europa) ed il suo modello socio-economico, ho ritenuto perciò che fosse necessario spiegare il significato del titolo.

Ringraziamenti

Desidero ringraziare University College of Dublin per avermi permesso di usufruire della sua biblioteca e della sua banca dati online anche dopo che il mio periodo di scambio come studente Erasmus è terminato. Vorrei ringraziare il Dottor Roland Erne della per avere accettato, in maniera del tutto inconsueta, di essere il mio co-supervisore. I suoi consigli e la sua gentilezza, oltre a quanto appreso nei suoi corsi, sono stati fondamentali per scrivere questa tesi. Il Professor Paolo Silvestri con il suo lavoro di intermediazione ha permesso che potessi portare avanti questo progetto. A Paolo Bosi va un ringraziamento particolare per avermi insegnato ad analizzare con spirito critico, ma aperto, i temi economici e sociali. Per questo sono equamente grato ad Antonella Picchio. Tullio Maccarrone ha letto alcune bozze e mi ha aiutato con l'impaginazione. Mical Nelken ha gentilmente letto la bozza finale del lavoro e mi ha offerto tutto il supporto di cui avevo bisogno, quando più ne avevo bisogno.

⁶ McDonough, T. (2010), “The Irish crash in a global context”, *The Citizen*, p. 5

⁷ “Come cittadini irlandesi le nostre relazioni con gli USA e l'Unione europea sono complesse. Geograficamente noi siamo più vicini a Berlino che a Boston. Spiritualmente siamo probabilmente molto più vicino a Boston che a Berlino”; fonte: <http://www.djei.ie/press/2000/210700.htm>

1. ASCESA E CADUTA DEL COMPROMESSO KEYNESIANO

1.1 La “rivoluzione silenziosa” del keynesismo

Sappiamo tutti perfettamente che da questa guerra non c'è nessuna via di ritorno ad un ordinamento sociale fondato sul laissez-faire e che la guerra stessa, preparando la strada ad un nuovo tipo di ordine pianificato, è artefice di una rivoluzione silenziosa.

(Karl Mannheim)⁸

La tremenda crisi che, a partire dal 1929, colpì dapprima l'economia statunitense e poi l'economia mondiale portò in dote diversi sconvolgimenti. Fra di essi, un deciso cambio di paradigma all'interno della scienza economica. Se fino a quel momento le teorie dominanti erano state quelle dei teorici del “laissez faire”, la Grande Depressione portò all'avvento delle teorie dell'economista inglese John Maynard Keynes.

L'ondata di disoccupazione a seguito della crisi e la difficoltà del sistema economico nel cercare di riassorbirla contraddicevano clamorosamente l'affermazione, fino a quel momento condivisa acriticamente dalla gran parte degli economisti, secondo la quale un sistema concorrenziale, lasciato a stesso, tendesse a produrre un equilibrio di piena occupazione dei fattori⁹. Come ricorda lo storico Eric Hobsbawm: “Nel periodo peggiore della crisi (1932-1933), il 22-23 per cento della forza lavoro inglese e belga, il 24 per cento di quella svedese, il 27 per cento di quella americana, il 29 per cento di quella austriaca, il 31 per cento di quelle norvegese, il 32 per cento di quella danese e non meno del 44 per cento dei lavoratori tedeschi rimase senza lavoro”¹⁰.

Urgevano nuovi strumenti analitici e Keynes li offrì nella sua *Teoria Generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, pubblicata nel 1936. La teoria economica marginalista, le cui idee erano divenute egemoni a fine '800 ed avevano sostituito quelle dei teorici del sovrappiù (Smith, Ricardo e Marx), sosteneva non solo che il reddito di piena occupazione fosse un reddito sempre *possibile*, ma anche che esso fosse anche il reddito di *equilibrio*. Tali affermazioni si basavano su un'interpretazione piuttosto rigida della cosiddetta “legge di Say”: qualunque sia il livello della produzione, il valore della domanda non può essere inferiore. In altre parole, l'offerta crea la sua domanda. Perché questo accada, è necessaria l'uguaglianza fra risparmi e investimenti e ciò risulta possibile tramite il tasso di interesse, che fa da equilibratore fra le due variabili. Per esempio, se la domanda di beni di consumo cala, il tasso di interesse cala in maniera necessaria da stimolare gli investimenti così che colmino la deficienza di domanda. Secondo questa teoria, esisterà sempre un tasso di interesse tale per cui il volume degli investimenti sia in grado di assorbire qualsiasi ammontare di risparmio. Dimostrata la *possibilità* del reddito di piena occupazione dei fattori, si sosteneva inoltre che il sistema tendesse a produrre tale reddito, cioè che esso fosse di equilibrio. Ciò si verifica se il salario è tenuto uguale alla produttività marginale del lavoro¹¹.

L'approccio keynesiano della *Teoria generale* è allora quello di dimostrare che sono invece possibili equilibri di sottoccupazione (laddove nel suo *Trattato della moneta* egli ancora non

⁸ Citato in Judt, T. (2007), *Dopoguerra*, Milano: Arnoldo Mondadori Editore

⁹ Napoleoni, C. (1963), *Il pensiero economico del 900*, Torino: Giulio Einaudi Editore.

¹⁰ Hobsbawm, E. J. (1997), *Il secolo breve*, Milano: Rizzoli.

¹¹ Napoleoni, C. (1963), op. cit.

ne aveva riconosciuto la possibilità). La critica keynesiana prende le mosse dalla constatazione che investimenti e risparmio hanno motivazioni diverse. Il livello di risparmio dipende soprattutto dal reddito, mentre gli investimenti dalle aspettative di lungo periodo degli investitori¹². Inoltre, la propensione al consumo cala al crescere del reddito (“quanto maggiori i nostri redditi, tanto maggiore, *disgraziatamente*, il margine tra redditi e consumi”¹³), perciò più ci si avvicina al reddito di piena occupazione più l'aggregato del risparmio diviene rilevante e diventa più difficile l'eguaglianza tra risparmi e investimenti. Se allora, come accade in periodi di crisi, le aspettative degli imprenditori sono negative, è possibile che vi sia un'insufficienza degli investimenti rispetto al risparmio. Dunque, il reddito di piena occupazione non sarebbe in grado di generare sufficiente domanda e perciò dovrebbe diminuire quel tanto che basta ad eguagliare nuovamente il risparmio all'investimento. A questo nuovo equilibrio vi è però un eccesso di fattori produttivi rispetto alla necessità, e questa eccedenza sarà allora eliminata¹⁴. Ci troviamo così in presenza di un equilibrio di sottoccupazione.¹⁵

Ne derivava che la determinazione degli investimenti non può essere lasciata in mano privata. Ne segue quindi la necessità di un intervento pubblico a copertura dei mancati investimenti privati (“unico mezzo attuabile per evitare la distruzione completa della forme economiche esistenti, [...] condizione di un funzionamento soddisfacente dell'iniziativa privata”¹⁶), per potersi così avvicinare alla piena occupazione. Alcune delle tesi che Keynes propugnava facevano parte del dibattito economico di quegli anni¹⁷, tuttavia egli ebbe il merito di offrire una rappresentazione sistematica, che forniva una base teorica salda per politiche economiche in cui lo stato diveniva agente economico attivo nella produzione e, come si vedrà con la nascita del welfare state, anche nella riproduzione sociale. Se fino a quel momento allo stato era stato lasciato il compito di regolamentare l'attività economica e di produrre quei beni pubblici che il mercato non avrebbe offerto (la difesa, l'istruzione, ecc.), dalla “rivoluzione keynesiana” in poi il suo ruolo cambiò radicalmente.

Se il sistema, lasciato a se stesso, non era in grado di produrre la piena occupazione, allora spettava allo Stato fare sì che questo accadesse, mediante un incremento della spesa pubblica. Tramite il meccanismo del moltiplicatore, che Keynes doveva al suo amico e allievo Kahn, un iniziale incremento di spesa pubblica aveva un effetto moltiplicativo sulla domanda, a beneficio del reddito nazionale. Questo avveniva *a prescindere dalla composizione specifica di tale spesa*. Famoso il provocatorio esempio dell'assumere persone per scavare buche per terra e poi riempirle. Innovativa anche la proposta circa il finanziamento di tale spesa. Se si riteneva che la spesa pubblica fosse efficace poiché suppliva la deficienza di domanda per consumi e per investimenti, il suo finanziamento non poteva avvenire tramite imposte, che avrebbero avuto un effetto negativo sulla domanda privata, ma piuttosto doveva essere sostenuto tramite l'emissione di debito pubblico¹⁸. Il dogma del pareggio di bilancio doveva essere abbandonato, almeno nei periodi di crisi e recessione, in quanto portatore di pericolosi effetti recessivi.

¹² Roncaglia, A. (2011), *La ricchezza delle idee*, Roma-Bari: Editori Laterza.

¹³ Keynes, J. M., citato in Gattei, G. (1994), *Il difficile equilibrio: studi di storia sul pensiero economico moderno*, Torino : Giappichelli, enfasi mia.

¹⁴ Si noti che, mentre per gli economisti prima di Keynes era il tasso di interesse a svolgere la funzione di equilibratore fra risparmio ed investimento, per Keynes era il reddito a svolgere questa funzione

¹⁵ Gattei, G. (1994), op. cit.

¹⁶ Keynes, J. M. in Gattei (1994), op. cit.

¹⁷ Picchio (1992), op. cit.; Picchio (1998).

¹⁸ Napoleoni, C. (1963), op. cit.

Le idee keynesiane influenzarono certamente le politiche del “New Deal” di Franklin Delano Roosevelt, ebbero tuttavia bisogno della II Guerra Mondiale per potersi definitivamente affermare negli USA - divenuti frattanto centro dell'economia capitalista - per svariati motivi. Primo, la guerra diede un freno a coloro che ancora imputavano la Grande Crisi alla mancata concorrenzialità e al monopolio o, come fece Von Hayek (in una lettera al “Times” datata 1932) all' “imprudente prestito e spesa da parte delle pubbliche autorità”¹⁹. Secondo, essa portò molti economisti di scuola keynesiana a posizioni di influenza negli enti di guerra. Terzo, accelerò la creazione di statistiche di contabilità nazionale che fornivano un sostegno per le politiche economiche espansive. Infine, pose decisamente al centro lo Stato come organizzatore attivo della produzione, mostrando così le potenzialità di un sistema in cui vi fosse un deciso intervento statale: durante gli anni di guerra gli USA accrebbero il proprio prodotto nazionale di due terzi²⁰. Oltre alla produzione, crebbero anche l'occupazione, la produttività e i profitti²¹. La rivoluzione keynesiana sembrava ormai inarrestabile.

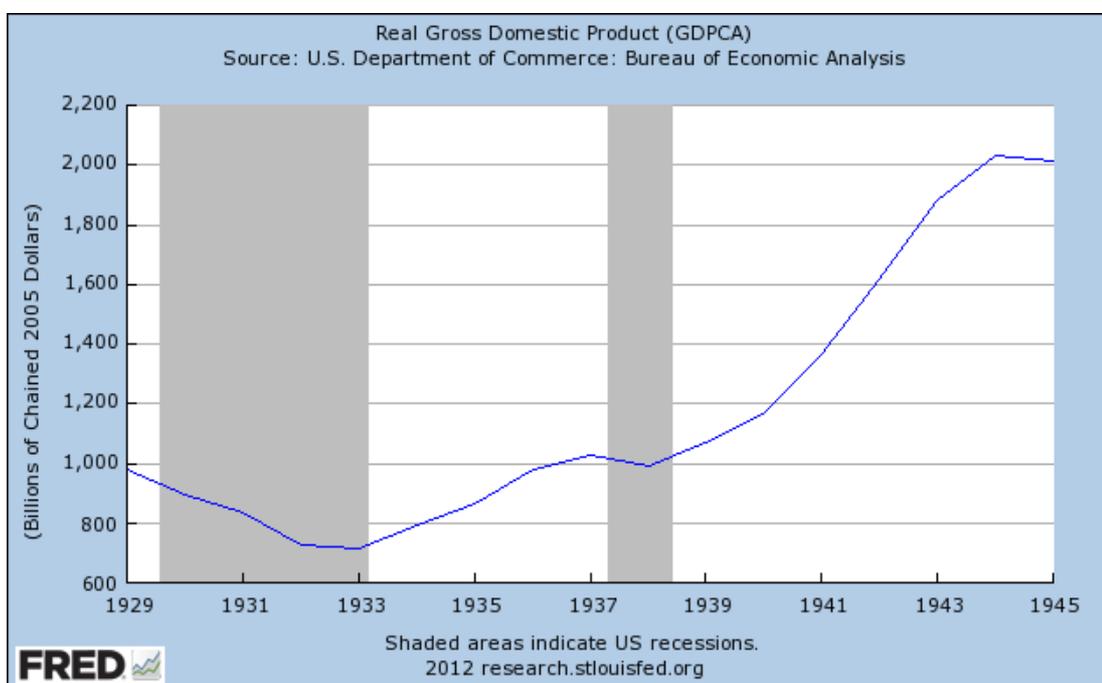


Illustrazione 1: PIL USA nel periodo 1929-1945, le aree scure indicano i periodi di recessione. Fonte: U.S. Department of Commerce: Bureau of economic analysis

Tuttavia, l'assalto alla ortodossia economica di Keynes non affrontò il problema della distribuzione del reddito. Egli si limitò ad accettare il paradigma neoclassico secondo la quale i fattori di produzione vengono remunerati in base alla loro produttività marginale. È anche su questo spiraglio che si aprì la breccia che portò all'affermarsi della teoria neoliberalista.²²

¹⁹ Lettera al “The Times” di T. E. Gregory, F. A. von Hayek, Arnold Plant, Lionel Robbins, traduzione mia, vedi: <http://butnowyouknow.net/those-who-fail-to-learn-from-history/hayeks-1932-letter-on-the-great-depression/>

²⁰ Hobsbawm, E. (1997), op. cit., pg. 304; Galbraith (1990), *Storia della economia*, Milano : Biblioteca universale Rizzoli., pg. 274-276.

²¹ Lapavistas, C. (2005), *Mainstream Economics in the Neoliberal Era* in Saad-Filho , A. and Johnston, D. (eds), 2005, *Neoliberalism: a critical reader*, London: Pluto Press, pg. 33

²² Lapavistas, C. (2005), op. cit., pg 33

1.2 “Les Trente Glorieuses”

Non siete mai stati così bene
(Harold Macmillan agli elettori britannici²³)

Dalla fine della seconda guerra mondiale fino agli anni '70, i paesi capitalistici avanzati conobbero una crescita prodigiosa. Dal 1945 al 1975, il PIL mondiale crebbe senza interruzioni e, in particolare, furono le altre nazioni industriali, rispetto agli USA, a compiere un balzo in avanti che non aveva precedenti nella loro storia. Se il PIL USA nel periodo 1950-1973 crebbe con una media annuale del 3.6 per cento - una crescita tutto sommato in linea con quanto avvenuto durante la II guerra mondiale - gli altri paesi industrializzati mediamente crebbero ad un tasso molto più accelerato. Ad esempio, la media del tasso di crescita del PIL di UK, Olanda, Francia, Germania e Giappone nello stesso periodo fu del 5.6 per cento²⁴. Si cominciò a parlare di *catching up* (“recupero”) degli altri paesi nei confronti degli USA. Ma non fu solo il prodotto interno lordo a salire. La popolazione mondiale e le aspettative di vita crebbero. La produzione industriale e quella agricola si moltiplicarono. Il commercio mondiale si incrementò di 10 volte fra gli anni '50 e gli anni '70. La disoccupazione nella maggior parte dei paesi occidentali era scesa a percentuali molto basse²⁵. Sebbene non mancassero aspetti negativi - l'inquinamento in quegli anni crebbe a dismisura, benché ancora non se ne avvertissero gli effetti - di certo per i paesi del cosiddetto “Primo Mondo” quest'epoca portò in dote un livello di benessere mai avvertito prima.

Ciò che avvenne in quella che fu definita “l'età dell'oro” del Capitalismo fu una profonda ristrutturazione del modello di produzione capitalistico, insieme ad una crescente integrazione dell'economia mondiale²⁶. Le ferite della guerra erano ancora profonde, e il ricordo degli errori commessi fra il primo e il secondo tempo di quella che è stata definita “una moderna guerra dei 30 anni” portò ad un cambio deciso nel *policy making* del dopoguerra. Non si poteva ignorare il tragico epilogo delle politiche deflattive attuate in Germania alla fine degli anni '20, che avevano spianato la strada agli orrori del Nazismo. Né si poteva ignorare ciò che era avvenuto in Russia dopo il 1917.

Come afferma Barraclough, uno dei postulati principali su cui si era basato il Nazi-fascismo fu l'incapacità del capitalismo liberale di contrastare il comunismo²⁷. Inoltre, destava viva preoccupazione nei politici occidentali il fatto che l'Unione Sovietica sembrasse sostanzialmente immune agli effetti della crisi del 1929²⁸. Urgeva dare una risposta che mostrasse la superiorità del sistema capitalistico e che prevenisse il riemergere delle rivalità che avevano portato allo scoppio della II guerra mondiale.²⁹

L'effetto più visibile di questa nuova consapevolezza fu la nascita di un modello di “economia mista”³⁰, in cui lo Stato si assumeva direttamente la responsabilità della modernizzazione e della crescita economica e in cui la pianificazione - mutuata, almeno in parte, dal modello

²³ Citato in Hobsbawn (1997), op. cit.

²⁴ Maddison, A. (1987) “Growth and Slodown in Advanced Capitalist Economies” in *Journal of economic literature*, vol. XXV, giugno 1987, pg. 650

²⁵ Hobsbawn (1997), op. cit., pg. 306-310

²⁶ Hobsbawn (1997), op. cit., pg. 306

²⁷ Barraclough, G. (2009), *Guida alla storia contemporanea*, Roma-Bari: Laterza., pg. 226

²⁸ Hobsbawn (1997), op. cit., pg. 119-120

²⁹ Harvey, D. (2005), op. cit., pg. 9-10

³⁰ Hobsbawn (1997), op. cit., pg. 316

sovietico³¹ - giocò un ruolo fondamentale, aiutata dal fatto che la guerra aveva *già* posto i governi al centro della vita economica (*supra*)³². Il modello di produzione capitalistica sviluppatosi in quel periodo viene chiamato da diversi studiosi *embedded liberalism* (letteralmente “liberismo controllato”), per indicare che i mercati e le attività imprenditoriali erano sottoposti a restrizioni e controlli³³. In molti paesi, come in Italia e in Francia, lo stato intervenne tramite il controllo diretto di imprese per promuovere lo sviluppo economico. In altri, come in Austria, Danimarca e Svezia, vi furono accordi diretti di tipo neocorporativo fra stato, imprese e sindacati per controllare salari e prezzi. Politiche monetarie e fiscali di tipo keynesiano venivano implementate allo scopo di raggiungere la piena occupazione (o meglio, come sottolinea Panitch, una disoccupazione molto più bassa rispetto al passato³⁴) e con finalità anticicliche, ossia per evitare eccessive oscillazioni, sia di crescita che di diminuzione, del prodotto interno lordo. Quegli anni segnarono una sorta di compromesso tra capitale e lavoro, il cosiddetto “compromesso keynesiano”. L'intervento statale nell'economia permise di ridurre notevolmente gli effetti di shock esogeni sul sistema economico. La figura 2 mostra l'andamento del tasso di crescita reale degli Stati Uniti dal 1910 al 2010. Come si può notare, a partire dal 1950 le oscillazioni del PIL furono molto più contenute: la recessione del 2010 è stata 5 volte meno intensa di quella del '29.³⁵

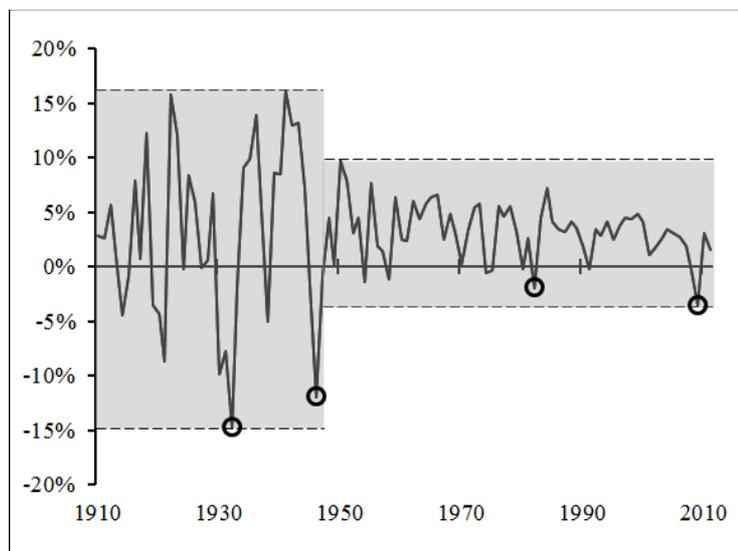


Illustrazione 2: Andamento PIL reale USA dal 1910 al 2010; fonte: Bagnai, A. (2011) "Crisi finanziaria e governo dell'economia"

³¹ Barraclough (2009), op. cit., pg. 227

³² un esempio è l'Energy Powers bill inglese del 1941, che assegnava allo stato poteri notevoli. Si veda Judt (2007), pg. 89

³³ un ottimo esempio di simili controlli è il Glass-Steagall Act statunitense del 1933, che introduceva una serie di severe regolazioni sull'attività bancaria, come la separazione fra banche commerciali e banche di investimento. Tali regolazioni vennero a cadere durante gli anni '80 e '90. Per una agile trattazione dell'evoluzione della regolamentazione dell'attività bancaria durante gli anni del dopoguerra in USA si veda Campbell, A. (2005), *The Birth of Neoliberalism in the United States: A Reorganisation of Capitalism* in Saad-Filho, A. and Johnston, D. (a cura di), 2005, op. cit., pgg. 191-194.

³⁴ Panitch, L. (1976), *Social Democracy and Industrial Militancy*, Cambridge: Cambridge University Press, pg. 2

³⁵ Bagnai, A. (2011), “Crisi finanziaria e governo dell'economia”, *Costituzionalismo.it*, fascicolo 3, pg. 10

Lo stato si assumeva anche la responsabilità della sicurezza sociale per i suoi cittadini. Una garanzia che appariva fondamentale, alla luce di quanto successo prima del 1945. Ogni possibile ritorno alle tensioni sociali doveva essere evitato e vi era, al contempo, una nuova concezione del ruolo dello stato circa la condizione fisica e morale della popolazione³⁶. La mobilitazione dei cittadini e delle cittadine durante gli anni del conflitto mondiale aveva imposto allo stato un occhio di riguardo circa le loro condizioni di vita³⁷ (se non altro perché gli eserciti si devono pure riprodurre!). È a partire dalla fine della II Guerra Mondiale che si data la nascita dei moderni sistemi di welfare. Benché in precedenza vi fossero stati alcuni esempi di politiche sociali (come nella Germania di Otto Von Bismarck, in Gran Bretagna sotto il premierato di Herbert Asquith o durante il regime Hitleriano), nessuna di queste disposizioni ebbe mai natura sistemica³⁸. Erano misure specifiche (perlopiù limitate agli uomini, in primis per l'incapacità di separare la posizione delle donne da quella del capo famiglia), non universali e sovente legate al riconoscimento dell'assoluta indigenza o all'incapacità di produrre un reddito. La guerra, però, cambiò ogni cosa. Per usare le parole di Keynes, si avvertiva “un grande desiderio di sicurezza sociale e individuale”³⁹. Posti di fronte a questo bisogno, i governi risposero con la creazione dello stato sociale⁴⁰.

Fra le chiavi di lettura del miracolo economico di questo periodo, un posto di rilievo lo occupa la definitiva affermazione del modello di accumulazione fordista negli USA e poi, a catena, negli altri paesi industrializzati. Se è vero che il primo impianto Ford a Detroit fu inaugurato nel 1913⁴¹, è anche vero che il fordismo si affermò definitivamente solo dopo il 1945. La spiegazione di questo si basa su due fattori. Primo, la sconfitta dei movimenti più radicali dei lavoratori e l'accettazione dei leader sindacali di una maggiore cooperazione con il management, barattando aumenti salariali con aumenti di produttività. Secondo, l'*embedded liberalism* garantì sia gli investimenti in capitale fisso sia la stabilità del business cycle e quella occupazionale, che erano necessari per il modello fordista. Anche la guerra giocò un ruolo importante, in quanto le produzioni belliche erano perlopiù produzioni di tipo fordista. Da non sottovalutare, infine, il ruolo del Piano Marshall, che risolse i problemi di eccesso di capacità produttiva statunitense e contribuì al progresso internazionale di tale modo di accumulazione⁴².

La produzione di massa di oggetti standardizzati grazie alla catena di montaggio mobile e alla divisione del lavoro in mansioni atomizzate permetteva la realizzazione di economie di scala che, combinate con continui incrementi di produttività dovuti all'organizzazione della produzione, portava all'abbattimento dei costi di produzione e alla possibilità di un contestuale innalzamento dei salari. L'innalzamento dei salari provocava un circolo virtuoso di innalzamento della domanda effettiva, la quale a sua volta provocava un aumento degli investimenti, che aumentavano la produttività, il che permetteva di aumentare ulteriormente i salari. Tuttavia, quello che si affermò a seguito della seconda guerra mondiale non fu solo un sistema di produzione, ma un vero e proprio stile di vita. La precondizione per una produzione di massa era il consumo di massa e questo fu raggiunto tramite una nuova estetica e la

³⁶ Judt (2007), op. cit., pgg. 93-94

³⁷ Judt (2007), op. cit., pg. 95

³⁸ Judt (2007), op. cit., pg. 95

³⁹ J. M. Keynes, citato in Judt (2007), op. cit., pg. 95

⁴⁰ Un esempio “di scuola” è il Rapporto Beveridge approvato in Gran Bretagna, che portò alla creazione del Servizio Sanitario Nazionale, pensioni statali, sussidi familiari e che si fondeva sul presupposto di una quasi completa occupazione. Si veda Judt (2007), op. cit.

