



Università degli Studi di Macerata
Facoltà di Giurisprudenza
Dipartimento di Diritto privato e del lavoro italiano e comparato

W.P. Libertà, lavoro e sicurezza sociale
3/2011

Università degli Studi di Macerata
Piaggia dell'Università 8-11
62100 MACERATA
W.P. Libertà lavoro e sicurezza sociale

ROBERTO PESSI

DUMPING SOCIALE E DIRITTO DEL LAVORO

1. Il fenomeno del *dumping* sociale

L'espressione *dumping* sociale interiorizza molteplici aspetti di una comune matrice problematica. Benché, infatti, con la stessa si faccia riferimento a fenomeni diversi, quali l'importazione di prodotti provenienti da stati in cui esistono condizioni lavorative non dignitose secondo i parametri delle democrazie occidentali, ovvero, le prestazioni di servizi transfrontalieri in cui le imprese utilizzano manodopera meno costosa di quella locale, ovvero, ancora, la delocalizzazione della produzione in ambiti, caratterizzati da livelli remunerativi e regimi normativi più favorevoli (Lyon Caen, 2011; Gaudu 2006), l'elemento da cui deriva il fenomeno pare, in ultima analisi, rappresentato dalle differenze di regolamentazione sociale proprie dei singoli ordinamenti che, di converso, determinano (direttamente o indirettamente) diversità di costi del fattore lavoro.

Si condivide, quindi, quell'attenta dottrina che identifica la matrice del *dumping* sociale proprio nell'utilizzo (*rectius* nello sfruttamento) da parte delle imprese di tali differenze per localizzare e distribuire le relative attività produttive e commerciali (Lyon Caen, 2011; Stiglitz, 2006); utilizzo che, a sua volta, tende ad orientare i legislatori nazionali verso un progressivo abbassamento dei livelli delle garanzie sociali, finalizzato a mantenere un adeguato livello di competitività dei singoli sistemi-paese, in coerenza ai principi della competizione regolativa (Esty, Gerardin 2001; Bratton, Mc Cahery, Picciotto, Scott, 1997).

Di tale meccanismo è espressione a livello globale la tendenza antiprotezionistica dei paesi in via di sviluppo – sintonica ad un'integrazione economica mondiale che appare più sensibile alla produttività ed alla redditività che alla dignità umana –

nonché, a livello europeo, l'affermazione delle libertà "di mercato" (libertà di stabilimento, libertà di prestazione dei servizi, libertà di circolazione delle merci) che, supportate dal principio della preminenza del diritto comunitario, favoriscono l'uso/abuso delle differenze normative proprie dei singoli ordinamenti nazionali (Lyon Caen, 2011, Supiot, 2010) ed assoggettano vasti ambiti del diritto privato e di quello pubblico degli Stati membri alle regole del mercato concorrenziale sulla base di un puro *market oriented approach* (Pizzoferrato, 2010, Busnelli, 2009).

2. La posizione degli economisti: *the "invisible hand" still exists.*

In realtà, in una prospettiva di economia pura il problema del dumping sociale, nei termini in cui è stato appena prospettato, tende ad essere, in certo senso "rimosso".

Secondo la dottrina economica (Krugman, Obstfeld 2007; Volpe, 2011) la *ratio* del commercio internazionale sta proprio nella convenienza di ogni Paese a specializzarsi nella produzione di un numero limitato di beni rispetto ai quali si possiede un vantaggio comparato, di talché l'esistenza di un mercato internazionale consente di scambiare tali beni con quelli alla cui produzione si è rinunciato, con ragioni di scambio più favorevoli sui mercati internazionali, rispetto a quelle interne.

In tale prospettiva, il basso livello dei salari dei paesi in via di sviluppo – che, in ultima analisi, nella prospettiva non economica, rappresenta, insieme alla delocalizzazione della produzione, il nucleo critico del *dumping* sociale – è un corollario "naturale" dell'abbondanza relativa del fattore lavoro rispetto alla scarsità relativa degli altri fattori produttivi (come il capitale o il *know how* tecnologico) proprio di questi paesi. Conseguentemente, secondo la dottrina economica, i paesi in via di sviluppo si specializzano nelle produzioni *labour intensive*, proprio perché il basso livello dei salari costituisce il vantaggio competitivo che compensa il limitato valore della relativa produttività (Volpe, 2011). Di talché, la (tanto contestata)

esistenza di una differenziazione salariale costituirebbe un fattore inevitabile, rappresentando la stessa, per i paesi in via di sviluppo, il principale elemento di competitività nel mercato globale (Aggarwal, 1995).

Nell'ottica economica, il fenomeno del *dumping* si limita quindi alle ipotesi di *international price discrimination*, nell'ambito delle quali l'impresa vende in un mercato estero ad un prezzo più basso rispetto a quello praticato nel proprio mercato interno, con la conseguenza che le imprese operanti in quel mercato subiscono un'evidente forma di concorrenza sleale. Nella prospettiva economica, tale forma di dumping potrebbe però anche risultare accettabile, in quanto dalla stessa, insieme alla perdita di profitti delle imprese operanti nel mercato di immissione, deriva un incremento del benessere dei consumatori, connesso al più basso livello dei prezzi dei beni al consumo immessi nel mercato dalle imprese operanti in *dumping* ed alla maggiore varietà degli stessi.

Parallelamente, la prospettiva economica "pura" nega che la rilocalizzazione delle risorse lavorative all'estero possa comportare effetti negativi sui paesi di origine (Fumagalli