⁴¹ Grint, K. (2005 and 2010) *The Sociology of Work: An Introduction. 3rd edition* Cambridge: Polity Press,

⁴² Harvey, D. (2002), *La crisi della modernità*, Milano: Il saggiatore

mercificazione della cultura:

Gli alti salari costituivano la necessaria condizione per l'affermarsi delle produzioni fordiste perché, al di là di un elemento di coercizione, era necessaria una auto-disciplina dei lavoratori basata sulla possibilità di migliorare il proprio tenore di vita. Più esattamente, come Gramsci intuisce già nel 1934, si trattava di raggiungere un tenore di vita adeguato a riprodurre il lavoratore, indebolito dagli alienanti ritmi imposti dai nuovi processi di produzione⁴³, come Charlie Chaplin rappresentò magnificamente nel suo “Tempi Moderni”. Al contempo, era necessario un certo “puritanesimo”, che impedisse la distruzione psico-fisica del lavoratore, perché “l'operaio che va al lavoro dopo una notte di stravizio non è un buon lavoratore”⁴⁴. Ancora Gramsci al riguardo dice: “Occorre che il lavoratore spenda 'razionalmente' i quattrini più abbondanti per mantenere, rinnovare e possibilmente per accrescere la sua efficienza muscolare nervosa, non per distruggerla o per intaccarla”⁴⁵. Elementi come il Proibizionismo negli anni '20 o il controllo dei costumi sessuali rientrano in questo quadro di insieme.

Va comunque considerato che i benefici del fordismo non raggiunsero tutti: le modalità di produzione fordiste erano presenti solo in certi settori e in certe nazioni. Ciò che si venne a configurare fu la creazione di progressive disuguaglianze fra una massa di lavoratori privilegiati (bianchi, uomini e altamente sindacalizzati) e una pletera di esclusi, di solito sulla base dell'etnia, del genere e dell'età⁴⁶. È anche su questi temi che si svilupparono i movimenti di protesta negli anni '60 e '70⁴⁷. Sebbene la divisione della classe lavoratrice fosse utile al controllo da parte del management - perché i lavoratori tendono ad usare differenze di status (come quelle derivate dal genere o l'etnia) per cercare di ottenere un trattamento migliore da parte del datore di lavoro⁴⁸ - essa non era del tutto positiva per il capitale perché al contempo creava rigidità sul mercato del lavoro (una volta creata una frazione privilegiata della classe è più difficile toglierle in seguito i benefici)⁴⁹. Per questo, la legittimazione del potere statale dipese in misura sempre maggiore dalla capacità di diffondere i benefici del fordismo. Nonostante le tensioni al suo interno, il sistema fu in grado di reggere fino alla metà degli anni '70 e i suoi benefici si estesero ben oltre i confini dei lavoratori “privilegiati”, coinvolgendo sezioni sempre più ampie della popolazione lavoratrice⁵⁰. Se è vero che, come aveva compreso già Adam Smith nel XVIII secolo, il patto sociale su cui si reggono le economie di mercato sta nella crescita degli standard di vita della popolazione⁵¹, certamente la “golden age” rappresentò uno dei momenti più riusciti di questa alleanza interclassista.

L'assetto istituzionale che caratterizzò i “30 gloriosi” comprendeva diversi elementi. Oltre agli aspetti sopra ricordati, ossia la paura del comunismo, la sconfitta dei movimenti operai radicali e la nuova consapevolezza della necessità da parte dello stato di assumersi la

⁴³ Gramsci, A. (1975 [1934]) *Quaderni dal carcere*, Quaderno 22, Torino: Giulio Einaudi Editore, pgg. 2173-2174

⁴⁴ Gramsci, A. (1975), op. cit., pg. 2167

⁴⁵ Gramsci, A. (1975), *Razionalità del fordismo*, in *L'organizzazione del lavoro in Italia*, Lichtner, M. (a cura di), Roma: Editori Riuniti.

⁴⁶ Harvey, D. (2002), op. cit.

⁴⁷ Un esempio è il movimento “Black Power” negli USA, citato in Wallerstein, I. (2010), *Structural Crises*, *New Left Review* 52, March-April.

⁴⁸ Arrighi, G. (2009), *The winding paths of capital*, *New Left Review* 56

⁴⁹ Harvey, D. (2010), op. cit., pg. 170

⁵⁰ Ossia, secondo una definizione di Picchio, quella popolazione che dipende in modo diretto o indiretto da un salario e che non ha accesso alla proprietà come fonte principale di reddito. Picchio, A. (1992), *Social reproduction: the political economy of labour market*, Cambridge: Cambridge University Press, pg. 123

⁵¹ Picchio, A. (1992), op. cit., pg. 118

responsabilità delle condizioni di vita della popolazione lavoratrice, va ricordato che la cornice geo-politica in cui tutto questo accadeva era segnato dall'egemonia statunitense rispetto alle altre nazioni capitaliste. Un'egemonia militare ed economica, fondata sul controllo di istituzioni quali il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Mondiale e sulla supremazia del dollaro, sancita dagli accordi Bretton Woods del 1944⁵². L'ambiziosa proposta di Keynes di creare un nuovo strumento di riserva, il “Bancor”, venne bocciata a favore di quella dello statunitense White, che sosteneva la creazione di diritti speciali di prelievo da un fondo sottoscritto dai paesi firmatari dell'accordo. L'accordo diede vita ad un sistema monetario internazionale a cambi fissi, ma aggiustabili⁵³. Ciò che si venne a costituire fu un'economia mondiale centrata attorno al ruolo degli USA, dopo che la crisi del '29 aveva segnato il definitivo tramonto della Gran Bretagna come centro dell'economia-mondo, in cui vi era stabilità monetaria ed una certa libertà di movimento delle merci (ma non dei lavoratori, anche se ciò fu compensato, almeno in parte, da processi di emigrazione interna)⁵⁴. Tuttavia, si scoprì ben presto che questo equilibrio era intrinsecamente fragile.

⁵² Hobsbawn, E. (1997), op. cit., pg. 323

⁵³ Tew, B. (2001), *Il sistema monetario internazionale di Bretton Woods* in Castronovo, V. (a cura di), *La Modernizzazione e i problemi del sottosviluppo dal secondo dopoguerra agli anni '80*, Bari-Roma: Laterza.

⁵⁴ Hobsbawn, E. (1997), op. cit., pgg.324-326

1.3 Stagflazione e fine del “compromesso keynesiano”

*Eh la benzina ogni giorno costa sempre di più
e la lira cede e precipita giù
svalutation, svalutation.
Cambiando i governi niente cambia lassù
c'è un buco nello Stato dove i soldi van giù
svalutation, svalutation.
(Adriano Celentano, “Svalutation”)*

Fu a partire dalla fine degli anni '60 che i pilastri dell'organizzazione del capitalismo sviluppatasi nel dopoguerra vennero progressivamente a sgretolarsi e la crescita impetuosa dei paesi capitalisti avanzati si interruppe. “Tra il 1973 e il 1979 il tasso di crescita annuo del prodotto interno lordo nei paesi OCSE precipitò mediamente dal 4.9 per cento al 2.8 per cento.”⁵⁵

Al rallentamento della crescita si aggiunse un'ondata inflattiva che colpì USA ed Europa, acuita dai due shock petroliferi del '73 e del '79, che portarono ad un aumento del prezzo del greggio che ebbe inevitabili ripercussioni sui costi di produzione. Il primo shock fu causato dalla ritorsione dei paesi arabi dell'OPEC in risposta alla guerra dello Yom Kippur, che vide lo Stato di Israele contrapposto a Siria ed Egitto. Il secondo fu invece dovuto al caos seguito alla crisi iraniana, con la deposizione dello Scià Reza Phalavi a seguito della rivoluzione Khomeinista. Come sottolinea Judd, l'effetto degli shock fu ulteriormente amplificato dal fatto che fino a quel momento il petrolio aveva mantenuto un prezzo piuttosto basso e stabile. Anche la fine del sistema di Bretton Woods (*infra*) contribuì ad aumentare l'inflazione. La micidiale combinazione di inflazione e stagnazione, caratteristica degli anni '70, prende comunemente il nome di stagflazione. La recessione del 1973-74 segnalò al mondo che qualcosa si era inceppato nella “gioiosa macchina da guerra” capitalista.

Il Sistema di Bretton Woods era alle corde, fiaccato del crescente disagio degli USA, i quali si trovavano di fronte ad un dilemma: adeguare la propria politica monetaria alle proprie esigenze o a quelle degli altri paesi. Stampando dollari in maniera adeguata ai bisogni nazionali di mantenere un cambio con le altre valute ragionevole, essi avrebbero presumibilmente provocato una scarsità di mezzi di pagamento a livello internazionale e, come conseguenza, una pericolosa spirale deflattiva. D'altro canto, se avessero fornito moneta a sufficienza per garantire sufficienti mezzi di pagamento, avrebbero messo in pericolo la convertibilità aurea del dollaro prevista dagli accordi⁵⁶. Aglietta afferma che le condizioni necessarie perché il sistema di B. W. reggesse erano tre. Primo, che la bilancia dei pagamenti USA fosse sensibile alle congiunture internazionali così da limitare l'offerta di mezzi di pagamento internazionali se vi fosse stato il rischio di una contemporanea espansione nelle altre economie occidentali. Secondo, che l'inflazione statunitense rimanesse al di sotto di quella dei suoi “competitors”, così che il dollaro rimanesse la miglior forma di riserva possibile. Terzo, che ci fosse un mercato finanziario sufficientemente attrattivo per investimenti di capitale a lungo termine per avere scorte di liquidità internazionale necessarie per finanziare il commercio internazionale. Nessuna di queste condizioni era compatibile con la crescente inflazione nel sistema produttivo statunitense, che portò la bilancia commerciale

⁵⁵ Jha, P. S. (2007), *Il caos prossimo venturo*, Vicenza: Neri Pozza Editore, pag. 107

⁵⁶ Bagnai, A. (2011), op. cit., pg. 10

statunitense dal surplus al deficit e favorì la speculazione a breve termine, scoraggiando gli investimenti a lungo termine⁵⁷.

In effetti, alla fine degli anni '60 le disponibilità di dollari convertibili in oro avevano raggiunto i 14 miliardi di dollari, mentre le riserve auree statunitensi ammontavano a 12 miliardi⁵⁸.

Nel 1971, il presidente statunitense Nixon affermò che gli USA avrebbero sospeso la convertibilità del dollaro in oro. I frenetici negoziati che seguirono portarono all'accordo dello "Smithsonian Building" in cui si stabilì -secondo i desideri americani- un forte deprezzamento del dollaro. Tuttavia, l'ondata di speculazioni sul dollaro che seguì nei due anni successivi portò al definitivo abbandono del sistema di Bretton Woods nel 1973. Da quel momento, il valore delle valute venne determinato dalla loro fluttuazione sui mercati.

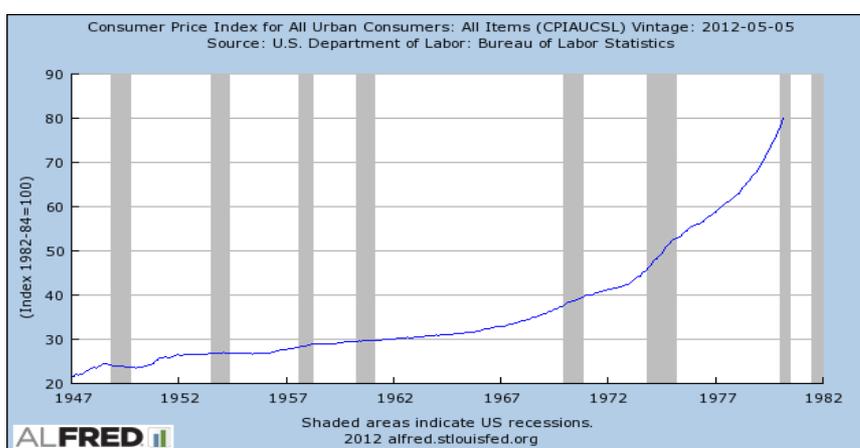


Illustrazione 3: Indice dei prezzi al consumo per tutti i consumatori urbani dal 1947 al 1980 negli USA. Fonte: St. Louis FED

Il sistema economico si trovava frattanto a dover affrontare problemi nel processo di accumulazione di capitale dopo il boom postbellico. Come affermano Dumenil e Levy, il progressivo rallentamento del progresso tecnologico, ascrivibile ad una diminuzione della produttività nei settori di produzione del capitale fisso, aveva portato ad un declino del tasso di profitto. A ciò aveva naturalmente fatto seguito un rallentamento nel processo di accumulazione del capitale, mancando agli imprenditori l'incentivo ad investire: come ricordava Keynes, "la macchina che guida l'impresa è il profitto"⁵⁹. Il rallentamento nel processo di accumulazione si era concretizzato in una crescente disoccupazione, un fenomeno che aveva colpito, sia pure con alcune differenze, sia gli Stati Uniti che l'Europa.⁶⁰

⁵⁷ Aglietta, M. (1982), "World Capitalism in the Eighties", *New Left Review* I/136

⁵⁸ Tew, B. (2001), op. cit., pg. 9

⁵⁹ Citato in Shaikh, A. (2011), *The first great depression of the 21st Century*, in Panitch, L.; Albo, G.; Chibber, V. (a cura di), *The crisis this time*, London: The Merlin Press.

⁶⁰ Dumenil, G. e Levy, D. (2004), op. cit., pg. 31-32

Tabella 1: Numero di disoccupati (in migliaia di unità) in USA, UK e Francia nel periodo 1970-1976; Fonte: International Labour Organization

PAESE	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Stati Uniti	5016	4482	4365	5156	7929	7406
Gran Bretagna	751.3	837.4	595.6	599.5	940.9	1301.7
Francia	569	595	584	629	901	997

Al contempo, la politica economica attuata dal '45 in poi avevano accresciuto il potere della classe lavoratrice, sia sotto il profilo del salario monetario che sotto quello del profilo “sociale” (sanità, pensioni, istruzione, ecc.)⁶¹. Ciò si può comprendere tramite una visione del salario che riprenda quella degli economisti classici, in cui il salario non è il prodotto dell'incontro della domanda e dell'offerta di lavoro bensì il costo di riproduzione sociale dei lavoratori, storicamente determinato da fattori esogeni come abitudini, gusti, standard di vita ma anche rapporti di forza fra le classi. Secondo Adam Smith, per esempio, “*a man must always live by his work, and his wage must at least be sufficient to maintain him. They must even upon most occasions be somewhat more; otherwise it would be impossibile for him to bring up a family, and the race of such workmen could not last beyond his first generation*”⁶². Il “bisogno di sicurezza” evocato da Keynes alla fine del conflitto mondiale, che aveva portato alla nascita del Welfare State, aveva spostato la bilancia dei rapporti di forza a favore della classe lavoratrice. Come sottolinea Arrighi, riferendosi proprio a quanto successo nel secondo dopoguerra, “*to the extent that state action favours capital accumulation, it also favours — although involuntarily — a change in the relation of forces in favour of the working class.*”⁶³

In una situazione di crescita e di inflazione sotto controllo - come quella dei “gioiosi 30” - questo non aveva costituito un problema. Ciò nonostante, diverse questioni mettevano ora in crisi il compromesso fordista. In primis, l'inflazione crescente, che metteva in luce “l'asimmetria politica del keynesismo”. Se infatti era politicamente semplice attuare manovre di politica fiscale e monetaria espansive durante i cicli recessivi, lo stesso non si poteva dire delle politiche restrittive di controllo dei prezzi da attuare durante le fasi di “surriscaldamento” dell'economia. Da un lato, i paesi “neo-corporativi” furono maggiormente in grado di mettere in atto una politica adeguata di controllo su salari e prezzi (ne fu un buon esempio la *wirtschafts und sozialpartnerschafts* austriaca⁶⁴), dall'altro così non fu per quei

⁶¹ Picchio, A. (2008), op. cit., pg. 6

⁶² “Un uomo deve sempre vivere del suo lavoro, e il suo salario deve essere almeno sufficiente a mantenerlo. Essi devono nella maggior parte delle volte essere perfino qualcosa di più; altrimenti sarà impossibile per lui costruirsi una famiglia, e la razza di un simile lavoratore non potrebbe durare più di una generazione”, Adam Smith, citato in Picchio, A. (1992), op. cit., pg. 17

⁶³ “Fintanto che l'azione dello stato favorisce l'accumulazione di capitale, favorisce anche- benchè involontariamente- un cambio nelle relazioni di forza a favore della classe lavoratrice”, Arrighi, G. (1972), “Towards a theory of capitalistic crises”, *New Left Review*, I, 111: 3–24, pg. 7

⁶⁴ Sul neo-corporativismo austriaco si veda Mire, J. (1977) “Incomes policy in Austria under a voluntary partnership”, *Monthly Labour Review*.

paesi come USA, Gran Bretagna (ma anche Italia e Francia) che avevano adottato politiche keynesiane senza al contempo adottarne altre corporativistiche⁶⁵.

Non solo: l'aumento dei salari non avrebbe influito sui profitti soltanto a condizione che la produttività del lavoro salisse almeno tanto quanto salivano i salari. Tuttavia i dati mostrano come già dalla fine degli anni '60 negli USA e nei due paesi "inseguitori" (Germania e Giappone) questo non si stesse verificando. All'inevitabile calo dei profitti che ne sarebbe conseguito gli imprenditori non potevano rispondere con la tradizionale arma dell'aumento dei prezzi, perché la competizione inter-capitalista si era intensificata sia a livello nazionale che a livello internazionale, con la progressiva estensione delle produzioni fordiste anche a paesi in via di sviluppo, e ciò riduceva i margini di manovra dei produttori sui prezzi⁶⁶. Il risultato fu quello che Glyn, Hughes, Lipietz e Singh nel saggio citato chiamano un "profit squeeze", una compressione dei profitti.

⁶⁵ Crouch, C. (2009), "Privatised Keynesianism: an unacknowledged policy regime", *The British Journal of Politics & International Relations*, Volume 11, Issue 3, pag. 6.

⁶⁶ Glyn, A.; Hughes, A; Lipietz, A. e Singh, A. (1988), "The rise and the fall of the golden age", *Cambridge Working Papers in Economics* nr. 884, pg. 47

2. L'AVVENTO DEL NEOLIBERISMO

2.1 La conquista dell'egemonia

*War is Peace
Freedom is Slavery
and Ignorance is Strength*
(G. Orwell,

“1984”)

Le soluzioni di politiche economiche proposte dai governanti dell'epoca non si discostarono da quelle adottate fino ad allora negli ultimi decenni: fu aumentata la spesa pubblica per tentare di rilanciare l'economia. Dopotutto fu nel 1971 che il presidente Nixon pronunciò la famosa frase “Siamo tutti keynesiani ora”. Vi era da un lato la convinzione, radicata dai successi degli anni precedenti, che un simile approccio potesse risultare efficace, dall'altro la forza delle organizzazioni dei lavoratori era tale che era difficile pensare di poter imporre manovre restrittive senza subire contraccolpi politici. In Italia, ad esempio, il biennio '69/'70 -il cosiddetto “Autunno caldo”- aveva visto susseguirsi una serie straordinaria di scioperi da parte degli operai, spesso sostenuti dagli studenti, che rivendicavano diritti riguardanti il salario e l'orario di lavoro. Addirittura si sosteneva che l'andamento del salario dovesse essere slegato da quello della produttività, in quanto “variabile indipendente” dai profitti⁶⁷. Se, quindi, il peso delle manovre non poteva ricadere sui lavoratori, allora esso sarebbe stato a carico dei profitti, che venivano così a ridursi ulteriormente⁶⁸. Per la “upper class” la situazione stava diventando insostenibile. Al contempo, tali manovre non sembravano in grado di risolvere i problemi strutturali del modello di accumulazione fordista-keynesiano: i tassi di crescita del PIL rimasero deboli, i tassi di disoccupazione e inflazione elevati.

Ad una crisi del modello di accumulazione faceva eco anche una crisi della teoria, che non pareva in grado di dare adeguate risposte alla persistente stagflazione. Come era accaduto nel '29, quando la teoria neoclassica non era stata di grado di offrire una spiegazione convincente di ciò che stava accadendo ed aveva così lasciato spazio alle idee di Keynes, così la crisi degli anni '70 aprì la strada ai teorici neoliberalisti. Ad un cambiamento del modello capitalista si accompagna, ancora una volta, un cambiamento della teoria economica dominante.

La teoria neoliberalista non era nata negli anni '70: è possibile infatti ritrovare le sue radici già alla fine degli anni '40, ad esempio negli scritti della *Mont Pelerin Society*, riunitasi per la prima volta nel 1947. Tale società, nata “per discutere lo stato e il possibile destino del liberalismo (nel suo senso classico) nel pensiero e nella pratica”⁶⁹, vedeva fra i suoi membri fondatori economisti e pensatori di chiara fama appartenenti alla tradizione liberale. In essa si incontrarono infatti esponenti di diverse scuole del pensiero economico liberale: esponenti della “scuola austriaca” come Friedrich Von Hayek o Ludwig Von Mises, membri della Chicago School come Milton Friedman ed altri membri di università americane, britanniche e tedesche. Lo statuto dell'associazione metteva in guardia contro il pericolo che correvano i valori fondamentali della civilizzazione, in particolare “il possesso più prezioso dell'uomo

⁶⁷ Ginsborg, P. (1989), *Storia d'Italia dal dopoguerra ad oggi*, Torino: Einaudi.

⁶⁸ Glyn, A.; Hughes, A; Lipietz, A. e Singh, A. (1988), op. cit., pg. 62

⁶⁹ <https://www.montpelerin.org/montpelerin/mpsAbout.html>, traduzione mia.

occidentale, la libertà di pensiero e di espressione”⁷⁰. Fra gli obiettivi della società, oltre a contribuire a ristabilire uno stato di diritto (“rule of law”) vi era una “ridefinizione delle funzioni dello stato così da distinguere con più chiarezza fra stato totalitario e stato liberale”⁷¹ e la promozione di standard minimi tali da non ostacolare l’iniziativa e il funzionamento del mercato.

I capisaldi della teoria neo-liberale si possono riassumere nel modo che segue. Primo, i teorici neoliberali si proclamano eredi della tradizione neoclassica, basata sul principio che soltanto il libero mercato possa assicurare il massimo prodotto e, dunque, il maggior benessere possibile⁷².

Secondo, essi sono fieri oppositori dell’intervento statale come teorizzato da Keynes - visto come portatore di pericolose distorsioni del mercato e di inaccettabili restrizioni della libertà individuale - così come delle economie pianificate socialiste; essi infatti credono che lo stato si debba limitare a promuovere la liberalizzazione dell’economia, la privatizzazione delle industrie statali (al fine di ridurre le inefficienze del controllo pubblico) e la stabilizzazione dell’economia⁷³. I neoliberalisti sono sostenitori della liberalizzazione del mercato e dell’azione delle imprese tramite l’eliminazione di leggi e barriere che regolano il mercato del lavoro e i movimenti dei beni e dei capitali. La stabilizzazione dell’economia deve avvenire tramite il raggiungimento di un basso tasso di inflazione (tramite politiche monetariste) e la predisposizione di un quadro di regole ben definito al cui interno le imprese debbano operare. Come fa notare Harvey, e come avremo modo di descrivere in seguito, tale teoria non è scevra di contraddizioni (ad esempio circa il ruolo dello stato) e ciò si rifletterà in una tensione fra neoliberalismo nella teoria e neoliberalismo nella prassi⁷⁴.

Nel dopoguerra simili elaborazioni esercitarono scarsa influenza e i teorici neoliberali, come annota Galbraith, più che sull’inefficienza dello stato mettevano l’accento sulla minaccia alla libertà individuale che la sua azione implicitamente recava⁷⁵. Tuttavia, a partire dagli anni ’70, le idee neoliberaliste cominciarono a riscuotere un credito sempre maggiore, *in primis* in ambito accademico, con l’assegnazione dei premi Nobel per l’economia a Hayek nel 1974 e a Friedman nel 1976⁷⁶. Un ruolo non secondario per la diffusione delle idee lo ebbero anche ben finanziati think-tank come l’Institute of Economic Affairs (IEA), da cui sarebbero venuti alcuni dei consiglieri-chiave per la politica economica di Margaret Thatcher, o la Heritage Foundation. Per quanto lo statuto della Mont Pelerin Society proclamasse che “il gruppo non aspira a fare propaganda”⁷⁷, diversi suoi membri divennero in seguito consiglieri economici di Ronald Reagan. Allen afferma che: “neoliberal ideas (...) did not emerge spontaneously or simply through free and open intellectual discussion, but were backed by large

⁷⁰ <https://www.montpelerin.org/montpelerin/mpsGoals.html>, traduzione mia.

⁷¹ Ibidem, traduzione mia

⁷² Jha, P. S. (2006), op. cit., pg. 4

⁷³ McDonough, T. (2010), op. cit., pg. 5

⁷⁴ Harvey, D. (2005), op. cit., pg. 21

⁷⁵ Galbraith, J. K. (1990), op. cit.

⁷⁶ Va peraltro notato che il premio Nobel per l’economia è diverso dagli altri premi Nobel, perché non previsto dal testamento di Alfred Nobel ma istituito solo in seguito grazie ad un fondo gestito dalla Banca Centrale di Svezia ed intitolato alla memoria dello stesso Nobel. Ironicamente, lo stesso Von Hayek aveva dichiarato che se fosse stato consultato circa la decisione di istituirlo, si sarebbe detto contrario (si veda: http://www.samuelbrittan.co.uk/text172_p.html). Ancora Harvey fa notare come fu necessario il cambio del presidente della commissione che assegnava i premi Nobel per l’economia affinché A. Sen, critico delle idee neoclassiche, ricevesse finalmente il premio (Harvey [2005], op. cit., pg. 184).

⁷⁷ <https://www.montpelerin.org/montpelerin/mpsGoals.html>, traduzione mia

corporations”⁷⁸.

Per quanto vi fossero stati alcuni antecedenti in tal senso, solitamente la maggior parte degli studiosi è concorde nel definire il 1979 come anno simbolo dell'inizio della “rivoluzione neoliberista” e del tramonto definitivo del keynesismo⁷⁹. In Gran Bretagna venne eletta Margaret Thatcher, che cominciò una serie di riforme ispirate alle teorie neoliberiste; negli Stati Uniti il “falco” Paul Volcker, dopo essere divenuto *chairman* della FED sotto la presidenza Carter, cambiò la politica monetaria in senso monetarista⁸⁰, alzando il tasso di interesse per abbassare l'inflazione (ma causando così una severa recessione). Questi avvenimenti, insieme alle riforme di liberalizzazione dell'economia avviate dal presidente cinese Deng Xiaoping nel 1979, e alla elezione di Reagan alla presidenza statunitense nel 1981, segnarono l'inizio di questa nuova era.

Resta da chiedersi in che maniera una teoria economica elaborata da *elites* sia divenuta parte dei programmi politici che si rivolgevano alle masse. È senza dubbio vero che in alcuni stati, come il Cile nel 1974, o l'Iraq nel 2003 la neo-liberalizzazione fu imposta con la forza. In Cile al sanguinoso golpe orchestrato con la complicità degli USA che portò alla morte del presidente Allende e al regime di Pinochet fece seguito una liberalizzazione a marce forzate dell'economia anche e soprattutto grazie alla consulenza dei “Chicago Boys”, un gruppo di economisti cileni formatisi all'università di Chicago, divenuta il tempio delle idee neo-liberali. In Iraq, dopo la guerra e la caduta di Saddam Hussein, il governatore statunitense *pro tempore* Bremer impose una serie di misure quali privatizzazioni, apertura dei mercati e eliminazione delle barriere commerciali⁸¹. Nella maggior parte dei casi però la rivoluzione neo-liberale fu raggiunta tramite regolari elezioni, in cui coalizioni che si dichiaravano portatrici di idee neoliberiste ottennero la maggioranza. Harvey utilizza le categorie gramsciane di “egemonia” e “senso comune” per spiegare questo fatto. Si può definire egemonia la capacità di diffondere nella società una cultura coerente con i propri interessi e valore. Tramite l'uso del senso comune, le cui maggiori componenti sono date da valori religiosi, culturali e tradizionali e dalle paure (come, ad esempio, la paura del comunismo), i sostenitori del neoliberismo furono capaci di raggiungere l'egemonia e legittimare così la restaurazione del potere economico di una componente minoritaria della società. L'enfasi sui diritti e sulle libertà individuali e il furore anti-burocratico, propagati dai sopracitati think-tank e dai mass media, ebbero un enorme effetto sulla popolazione. L'humus culturale da cui originavano queste istanze non necessariamente coincideva con quello delle elites, basti pensare al desiderio di libertà insito nelle richieste dei movimenti di protesta del '68. Esse tuttavia furono abili a volgerle a proprio favore. Ironicamente, furono le elites ad adottare la politica di conquista dell'egemonia che Gramsci pensava fosse compito del proletariato. Allen sottolinea due forme di retorica solitamente utilizzate dai sostenitori del neoliberismo: l'invocazione della “inevitabilità”, ad esempio riguardo la necessità di liberalizzare i movimenti di capitali,

⁷⁸ “Le idee neoliberiste non emersero spontaneamente o semplicemente come risultato di una libera ed aperta discussione, ma furono sostenute dalle grandi corporation”. Allen, K. (2007), *The corporate takeover of Ireland*, traduzione mia.

⁷⁹ Si vedano ad esempio Glyn et al. (1988), Harvey (2005), Dumenil e Levy (2004), Crouch (2009)

⁸⁰ Tale teoria sosteneva che, almeno nel lungo periodo, il livello dei prezzi fosse proporzionale all'offerta di moneta. Ne segue quindi, per usare le parole di Friedman, che l'inflazione è “sempre e comunque un fenomeno monetario”. Benché studi successivi (ad esempio quello di De Grauwe e Polan: “Is inflation always and everywhere a monetary phenomenon?”) abbiano mostrato come nei paesi a bassa inflazione (sotto il 20%) questa relazione non tenga, nei primi anni di incarico di Volcker la FED adottò una politica che aveva come target la quantità di moneta. Per far questo, Volcker alzò i tassi di interesse fino al 20%, riuscendo nell'intento di abbattere l'inflazione, ma ottenendo anche il risultato di causare una recessione dell'economia USA (il c.d. “double dip”).

⁸¹ Harvey (2005), op. cit., pg. 7

e il dipingersi come “outsider” che combattono le elites.⁸² Holborow cita il cambiamento del linguaggio utilizzato dalle università, dove lo studente è sempre più visto come “cliente”, per esemplificare il divenire senso comune dell'ideologia neoliberale.⁸³

2.2 La globalizzazione del Neoliberalismo

It's the economy, stupid.
(Bill Clinton)

Le idee neoliberali si diffusero poi nel resto del mondo fra gli anni '80 e gli anni '90. Il contemporaneo operare della finanziarizzazione, la crescente mobilità geografica dei capitali, del complesso costituito da Wall Street, FMI e Ministero del Tesoro U.S.A., insieme all'influenza delle idee neoliberiste nelle università e nelle istituzioni come la Banca Mondiale e il Fondo Monetario Internazionale, contribuì alla diffusione delle teorie neoliberiste, spesso presentate come inevitabili⁸⁴. Nei paesi del Sud del Mondo la Banca Mondiale e il FMI imposero - tramite l'utilizzo dei programmi di aggiustamento strutturale - estesi piani di privatizzazione e liberalizzazione dell'economia. Infatti, solo i paesi che accettavano di implementare riforme di stampo neoliberista potevano ottenere aiuti⁸⁵. La caduta del Muro di Berlino e il crollo dell'Unione Sovietica contribuirono ulteriormente al trionfo delle idee liberali. “Terapie shock” di apertura delle economie centralizzate furono applicate a Polonia, Russia e i paesi dell'ex-blocco sovietico. Lo stesso Friedman ebbe a dichiarare: “the talk about 'the enormous costs of moving to a free-market economy' is much too gloomy. There is no reason why total output cannot start expanding rapidly almost immediately after the totalitarian restrictions on people's activities are removed.⁸⁶”.

Jessop identifica in definitiva quattro forme di affermazione delle idee e delle pratiche neoliberiste. La prima, “the neoliberal system transformation”, prevede l'instaurarsi *ex novo* di un'economia di libero mercato, come avvenne nei paesi ex-sovietici. La seconda, “neoliberal regime shifts”, è un modello endogeno che spiega quanto avvenuto in USA e UK (ma anche Nuova Zelanda, Canada o Australia), con il passaggio dal compromesso keynesiano al modello di accumulazione neoliberista tramite processi di politica interna. Con le dovute proporzioni (tenendo cioè conto delle ingerenze statunitensi), questo modello spiega anche quanto avvenuto in alcuni paesi dell'America Latina, dopo il fallimento delle politiche nazionaliste di sostituzione delle importazioni. La terza, “neoliberal structural adjustment programmes”, spiega quanto avvenuto in molti paesi del Sud del mondo, in cui il passaggio al neoliberalismo è invece avvenuto soprattutto per pressioni esterne, come spiegato sopra. La

⁸² Allen (2007), op. cit., pg. 37

⁸³ Holborow, M. (2006) *Language and Ideology; Interconnections between English and Neo-liberalism*. In Egde, J. (a cura di), *(Re)Locating TESOL in the Age of Empire*, London: Palgrave, pg. 84-103.

⁸⁴ Harvey (2005), op. cit.

⁸⁵ Bello, W. (1999), *Dark Victory: the United States and the global poverty*, London, Pluto Press.

⁸⁶ “I discorsi riguardo 'gli enormi costi della transizione verso una economia di mercato' sono fin troppo pessimistici. Non c'è ragione per cui la produzione totale non possa tornare a crescere rapidamente quasi immediatamente dopo che le restrizioni totalitarie sulle attività delle persone siano state rimosse”. Milton Friedman, citato in Birch, K. and Mykhnenko, V. , a cura di, (2010) *The Rise and Fall of Neoliberalism: the Collapse of an Economic Order?* , London: Zed Books, pg. 10. Traduzione mia.

quarta e ultima, “neoliberal policy adjustments ”, è invece una forma più ridotta di adozione di politiche economiche neoliberiste in risposta alla crescente competizione globale e ai cambiamenti nei rapporti di forza internazionali, nel tentativo di mantenere una forma comunque alternativa di modello economico e sociale. È quanto è avvenuto nei paesi del Nord-Europa⁸⁷.

La diffusione delle politiche economiche neoliberiste nel mondo è stata diseguale. Tale irregolarità è spiegata da Harvey tramite fattori quali i rapporti di forza fra classi caratteristici dei singoli paesi, tradizioni culturali e politiche così come la relazione e il bilanciamento di forza interne ed esterne⁸⁸.

Il contesto istituzionale in cui avviene il processo di neoliberalizzazione va dunque preso in considerazione. Non mancano poi tensioni fra il modello neoliberista definito dalla teoria e quanto verificatosi nella pratica. La necessità di garantire la restaurazione del potere delle *upper class* ha portato ad una distorsione della dottrina neoliberale riguardante i prestiti. Secondo la teoria, nel caso di perdite dovute a cattivi prestiti dovrebbe essere il creditore a sopportarle. In realtà gli stati e il FMI intervennero molteplici volte per coprire queste perdite, per proteggere gli interessi delle grandi istituzioni finanziarie. Un altro esempio è costituito dal “keynesismo militare” attuato da Ronald Reagan durante la sua presidenza, non coerente con la teoria, ma utile per tagliare la spesa sul welfare e ridurre così quel “salario sociale” conquistato dalla popolazione lavoratrice durante l’*embedded liberalism*⁸⁹. Ancora, i teorici neoliberali sostenevano la necessità di ridurre il ruolo dello stato, in quanto portatore di pericolose distorsioni nelle decisioni degli agenti economici e per la minaccia alla libertà individuale insita nelle sue azioni. Tuttavia, la svolta conservatrice è stata permessa anche grazie all’attivo ruolo dello stato, ad esempio nel diminuire il potere dei sindacati (celebre la battaglia della Thatcher contro i minatori o quella di Reagan contro i controllori di volo). Monbiot, riferendosi al caso britannico, mostra come le grandi multinazionali abbiano più bisogno di uno stato che difenda e favorisca i loro interessi che di un libero mercato.⁹⁰ Allen, in uno studio sui lavoratori migranti in Irlanda, nota come vi sia una contraddizione fra i principi di libero mercato e di libertà individuale e i meccanismi di comando e controllo attuati dallo stato⁹¹.

Che dire degli effetti di simili cambiamenti? Se la contro-rivoluzione neoliberista era nata (anche) per risolvere i problemi di accumulazione del capitale, i risultati sono stati poco soddisfacenti. Harvey annota come i tassi di crescita del PIL globale a partire dagli anni '80 siano stati inferiori a quelli della “golden age”⁹². In alcuni casi, come nei paesi ex-sovietici o nell’America Latina, si è soliti parlare di “decenni perduti” con riguardo al periodo di applicazione dei piani di aggiustamento strutturale. Inoltre, al di là del PIL, bisogna notare che, nonostante l’enorme potenziale economico e tecnologico in possesso dell’umanità, le condizioni di vita di una larga percentuale della popolazione mondiale sono ancora del tutto inadeguate⁹³. Harvey riassume con efficacia: “il risultato complessivo fu uno spiacevole mix

⁸⁷ Jessop, Bob (2010), *From Hegemony to Crisis? The Continuing Ecological Dominance of Neoliberalism*, in Birch, K. and Mykhnenko, V. (a cura di), op. cit., pg. 172-175.

⁸⁸ Harvey (2005), op. cit.

⁸⁹ Harvey (2005), op. cit.

⁹⁰ Monbiot, G. (2000), *Captive State: The Corporate Take-over of Britain*, London: Pan Books

⁹¹ Allen, K. (2007), *Neoliberalism and Migration*, in Fanning, B. (a cura di), *Immigration and Social Change in the Republic of Ireland*, Manchester: Manchester University Press.

⁹² Harvey (2005), op. cit.

⁹³ Gallino, L. (2011) *Finanzialcapitalismo. La civiltà del denaro in crisi.*, Torino, Einaudi.

di bassa crescita e crescenti diseguaglianze del reddito”⁹⁴. Ed è precisamente la crescente diseguaglianza e la redistribuzione a favore dei profitti ed a svantaggio della quota salari, la prova maggiore a favore della tesi di Harvey sul neoliberalismo come una reazione di classe. Come affermò Warren Buffet - uno degli uomini più ricchi del mondo - nel 2006: “ There is a class warfare, all right, but it is my class, the rich class, that's making war. And we're winning⁹⁵”.

La crescente finanziarizzazione dell'economia a partire dalla fine degli anni '70 è stata una caratteristica strutturale del processo di accumulazione e della riproduzione sociale durante il trentennio neoliberista⁹⁶. Tale processo non ha investito solo le banche e gli investitori istituzionali, ma anche il grande capitale industriale (si pensi al caso General Motors)⁹⁷. Il settore finanziario si è appropriato di una quota sempre maggiore dei profitti estratti dal settore non finanziario. Secondo Saad-Filho, la finanziarizzazione ha avuto 3 ruoli.⁹⁸ Primo, favorire la trans-nazionalizzazione della produzione. Secondo, facilitare la concentrazione del reddito e della ricchezza. Terzo, favorire l'egemonia politica del neoliberalismo tramite continue minacce di fuga dei capitali. Harvey annota come l'instabilità finanziaria sia cresciuta enormemente nelle ultime 3 decadi, con un'impressionante serie di crisi finanziarie che hanno colpito diverse parti del mondo.⁹⁹ Schulmeister ritiene che tutti i passi più importanti nella transizione verso un “capitalismo finanziario”- la dismissione di un sistema a tassi di scambio fissi, l'adozione di una politica monetarista, la progressiva deregolamentazione dei mercati finanziari, il boom dell'ingegneria finanziaria e la privatizzazione della sicurezza sociale – siano giustificati dal paradigma neoliberista.¹⁰⁰

L'impatto che la svolta neoliberista ha avuto sulle relazioni industriali è stato enorme. La bilancia di potere fra Capitale, Lavoro e Stato è cambiata radicalmente. Il potere dei datori di lavoro è cresciuto, grazie ad una legislazione favorevole e all'indebolimento dei sindacati, sovente grazie all'azione dello stato. Harvey cita Alan Budd, consigliere economico di Margaret Thatcher, che ammise che le politiche di rigore degli anni '80 non erano che un pretesto per colpire i lavoratori e “creare un esercito industriale di riserva”, il che fece sì che Nicholas Kaldor in Parlamento ironicamente sostenesse che la signora Thatcher sia stata il primo premier marxista della Gran Bretagna¹⁰¹.

La globalizzazione della produzione di merci ha fatto sì che i datori di lavoro potessero usare la minaccia della delocalizzazione per ottenere una contrattazione più favorevole.

Il mercato del lavoro è divenuto sempre più “flessibile”, con l'incremento di lavori part-time, a tempo determinato e il proliferare delle agenzie interinali¹⁰². Allen riporta che tra il 1978 e il

⁹⁴ Harvey (2005), op. cit.

⁹⁵ Citato in Stein, B (2006), *In class warfare, guess which class is winning*, The New York Times. “C'è una guerra di classe in corso, d'accordo, ma è la mia classe che sta facendo la guerra. E stiamo vincendo.” Traduzione mia.

⁹⁶ Saad-Filho, A. (2011), *Crisis in Neoliberalism or Crisis of Neoliberalism?*, in Panitch, L.; Albo, G.; Chibber, V. (a cura di), *The crisis this time*, London: The Merlin Press.

⁹⁷ Gallino, L. (2009), *Con i soldi degli altri. Il capitalismo per procura contro l'economia*, Torino: Einaudi. Harvey, D. (2011), *L'enigma del capitale ed il prezzo della sua sopravvivenza*, Milano: Feltrinelli.

⁹⁸ Saad-Filho, A. (2011), op. cit.

⁹⁹ Harvey (2005), op. cit.

¹⁰⁰ Schulmeister, S. (2011), “The European Monetary Fund. A Systemic Problem Needs a Systemic Solution”, *WIFO Working Papers*, No. 414.

¹⁰¹ Harvey (2011), op. cit., pg. 27; citato in Bellofiore, R. e Halevi, J. (2011), “Could be raining: the European Crisis after the Great Recession”, *International Journal of Political Economy*, vol. 39, no. 4, Winter 2010–11, pp. 5–30.

¹⁰² Harvey (2002), op. cit.

1995, le 100 migliori aziende statunitensi hanno licenziato non meno del 20 per cento della loro forza lavoro¹⁰³.

Non tutti i lavoratori sono stati penalizzati da questo processo (si veda l'andamento dei salari e della produttività in Gran Bretagna nella figura 4): quello che si è verificato è stato un aumento delle disuguaglianze fra i lavoratori altamente qualificati e gli altri.

Tuttavia, i lavoratori sono stati indeboliti anche dal processo di individualizzazione dei rischi (di disoccupazione, di malattia, di vecchiaia), avvenuto nell'ultimo trentennio¹⁰⁴. Quello che è avvenuto è stato, in sostanza, la finanziarizzazione del processo di riproduzione sociale¹⁰⁵.

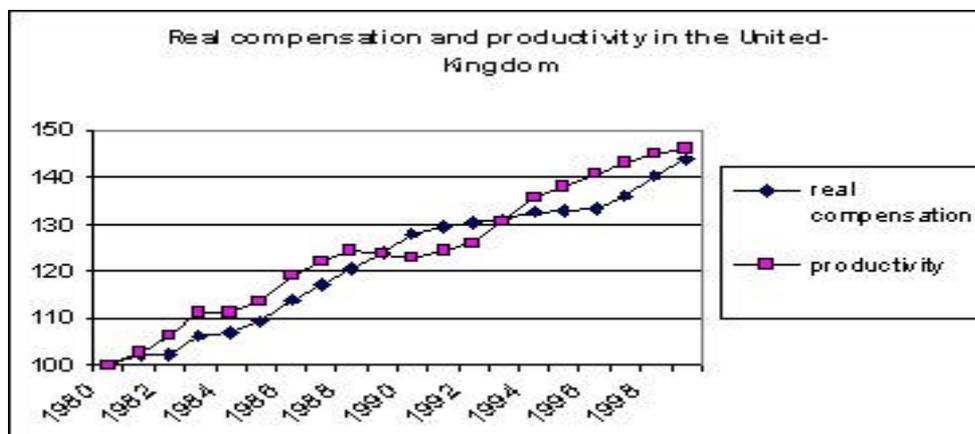


Illustrazione 4: Compensazione Reale e produttività in Gran Bretagna, 1980-2000, fonte: Erne (2010)

¹⁰³ Allen, K. (2003), *Neither Boston or Berlin: class polarisation and neo-liberalism in the Irish Republic* in C. Coulter and S. Coleman (a cura di), *The End of Irish History: Critical Reflections on the Celtic Tiger*, Manchester: Manchester University Press.

¹⁰⁴ Picchio, A. (2008), op. cit.

¹⁰⁵ Saad-Filho, A. (2011), op. cit.

Per far fronte alla compressione della domanda privata provocata dalle politiche monetariste a fine anni '70 (calo della domanda dei beni di investimento per via del brusco innalzamento del tasso di interesse e calo della domanda di beni di consumo per via della caduta dei salari¹⁰⁶), gli Stati Uniti hanno dato vita ad una sorta di “keynesismo privatizzato”¹⁰⁷, in cui il debito privato ha rimpiazzato quello pubblico come stabilizzatore macroeconomico. Tuttavia, il sistema così costituito - nonostante abbia resistito fino al 2008 - non era scevro di contraddizioni ed è infine crollato. Saad-Filho individua 5 situazioni di instabilità.¹⁰⁸ Primo, il crescente peso del settore finanziario (*supra*). Secondo, un'economia fondata sul credito alle famiglie (in particolare per i mutui), poteva crescere solo se i prezzi delle case fossero continuati a salire. Terzo, era necessario un continuo flusso di risorse verso gli USA (e alla Gran Bretagna) perché questi potessero finanziare il credito alle loro economie, ma anche questo processo non poteva essere infinito. Quarto, la regolamentazione finanziaria adottata a livello internazionale ha incrementato la vulnerabilità delle economie a shock esterni e a crisi di fiducia. Quinto, la cartolarizzazione dei crediti ha incentivato le istituzioni finanziarie a diminuire la valutazione dei rischi. Il sistema ha potuto reggere fino a che la FED ha tenuto i tassi di interesse estremamente bassi (negli anni 2000 erano prossimi allo zero). Tuttavia, il brusco innalzamento dei tassi di interesse, dovuto ai timori inflazionistici a seguito dell'impennata dei prezzi del petrolio, sull'onda della guerra in Iraq, ha fatto sì che un numero crescente di famiglie statunitensi si trovasse nell'impossibilità di ripagare i propri debiti ed ha innescato la serie di reazioni a catena che hanno portato allo scoppio dell'attuale crisi economica¹⁰⁹.

Si sarebbe potuto pensare che la crisi economica avrebbe significato anche una crisi del modello neoliberista. Tuttavia, non sembra che ciò sia accaduto. Parafrasando Saad-Filho, è in atto una crisi sistemica *nel* modello di accumulazione neoliberista, ma non *del* modello di accumulazione neoliberista. I mesi successivi alla crisi hanno fatto gridare al ritorno del “siamo tutti Keynesiani”. Tuttavia, dopo una serie di salvataggi bancari pesantissimi per i bilanci pubblici, l'Europa in particolare è tornata ad applicare una politica di rigore ed austerità le cui conseguenze rischiano di deprimere ulteriormente le economie in recessione. La crisi ha sí generato dei dubbi sul paradigma neoliberista, ma la profondità dei cambiamenti che hanno investito “l'ordine del mondo” nell'ultimo trentennio è tale per cui non si può ancora parlare di rottura e fine del neoliberismo¹¹⁰. È difficile capire se dalla crisi uscirà anche un modello economico nuovo, come già avvenuto dopo il '29 e gli anni '70.

¹⁰⁶ Bellofiore, R. e Halevi, J. (2011).

¹⁰⁷ Crouch, C. (2009), op. cit.; Bellofiore, R. e Halevi, J. (2011), op. cit.

¹⁰⁸ Saad-Filho, A (2011), op. cit.

¹⁰⁹ Gattei, G. (2009) “Una formula per questa crisi” , Economia e Politica
<http://www.economiaepolitica.it/index.php/europa-e-mondo/una-formula-per-questa-crisi/>

¹¹⁰ Dale. G. (2012), “Double movements and pendular forces: Polanyian perspectives on the neoliberal age” ,
Current Sociology , 60(1), pgg. 3–27

3. LA TIGRE CELTICA E IL NEOLIBERISMO

3.1 La Repubblica d'Irlanda dal sottosviluppo fordista agli anni del pre-boom.

“When I look back at my childhood I wonder how I survived at all. It was, of course, a miserable childhood: the happy childhood is hardly worth your while. Worse than the ordinary miserable childhood is the miserable Irish childhood, and worse yet is the miserable Irish Catholic childhood.”
(Frank McCourt - “Angela’s ashes”)

Quella che abbiamo definito “Golden Age” dopo la II Guerra Mondiale non riguardò la neonata Repubblica d'Irlanda. La Repubblica d'Irlanda, infatti, è un paese relativamente giovane. Costituitosi “Stato Libero”- comprendente 26 delle 32 contee presenti sull'isola d'Irlanda - nel 1922, a seguito del “Anglo-Irish Treaty” (che spaccò le forze politiche fra coloro che si opponevano al trattato e coloro che lo sostenevano e contribuì a segnare il quadro politico nei successivi decenni), acquisì progressiva indipendenza dalla Gran Bretagna, di cui era stato colonia, fino all'uscita definitiva dal Commonwealth e la proclamazione della Repubblica nel 1949¹¹¹. Rimasta neutrale durante il conflitto mondiale, la Repubblica rimase ai margini del boom economico che gli altri paesi europei stavano sperimentando. Dal 1949 al 1956, il reddito nazionale reale crebbe soltanto dell'8 per cento, a fronte di una media europea del 40 per cento. Il boom delle importazioni causò seri squilibri della bilancia dei pagamenti, aggravati dai contraccolpi causati dalla guerra di Corea (1951)¹¹². Il paese conobbe allora un'ondata emigratoria di proporzioni simili a quella che seguì la grande carestia (1845-1849). Tra il 1951 e il 1961, 412'000 persone lasciarono l'Irlanda (60'000 nel solo 1958): una cifra enorme, se si considera la popolazione totale irlandese¹¹³. L'emigrazione servì da “valvola di sicurezza”. Per citare le parole di P. Lynch: “it is because so many emigrated that those who remain at home are able to afford a standard of living that could not be maintained if Irish political independence implied the obligation to cater on their own terms for all the people born in Ireland since the state was established”¹¹⁴. Secondo Ó Riain, al di là dell'indubbio ruolo di “valvola di sicurezza”, l'emigrazione contribuì anche a rallentare il cambiamento del sistema politico ed economico irlandese, proprio perché disinnescò alcuni problemi sociali che sarebbero altrimenti esplosi¹¹⁵. La disoccupazione crebbe; l'occupazione nel settore industriale diminuì del 14 per cento fra 1951 e 1959; e particolarmente sconcertante era la scarsa partecipazione femminile al mercato del lavoro¹¹⁶.

Nemmeno riguardo allo sviluppo del *welfare state* le ventisei contee si potevano paragonare

¹¹¹ Ferriter, D. (2004), *The Transformation of Ireland 1900-2000*, London: Profile Books.

¹¹² Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), *Towards a Second Republic. Irish Politics after the Celtic Tiger*, London: Pluto Press, capitolo 1

¹¹³ Ferriter, D. (2004), op. cit.

¹¹⁴ Citato in Ferriter, D. (2004), op. cit., pg. 543. “È perché così tanti emigrarono che coloro che rimangono a casa si possono permettere uno standard di vita che può che non potrebbe essere mantenuto se l'indipendenza politica Irlandese avesse implicato l'obbligo di provvedere alle condizioni di tutti coloro nati in Irlanda da quando fu fondato lo Stato”, traduzione mia.

¹¹⁵ Ó Riain, S. (2004), *The Politics of High-Tech Growth. Developmental Network States in the Global Economy*, Cambridge: Cambridge University Press., capitolo 3

¹¹⁶ Ferriter, D. (2004), op. cit.

agli altri stati europei, men che meno alle sei contee del Nord Irlanda, che godevano dei benefici offerti ai cittadini britannici. Il primo governo di coalizione (1948-1951) composto dal Fine Gael (“Family of the Irish”) e dal Labour Party - oltre che dai più piccoli Clann na Poblachta (“Family of the Republic”), Clann na Talmhan (“Family of the land”) e National Labour - provò ad attuare un tentativo di “Irish Beveridge” ad l'opera del ministro laburista Norton. Tuttavia la coalizione cadde nel 1951, prima di riuscire ad attuare il piano, ed il governo che seguì, a guida Fianna Fàil (“Warriors of the Destiny”), abrogò la riforma, attuando anche pesanti tagli al bilancio pubblico¹¹⁷.

Fra gli ostacoli allo sviluppo del *welfare state* va annoverata l'opposizione della chiesa cattolica irlandese, che riteneva che esso sarebbe stato contrario alla disciplina sociale della chiesa. Le gerarchie cattoliche mettevano l'enfasi sul centralismo e la burocratizzazione insiti in un simile progetto. L'arcivescovo John Charles McQuaid (in carica dal 1940 al 1972) ebbe a dichiarare: “why was it necessary to provide a free health service for the 10 per cent necessitous poor?”¹¹⁸.

Gli anni '60 furono invece anni di crescita economica. Il PIL crebbe ad un tasso del 4 per cento annuo, il più alto visto fino ad allora in Irlanda¹¹⁹. Ciò generò un certo entusiasmo, ma come ricorda Ferriter, il dato era comunque inferiore agli altri paesi europei¹²⁰. Parte della crescita fu dovuta agli afflussi di investimenti diretti esteri (IDE), favoriti dall'apertura dell'economia irlandese cominciata già negli anni '50. Questo costituiva una netta inversione a U rispetto ai decenni precedenti, in cui la politica economica, soprattutto a guida del Fianna Fail - il partito che avrebbe dominato la vita politica fino agli anni più recenti - era stata simile a quella attuata da diversi paesi latino-americani: sostituzione delle importazioni e pesanti dazi doganali sui beni stranieri¹²¹. Fino a quel momento, per usare le parole di Ó Riain¹²², la Repubblica d'Irlanda era stata un *free-rider* della declinante economia britannica e aveva fallito nello sviluppare un sistema fordista che potesse generare quel ciclo di produzione e consumo di massa che abbiamo analizzato in precedenza. Il governo irlandese cominciò nel 1956 quella che sarebbe stata una politica di incentivi fiscali per le aziende estere, introducendo una detrazione fiscale sull'esportazione di profitti. Nel 1949 era stata creata l'agenzia statale Industrial Development Authority (IDA) per attrarre investimenti stranieri. La prospettiva di apertura verso le multinazionali straniere era condivisa sia dal Fianna Fail sia dai leader sindacali; a fine anni '50 il 35 per cento delle migliori aziende in Irlanda era controllato da stranieri¹²³. Nel 1973, le imprese straniere impiegavano un terzo degli occupati nel settore manifatturiero e nel 1983 vi erano almeno 1'000 imprese straniere sul suolo irlandese¹²⁴.

Nel 1965 fu firmato l'*Anglo-Irish Free Trade Agreement*, in cui si stabiliva che tutte le tariffe doganali fra i due paesi sarebbero state abolite entro il 1970. Nel 1973 la Repubblica d'Irlanda aderì alla Comunità Economica Europea (CEE).

¹¹⁷ Ferriter, D. (2004), op. cit.; O'Connor, E. (2011), *A Labour History of Ireland: 1824-2000*, Dublin: University College Press

¹¹⁸ “Perchè era necessario fornire un servizio sanitario gratuito per il 10 per cento dei poveri bisognosi?”, Citato in Ferriter, D. (2004), op. cit., traduzione mia.

¹¹⁹ Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), op. cit., cap. 1.

¹²⁰ Ferriter, D. (2004), op. cit.

¹²¹ Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), op. cit., cap. 1.; Allen, K. (2005), “Fianna Fail and NeoLiberalism”, *Studies*, 93 (372):17-25; Allen (2007), op. cit.

¹²² Ó Riain, S. (2004), op. cit., cap. 3.

¹²³ Ferriter, D. (2004), op. cit.

¹²⁴ Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), op. cit., cap. 1.

L'economia ricevette un forte impulso. Fra il 1958 e il 1973, la produzione industriale crebbe del 250 per cento e i lavoratori occupati nell'industria superarono quelli agricoli¹²⁵ (segno che le caratteristiche del sistema produttivo stavano mutando). Le esportazioni aumentarono e i problemi della bilancia dei pagamenti sembravano risolti. La maggior parte della crescita occupazionale, tuttavia, si registrò nelle imprese manifatturiere straniere¹²⁶, segno che l'industria irlandese era ancora relativamente poco sviluppata. Inoltre, l'apertura dell'economia significò anche un'alta vulnerabilità alle fluttuazioni economiche esterne¹²⁷.

La crescita economica contribuì a portare alcuni miglioramenti nel sistema di welfare irlandese.

L'istruzione di secondo livello fu resa gratuita, furono aumentate le borse di studio per l'istruzione di terzo livello, così come fu aumentata la spesa nel sistema sanitario¹²⁸. Comunque, rimanevano ancora in uso istituzioni assai arretrate, come le “Magdalene Laundries”, le quali ospitavano giovani donne rimaste incinta prima del matrimonio, e in cui venivano spesso perpetrati soprusi e violenze.

Il governo irlandese investiva sulla sicurezza sociale in misura minore rispetto agli altri governi europei, mentre il servizio sanitario nazionale rimaneva ancora diversificato a seconda della classe di appartenenza¹²⁹.

La situazione economica tornò a peggiorare negli anni '70. Ai problemi internazionali che abbiamo descritto in precedenza (paragrafo 1.3) si aggiunse una maldestra politica economica di stampo keynesiano (peraltro adottata anche da altri paesi, vd. *supra*) che ebbe soltanto l'effetto di aumentare la spesa pubblica, senza risolvere i problemi dell'economia irlandese¹³⁰. Come nota Ò Riain, data la struttura dell'economia nazionale, gran parte dell'effetto moltiplicativo della spesa pubblica fu esercitato *al di fuori* dei confini irlandesi.¹³¹ La disoccupazione crebbe fra 1979 e il 1985 dal 7.8 per cento al 18.2 per cento¹³² e il debito pubblico raggiunse il 118 per cento del PIL¹³³. L'emigrazione tornò a crescere. Le politiche deflative attuate ad inizio anni '80, giustificate dalla retorica del “abbiamo vissuto al di sopra delle nostre possibilità”, aggravarono la recessione¹³⁴. A metà degli anni '80, la situazione economica irlandese era sconcertante, e la Repubblica non sembrava potersi scrollare di dosso l'etichetta di icona fallimentare della globalizzazione.

¹²⁵ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10.

¹²⁶ Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), op. cit., cap. 1.

¹²⁷ Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), op. cit., cap. 1; O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10; Ferriter, D. (2004), op. cit.

¹²⁸ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10; Ferriter, D. (2004), op. cit.

¹²⁹ Ferriter, D. (2004), op. cit.

¹³⁰ Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), op. cit., cap. 1; O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10; Ferriter, D. (2004), op. cit.

¹³¹ Ò Riain, S. (2004), op. cit., cap. 3.

¹³² Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), op. cit., cap. 1

¹³³ Teague, P. e Donaghey, J. (2009), “Why has Irish Social Partnership Survived? ”, *British Journal of Industrial Relations*, 47: 1, March 2009, pp. 55–78

¹³⁴ Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), op. cit., cap. 1

Post I guerra mondiale-1932	1932-1960	1960-1987	1987-presente
Breve fase di espansione post-bellica; poi declino economico causato dalla situazione internazionale ma favorito dalle politiche restrittive del governo. Deflazione, produzione industriale in calo, emigrazione crescente.	Arrivo al potere del Fianna Fáil, che attua politica di sostituzione delle importazioni e protezionismo. Moderata crescita economica per tutti gli anni '30; poi però crisi durante gli anni '40, causata da guerra mondiale ma favorita da errori nel <i>policy making</i> . Squilibri nella bilancia dei pagamenti e bassa produttività industriale. Disoccupazione ed emigrazione aumentano	Apertura dell'economia e crescita economica favorita dagli IDE. Negli anni '60 il PIL cresce del 4% annuo. Tuttavia, di nuovo crisi negli anni '70 a causa della situazione internazionale, aggravata da inutili politiche di spesa. Negli anni '80 la recessione è aggravata da politiche deflazionistiche. Disoccupazione sale e ritorno all'emigrazione.	Boom dell'economia ("Celtic Tiger"), le politiche di austerità e la social partnership attraggono le multinazionali desiderose di accedere al mercato europeo. Crescita impressionante del PIL (9% annuo fra 1994-2000). Ma dagli anni 2000 segnali di squilibrio: crisi in USA diminuisce gli IDE, l'economia irlandese si basa sempre di più sul consumo nazionale (boom del settore immobiliare), si crea una bolla che esplode con la crisi del 2007.

Tabella 2: Le 4 fasi di espansione e contrazione dell'economia irlandese. Fonte Kirby e Murphy (2011)

La tabella realizzata usando l'analisi di Kirby e Murphy riassume le fasi che hanno caratterizzato la storia economica irlandese. Come si può notare, rifacendosi anche all'analisi condotta in precedenza, l'Irlanda non ha seguito un percorso simile a quello degli altri paesi europei, non avendo mai concretamente sperimentato la "golden age". Si può adottare la definizione di Ò Riain per riassumere il periodo pre-tigre celtica: "fordist underdevelopment" (sottosviluppo fordista).¹³⁵

All'analisi dell'ultima fase della storia economica irlandese sono dedicati i prossimi paragrafi.

¹³⁵ Ò Riain, S. (2004), op. cit., cap. 3.

3.2 Il ruggito e la caduta della 'Tigre Celtica'

*We were part of the “unregulated generation” –
the generation that has produced some of the best risk-takers,
problem-solvers and inventors*
(Charlie McCreevy, Ministro delle Finanze¹³⁶)

3.2.1 Alcuni dati

Dalla fine degli anni '80, le 26 contee sperimentarono un'affluenza senza precedenti. Dal 1994 al 2001, la media annua di crescita del PIL irlandese è stata superiore al 9 per cento. L'inflazione diminuì fin sotto il 2 per cento, le finanze pubbliche vennero consolidate (grazie alla crescita del PIL). L'occupazione crebbe in maniera impressionante. Fra il 1986 e 2000 essa aumentò del 47 per cento¹³⁷. La forza lavoro passò in totale dai 1,36 milioni del 1992 a 2,1 milioni del 2006. Il declino della disoccupazione, che era stato un carattere strutturale dell'economia irlandese, segnò la rottura con il passato¹³⁸. Il reddito medio aumentò del 125 per cento fra 1987 e 2005. Particolarmente significativo (almeno dal punto di vista psicologico), fu il sorpasso per quanto riguardava il reddito pro-capite rispetto all'ex colonizzatore, la Gran Bretagna¹³⁹. La partecipazione delle donne al mercato del lavoro, fino a quel momento piuttosto bassa, crebbe: il tasso di occupazione femminile passò dal 38,5 per cento del 1993 al 56,3 per cento del 2004 (per quanto il salario femminile rimanga al di sotto di quello maschile)¹⁴⁰. L'emigrazione, un altro fenomeno di lungo corso, si invertì e molti di coloro che erano emigrati negli anni precedenti tornarono in madrepatria. I commentatori coniarono il termine “tigre celtica” per descrivere questa crescita notevole, perché la dinamicità dell'economia irlandese ricordava quella delle “tigri asiatiche” (Taiwan, Sud Corea, Singapore e Hong Kong).

Real GDP growth rate

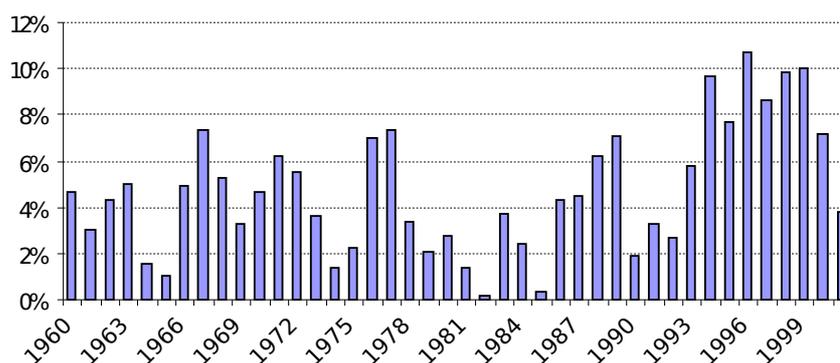


Illustrazione 5: Tasso di crescita del PIL reale Irlandese dal 1960 al 1999. Fonte: V. Hogan, dati disponibili su: <http://vincenthogan.ie/the-irish-economy/>

¹³⁶ Citato in McDonough (2010), op. cit.

¹³⁷ Ferriter, D. (2004), op. cit.

¹³⁸ Kirby, P. (2010), *The Celtic Tiger in Collapse: Explaining the Weakness of the Irish Model*, Palgrave Macmillan, capitolo 2.

¹³⁹ Finn, D. (2011), “Ireland on the turn?”, *New Left Review* 67, January-February 2011.

¹⁴⁰ Kirby, P. (2010), op. cit., capitolo 2.

Questi dati, insieme ad altri piuttosto confortanti (surplus nella bilancia dei pagamenti e surplus di bilancio), contribuirono a diffondere un ottimismo poi dimostratosi smodato. Allen riporta una previsione del Economic and Social Research Institute (ESRI), uno degli istituti scientifici più autorevoli in Irlanda, che sosteneva che vi sarebbe stata: “an annual average growth

rate of 5.1 per cent between 2000 and 2005, falling to 4.3 per cent per annum thereafter to 2010 and to something over 3 per cent in the period 2010–2015”¹⁴¹. Una previsione tristemente smentita dal collasso dell'economia irlandese nel 2008.

I segni del rallentamento dell'economia irlandese erano già presenti a partire dagli anni 2000. Diversi osservatori¹⁴² avevano già decretato la fine della “Tigre Celtica” ben prima di quello che l'FMI avrebbe chiamato: “the most severe economic distress in post-Second World War History”¹⁴³. Il rallentamento dell'economia USA a seguito dello scoppio della crisi della “new economy” provocò una diminuzione degli investimenti diretti verso le 26 contee. La crescita dell'export diminuì da una media del 17,6 per cento tra il 1995 e il 2000 ad una media del 4,9 per cento tra il 2001 e il 2006¹⁴⁴. L'occupazione nel settore manifatturiero cominciò a diminuire, passando da 251'000 occupati nel 2001 a 223'400 nel 2007¹⁴⁵. La crescita economica cominciò a dipendere in misura sempre maggiore dalla domanda interna, basata soprattutto sul settore delle costruzioni¹⁴⁶. Il risultato fu la creazione di una bolla, destinata ad esplodere negli anni a venire. Finn riporta come il prezzo medio di una nuova casa sia cresciuto da 67'000 euro nel 1991 a 334'000 euro nel 2007 ed entro quella data c'erano 21 case in costruzione ogni 1'000 abitanti (un dato superiore perfino a quello della Spagna)¹⁴⁷. Nel 2007 il settore delle costruzioni costituiva il 23 per cento del PNL¹⁴⁸ e dava lavoro al 13,2 per cento degli occupati¹⁴⁹. Contestualmente, il settore finanziario acquisì sempre maggiore importanza: nel 2007, poco prima dello scoppio della crisi, il rapporto fra gli attivi finanziari (la somma della capitalizzazione di borsa, titoli di debito e le attività detenute dalle banche) e il PIL raggiunse la somma astronomica del 900 per cento (a fronte di una ragguardevole media mondiale del 440 per cento)¹⁵⁰. Il rapporto fra settore finanziario e settore delle costruzioni si infittì: il primo convogliò flussi di capitale internazionale verso il secondo, che favorirono la continua costruzione di case, e contemporaneamente finanziò le famiglie, il cui debito crebbe quindi in maniera significativa, perché potessero comprarle¹⁵¹.

¹⁴¹ “Una crescita media annua del 5,1 per cento tra il 2000 e il 2005, destinata a scendere successivamente al 4,3 per cento annuo fino al 2010 e ad una cifra approssimativamente sopra il 3 per cento nel periodo 2010-2015” - Allen, K. (2003), *Neither Boston or Berlin: class polarisation and neo-liberalism in the Irish Republic* in C. Coulter and S. Coleman (a cura di), *The End of Irish History: Critical Reflections on the Celtic Tiger*, Manchester: Manchester University Press.; pg. 59.

¹⁴² Vedi ad esempio Allen (2003), O'Hearn, D. (2003).

¹⁴³ “La più grave crisi economica nella storia post Seconda Guerra Mondiale.”, citato in Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), op. cit., cap. 1

¹⁴⁴ Kirby, P. (2010), op. cit., capitolo 2.

¹⁴⁵ Finn, D. (2011), op. cit, pg. 10

¹⁴⁶ Kirby, P. (2010), op. cit., capitolo 2.

¹⁴⁷ Finn, D. (2011), op. cit, pg. 11

¹⁴⁸ Finn, D. (2011), op. cit, pg. 11

¹⁴⁹ Kirby, P. (2010), op. cit., capitolo 2.

¹⁵⁰ Birch, K. and Mykhnenko, V. (2010), *Introduction*, in Birch, K. and Mykhnenko, V. (a cura di), *The Rise and Fall of Neoliberalism: the Collapse of an Economic Order?*, London: Zed Books

¹⁵¹ McDonough, T. e T. Dundon (2010) “Thatcherism Delayed? The Irish crisis and the paradox of social partnership”, *Industrial Relations Journal*, 41 (6): 544-562

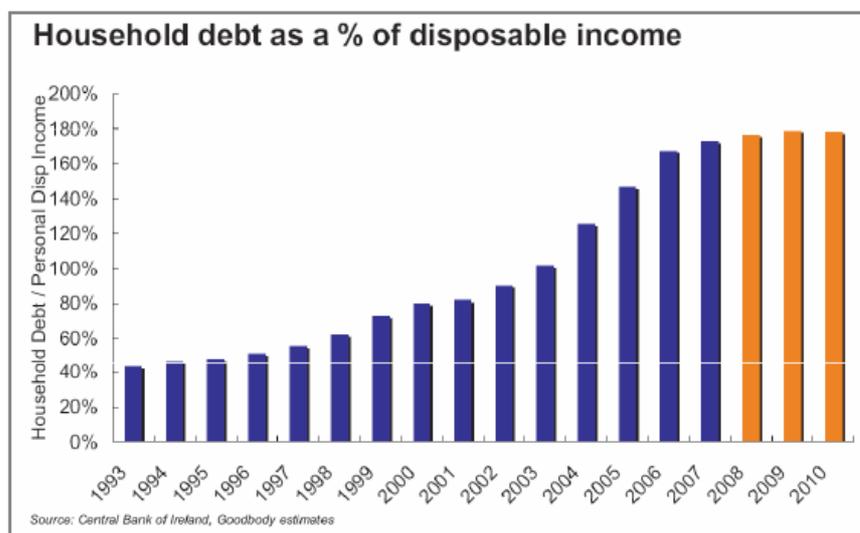


Illustrazione 6: Rapporto fra debito delle famiglie Irlandesi e reddito disponibile dal 1993 al 2010. Fonte: McDonough, T. e T. Dundon (2010)

Lo scoppio della crisi finanziaria mandò in pezzi il fragile equilibrio costituitosi. Il modello di sistema economico sviluppatosi negli anni 2000 ha fatto sì che la crisi irlandese si sia manifestata contemporaneamente su 3 livelli: una crisi finanziaria, una crisi fiscale e una crisi di domanda¹⁵². Lo scoppio della bolla immobiliare, con il relativo crollo dei prezzi delle case, ha provocato il calo delle entrate fiscali derivanti in gran parte da imposte indirette come l'imposta sul valore aggiunto, le quali dipendevano in gran parte dal settore immobiliare. In aggiunta a ciò, la crisi ha portato con sé un aumento delle spese sociali, fenomeno ricorrente durante le crisi economiche: la crescente disoccupazione ha fatto scattare gli ammortizzatori sociali, con conseguente aumento delle spesa pubblica. I due fattori insieme hanno provocato una crisi fiscale. Il governo si è allora visto costretto ad aumentare le tasse e a tagliare la spesa, imponendo un taglio netto agli stipendi pubblici del 15% (il che ha provocato il collasso della *social partnership* irlandese, *infra*). Ciò ha provocato una crisi della domanda privata, che acuito gli effetti della crisi¹⁵³. Se a questo si aggiunge la politica governativa di aiuti alle banche, con la nazionalizzazione di alcune delle banche più in difficoltà, il conseguente aumento a dismisura del debito pubblico e la necessità di ricorrere agli aiuti erogati dalla “Troika” (FMI, Commissione Europea e BCE), il quadro è completo. Il resto è storia recente.

3.2.2 Versioni diverse sulla “Tigre Celtica”

Le posizioni sulle ragioni dello sviluppo così repentino dell'economia della Repubblica d'Irlanda non sono unitarie. Esiste un diffuso accordo su alcuni degli elementi “di contorno” che hanno contribuito alla nascita della Tigre Celtica. Primo, l'afflusso di investimenti diretti

¹⁵² McDonough, T. e T. Dundon (2010), op. cit.

¹⁵³ McDonough, T. e T. Dundon (2010), op. cit.

esteri, attratti dal basso livello di tassazione sulle imprese (un *unicum* in Europa), da una politica compiacente circa il rimpatrio dei profitti, dalla presenza di un *business cycle* favorevole alle imprese (come ad esempio bassa inflazione e predicibilità dei costi d'impresa¹⁵⁴) e dalla possibilità di accedere tramite la Repubblica d'Irlanda al mercato comune europeo¹⁵⁵. Secondo, i fondi europei per lo sviluppo, dei quali la Repubblica riuscì ad ottenere una buona percentuale, e che furono investiti in quattro aree principali: infrastrutture, miglioramento delle risorse umane (con investimenti in istruzione e corsi di formazione), aiuti al settore privato e politiche di sostegno al reddito¹⁵⁶. Terzo, la presenza di una forza lavoro anglofona giovane, con un buon livello medio di istruzione e un salario mediamente più basso rispetto a quello di altri paesi europei¹⁵⁷. Infine, un altro aspetto di cui tenere conto è stato l'ingresso nell'Euro, che ha contribuito ad una svalutazione della divisa irlandese ed all'abbassamento dei tassi di interesse sul debito pubblico.

Tuttavia, vi sono versioni discordanti su quale sia stato il principale fattore scatenante della crescita economica. Una prima versione, quella degli economisti ortodossi, sottolinea il fatto che l'Irlanda abbia seguito una politica di attrazione degli investimenti esteri seguendo le prescrizioni di organismi come OCSE o FMI: aprendo i suoi mercati, creando un ambiente macroeconomico stabile tramite tagli alla spesa e promuovendo restrizioni salariali tramite gli accordi nel processo di Social Partnership (*infra*) e approfittando delle circostanze favorevoli offerte dall'implementazione mercato unico europeo¹⁵⁸. L'Irlanda viene così rappresentata come “storia di successo” della globalizzazione e dell'integrazione dei mercati¹⁵⁹.

Ò Riain offre una diversa versione della storia. Il caso irlandese non è stata un esempio del successo dell'ortodossia neoliberista, bensì un ottimo caso-studio di “Developmental Network State” (DNS). Secondo la sua definizione:

“a Developmental Network State attempts to nurture localized post-fordist network of production and innovation within global investment flows by shaping the character of the various local connections to global technology and business network¹⁶⁰”

Si tratta cioè di un modello di accumulazione in cui si creano alleanze fra stato e società, in cui lo stato si fa parte attiva dello sviluppo industriale e cerca di connettere il locale con il globale creando così nuove capacità organizzative ed istituzionali che si adattano al neoliberismo ma al contempo possono proteggere il DNS da esso¹⁶¹. Nel caso irlandese questo avrebbe significato lo sviluppo di una dinamica industria locale, aiutata dallo stato, sempre più sofisticata e competitiva a livello internazionale¹⁶². Il caso irlandese non potrebbe essere quindi dovuto al successo di una politica di apertura dell'economia anche perché fino a quel momento tali politiche internazionalmente non avevano avuto particolare successo (su questo

¹⁵⁴ Hardiman, N. (2002a), “From Conflict to Co-ordination: Economic Governance and Political Innovation in Ireland”, *West European Politics*, 25:4, 1-24

¹⁵⁵ Allen, K. (2000), *The Celtic Tiger. The myth of social partnership in Ireland*, Manchester: Manchester University Press, capitolo 1; Kirby, P. (2010), op. cit., capitolo 2; Ferriter, D. (2004), op. cit.; O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 12

¹⁵⁶ Kirby, P. (2010), op. cit., capitolo 2; Ferriter, D. (2004), op. cit.; O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 12

¹⁵⁷ Allen, K. (2000), op. cit., capitolo 1; O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 12.

¹⁵⁸ Ò Riain, S. (2004), op. cit., cap. 3.

¹⁵⁹ T. Friedman, ‘Follow the leapin’ leprechaun’, *New York Times*, 1 July 2005

¹⁶⁰ “Un DNS tenta di alimentare network localizzati di produzione ed innovazione attraverso flussi globali di investimento modellando le caratteristiche delle varie connessioni locali alla tecnologia globale e alla rete di imprese.”, Ò Riain, S. (2004), op. cit., cap. 1.

¹⁶¹ Ò Riain, S. (2004), op. cit., cap. 1.

¹⁶² Ò Riain, S. (2004), op. cit., cap. 1.

aspetto vedi paragrafo 2.2). Secondo O'Riain gli anni '90 avrebbero invece visto una trasformazione istituzionale dello stato irlandese e l'emergere di nuove alleanze stato-società. La Repubblica d'Irlanda avrebbe così superato il circolo vizioso del “sottosviluppo fordista”, grazie a tre fattori. Primo, una decisa riqualificazione industriale. O'Riain cita l'emergere di un sistema di innovazione che ha supportato in particolare alcuni settori dinamici come l'high-tech (e in particolare il software). Il ruolo degli IDE rimane importante, ma eccessivamente sopravvalutato. Secondo, alcuni cambiamenti socioeconomici, quali lo sviluppo della *social partnership* (*infra*), cruciale nel garantire stabilità alle finanze pubbliche, e l'aumento dell'occupazione, che ha portato ad un aumento della domanda (in particolare per beni tecnologici e servizi), il che ha ulteriormente incrementato la crescita. Terzo, dinamiche sociopolitiche come l'immigrazione di ritorno e l'aumento della partecipazione femminile al mercato del lavoro¹⁶³.

L'interpretazione di O'Riain contiene diversi punti interessanti, tuttavia non mancano alcune criticità. In particolare, il punto centrale della sua tesi, ossia che l'afflusso degli IDE è andato di pari passo con uno sviluppo di un'impresa locale dinamica e connessa ai network globali non pare confermato da un'analisi fattuale né, invero, dall'evoluzione delle dinamiche economiche irlandesi dopo il crollo della “new economy” (vedi paragrafo precedente). Kirby nota come il settore software, portato ad esempio da O'Riain, sia stato più l'eccezione che la regola¹⁶⁴. Sembra essersi mantenuto un sostanziale dualismo fra imprese straniere ed imprese locali nella struttura industriale irlandese. Nel 1998, le imprese straniere producevano il 74 per cento dell'export totale irlandese. I dati non sono molto differenti un decennio dopo, in cui le imprese statunitensi in Irlanda, benché fossero solo il 10 per cento delle oltre 5'000 imprese manifatturiere sul suolo d'Irlanda, generavano il 65 per cento della produzione¹⁶⁵. Anche i dati sulla produttività paiono confermare il dualismo. Per citare le parole di O'Hearn:

*By 1999, the average worker in the foreign sector produced nearly eight times more output by value than did the average worker in the rest of the economy*¹⁶⁶.

Per quanto i dati sulla produzione di imprese straniere siano gonfiati dal fatto che le imprese multinazionali (le quali dominavano i settori) operano una strategia di transfer pricing per godere del regime fiscale irlandese, la produttività delle imprese locali appare bassa per gli standard internazionali¹⁶⁷. La debolezza del modello di accumulazione del capitale irlandese e la sua dipendenza dagli IDE è poi mostrata dal fatto che, una volta che l'afflusso di capitali è sensibilmente diminuito con il rallentamento dell'economia USA, l'economia irlandese è venuta sempre più a dipendere dal settore finanziario e immobiliare, i quali sono stati i principali responsabili della creazione della bolla, come analizzato precedentemente.

La critica che lo stesso O'Riain rivolgeva alle interpretazioni della “tigre celtica” date in particolare da Allen e O'Hearn¹⁶⁸, incentrate sul fatto che la crescita irlandese dipendesse principalmente dal flusso di IDE a seguito della crescita dell'economia Statunitense negli anni

¹⁶³ O'Riain, S. (2004), op. cit., cap. 1.

¹⁶⁴ Kirby, P. (2010), op. cit., capitolo 2

¹⁶⁵ Kirby, P. (2010), op. cit., capitolo 2

¹⁶⁶ “Nel 1999, il lavoratore medio impiegato nel settore straniero produceva un prodotto di valore quasi 8 volte superiore di quanto facesse il lavoratore medio impiegato nel resto dell'economia”, O'Hearn, D. (2003), *Macroeconomic Policy in the Celtic Tiger*, in Coulter, C. and Coleman, S. (a cura di), *The End of Irish History: Critical Reflections on the Celtic Tiger*. Manchester: Manchester University Press. Traduzione mia.

¹⁶⁷ O'Hearn, D. (2003), op. cit.

¹⁶⁸ Allen (2000), op. cit.; Allen (2003), op. cit.; O'Hearn, D. (2003), op. cit.; Allen (2007), op. cit.

'90, si è rivelata in realtà infondata. Egli infatti riassume la visione di O'Hearn in questo modo:

*Irish dependence on FDI as the basis of economic development makes the growth strategy fundamentally flawed because such growth without development of local capabilities and the embedding of higher value activities in the local economy can only deliver a bubble economy doomed to burst once FDI flows dry up.*¹⁶⁹

Il che è effettivamente quello che si è verificato. La tesi di Allen e O'Hearn è dunque che la crescita irlandese sia stata dovuta a fattori principalmente esogeni. La loro tesi dunque è che non sia stata la stabilità macroeconomica ad attrarre gli investimenti esteri (come sostenuto dagli economisti ortodossi) - l'esperienza passata mostra come il policy mix sviluppato dopo il 1987 non sia stato necessariamente causa di un boom economico¹⁷⁰ - quanto piuttosto la situazione macroeconomica internazionale negli anni '90, che vedeva un boom economico negli USA, trainato dai settori di ITC e farmaceutico. La competizione inter-capitalistica, la tassazione favorevole e la possibilità di accedere al mercato europeo, insieme alla disponibilità di una forza lavoro anglofona, flessibile ed a buon mercato fecero della Repubblica d'Irlanda la "testa di ponte" per gli investimenti in Europa delle multinazionali USA, concentrati in particolare nel settore informatico, farmaceutico ed elettronico. La crescita trainata dagli investimenti diretti è stata estremamente rapida ed ha portato i benefici riportati in precedenza (vedi pg. 26), tuttavia come ricordato in precedenza si è dimostrata instabile ed, in definitiva, non sostenibile. La risposta alla domanda piuttosto *tranchant* di Fred Gottheil - "what was really Irish about Ireland's economic performance? That is to say, was it really a Celtic Tiger at work in Ireland or a U.S. Tiger caged in a Celtic zoo?" - pare essere la seconda¹⁷¹.

La versione "ortodossa"	L'Irlanda come DNS (O'Riain)	L'Irlanda come testa di ponte degli IDE Statunitensi (Allen e O'Hearn)
Efficace <i>policy mix</i> di stabilità macroeconomica che offre terreno fertile agli IDE. Combinazione di fattori interni ed esterni (crescita USA).	Non solo IDE: trasformazione istituzionale dello stato irlandese e emergere di nuove alleanze stato-società. Sviluppo di una dinamica impresa locale (settore high-tech) connessa a network globali.	Crescita irlandese dovuta a fattori principalmente esogeni. Crescita trainata da IDE delle multinazionali Statunitensi desiderose di accedere ai mercati europei in seguito al boom USA, destinata a risolversi in bolla quando il flusso di investimenti si sarebbe interrotto.

Tabella 3: tre differenti visioni sulla "tigre celtica"

¹⁶⁹ "La dipendenza irlandese dagli IDE come base dello sviluppo economico rende la strategia di crescita fondamentalmente distorta, perchè tale crescita senza sviluppo di capacità locali e incorporamento nell'economia locale di attività a maggior valore aggiunto non può che sviluppare una *bubble economy*-destinata ad esplodere una volta che il flusso si fosse interrotto." Ó Riain, S. (2004), op. cit., pg. 44, traduzione mia.

¹⁷⁰ Allen (2000), op. cit., cap. 1.

¹⁷¹ "Che cosa era davvero Irlandese nella *performance* economica della Repubblica d'Irlanda? Vale a dire, era davvero al lavoro una Tigre Celtica in Irlanda, o si trattava di una tigre Statunitense in gabbia in uno zoo Celtico?" Citato in Kirby (2010), pg. 149, traduzione mia.

3.3 Il neoliberalismo irlandese

Si si dovesse datare con una certa precisione l'inizio della svolta neoliberista nella Repubblica d'Irlanda si potrebbe prendere come anno simbolo il 1989. È in quell'anno infatti che andò al governo la coalizione composta da Fianna Fáil e Progressive Democrats (PD). Quest'ultimo partito *thatcherista* era nato da una scissione a destra del Fianna Fáil. I membri del PD esaltavano l'impresa privata, l'etica e la trasparenza nelle cariche pubbliche e una visione "liberal" sui diritti civili (erano, ad esempio, favorevoli al divorzio)¹⁷². La coalizione mise in atto una serie di misure di austerità per far fronte all'incremento del debito pubblico degli anni '70-'80, nonostante il leader del Fianna Fáil Charles Haughey avesse in precedenza criticato aspramente le politiche monetariste messe in atto dalla coalizione Fine Gael e Labour, definendole portatrici di "alienazione e disordine sociale"¹⁷³. Il ventennio che sarebbe seguito avrebbe portato con sé l'implementazione di una serie di politiche del tutto coerenti con la "neoliberal agenda". Lo scopo del seguente paragrafo è discutere queste similitudini. Si analizzeranno specificatamente i seguenti aspetti: il regime di tassazione; le privatizzazioni; la crescita della disuguaglianza dei redditi e lo spostamento nei rapporti di forza in favore del capitale; la deregolamentazione dei mercati finanziari e del lavoro. Quanto agli aspetti della finanziarizzazione e dell'apertura dei mercati, entrambi aspetti del neoliberalismo globale, si rimanda a quanto già detto in precedenza.

3.3.1 Il regime di tassazione

Il regime di tassazione irlandese è stato uno dei pilastri del progetto neo-liberista¹⁷⁴. Esso rappresentava probabilmente un *unicum* in Europa, almeno fino al periodo pre-crisi. Basato in maniera sproporzionata su imposte di tipo indirette, la caratteristica più invitante per gli investitori stranieri era costituita senza dubbio da una *corporate tax* estremamente bassa. Tale imposta negli anni '70 fu inizialmente fissata, con il consenso pressoché unanime delle forze politiche, al 10 per cento, limitatamente alle imprese manifatturiere esportatrici. Fu in seguito estesa a tutte le imprese manifatturiere ed infine fissata al 12,5% nel 2003 per tutti i fornitori di servizi commerciali (inclusi quelli bancari). Questa sarebbe risultata la più bassa imposta sulle *corporation* in tutta Europa¹⁷⁵. Essa costituì il pilastro di un regime di tassazione tendente a favorire la parte più privilegiata della società.

Nel 1997 il governo a guida Fianna Fáil abbatté la tassa sui *capital gains* dal 40 al 20 per cento¹⁷⁶.

A questo vanno aggiunti le svariate esenzioni fiscali concesse, apparentemente senza alcun principio guida¹⁷⁷, dai governi di diverso colore nel corso degli anni. Allen rammenta come negli ultimi tre decenni si siano concesse esenzioni fiscali sugli aspetti più disparati: sulle macchine e le costruzioni industriali, sulle perdite a bilancio, sui brevetti e le licenze, sui

¹⁷² Ferriter, D. (2004)

¹⁷³ Citato in Allen, K. (2005), op. cit., pg. 23.

¹⁷⁴ McDonough, T. e T. Dundon (2010), op. cit.

¹⁷⁵ Hardiman, N. (2002b) "The development of the Irish Tax State", *Irish Political Studies*, 17-1, 29-58.

¹⁷⁶ Hardiman, N. (2002b), op. cit.

¹⁷⁷ Hardiman, N. (2002b), op. cit.

dividendi.¹⁷⁸ Manca poi una legge specifica sul *transfer pricing*, il che permette alle multinazionali operanti nel paese di dichiarare profitti gonfiati per poter usufruire della tassazione favorevole.

Nella considerazione del sistema di tassazione non può poi mancare un accenno all'evasione fiscale. Hardiman¹⁷⁹ riporta come spesso gli appartenenti alle elites abbiano trovato modo di sfuggire all'imposizione fiscale, tramite l'uso di conti *off-shore* e di dichiarazioni di non-residenza in Irlanda. Diverse indagini, come il tribunale McCracken, hanno svelato la diffusione di simili pratiche.

A fronte di ciò, il controllo da parte della Revenue Commission si è rivelato spesso inadeguato. Come afferma Ferriter: “one could be forgiven for wondering whether the Irish Revenue Commissioners actually existed”¹⁸⁰. Il governo irlandese ha inoltre concesso diverse amnistie. Particolarmente sanguinosa quella del 1993, ad opera del governo di coalizione Fianna Fáil-Labour: agli evasori fu concessa una sanatoria pagando solo il 15 per cento di quanto dovuto all'Agenzia delle Entrate, con la garanzia dell'anonimato assoluto, il che impedì alla Revenue Commission ulteriori controlli incrociati fra le dichiarazioni dei redditi e la lista di coloro che avevano usufruito del condono¹⁸¹.

Allen riassume i risultati di un sistema così costruito in tre punti.¹⁸² Primo, la creazione di disuguaglianze, dato che i possessori di redditi alti riescono spesso a pagare imposte sproporzionatamente basse rispetto al loro reddito¹⁸³. Secondo, lo Stato ha a disposizione una base fiscale bassa. Come si può apprezzare dalla figura 7, che mostra le entrate fiscali in percentuale del PIL, nel 2007 la Repubblica d'Irlanda si collocava al quartultimo posto per ricavi dalla tassazione fra i paesi UE, appena sopra i paesi baltici¹⁸⁴. Ciò ha significato che le somme a disposizione per la spesa sociale sono state giocoforza ridotte. Infine, è stata attribuita importanza eccessiva alla tassazione indiretta (41 per cento delle entrate fiscali, a fronte di una media Europea di 6 punti più bassa¹⁸⁵). Questo, oltre a provocare un crollo delle entrate allo scoppiare della crisi (vedi pag. 29), ha avuto anche l'effetto di aumentare ulteriormente le disuguaglianze. La tassazione diretta ha infatti effetti regressivi, perché colpisce in maniera eguale chi guadagna in modo diverso.

¹⁷⁸ Allen (2007), op. cit.

¹⁷⁹ Hardiman, N. (2002b), op. cit.

¹⁸⁰ “Si può perdonare chi si chiedi se la 'Revenue Commission' sia mai esistita”, Ferriter, D. (2004), op. cit., traduzione mia.

¹⁸¹ Hardiman, N. (2002b), op. cit.; Ferriter, D. (2004), op. cit.

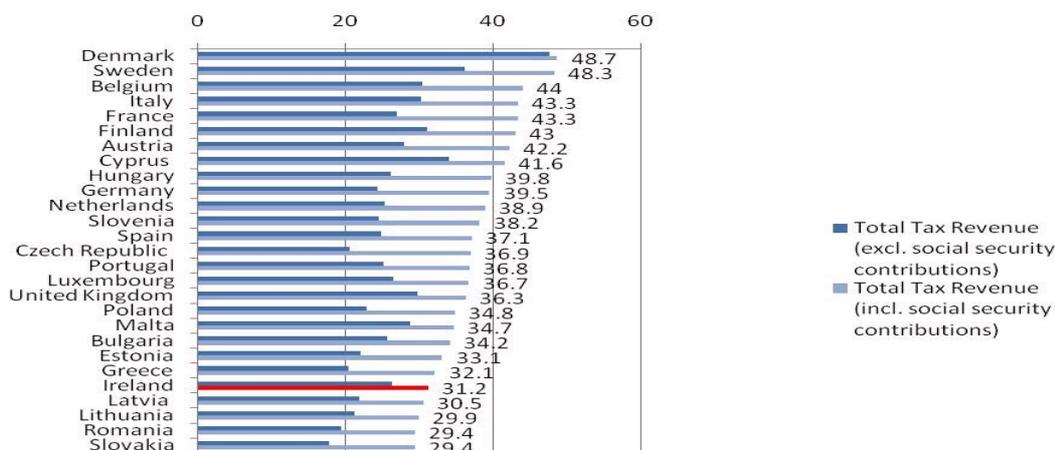
¹⁸² Allen (2007), op. cit.

¹⁸³ Hardiman (2002b), op. cit.

¹⁸⁴ McDonough, T. e T. Dundon (2010), op. cit.

¹⁸⁵ Allen (2007), op. cit.

Illustrazione 7: Entrate fiscali dei paesi membri dell'Unione Europea nel 2007, espresse in percentuale del PIL, fonte: McDonough e Dunon (2010)



Una modulazione del sistema di imposizione fiscale di questo genere è tuttavia coerente con quanto visto in altri paesi che hanno applicato del tutto od in parte la “neoliberal agenda”. Negli USA, le imposte sui redditi alti sono state abbassate in maniera enorme nell'ultimo trentennio¹⁸⁶. La motivazione portata a giustificazione è che abbassando l'imposizione sui redditi più alti si sarebbero incentivati gli investimenti¹⁸⁷. Tuttavia nella prassi il risultato è stato quello di aumentare le disuguaglianze di classe, come avvenuto in Irlanda.

3.3.2 Privatizzazioni

Un altro aspetto della “neoliberal agenda” implementato nella Repubblica d'Irlanda è stato quello delle privatizzazioni. Come già ricordato in precedenza, la teoria neoliberalista incoraggia la privatizzazione delle imprese statali perché questo porta ad eliminare eccessiva burocrazia, incrementare l'efficienza e la produttività, migliorare la qualità dei servizi offerti ai cittadini e al contempo ridurre i costi¹⁸⁸. Tuttavia analisi fattuali mostrano come nella pratica la privatizzazione non sia responsabile, se non marginalmente, di eventuali incrementi in termini di efficienza e rendimento¹⁸⁹. Ciononostante nell'ultimo trentennio in molti paesi, dalla Gran Bretagna fino alla Svezia, si è assistito alla vendita delle imprese statali.

La Repubblica d'Irlanda non si è sottratta a questo trend, nonostante generalmente le imprese pubbliche fossero ben condotte¹⁹⁰. A partire dal 1991, dieci imprese di proprietà statale, eredità del periodo di sviluppo statale post-indipendenza, sono state completamente privatizzate (vedi tabella 4.1). Il processo di privatizzazione ricevette inizialmente l'appoggio dell'ICTU¹⁹¹, il più grande sindacato del paese, come notato anche dall'OCSE¹⁹². I leader sindacali presero parte al Nation Competitiveness Council, incaricato di promuovere la concorrenza in settori tradizionalmente monopolisti come l'energia e le telecomunicazioni.

¹⁸⁶ Warren Buffet, uno dei più ricchi uomini al mondo, ha dichiarato più volte di non concepire come alla sua segretaria possa essere applicata un'aliquota fiscale più alta della sua.

¹⁸⁷ Harvey (2005), op. cit., cap. 2.

¹⁸⁸ Harvey (2005), op. cit., cap. 3

¹⁸⁹ Sweeney, P. (2005), *Selling out? Privatisation in Ireland*, Dublin: New Island Publications, introduzione.; O'Toole, F. (2003), *After the Ball*. Dublin: Tasc/New Island, capitolo 7.

¹⁹⁰ Sweeney, P. (2005), op. cit.

¹⁹¹ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 8

¹⁹² Allen, K. (2003), op. cit.

Negli anni 2000, comunque, essi si allontanarono da quella posizione¹⁹³. Sweeney sottolinea come vi sia stata una forte influenza dei mass media nel creare un diffuso consenso verso le privatizzazioni. Incidentalmente, colui che controlla la maggior *media company* (“Independent news&media”), Sir O'Really, è anche fra i maggiori beneficiari delle privatizzazioni. Kirby e Murphy notano come le politiche di vendita di imprese come Irish Sugar, Irish Steel e Eircom siano state influenzate da attività di lobbying da parte di altri attori economici sui dipartimenti governativi, in particolare il “Department of Finance”¹⁹⁴.

Il processo di privatizzazione non è stato caratterizzato dall'estremismo che ha caratterizzato paesi come Gran Bretagna o Nuova Zelanda¹⁹⁵, ma è stato particolarmente fallimentare, specialmente nel caso della privatizzazione dell'impresa statale di telecomunicazioni, Eircom, in cui certamente la componente ideologica giocò un ruolo non indifferente. Nel 1999 Mary O'Rourke, ministro della coalizione Fianna Fáil-Progressive Democrats, annunciò che tutto il 50,1 per cento dell'azienda rimasto in mano allo Stato dopo la vendita di parte della compagnia a KPM/Telia sarebbe stato venduto al pubblico, così da promuovere una compagnia “literally owned by people”¹⁹⁶. Ben 570.000 cittadini (una cifra enorme, considerando una popolazione adulta totale di soli 1,2 milioni) sottoscrissero le azioni, spronati da una campagna pubblicitaria che li invitava a comprare azioni di una compagnia che effettivamente era *già* posseduta da loro¹⁹⁷. Di questi investitori, solo 50.000 ottennero un profitto, vendendo nel giro di pochi mesi le proprie azioni, mentre tutti gli altri incorsero in perdite del 30 per cento sul valore delle azioni¹⁹⁸. Dal 2001 in poi la proprietà di Eircom è passata di mano più volte, perdendo alcuni *asset* di valore come la compagnia di telefonia mobile Eircell, venduta nel pieno dell'espansione del mercato dei telefoni cellulari a Vodafone, che è rimasta così monopolista per alcuni anni sul mercato irlandese (con la possibilità quindi di praticare tariffe più alte che negli altri paesi europei). Tale scelta, abbastanza incomprensibile dal punto di vista strategico, è dovuta al fatto che la proprietà di Eircom era passata in mano al consorzio Statunitense Valentia, di cui facevano parte fra gli altri il Soros Fund, Goldman Sachs e Sir O'Really, che abbiamo citato in precedenza. Il consorzio non si è affatto preoccupato di mettere in atto una strategia di medio-lungo periodo, quanto piuttosto di “far fruttare gli *asset* di Eircom, mantenere i prezzi (delle azioni, *ndr*) più alti possibili, tagliare gli investimenti al livello più basso possibile ed estrarre il massimo valore possibile per i suoi membri, prima di rivendere la compagnia nel Marzo 2004”¹⁹⁹. È interessante notare il ruolo giocato dai sindacati. L' “Eircom Employee Share Ownership Trust” (ESOT), controllato dai maggiori sindacati della Eircom, ha raggiunto una partecipazione finanziaria nella società intorno al 25 per cento²⁰⁰, risultando una delle parti più beneficiate dai cambi di proprietà dell'azienda. Tuttavia, come annota Sweeney, l'ESOT ha compiuto diversi errori da una prospettiva sindacale:

“The shareholders interests dominated those of the stakeholders, which include the employees, consumers and the state. The sweating of assets, the reduction in investment, the raising of charges and, generally, the running of the company for short term gain solely in the shareholders' interests was

¹⁹³ L'attuale *economic advisor* dell'ITUC, Paul Sweeney, è l'autore del libro critico contro le privatizzazioni in Irlanda citato in precedenza.

¹⁹⁴ Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), op. cit., cap. 5

¹⁹⁵ Kirby (2010), op. cit., cap. 8

¹⁹⁶ O'Toole, F. (2003), op. cit., cap. 7.

¹⁹⁷ Sweeney, P. (2005), op. cit.

¹⁹⁸ O'Toole, F. (2003), op. cit., cap. 7.

¹⁹⁹ Sweeney, P. (2005), op. cit., pg. 75.

²⁰⁰ O'Toole, F. (2003), op. cit., cap. 7.; Sweeney, P. (2005), op. cit.

against the long-term interest of employees and consumers.²⁰¹”

Nel Maggio 2012 la compagnia era sul punto di essere venduta per la quinta volta e, come scrive John McManus sull'*Irish Times*, “ancora una volta Eircom avrà proprietari i cui interessi di lungo periodo non sono allineati a quelli del governo, nel caso la Alta Corte approvi la cessione”²⁰². La *performance* di Eircom è passata dall'essere positiva all'essere negativa.

Più in generale, i risultati delle privatizzazioni nella Repubblica d'Irlanda sono stati ambigui. Alcune compagnie, come Eircom, hanno peggiorato le loro prestazioni dopo essere state privatizzate²⁰³. Inoltre, come fa notare O'Toole, per un'economia aperta come quella irlandese può essere rischioso diminuire il potere statale più di quanto non sia già accaduto²⁰⁴.

Impresa privatizzata e settore di appartenenza	Anno	Tipo di vendita
Irish Continental Lines (trasporti)	1984	Vendita commerciale
Irish Sugar (alimentare)	1991-1993	OPA e successiva collocazione
Irish Life (assicurativo)	1991	OPA e successiva collocazione
Irish Steel (industria pesante)	1996	Vendita commerciale
B&I (trasporti)	1992	Vendita commerciale
Eircom (telecomunicazioni)	1996-1999	Vendita commerciale e quindi OPA
INPC (energia)	2001	Vendita commerciale
ACC (bancario)	2001	Vendita commerciale
ICC (bancario)	2001	Vendita commerciale
Aer Lingus (trasporti)	2006	OPA

Tabella 4: Le 10 imprese statali privatizzate dal 1984 ad oggi; fonte: Sweeney (2005), McDonough e Dundon (2010).

²⁰¹ “Gli interessi degli *shareholder* hanno dominato quelli degli *stakeholder*, i quali includono i lavoratori, i consumatori e lo Stato. Lo sfruttamento al massimo delle azioni, la riduzione degli investimenti, l'innalzamento delle tariffe e, in generale, la conduzione dell'azienda solamente per guadagni di breve termine nell'interesse degli *shareholder* era contro gli interessi di lungo periodo dei lavoratori e dei consumatori”, Sweeney, P. (2005), op. cit., pg. 82, traduzione mia.

²⁰² McManus, *Control of State telecom infrastructure should draw in Minister*, “Irish Time”, 21/05/2012, <http://www.irishtimes.com/newspaper/finance/2012/0521/1224316455002.html>

²⁰³ Sweeney, P. (2005), op. cit.

²⁰⁴ O'Toole, F. (2003), op. cit., cap. 7.

3.3.3 Disuguaglianze e rapporti di classe

“But one persistent fact within this complex history of uneven neoliberalization has been the universal tendency to increase social inequality and to expose the least fortunate elements in any society (...) to the chill winds of austerity and the dull fate of increasing marginalization²⁰⁵.”

Come ricordato in precedenza (vedi paragrafo 2.2), una delle conseguenze dell'applicazione della “neoliberal agenda” è stato l'aumento delle disuguaglianze e un generale spostamento dei rapporti di forza fra Capitale e Lavoro, a tutto vantaggio del Capitale. Questo è avvenuto anche in Irlanda durante l'ultimo ventennio.

La Repubblica d'Irlanda ha storicamente un livello strutturalmente alto di disuguaglianza dei redditi. Essa risulta seconda fra i paesi dell'OCSE per livello di disuguaglianza²⁰⁶. Ai fini del nostro ragionamento, bisogna però chiedersi se questa disuguaglianza sia aumentata o diminuita durante il periodo della “Tigre Celtica”. Benché vi siano autori, come ad esempio Teague e Donaghey²⁰⁷, che sostengano che la Repubblica d'Irlanda non abbia sperimentato un aumento delle disuguaglianze durante il periodo della Tigre Celtica (pur mantenendone un alto livello in generale), ciò non pare confermato dai dati. In particolare, McDonough e Loughrey nella loro analisi mostrano come, contemporaneamente ad un miglioramento generale delle condizioni di vita, il gap fra redditi alti e redditi bassi è aumentato in maniera considerevole in Irlanda fra il 1987 e il 2005²⁰⁸. Un altro dato che conferma questa analisi è che il numero delle famiglie che guadagna meno del 50 per cento del reddito medio è aumentato dal 18 per cento nel 1994 al 24 per cento nel 2001²⁰⁹. Johnston mostra inoltre come la percentuale di persone a rischio di povertà (cioè la percentuale di persone il cui reddito è al di sotto del 60 per cento del reddito mediano) sia aumentata dell'1 per cento fra 1994 e 2007.²¹⁰ Kirby e Murphy adducono a motivo della crescente disuguaglianza non solo la natura stessa del mercato neoliberista, che, come abbiamo visto, tende ad incrementare le disuguaglianze fra lavoratori qualificati e non (vedi paragrafo 2.2), ma anche le politiche del governo in materia di regolamentazione tributaria e del mercato del lavoro, favorevoli alle classi più ricche (vedi paragrafo sul sistema di tassazione in Irlanda).²¹¹

²⁰⁵ “Tuttavia un fatto persistente nello sviluppo irregolare del neoliberismo è stata la tendenza universale ad incrementare la disuguaglianza sociale ed esporre i meno fortunati elementi in ogni società (...) al vento gelido dell'austerità e al triste destino della marginalizzazione”, Harvey (2005), op. cit., pg. 118.

²⁰⁶ Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), op. cit., cap. 5; Teague, P. e Donaghey, J. (2009), op. cit.; O'Toole, F. (2003), op. cit., cap. 4.

²⁰⁷ Teague, P. e Donaghey, J. (2009), op. cit.

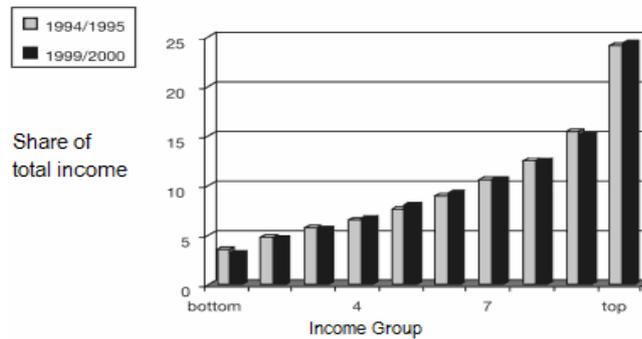
²⁰⁸ McDonough, T. e Loughrey J. (2009), *The H.E.A.P Chart: Hierarchy of Earnings, Attributes and Privilege Analysis*, Dublin: Tasc.

²⁰⁹ Finn, D. (2011), op. cit.

²¹⁰ Johnston, L. (2009), “The rising tide that failed to lift all boats: poverty, inequality and the 'Celtic Tiger' ”, *Limerick Student Journal of Sociology*, Vol. 1(1), April 2009 .

²¹¹ Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), op. cit., cap. 5

Illustrazione 8: Comparazione fra la percentuale del reddito totale guadagnato da ciascun decile in Irlanda negli anni 1994/1995 e 1999/2000. Fonte: Johnston (2009)



A questi dati vanno aggiunti quelli sulla ricchezza: l'1 per cento più ricco della popolazione negli anni '90 ha raddoppiato la sua percentuale di ricchezza detenuta rispetto agli anni '70 e '80²¹². Una ricerca della *Bank of England* del 2007 mostra che il 5 per cento della popolazione detiene i due terzi della ricchezza Irlandese²¹³. Il governo, inoltre, ha tagliato la spesa sociale. La spesa per la protezione sociale come proporzione del PIL è passata dal 20 per cento nel 1993 al 14 per cento nel 2000, corrispondente a circa la metà della media europea²¹⁴. Fra il 1987 e il 1999 la spesa pro-capite per la sanità è crollata al 57 per cento della media europea e circa 6.000 posti letto negli ospedali sono stati tagliati²¹⁵. Questo ha impattato su quel “salario sociale” che abbiamo descritto in precedenza (vedi paragrafo 1.2).

Un altro indicatore comune al percorso di altri paesi che hanno implementato politiche neoliberiste è stato lo spostamento nei rapporti di forza fra Capitale e Lavoro a favore del Capitale, segno della natura di classe del neoliberismo (vedi prima parte). I dati della Commissione Europea (vedi tabella 5) mostrano che, mentre per tutti gli anni '80 la quota-salario rispetto al PIL in Irlanda è rimasta poco al di sotto di quella europea (71.2 per cento, a fronte di una media europea del 71.8), fra 2001 e 2007 essa è passata ad essere nettamente più bassa (54.34 per cento a fronte di una media europea del 67.3 per cento, una differenza netta maggiore di 10 punti percentuali)²¹⁶. I dati, benché parzialmente distorti dalla politica di *transfer pricing* attuata dalle aziende multinazionali, mostrano un chiaro spostamento dal salario al profitto, come riconosciuto anche da Teague e Donaghey²¹⁷.

²¹² Kirby, P. (2009) “Irlanda: Il collasso della 'tigre celtica'”, *il Mulino*, Vol. LVIII, No. 442, 2/09, 254-262.

²¹³ Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), op. cit., cap. 5

²¹⁴ Finn, D. (2011), op. cit.

²¹⁵ Allen, K. (2005), op. cit.

²¹⁶ Allen, K. (2007), op. cit.

²¹⁷ Teague, P. e Donaghey, J. (2009), op. cit.

Tabella 5: Comparazione fra la Quota-salario del PIL nell'Europa a 15 e la Repubblica d'Irlanda fra 1980 e 2007, fonte: Allen (2007)

Periodo	Europa a 15 Stati (membri dell'UE prima dei recenti allargamenti)	Irlanda
1980-1990	71.8	71.2
1991-2000	68.7	62.3
2001-2007	67.3	54.3

3.3.4 Regolamentazione “leggera”

"It is time to shout stop. The tide of regulation has gone far enough. We should be proud of our success, not suspicious of it. Our wealth creators should be rewarded and admired not subjected to levels of scrutiny which convicted criminals would rightly find intrusive."²¹⁸

Sono parole (datate 2008) di Sean Fitzpatrick, già *chairman* della Anglo-Irish Bank²¹⁹, arrestato per la terza volta nel mese di Luglio 2012 per la sua consulenza ad un gruppo di investitori milionari per gonfiare in maniera illegale il valore delle azioni della Anglo-Irish Bank.

Questa affermazione serve a richiamare subito uno degli altri aspetti del neoliberismo irlandese coerente con le caratteristiche di altri stati che hanno adottato modelli di accumulazione neoliberisti, ossia una regolamentazione sulle attività delle imprese, specialmente quelle finanziarie, lassa o quasi inesistente²²⁰. L'OCSE ha certificato che: “by the end of 1997, Ireland was one of the less regulated OECD countries in terms of barriers to entry and entrepreneurship, market openness and labour markets²²¹”

Al di là dello scarso controllo tributario (*supra*), il governo irlandese ha applicato un sistema di regole concordato con le banche e le imprese finanziarie che ha mostrato tutti i suoi enormi limiti durante la crisi in corso²²². L'attività di lobbying da parte delle corporation finanziarie è stata intensa. Nel 2003 esse hanno condotto una vittoriosa campagna contro il “companies act” che introduceva una regolamentazione piuttosto stringente sulle società a responsabilità limitata²²³. La regolamentazione finanziaria “leggera” veniva vista come chiave per attrarre investimenti dall'estero²²⁴.

Una regolamentazione “leggera” è stata adottata anche sia per quanto riguarda il rispetto delle norme sulla sicurezza sul lavoro sia per quanto riguarda la normativa sui contratti. Il numero

²¹⁸ “È tempi di dire basta. La marea di regolamentazione è arrivata abbastanza lontano. Dovremmo essere orgogliosi del nostro successo, non esserne sospettosi. I nostri creatori di ricchezza ricompensati ed ammirati, non sottoposti a livelli di controllo che criminali conclamati avrebbero trovato giustamente intrusivi”. Citato su <http://quotesfromthebubble.blogspot.it/2010/03/seanie-fitzpatrick-former-chairman-of.html>

²¹⁹ Una delle più grandi banche del paese (poi nazionalizzata a seguito della crisi del 2008)

²²⁰ Allen (2007), op. cit.

²²¹ “Alla fine del 1997, l'Irlanda era uno dei paesi OCSE meno regolamentati in termini di barriere all'entrata e fare impresa, apertura dei mercati e mercato del lavoro”. Citato in Allen (2003), op. cit., traduzione mia.

²²² Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), op. cit., cap. 1

²²³ Allen, K. (2007), op. cit.

²²⁴ McDonough, T. e T. Dundon (2010), op. cit.

di ispettori del Ministero che si occupa di sicurezza sul lavoro è sottodimensionato. È inoltre molto diffuso il ricorso ai sub-contratti. La Repubblica d'Irlanda nel 2002 aveva la più alta percentuale in Europa di lavoratori impiegati in agenzie interinali (5.2 per cento)²²⁵. McDonough e Dundon citano poi la debole normativa per il riconoscimento dei sindacati (per il timore che potesse allontanare gli investimenti delle corporation statunitensi) e la natura essenzialmente “volontarista” delle relazioni industriali irlandesi (*infra*) come elementi del quadro di debole protezione per i lavoratori.²²⁶

²²⁵ Allen, K. (2007), op. cit.

²²⁶ McDonough, T. e T. Dundon (2010), op. cit.

3.4 “Neo-corporativismo competitivo”, “Neo-liberismo dissimulato” o che altro? Venti anni di *social partnership* in Irlanda

Qualsiasi quadro di analisi che sostenga che anche in Irlanda sia stata applicata la “neoliberal agenda” non può che scontrarsi con il modello di relazioni industriali adottato in Irlanda, ossia la *social partnership*. A partire dal 1987, anno in cui fu siglato il primo accordo (“Programme for National Recovery”) si sono susseguiti sette accordi nazionali fra Stato, sindacati e imprese. Inizialmente questi accordi erano limitati ad un accordo di moderazione salariale per i lavoratori in cambio di tagli alle tasse, più alcuni altri aspetti legati ai livelli occupazionali e al welfare. Tuttavia, negli anni l'estensione dei patti si è ampliata fino a coprire diverse aree, anche in risposta ai cambiamenti avvenuti nel corso degli anni²²⁷.

Tale modello, in tutta evidenza, è in contrasto con il modello classico di relazioni industriali neo-liberista, di cui la Gran Bretagna o gli Stati Uniti costituiscono di solito un caso-studio. Quest'ultimo prevede infatti una contrattazione decentrata e a livello individuale²²⁸. La contrattazione a livello nazionale è vista come pericolosa portatrice di aumenti di spesa pubblica, mentre la contrattazione decentrata rifletterebbe invece la “realtà economica” dei diversi settori e delle diverse aziende²²⁹. Il ruolo dei sindacati va diminuito (vedi paragrafo 2.2) e i mercati del lavoro vanno liberati il più possibile da “rigidità” quali il salario minimo o le leggi sulla cosiddetta flessibilità in entrata o in uscita.

È possibile quindi parlare di svolta neoliberista in Irlanda nonostante la presenza dell'istituto della *social partnership*? Il paragrafo che segue prova ad affrontare la questione. Per fare questo, si procederà dapprima ad una breve analisi dell'affermazione del modello di Social Partnership (SP), descrivendo l'evoluzione storica delle Relazioni Industriali precedente al 1987. Si descriverà in seguito come si è evoluta la SP dal 1987 fino alla crisi economica degli ultimi anni, che ha coinciso anche con una crisi della SP. Quindi, verranno descritte le differenti visioni sulla SP. Infine, si proverà ad inserire la SP nel quadro del neoliberismo irlandese.

3.4.1 Le Relazioni Industriali in Irlanda prima della *social partnership*

Le radici della *social partnership* affondano nei decenni precedenti. Già negli anni '50 una serie di “pay rounds” sui livelli di salario segnarono l'inizio del declino delle relazioni industriali a livello locale²³⁰. Il tripartismo Stato-sindacati-imprese era già iniziato negli anni '60, con la costituzione nel 1961 della “Committee on Industrial Organisation”, che vedeva presenti membri della Confederation of Irish Industry, funzionari statali e membri dell'ICTU, la cui richiesta di far parte della commissione era stata accolta dagli altri membri. A questa fece seguito nel 1963 “National Industrial Economic Council”, il cui scopo era discutere le

²²⁷ Roche, W. K. (2011), *After the Ball is Over’: Accounts of the Functioning and Demise of Social Partnership* di prossima pubblicazione per Sheehan, B. (a cura di), “The Labour Relations Commission and its Times”.

²²⁸ Roche, W. K. E Cradden, T. (2003), *Neocorporatism and Social Partnership*, in Adshead, M. e Millar, M. (a cura di), *Public Administration and Public Policy in Ireland*, London: Routledge; Hardiman, N. (2002a), “From Conflict to Co-ordination: Economic Governance and Political Innovation in Ireland”, *West European Politics*, 25:4, 1-24.

²²⁹ Roche, W. K. E Cradden, T. (2003), op. cit.

²³⁰ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

linee generali della politica economica nazionale²³¹. Gli anni '60 furono tuttavia un decennio piuttosto turbolento dal punto di vista delle relazioni industriali, e il processo di centralizzazione si arrestò momentaneamente²³², salvo poi riprendere già dagli inizi degli anni '70. Sotto la minaccia del governo di esercitare un controllo statutario su salari e prezzi, i sindacati e le imprese negoziarono il primo dei sette “National Wage Agreements” (NWA), accordi che fissavano i tassi di incremento del salario per l'intera forza lavoro nazionale in tutti i settori²³³. Gli NWA segnarono una svolta, perché i precedenti accordi nazionali fissavano semplicemente le linee guida per la contrattazione decentrata²³⁴. Inizialmente bipartiti, gli accordi divennero tripartiti a partire del 1975, quando il governo, spinto dalla situazione economica declinante, offrì un patto alle imprese e ai sindacati, promettendo concessioni in materia fiscale e di politica economica in cambio di impegni da parte delle parti sociali sui livelli di salario e conflitto industriale²³⁵. Il “National Industrial Economic Council” fu rimpiazzato nel 1973 dal “National Economic and Social Council”. In questo modo si posero le basi per quella che sarebbe poi stata chiamata *social partnership*.

Verso la fine degli anni '70, i NWA cominciarono ad incorrere in alcuni problemi. Alcuni sindacati non erano soddisfatti perché ritenevano che gli NWA ponessero un freno alla loro capacità di negoziare accordi salariali migliori, e gli imprenditori ritenevano gli NWA poco adatti in eventuali situazioni di difficoltà²³⁶. *Il governo reagì incorporando gli accordi salariali in un accordo più ampio*, il “National Understanding for Economic and Social Development” (1979), che riguardava anche aspetti quali la tassazione, l'occupazione, il welfare e la questione abitativa²³⁷.

Come afferma Von Prondzynski:

*“For the first time, the government became directly involved in national negotiations with the social partners in its own right, rather than simply in its capacity as employer represented in the Employer-Labour Conference.”*²³⁸

Al primo “National Understanding” fece seguito un secondo nel 1980. Tuttavia, la crisi economica persistente (vedi paragrafo 3.1) fece sì che il governo non potesse mantenere nessuno degli impegni presi e anzi decisesse di applicare una politica di austerità con tagli alla spesa sociale e innalzamento delle imposte²³⁹. Il “National Understanding” scontava poi l'opposizione dei datori di lavoro, che erano determinati ad ottenere una contrattazione a livello decentrato²⁴⁰. In definitiva, nessuna delle parti era soddisfatta dei risultati della contrattazione collettiva centralizzata, che non aveva portato né inflazione più bassa, né minor conflitto sindacale né tanto meno equità fiscale²⁴¹. Il terzo “National Understanding” non vide la luce e

²³¹ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

²³² O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10.; Von Prondzynski, F. (1998), *Ireland: Corporatism Revived*, in Ferner, A. e Hyman, R. (a cura di), *Changing Industrial Relations in Europe*, Oxford: Blackwell Publishing.

²³³ Von Prondzynski, F. (1998), op. cit.

²³⁴ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

²³⁵ Von Prondzynski, F. (1998), op. cit.; Roche, W. K. (2007), “Social Partnership in Ireland and New Social Pacts”, *Industrial Relation*, Vol. 46, No. 3, 395-425

²³⁶ Von Prondzynski, F. (1998), op. cit.; O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

²³⁷ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 8; Von Prondzynski, F. (1998), op. cit.

²³⁸ “Per la prima volta, il governo divenne direttamente impegnato nelle contrattazioni nazionali con le parti sociali di per sé, piuttosto che semplicemente nella sua capacità come datore di lavoro rappresentato nella “Employer Labour Conference”, Von Prondzynski, F. (1998), op. cit., pg. 65.

²³⁹ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

²⁴⁰ Von Prondzynski, F. (1998), op. cit.

²⁴¹ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

si ritornò quindi alla contrattazione decentrata, con nessun accordo nazionale o centralizzato dal 1981 al 1987. Questo provocò uno spostamento della bilancia dei rapporti di forza a favore delle imprese, elemento che sarebbe stato in seguito fondamentale nel convincere i sindacati a prendere parte agli accordi di *social partnership*²⁴². Nel periodo 1981-1987 la disoccupazione raggiunse picchi del 19 per cento, il salario reale diminuì del 7 per cento e l'emigrazione tornò a salire, mentre il rapporto debito pubblico su PIL aveva raggiunto quota 150 per cento (vedi paragrafo 3.1). L'affiliazione ai sindacati crollò e con essa il numero di scioperi²⁴³. Queste le condizioni in cui il “Programme for National Recovery” - il primo accordo di Social Partnership - vide la luce.

3.4.2 Ascesa e declino della social partnership

Nel 1986 il National Economic and Social Policy (NESC), un organo in cui sedevano rappresentanti delle imprese e dei sindacati, pubblicò un report intitolato “A strategy for development” in venivano delineate alcune proposte per far fronte alla profonda crisi economica ancora in corso durante gli anni '80, dalla quale la Repubblica d'Irlanda non pareva in grado di uscire. Il documento accettava che la moderazione salariale sarebbe stata essenziale per migliorare la competitività del paese²⁴⁴. Il documento divenne la base per il Programme for National Recovery (PNR) del 1987, il primo degli accordi di *social partnership*.

Il governo di minoranza a guida Fianna Fail si era appena insediato. Benché negli anni '70 il Fianna Fail avesse sostenuto una politica di stampo prettamente keynesiano per far fronte alla stagflazione (vedi paragrafo 1.3 e 3.1), esso si trovava ora a dover praticare una politica di austerità, in una situazione di profonda crisi economica e sociale, cercando al contempo di evitare uno scontro coi sindacati (specie quelli, storicamente combattivi, dei servizi pubblici)²⁴⁵. Il sindacato più importante coinvolto nel processo di SP è senza dubbio l' “Irish Congress of Trade Unions” (ICTU). Nato nel 1959 dalla fusione dei due sindacati “Congress of Irish Unions” (CIU) e “Irish Trade Union Congress” (ITUC)²⁴⁶, i sindacati ad esso affiliati contano il 90 per cento del totale dei membri del sindacato.

Da parte loro i sindacati irlandesi si trovavano a fronteggiare diversi problemi. La contrattazione deregolamentata aveva portato ad un aumento delle diseguaglianze ed ad una diminuzione del salario reale, minacciando la coesione fra i lavoratori. A questo bisogna aggiungere che sotto gli accordi tripartiti i lavoratori meno pagati erano stati protetti dagli incrementi del salario minimo. Gli anni '80 avevano poi visto un deciso calo degli iscritti al sindacato (il dato più basso dagli anni '20) e della densità sindacale (percentuale degli iscritti al sindacato sul totale del numero di lavoratori occupati attivi)²⁴⁷. Infine, vi era la paura per una deriva *thatcherista* delle relazioni industriali in Irlanda, visti i crescenti consensi catalizzati dal PD (*supra*), che aveva raggiunto l'11.9 per cento alle elezioni del 1987 (più del Labour) e lo spostamento verso posizioni neo-liberiste del Fine Gael, il secondo partito per importanza²⁴⁸. Si trattava di scegliere, per usare le parole di O' Connor, fra una “Celtic Tiger” e una “Celtic

²⁴² Roche, W. K. (2007), op. cit.

²⁴³ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

²⁴⁴ Hardiman, N. (2002a), op. cit.

²⁴⁵ Roche, W. K. (2007), op. cit.

²⁴⁶ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 8.

²⁴⁷ Roche, W. K. (2007), op. cit.; Roche, W. K. E Cradden, T. (2003), op. cit.

²⁴⁸ Roche, W. K. (2007), op. cit.; Roche, W. K. E Cradden, T. (2003), op. cit., Ferriter, D. (2004), op. cit.

Thatcher²⁴⁹: il sindacato scelse la prima via. Il Fianna Fail, forte della sua relazione storicamente forte con le *trade-unions*²⁵⁰, fu così in grado di convincere i sindacati a prendere parte all'accordo.

A prima vista, i datori di lavoro non avrebbero avuto tangibili guadagni nel passare da una contrattazione deregolata ad un accordo tripartito centralizzato. Come ricordato, la bilancia dei rapporti di forza fra 1980 e 1987 pendeva nettamente a favore delle imprese. Tuttavia, la situazione macroeconomica complessiva, con alta inflazione e alto debito pubblico costituiva un motivo di preoccupazione e un accordo tripartito sembrava offrire la possibilità di legare la moderazione salariale con le riforme economiche ritenute necessarie per il paese²⁵¹. Convinti dall'insistenza del Taoiseach (capo del governo) Charles Haughey, anche i rappresentanti delle imprese aderirono al PNR (così come le associazioni dei coltivatori). L'organo più rappresentativo degli imprenditori coinvolto nel processo di Social Partnership è l' "Irish Business and Employers Confederation" (IBEC), che ha membri da pressoché tutti settori, ad esclusione del settore costruzioni, in cui l'organo più importante è la "Construction Industry Federation", coinvolta negli accordi successivi²⁵².

Tabella 6: Incentivi per i diversi "attori" a concludere un accordo tripartito, Fonte: Roche (2007)

Governo	Sindacati	Imprese
Profonda crisi economica e sociale; necessità di introdurre rigide politiche di bilancio senza incontrare forte opposizione da parte dei sindacati	Calo del numero di iscritti e della densità sindacale; calo del salario reale e spostamento dei rapporti di forza a favore delle imprese con contrattazione decentrata; paura di una "thatcherizzazione" delle relazioni sindacali.	Situazione macroeconomica non favorevole (alta inflazione e alto debito pubblico); possibilità di introdurre moderazione salariale insieme a riforme economiche grazie agli accordi tripartiti.

Il PNR innalzò il livello di corporatismo (*infra*) irlandese ad un livello più alto²⁵³. Se infatti nel caso dei "National Understanding" si era trattato di uno scambio a due livelli sul salario e su politiche specifiche, il PNR integrava gli accordi salariali in una cornice completa²⁵⁴. Esso era un accordo su base triennale che prevedeva che gli incrementi salariali non dovessero superare il 2.5 per cento in ciascuno dei tre anni 1988-1990, con una clausola speciale per i bassi salari che prevedeva la possibilità di un incremento maggiore (3 per cento) per le prime 120 sterline irlandesi della paga settimanale ed un tasso minimo di incremento²⁵⁵. In cambio di queste limitazioni, il governo promise un pacchetto di tagli alle tasse per un totale di 225 milioni di sterline per l'intero triennio. Il piano fissava poi alcuni obiettivi in termini di numero di posti

²⁴⁹ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

²⁵⁰ Ferriter, D. (2004), op. cit.

²⁵¹ Roche, W. K. (2007), op. cit.; Roche, W. K. E Cradden, T. (2003), op. cit.

²⁵² Roche, W. K. (2007), op. cit.

²⁵³ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

²⁵⁴ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

²⁵⁵ Von Prondzynski, F. (1998), op. cit.

di lavoro²⁵⁶, oltre a diminuire le ore di lavoro settimanali da 40 a 39²⁵⁷.

Contestualmente all'accordo il governo mise in atto un piano di abbattimento della spesa pubblica per 900 milioni di sterline, iniziando così una politica di riduzione della spesa portata avanti anche dal successivo governo di coalizione Fianna Fail-PD. Come nota Von Prondzynski, in pratica il PNR bloccò i sindacati in un'alleanza con il governo che rese estremamente più difficile opporsi ad altri aspetti della politica governativa (come i tagli alla spesa)²⁵⁸.

Aiutato dalle circostanze economiche nazionali ed internazionali che abbiamo descritto in precedenza (vedi paragrafo 3.2), il PNR ottenne i risultati prefissati: l'andamento degli aumenti salariali a livello locale seguì il percorso tracciato dal PNR, e anche i requisiti in termini di creazione dei posti di lavoro nel settore privato furono rispettati²⁵⁹. *Come ricordato in precedenza, la SP entrò a far parte della architettura istituzionale della "Tigre Celtica". Dal 1987 ad oggi sono stati negoziati sette accordi di partnership, tutti triennali ad eccezione del sesto ("Sustaining Progress"), che conteneva due accordi salariali separati, entrambi di 18 mesi²⁶⁰ e del settimo ("Towards 2016"), doveva durare ben 10 anni, ma che ha poi subito diversi mutamenti (infra). Il mutare delle condizioni socioeconomiche durante gli ultimi due decenni ha fatto sì che vi fosse un cambiamento nelle priorità degli accordi. I primi patti erano focalizzati soprattutto sul gestire la situazione di crisi economica²⁶¹. Comunque, già il secondo patto ("Programma for Economic and Social Progress), che copriva l'arco temporale 1991-1994, permise ulteriori misure di contrattazione a livello locale perché i lavoratori potessero godere maggiormente dei benefici della crescita economica (vedi paragrafo 3.2)²⁶². A metà degli anni '90, nel terzo Programma, "Programme for Competitiveness and Work" (1994-1996), la priorità divenne il soddisfacimento dei criteri per l'ingresso nell'Unione Monetaria Europea (UME) e si provò a tenere conto di un livello di disoccupazione ancora alto nonostante gli elevati tassi di crescita del PIL²⁶³. Gli accordi successivi si dovettero occupare del problema relativamente nuovo di controllare la crescita: si trattava di promuovere politiche dal lato dell'offerta, atte a migliorare la qualità e la quantità di forza lavoro e di far fronte a nuovi problemi come l'eccessivo traffico o i prezzi delle case in crescita esplosiva²⁶⁴. "Partership 2000" (1997-2000) vide l'ingresso negli accordi delle organizzazioni del terzo settore e della società civile come "social pillar" (pilastro sociale), per rispondere a coloro che criticavano la mancanza di politiche sociali²⁶⁵. Il "social pillar" comprende un largo numero di gruppi (volontari, religiosi o di comunità) che promuovono istanze legate a problemi quali la povertà, la disoccupazione, la giustizia sociale²⁶⁶. L'ingresso nell'UME a fine anni '90 pose poi ulteriormente il tema della competitività. Un quadro complessivo degli accordi è riportato nella tabella 7.*

²⁵⁶ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

²⁵⁷ Hardiman, N. (2002a), op. cit.

²⁵⁸ Von Prondzynski, F. (1998), op. cit.

²⁵⁹ Von Prondzynski, F. (1998), op. cit.

²⁶⁰ Roche, W. K. (2007), op. cit.

²⁶¹ Roche, W. K. (2007), op. cit.

²⁶² O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

²⁶³ Roche, W. K. (2007), op. cit.; O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

²⁶⁴ Roche, W. K. (2007), op. cit.; O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

²⁶⁵ O'Connor, E. (2011), op. cit., cap. 10

²⁶⁶ Roche, W. K. (2007), op. cit.; Kirby e Murphy (2011), op. cit., cap. 1

McDonough e Dundon²⁶⁷ e Von Prondzynski²⁶⁸ riassumono le caratteristiche del sistema di relazioni industriali (RI) durante la *social partnership* nel modo che segue. Primo, il sistema di RI irlandese è *volontarista*: le parti regolano le condizioni di lavoro tramite la contrattazione collettiva fra le parti sociali, piuttosto che tramite accordi legislativi²⁶⁹. Secondo, esso è *antagonista*: gli interessi delle parti in causa sono solitamente in conflitto costante, benché talvolta esse possano raggiungere un accordo²⁷⁰. Le parti quindi riconoscono che la mediazione dello Stato può essere importante, tramite organi come la “Labour Court”. Terzo, il sistema è *centralizzato e istituzionalizzato*: la contrattazione a livello locale ha poca importanza e, comunque, tende a seguire il trend fissato a livello centrale. Inoltre, esso si basa su un insieme di istituzioni, come la già citata “Labour Court” o la “Labour Relations Commission” per la risoluzione dei conflitti²⁷¹. Infine, il sistema è *collettivista*, per via dell'accettazione del ruolo dei sindacati nel processo decisionale²⁷².

Tabella 7: I 7 accordi di 'social partnership' in Irlanda dal 1987 ad oggi. Fonte: McDonough e Dundon (2010)

Nome dell'accordo	Periodo coperto dall'accordo
Program for National Recovery (PNR)	1987-1990
Program for Economic and Social Progress (PESP)	1991-1994
Programme for Competitiveness and Work (PCW)	1994 -1996
Partnership 2000 (P2000)	1997-2000
Programme for Prosperity and Fairness (PPF)	2000 -2003
Sustaining Progress	2003-2005
Towards 2016	2006-2016

Il meccanismo istituzionale della Social Partnership ha resistito per oltre 20 anni, smentendo coloro sostenevano che, con la ripresa della crescita economica negli anni 2000, l'Irlanda sarebbe andata verso un tipo di contrattazione decentrato più simile a quello Britannico²⁷³. Tuttavia, lo scoppio della crisi economica ha segnato anche la fine, quantomeno momentaneamente, della SP. L'ultimo accordo siglato, “Towards 2016”, era stato rinegoziato nel 2008 a causa dello scoppio della crisi. Tuttavia, a fine 2009 il governo a guida Fine Gael e Labour chiese un'ulteriore riddiscussione dei patti, ma le parti non furono in grado di raggiungere un accordo sui tagli proposti unilateralmente dalla coalizione (fra cui un taglio 15 per cento del salario dei dipendenti del settore pubblico)²⁷⁴. Nel tentativo di risolvere questa *empasse* e ridare linfa agli accordi di *social partnership* è stato negoziato un accordo che riguarda il settore pubblico, il “Public Service Agreement 2010-2014”. Tuttavia, esso non può essere considerato un accordo di SP. Primo, esso non è un accordo a livello nazionale perché

²⁶⁷ McDonough e Dundon (2010), op. Cit.

²⁶⁸ Von Prondzynski, F. (1998), op. cit.

²⁶⁹ Von Prondzynski, F. (1998), op. cit.

²⁷⁰ McDonough e Dundon (2010), op. Cit.

²⁷¹ Von Prondzynski, F. (1998), op. cit.

²⁷² McDonough e Dundon (2010), op. Cit

²⁷³ Roche, W. K. (2011), op. cit.

²⁷⁴ McDonough e Dundon (2010), op. cit.

riguarda esclusivamente il settore pubblico. Secondo, esso coinvolge soltanto i sindacati e il governo, ma non l'IBEC²⁷⁵. A questo patto vanno aggiunte le dichiarazioni dei partiti di governo, Fine Gael e Labour, i quali hanno proclamato di essere pronti a contrattare un nuovo accordo per portare la Repubblica d'Irlanda fuori dalla crisi²⁷⁶. Tuttavia, allo stato dell'arte la possibilità di nuovi accordi di social partnership è quantomeno incerta.

3.4.3 Differenti visioni sulla social partnership

Il tema della *social partnership* è stato affrontato da diversi commentatori. Nel seguente paragrafo, si proverà ad identificare le principali visioni emerse, tenendo comunque conto che in alcuni casi esse divergono per alcuni aspetti, mentre convergono su altre²⁷⁷. Qui ci si concentrerà in particolare su tre visioni. Nella prima la SP si trova all'interno di un network di “institutional complementarities” (compatibilità istituzionali) che hanno contribuito a creare un regime peculiare di crescita economica. Gli autori a cui fa riferimento questa visione sono Teague e Donaghey.

La seconda vede la SP come “disguised neoliberalism” (neoliberismo dissimulato), in quanto funzionale a tenere bassi i salari, portare i sindacati verso la burocratizzazione e il “business unionism”, favorendo così il Capitale. Gli autori a cui si fa qui riferimento sono Allen, O'Hearn, McDonough e Dundon. La terza definisce la SP come un caso di “competitive neo-corporatism” (neo-corporativismo competitivo), un patto sociale volto soprattutto ad incrementare la competitività dal lato dell'offerta. Gli autori qui citati sono Roche e Cradden, Hardiman, Erne.

²⁷⁵ McDonough e Dundon (2010), op. cit.

²⁷⁶ Roche, W. K. (2011), op. cit.

²⁷⁷ Roche, W. K. (2011), op. cit.

- *Social Partnership come “institutional complementarity”*

Teague e Donaghey²⁷⁸ definiscono le “institutional complementarities” come un *range* di istituzioni combinate per creare una serie di effetti dinamici. In questo contesto, la presenza di una istituzione incrementa l'efficacia di un'altra. Quale, dunque, il ruolo della SP? Essa si sarebbe connessa positivamente con altri aspetti dell'economia irlandese per creare un regime peculiare di crescita economica che ha poi portato alla nascita della “Tigre Celtica”. In particolare, la SP si inserisce in un circolo virtuoso che coinvolge altri due aspetti dell'economia irlandese che abbiamo descritto in precedenza: l'apertura dei mercati e un *welfare state* minimo.

Secondo gli autori, la SP ha favorito l'apertura dell'economia irlandese, il che (grazie anche a circostanze economiche favorevoli) ha portato alla crescita economica, il che a sua volta ha contribuito alla crescita del livello occupazionale, con il risultato di incrementare significativamente lo standard di vita della popolazione, legittimando così un sistema di welfare a dir poco “leggero”.

Per Teague e Donaghey, la SP ha incrementato l'efficacia dell'apertura dei mercati per tre ragioni. Primo, ha contribuito a mantenere un regime di moderazione salariale, giacché gli incrementi di produttività hanno superato di gran lunga gli incrementi salariali durante la “Celtic Tiger”, come confermato dal grafico 9. Questo, insieme alla bassa tassa sulle corporation, ha contribuito ad attrarre gli IDE, fondamentali per la crescita economica. Secondo, non ha portato ad evoluzioni delle relazioni di lavoro sgradite alle multinazionali, ad esempio con una debole normativa per il riconoscimento dei sindacati o con uno scarso peso della partnership a livello di impresa. Terzo, essa ha accelerato il processo di integrazione dell'Irlanda, portandola all'interno dell'UME, contribuendo dapprima a garantire il raggiungimento dei criteri fissati per l'ingresso nell'Euro, e in seguito garantendo il mantenimento della competitività irlandese all'interno della zona euro.



Illustrazione 9: Andamento dei salari reali (in nero) e della produttività (in viola) in Irlanda dal 1980 al 2000. Fonte: Erne (2010).

Inoltre, la chiave della sopravvivenza della SP (da cui il titolo dell'articolo dei due autori qui

²⁷⁸ Teague, P. e Donaghey, J. (2009), op. cit.

citato), rispetto ad altri patti sociali di tipo neo-corporativo affermatasi in Europa ma poi tramontati, sarebbe che essa ha lavorato per supportare l'integrazione del mercato irlandese in quelli mondiali, aiutando quindi la crescita economica, senza però avere quella dimensione di "distributional coalition" (coalizione distributiva, letteralmente). Cioè, la SP non avrebbe avuto la natura di altri patti di natura neo-corporativa, che prevedevano solitamente che, in cambio di moderazione salariale, i sindacati ottenessero aumenti di spesa pubblica, di solito spesa sociale. In cambio, essa garantiva invece un incremento del consumo *privato*, tramite la riduzione delle imposte, senza quindi focalizzarsi sulla creazione di un esteso *welfare state*. Questa sarebbe stata la chiave della sopravvivenza della SP irlandese, perché avrebbe permesso che i datori di lavoro rimanessero all'interno dei patti sociali, proprio per la sua non trasformazione in "distributional coalition". Questo ha significato uno spostamento dei rapporti di forza a favore delle imprese ma, sostengono i due autori, lo stesso non si può dire dell'aumento delle disuguaglianze. Per la discussione su questo punto si rimanda al paragrafo 3.3.3.

L'analisi di Teague e Donaghey contiene sicuramente alcuni spunti interessanti, come il riconoscimento del ruolo giocato dalle Multinazionali USA nello sviluppo irlandese e il ruolo della SP nell'attrarre, sia per quanto riguarda la moderazione salariale che per quanto riguarda l'evoluzione delle relazioni di lavoro. Tuttavia, non mancano delle debolezze.

Primo, anche se relativamente meno importante rispetto al punto centrale del discorso, vi è l'affermazione che l'ingresso della Repubblica d'Irlanda nell'EMU sarebbe stato positivo *per se*. L'attuale crisi dell'Eurozona ha mostrato che vi sono una serie di criticità che avrebbero meritato quantomeno maggiore considerazione. Secondo, non si può non notare come il *timing* delle considerazioni degli autori sia stato quantomeno sfortunato. Nemmeno un anno dopo la pubblicazione dell'articolo, la SP, come abbiamo visto, è collassata. Come fa notare Roche²⁷⁹, non è avvenuto negli anni recenti alcun cambiamento all'architettura istituzionale della social partnership che Teague e Donaghey ritengono responsabile per la sua sopravvivenza che possa giustificare la sua improvvisa caduta. La spiegazione della SP come "complementarità istituzionale" appare quindi gravemente compromessa.

* *Social Partnership come "disguised neoliberalism"*

La visione portata avanti da autori di formazione Marxista e dipendentista come Allen²⁸⁰, O'Hearn²⁸¹ e, più recentemente, da McDonough e Dundon²⁸² è quella della SP come "disguised neoliberalism" (neoliberismo dissimulato) o "thatcherism delayed" (thatcherismo ritardato).

Secondo gli autori, già da prima del 1987 il governo Irlandese ha portato avanti una politica di ristrutturazione del movimento sindacale così da soddisfare i bisogni del capitalismo irlandese. La SP in questa visione sarebbe stata funzionale ad "incorporare" i leader sindacali così che essi arrivassero a condividere la visione e gli obiettivi dei membri del governo e dei datori di lavoro. Secondo Allen, questo era necessario per tre ordini di motivi. Primo, per garantire l'ordine e la mancanza di conflitto industriale. Secondo, per cambiare le pratiche di lavoro così da aumentare la produttività e la flessibilità del lavoro. Terzo, per assicurare la moderazione salariale.

Il risultato, secondo gli autori, è stato quello di creare una "maggioranza scontenta" di

²⁷⁹ Teague, P. e Donaghey, J. (2009), op. cit.

²⁸⁰ Allen, K. (1999), Allen, K. (2000), Allen, K. (2003), op. cit.

²⁸¹ O'Hearn (2003), op. cit.

²⁸² McDonough (2010), op. cit.; McDonough e Dundon (2010), op. cit.

lavoratori e cittadini: la disuguaglianza dei redditi è cresciuta, la spesa sociale tagliata, il tutto a vantaggio delle frazioni più privilegiate della società.

In questo senso, la SP si caratterizza per il suo successo ideologico nel cooptare la potenziale opposizione per le crescenti disuguaglianze sociali.

McDonough e Dundon riconoscono che la SP ha protetto i lavoratori dai peggiori eccessivi tipici dell'applicazione di un modello di relazioni industriali neoliberista. Comunque, il patto sociale così costituito ha permesso lo sviluppo di un modello di accumulazione che, come abbiamo tentato di mostrare anche in questo lavoro, si è dimostrato insostenibile. “Inequality, wage restraint and light-touch regulation contributed to the emergence of increasing indebtedness, as those on the lower rungs of the income ladder attempted to emulate rapidly rising consumption standards of those above them”²⁸³. La crisi, che ha mandato in frantumi la SP, ha fatto così ri-allineare la Repubblica d'Irlanda rispetto alle caratteristiche del neoliberismo globale. Da qui la definizione di “delayed Thatcherism”.

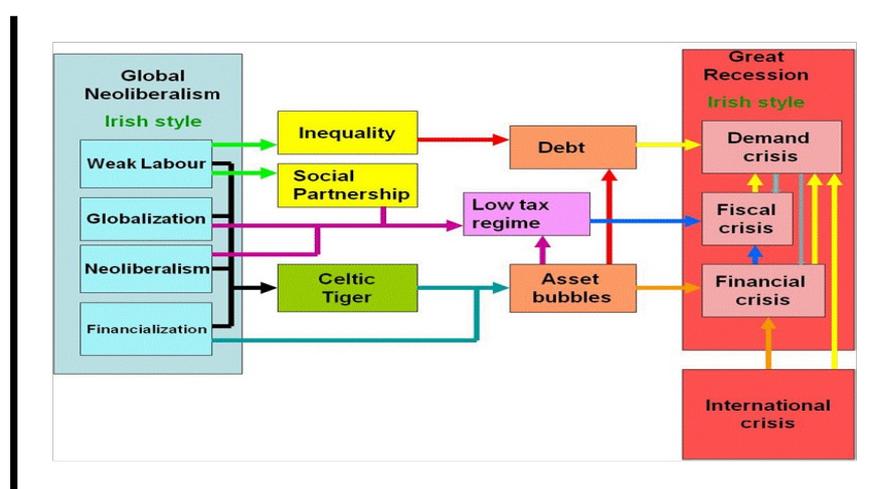


Illustrazione 10: La crisi del modello neoliberista Irlandese secondo McDonough e Dundon. Fonte: McDonough e Dundon (2010)

Chi scrive ha già riconosciuto la validità dell'analisi del modello economico irlandese fatta da Allen, O'Hearn, McDonough e Dundon (vedi paragrafo 3.2.2). La visione sulla SP, per quanto condivisibile nell'analisi dei suoi effetti, appare però basata su alcuni assunti non del tutto corretti.

Roche riporta i dati di diverse ricerche che mostrano un deciso supporto per la SP sia fra gli iscritti al sindacato sia nella popolazione più in generale, benché consapevoli che i benefici della crescita siano stati spartiti in maniera diseguale²⁸⁴. Potrebbe anche trattarsi, marxianamente, di un caso di “falsa coscienza”, comunque questi dati sembrano contraddire l'idea di una “maggioranza scontenta”. Nella loro ricerca svolta fra i dipendenti di un ente

²⁸³ “La disuguaglianza, la moderazione salariale e la regolamentazione leggera hanno contribuito all'emergere di un crescente indebitamento poiché coloro che erano sui gradini più bassi della scala sociale tentarono di emulare rapidamente i crescenti livelli di consumo di coloro che erano sui gradini più alti”, McDonough e Dundon (2010), op. cit., pg. 14, traduzione è mia.

²⁸⁴ Roche, W. K. (2007), op.cit.; Roche, W. K. (2011), op. cit.

pubblico, Doherty ed Erne²⁸⁵ notano che, al di là della soddisfazione per i risultati in termini di salario, la SP può essere vista dalla forza lavoro anche come strumento per incrementare la democrazia deliberativa, dando al Lavoro più voce nella sfera pubblica.

L'analisi empirica sembra smentire anche l'argomento sull'incorporazione dei leader sindacali, quantomeno al livello "micro". Ad un livello nazionale indubbiamente i leader del sindacato hanno goduto della possibilità di esercitare un maggiore controllo sui livelli inferiori delle proprie organizzazioni²⁸⁶. Tuttavia, la partnership aziendale a livello privato ha ottenuto risultati piuttosto modesti, e nei pochi casi in cui sia stata applicata i risultati di solito sono stati positivi per la forza-lavoro²⁸⁷. Più complesso appare il discorso a livello di "workplace partnership" nel settore pubblico, dove certamente l'impatto della SP è stato significativo. La ricerca empirica di Doherty ed Erne da un lato evidenzia che la SP è stata usata per facilitare l'implementazione di pratiche manageriali per la "modernizzazione" dei servizi pubblici, più che per giungere a decisioni condivise. Tuttavia, i sindacati non sembrano tanto soffrire di "incorporazione", quanto di incapacità di collegare adeguatamente partnership nazionale e partnership a livello locale.

Infine, Roche contesta l'idea che i leader sindacali possano imporre senza opposizione decisioni dall'alto sugli iscritti: l'esperienza mostra come gli iscritti siano riusciti a forzare i propri leader, pur riluttanti, ad abbandonare il tavolo della trattativa sugli accordi di SP se ritenuti contrari ai propri interessi²⁸⁸.

* *Social Partnership come "competitive corporatism"*

Il contesto più appropriato in cui inserire la *social partnership* appare dunque quello del neo-corporativismo. Gli autori a cui si fa qui riferimento sono Roche e Cradden²⁸⁹, Hardiman²⁹⁰ e Erne²⁹¹.

Il Neo-corporativismo classico si era sviluppato negli anni '60 in diversi paesi del Nord-Europa come Austria, Germania, Svezia, Danimarca e Olanda. Il ruolo dello Stato in questo caso era quello di garantire un bilanciamento di poteri fra interessi sociali antagonisti fra Capitale e Lavoro²⁹². I sindacati accettavano accordi tripartiti su salari e prezzi atti a limitare l'inflazione, in un contesto però di uno stato forte che interveniva per promuovere politiche di crescita economica, pieno impiego ed equa redistribuzione dei redditi. Benché i paesi che avevano adottato politiche di questo tipo sembrassero aver resistito meglio di altri alla crisi degli anni '70, il Neo-corporativismo classico entrò in crisi negli anni '80, sotto la pressione della trans-nazionalizzazione della produzione e la flessibilizzazione dei contratti, che rendeva più complicata l'azione dei sindacati²⁹³.

Nonostante il neo-corporativismo sembrasse definitivamente tramontato, a fronte

²⁸⁵ Doherty, M. e Erne, R. (2010), "Mind the gap: national and local partnership in the Irish public sector", *Industrial Relations Journal*, 41:5, 461-478.

²⁸⁶ Roche, W. K. (2011), op. cit.

²⁸⁷ Roche, W. K. (2007), op.cit.; Roche, W. K. (2011), op. cit.

²⁸⁸ Roche, W. K. (2011), op. cit.

²⁸⁹ Roche e Cradden (2003), op. cit.; Roche, W. K. (2007), op.cit.; Roche, W. K. (2011), op. cit.

²⁹⁰ Hardiman, N. (2002a), op. cit.

²⁹¹ Erne (2010), op. cit.; Erne, R. (2011), *Interest Association* in Caramani, D. (a cura di), *Comparative Politics*, Oxford: Oxford University Press.

²⁹² Erne, R. (2011), op. cit.

²⁹³ Schmitter, P. e Grote, J. (1997), "The Corporatist Sisyphus: Past, Present and Future", *EUI Working Paper SPS No. 97/4*.

dell'avanzare del modello di relazioni industriali decentrato, esso tornò nuovamente in auge negli anni '90. Tuttavia, le caratteristiche del modello ora erano mutate, tanto da venire rinominato “neo-corporativismo competitivo”. Per usare una definizione di Erne, esso non è altro che una strategia che trasferisce la logica microeconomica della competizione fra imprese ad un livello macro, fra stati-nazione²⁹⁴. Il principio guida di questi patti diviene la competitività. La negoziazione tripartita non riguarda più soltanto salari e prezzi, ma anche riforme del welfare e del mercato del lavoro per promuovere flessibilità ed incrementare la qualità della forza-lavoro²⁹⁵. Il punto di vista favorito diviene quello dell'impresa. Secondo Roche e Cradden negli anni '90 ben 9 sui 15 paesi membri dell'Unione Europea adottarono patti sociali di questo tipo. Fra questi, l'Irlanda.

Benché priva di quelle che sono comunemente considerate le “pre-condizioni” per l'affermarsi di un modello come il “neo-corporativismo classico”, fra cui ad esempio il monopolio di rappresentanza da parte delle organizzazioni dei datori di lavoro e degli industriali e un sistema politico con partiti socialdemocratici, L'Irlanda ha seguito il percorso di altri paesi come l'Italia negli anni '90, uscendo da una profonda crisi economica con un modello di relazioni industriali ascrivibile al “neo-corporativismo competitivo”. Hardiman elenca in particolare 3 “catalizzatori” per lo sviluppo del sistema di neo-corporativismo. Primo, la grave situazione di crisi economica. Come nota Erne, più che la competitività fu essa una delle primi ragioni per implementare la SP²⁹⁶. Secondo, l'interazione fra le istituzioni del mercato del lavoro e le altre fonti di *policy-making*, come ad esempio la politica monetaria. Il mantenimento della credibilità della valuta irlandese prima e l'accettazione dei criteri di Maastricht poi costituirono un elemento di rinforzo del neo-corporativismo competitivo. Terzo, l'accordo fra i partiti sul ruolo della social-partnership: dal 1987, tutti i maggiori partiti hanno governato in coalizione, sostenendo la SP.

L'evoluzione degli accordi successivi di SP ha sostanzialmente confermato questa visione. Come abbiamo analizzato in precedenza, la necessità di mantenere la competitività non si è affievolita, ma è anzi rimasta anche quando l'Irlanda ha fatto il suo ingresso nell'UME. Gli obiettivi di eguaglianza o di miglioramento della qualità della vita, come accaduto anche negli altri paesi con un modello simile, sono rimasti in secondo piano, dando forma e sostanza alla definizione di O' Riain della *social partnership* come “solidarity without equality”(solidarietà senza eguaglianza)²⁹⁷.

3.4.4 Il neoliberalismo Irlandese e la SP: “Pragmatic neoliberalism”?

A prima vista, l'argomentazione a favore della tesi sul neo-corporativismo competitivo come spiegazione della SP sembrerebbe poter minare l'argomentazione che ci sia stata una svolta neoliberalista in Irlanda. Tuttavia, un'analisi più articolata mostra che non è così.

In primo luogo, lo sviluppo del neoliberalismo a livello globale è stato diseguale e non tutti i paesi hanno compiuto una applicazione della “neoliberal agenda” completa. Come ricordato in precedenza, il contesto istituzionale, storico e sociale influiscono il modo in cui si sviluppa una varietà di neoliberalismo.

²⁹⁴ Erne (2010), op. cit.

²⁹⁵ Roche e Cradden (2003), op. cit.

²⁹⁶ Erne (2010), op. cit.

²⁹⁷ O'Riain (2004), op. cit.

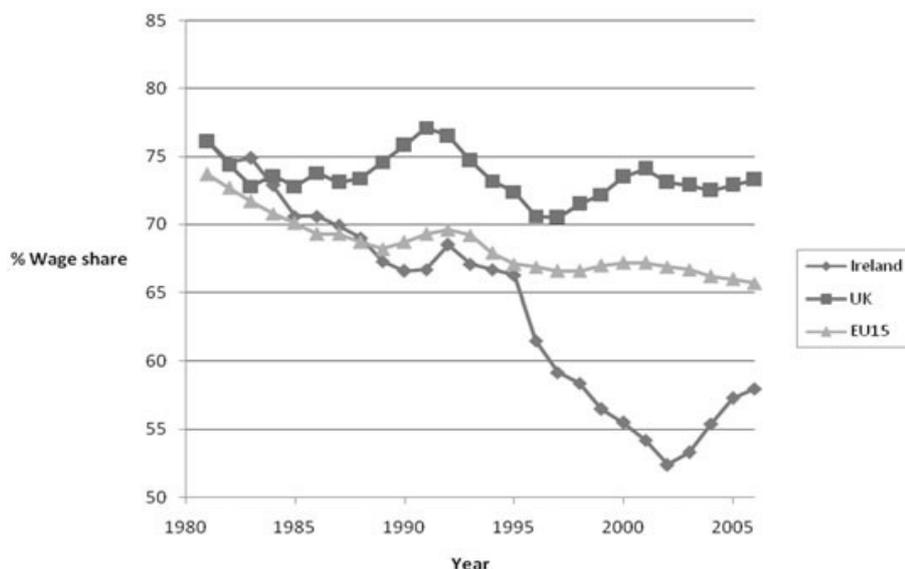
Ciò ricordato, bisogna considerare che i policy-maker sostenitori del neoliberismo hanno sempre dimostrato un certo pragmatismo. Harvey ricorda che: “The evidence suggests, moreover, that when neoliberal principles clash with the need to restore or sustain elite owner, then the principles are either abandoned or become so twisted to be unrecognizable”²⁹⁸.

Il che ci riporta alla definizione del neoliberismo prima di tutto come manovra di classe. Certamente il modello di relazioni industriali rappresentato dalla *social partnership* è assai lontano dalla teoria neoliberista delle IR. Tuttavia, abbiamo visto in precedenza che i suoi risultati sono stati tutt'altro che sfavorevoli per il Capitale nella bilancia dei rapporti di forza fra Capitale e Lavoro.

Il Grafico 11 ci ricorda l'andamento della quota-salario in Irlanda fra 1980 e 2005, in netto calo rispetto alla media europea. Questo non è stato l'unico elemento a vantaggio delle imprese durante il ventennio di SP. L' “Industrial Relation Act” del 1990 ha reso più difficile la possibilità di sciopero. La legislazione per il riconoscimento dei sindacati è piuttosto debole: l'Irlanda non ha un processo legale obbligatorio tramite il quale un sindacato possa ottenere un riconoscimento da un certo datore di lavoro²⁹⁹ ed è quindi lasciata libertà al datore di lavoro di scegliere se contrattare o meno con un sindacato (come confermato dalla Corte Suprema nel 2007 in un caso che riguardava la compagnia aerea low-cost Ryanair).

Con simili condizioni, unite alle altre ricordate in precedenza (regolamentazione leggera, tassazione favorevole sui profitti, ecc. Vedi paragrafo 3.3) perché mai il capitale indigeno o straniero avrebbero dovuto auspicare una svolta in senso neoliberista del modello di relazioni di lavoro? Perché rinunciare ad accordi che, come osservò retrospettivamente un membro dell'ICTU, “diedero alle imprese virtualmente tutto ciò che chiesero- basse tasse sulle corporation, bassi contributi sociali e un mercato del lavoro virtualmente non regolato”³⁰⁰?

Illustrazione 11: Confronto fra Irlanda, UK e Europa a 15 sulla quota-salari fra 1980 e 2005, fonte Teague e Donaghey (2009).



²⁹⁸ “la realtà suggerisce, inoltre, che quando i principi neoliberisti si scontrano con il bisogno di restaurare o sostenere il potere dell'élite, allora i principi sono o abbandonati o così cambiati da apparire irriconoscibili”. Harvey (2005), op. cit., pg. 19 traduzione mia.

²⁹⁹ Gunnigle, P. ; Heraty, N. e Morley, M. J. (2011), *Human Resources Management in Ireland*, Dublin: Gill&MacMillan

³⁰⁰ Citato in Kirby e Murphy (2011), op. cit., capi. 1.

CONCLUSIONE

In questa tesi, ho argomentato a favore dell'ipotesi che anche l'Irlanda sia tra i paesi che ha compiuto una svolta neoliberista negli ultimi decenni, utilizzando una definizione di neoliberismo come reazione di classe a favore delle *upper class*, iniziata dalla fine degli anni '70 a partire da paesi quali gli Stati Uniti e la Gran Bretagna.

Sotto diversi aspetti, la Repubblica d'Irlanda ha seguito un percorso di applicazione della "neo-liberal agenda" simile a quello di molti altri paesi. Nella mia tesi mi sono concentrato su quattro caratteristiche: il regime di tassazione; le privatizzazioni; la crescita della disuguaglianza dei redditi e lo spostamento nei rapporti di forza in favore del capitale; la deregolamentazione dei mercati finanziari e del lavoro. Oltre ad essi, ho brevemente descritto i tratti della finanziarizzazione dell'economia irlandese e dell'apertura verso i mercati internazionali, entrambi aspetti del modello di accumulazione neoliberista. Tutti questi aspetti hanno prodotto risultati simili a quelli osservati in paesi che hanno adottato politiche simili: un aumento delle disuguaglianze, uno spostamento dei rapporti di forza a favore del Capitale rispetto al Lavoro e una ridefinizione del ruolo dello stato in maniera più favorevole alle imprese.

Dal punto di vista del sistema di relazioni industriali, l'Irlanda costituisce invece un'eccezione. Ho argomentato a favore dell'inserimento del modello di *social partnership* irlandese all'interno della cornice esplicativa del neo-corporativismo competitivo. Tuttavia, non necessariamente questo contraddice l'affermazione che in Irlanda vi sia stata una svolta in senso neoliberista. Infatti questo può essere considerato un esempio di contraddizione fra neoliberismo nella teoria e neoliberismo nella prassi, dato che i risultati della *social partnership* erano piuttosto favorevoli per il capitale (nativo e straniero) e non vi era quindi necessità di cercare di imporre un modello di relazioni industriali di tipo maggiormente decentrato.

Pertanto, la definizione di Harvey di "stato neoliberale" come:

"state apparatus whose fundamental mission was to facilitate condition for profitable capital accumulation on part of both domestic and financial capital"³⁰¹

può essere applicata al caso irlandese, in cui lo Stato ha preso parte attiva, tramite politiche fiscali, sociali e di regolamentazione del mercato del lavoro per favorire le elites locali e straniere. I risultati sono stati descritti approfonditamente nel paragrafo 3.3. La crisi non ha certo fermato questo sviluppo. Nel 2007 il guadagno medio di un CEO in una delle maggiori 21 imprese del paese era di 1.1 milioni di Euro. Nel 2009, è salito ad 1.6 milioni. Un incremento *post crisi* del 46 per cento³⁰².

Come accade a livello globale, anche la crisi nazionale pone in questione il modello di sviluppo adottato dall'Irlanda negli ultimi decenni. Le prospettive di uscite dalla crisi sono ancora incerte. Tuttavia, alcuni elementi propongono interessanti spunti di riflessione. Il recente referendum sul c.d. "Fiscal Treaty" (la Repubblica d'Irlanda per Costituzione deve confermare ogni trattato europeo tramite l'istituto referendario) ha visto la vittoria dei favorevoli al trattato con una percentuale attorno al 60 per cento. Se pure il divario fra i sostegni raccolti dai "sì" e dai "no" può sembrare notevole, bisogna considerare che il "Fiscal Treaty" era appoggiato da tutti i maggiori partiti (Fianna Fail, Fina Gael e Labour). Inoltre, vi è stata una divisione fra i votanti basata sulla classe sociale di appartenenza: gli appartenenti alla middle class si dichiaravano a favore del trattato, mentre gli appartenenti alla working

³⁰¹ Harvey, D. (2005), op. cit., pg. 7

³⁰² Kirby e Murphy (2011), op. cit., cap. 6.

class in maggioranza contrari³⁰³.

Per un paese come l'Irlanda, in cui la divisione politica storicamente è stata basata sulla questione nazionale più che sulle divisioni di classe il dato è certamente interessante, e potrebbe aprire nuove prospettive per il futuro del modello economico del paese.

³⁰³ Collins, S. (2012), "Referendum campaigns dividing along class lines", *The Irish Time*, 26/05/2012.

BIBLIOGRAFIA

Libri e capitoli di libri

Allen, K. (2000), *The Celtic Tiger. The myth of social partnership in Ireland*, Manchester: Manchester University Press.

Allen, K. (2003), *Neither Boston or Berlin: class polarisation and neo-liberalism in the Irish Republic* in C. Coulter and S. Coleman (a cura di), *The End of Irish History: Critical Reflections on the Celtic Tiger*, Manchester: Manchester University Press.

Allen, K. (2007a), *Neoliberalism and Migration*, in Fanning, B. (a cura di), *Immigration and Social Change in the Republic of Ireland*, Manchester: Manchester University Press.

Allen, K. (2007b), *The Corporate Takeover of Ireland*, Dublin: Irish Academic Press

Barraclough, G. (2009), *Guida alla storia contemporanea*, Roma-Bari: Laterza.

Bello, W. (1999), *Dark Victory: the United States and the global poverty*, London, Pluto Press.

Birch, K. and Mykhnenko, V. (2010), *Introduction*, in Birch, K. and Mykhnenko, V. (a cura di), *The Rise and Fall of Neoliberalism: the Collapse of an Economic Order?*, London: Zed Books

Campbell, A. (2005), *The Birth of Neoliberalism in the United States: A Reorganisation of Capitalism* in Saad-Filho, A. and Johnston, D. (a cura di), 2005, *Neoliberalism: a critical reader*, London: Pluto Press.

Dumenil, G. e Levy, D. (2004), *Capital Resurgent*, London: Harvard University Press

Erne, R. (2010), *European Unions: Labour's Quest for a Transnational Democracy*, Ithaca (NY), USA: Cornell University Press.

Erne, R. (2011), *Interest Association* in Caramani, D. (a cura di), *Comparative Politics*, Oxford: Oxford University Press.

Ferriter, D. (2004), *The Transformation of Ireland 1900-2000*, London: Profile Books.

Galbraith, J. K. (1990), *Storia della economia*, Milano : Biblioteca universale Rizzoli.

Gallino, L. (2009), *Con i soldi degli altri. Il capitalismo per procura contro l'economia*,

Torino: Einaudi.

Gallino, L. (2011), *Finanziacapitalismo. La civiltà del denaro in crisi*, Torino: Einaudi.

Gattei, G. (1994) *Il difficile equilibrio: studi di storia sul pensiero economico moderno*, Torino : Giappichelli.

Ginsborg, P. (1989), *Storia d'Italia dal dopoguerra ad oggi*, Torino: Einaudi.

Gramsci, A. (1975), *Quaderni dal carcere*, Torino, Einaudi.

Gramsci, A. (1975), *Razionalità del fordismo*, in *L'organizzazione del lavoro in Italia*, Lichtner, M. (a cura di), Roma: Editori Riuniti.

Grint, K. (2010) *The Sociology of Work: An Introduction. 3rd edition*, Cambridge: Polity Press.

Gunnigle, P. ; Heraty, N. e Morley, M. J. (2011), *Human Resources Management in Ireland*, Dublin: Gill&MacMillan

Harvey, D. (2002), *La crisi della modernità*, Milano: Il saggiatore.

Harvey, D. (2005) , *A Brief History of Neoliberalism*. New York: Oxford University Press.

Harvey, D. (2010), *L'enigma del capitale ed il prezzo della sua sopravvivenza*, Milano: Feltrinelli.

Hobsbawn, E. J. (1994), *The Age of Extremes: The Short Twentieth Century, 1914–1991*, London, Phelan Books.

Holborow, M. (2006) *Language and Ideology; Interconnections between English and Neoliberalism*. In Egde, J. (a cura di), *(Re)Locating TESOL in the Age of Empire*, London: Palgrave.

Jessop, B. (2010), *From Hegemony to Crisis? The Continuing Ecological Dominance of Neoliberalism* , in Birch, K. and Mykhnenko, V. (a cura di), *The Rise and Fall of Neoliberalism: the Collapse of an Economic Order?*, London: Zed Books.

Jha, P. S. (2007), *Il caos prossimo venturo*, Vicenza: Neri Pozza Editore

Judt, T. (2007), *Dopoguerra*, Milano: Arnoldo Mondadori Editore

Kirby, P. (2010), *The Celtic Tiger in Collapse: Explaining the Weakness of the Irish Model*,

Palgrave Macmillan.

Kirby, P. e Murphy M. P. (2011), *Towards a Second Republic. Irish Politics after the Celtic Tiger*, London: Pluto Press.

Lapavistas, C. (2005), *Mainstream Economics in the Neoliberal Era* in Saad-Filho , A. and Johnston, D. (a cura di), 2005, *Neoliberalism: a critical reader*, London: Pluto Press.

McDonough, T. e Loughrey J. (2009), *The H.E.A.P Chart: Hierarchy of Earnings, Attributes and Privilege Analysis*, Dublin: Tasc.

Monbiot, G. (2000), *Captive State: The Corporate Take-over of Britain*, London: Pan Books.

Napoleoni, C. (1963), *Il pensiero economico del 900*, Torino: Giulio Einaudi Editore.

O'Connor, E. (2011), *A Labour History of Ireland: 1824-2000*, Dublin: University College Press

O'Hearn, D. (2003), *Macroeconomic Policy in the Celtic Tiger*, in Coulter, C. and Coleman, S. (a cura di), *The End of Irish History: Critical Reflections on the Celtic Tiger*. Manchester: Manchester University Press.

Ò Riain, S. (2004), *The Politics of High-Tech Growth. Developmental Network States in the Global Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.

O'Toole, F. (2003), *After the Ball*. Dublin: Tasc/New Island.

Panitch, L. (1976), *Social Democracy and Industrial Militancy*, Cambridge: Cambridge University Press.

Picchio, A. (1992), *Social reproduction: the political economy of labour market*, Cambridge: Cambridge University Press.

Roche, W. K. e Cradden, T. (2003), *Neocorporatism and Social Partnership*, in Adshead, M. e Millar, M. (a cura di), *Public Administration and Public Policy in Ireland*, London: Routledge.

Roche, W. K. (2011), *After the Ball is Over': Accounts of the Functioning and Demise of Social Partnership* in uscita per Sheehan, B. (a cura di), "The Labour Relations Commission and its Times".

Roncaglia, A. (2011), *La ricchezza delle idee*, Roma-Bari: Editori Laterza.

Saad-Filho, A. (2011), *Crisis in Neoliberalism or Crisis of Neoliberalism?*, in Panitch, L.; Albo, G.; Chibber, V. (a cura di), *The crisis this time*, London: The Merlin Press.

Shaikh, A. (2011), *The first great depression of the 21st Century*, in Panitch, L.; Albo, G.; Chibber, V. (a cura di), *The crisis this time*, London: The Merlin Press.

Sweeney, P. (2005), *Selling out? Privatisation in Ireland*, Dublin: New Island Publications.

Tew, B. (2001), *Il sistema monetario internazionale di Bretton Woods* in Castronovo, V. (a cura di), *La Modernizzazione e i problemi del sottosviluppo dal secondo dopoguerra agli anni '80*, Bari-Roma: Laterza.

Von Prondzynski, F. (1998), *Ireland: Corporatism Revived*, in Ferner, A. e Hyman, R. (a cura di), *Changing Industrial Relations in Europe*, Oxford: Blackwell Publishing.

Articoli da riviste

Aglietta, M. (1982), "World Capitalism in the Eighties", *New Left Review*, I/136, November-December 1982.

Allen, K. (1999), "The Celtic Tiger, Inequality and Social Partnership", *Administration*, vol. 47, nr 2, Summer 1999, 31-55.

Allen, K. (2005), "Fianna Fail and NeoLiberalism", *Studies*, 93 (372):17-25.

Arrighi, G. (1972), "Towards a theory of capitalistic crises", *New Left Review*, I, 111: 3–24

Arrighi, G. (2009), "The winding paths of capital", *New Left Review*, 56, 61-94.

Bagnai, A. (2010), "Crisi finanziaria e governo dell'economia", *Costituzionalismo.it*, fascicolo 3.

Bellofiore, R. e Halevi, J. (2011), "Could be raining: the European Crisis after the Great Recession", *International Journal of Political Economy*, vol. 39, no. 4, Winter 2010–11, pp. 5–30.

Crouch, C. (2009), "Privatised Keynesianism: an unacknowledged policy regime", *The British Journal of Politics & International Relations*, Volume 11, Issue 3.

Dale, G. (2012), "Double movements and pendular forces: Polanyian perspectives on the neoliberal age", *Current Sociology*, 60(1), 3–27.

Doherty, M. e Erne, R. (2010), “Mind the gap: national and local partnership in the Irish public sector”, *Industrial Relations Journal*, 41:5, 461–478 .

Finn, D. (2011), “Ireland on the turn?”, *New Left Review* 67, January-February 2011.

Glyn, A.; Hughes, A; Lipietz, A. e Singh, A. (1988), “The rise and the fall of the golden age”, *Cambridge Working Papers in Economics*, nr. 884.

Hardiman, N. (2002a), “From Conflict to Co-ordination: Economic Governance and Political Innovation in Ireland”, *West European Politics*, 25:4, 1-24.

Hardiman, N. (2002b), “The development of the Irish Tax State”, *Irish Political Studies*, 17-1, 29-58.

Johnston, L. (2009), “The rising tide that failed to lift all boats: poverty, inequality and the 'Celtic Tiger' ”, *Limerick Student Journal of Sociology*, Vol. 1(1), April 2009 .

Kirby, P. (2009) “Irlanda: Il collasso della 'tigre celtica' ”, *il Mulino*, Vol. LVIII, No. 442, 2/09, 254-262.

Maddison, A. (1987) “Growth and Slodown in Advanced Capitalist Economies”, *Journal of economic literature*, vol. XXV, giugno 1987.

McDonough, T. e T. Dundon (2010) “Thatcherism Delayed? The Irish crisis and the paradox of social partnership ”, *Industrial Relations Journal*, 41 (6): 544-562.

McDonough, T. (2010) "The Irish Crash in the Global Context", *The Citizen*, 3, 4-10.

Mire, J. (1977) “Incomes policy in Austria under a voluntary partnership”, *Monthly Labour Review*.

Picchio, A. (1998), “Oltre Keynes?”, *Fine Secolo*, nr. 2/3, anno IV.

Picchio, A. (2008) “ Denaro, lavori, corpi e responsabilità. Una crisi di sistema” , *Quale Stato?*, 3/4, 27 – 50.

Roche, W. K. (2007), “Social Partnership in Ireland and New Social Pacts ”, *Industrial Relation*, Vol. 46, No. 3 , 395-425

Schmitter, P. e Grote, J. (1997), “The Corporatist Sisyphus: Past, Present and Future ”, *EUI Working Paper SPS No. 97/4* .

Schulmeister, S. (2011), “The European Monetary Fund. A Systemic Problem Needs a Systemic Solution ”, *WIFO Working Papers*, No. 414

Teague, P. e Donaghey , J. (2009), “Why has Irish Social Partnership Survived? ”, *British Journal of Industrial Relations* , 47: 1, March 2009, pp. 55–78 .

Wallerstein, I. (2010), “Structural Crises”, *New Left Review* 52, March-April.

Fonti online e articoli di giornale

Collins, S. (2012), “Referendum campaigns dividing along class lines”, *The Irish Time*, 26/05/2012.

Friedman, T. (2005), “Follow the leapin' leprachaun”, *The New York Times*, disponibile su: <http://www.nytimes.com/2005/07/01/opinion/01friedman.html>

Gattei, G. (2009) “Una formula per questa crisi” , *Economia e Politica*. Disponibile su: <http://www.economiaepolitica.it/index.php/europa-e-mondo/una-formula-per-questa-crisi/>

McManus, J. (2012), “Control of State Telecom should draw in Minister”, *The Irish Times*, disponibile su: <http://www.irishtimes.com/newspaper/finance/2012/0521/1224316455002.html>

Stein, B (2006) “In class warfare, guess which class is winning”, *The New York Times*. Disponibile su: <http://www.nytimes.com/2006/11/26/business/yourmoney/26every.html>

Tinel, B. (2011) “Gerald Dumenil and Dominique Levy: The crisis of neoliberalism” , *The New Significance*, disponibile su: <https://www.thenewsignificance.com/2011/07/15/gerard-dumenil-and-dominique-levy-the-crisis-of-neoliberalism/>

<http://butnowyouknow.net/those-who-fail-to-learn-from-history/hayeks-1932-letter-on-the-great-depression/>

<http://www.djei.ie/press/2000/210700.htm>

http://www.samuelbrittan.co.uk/text172_p.html

<https://www.montpelerin.org/montpelerin/mpsGoals.html>

<http://alfred.stlouisfed.org>

<http://ilo.org>

<http://vincenthogan.ie/the-irish-economy/>

<http://quotesfromthebubble.blogspot.it/2010/03/seanie-fitzpatrick-former-chairman-of.html>

<http://www.nesc.ie/en/our-organisation/about-nesc/>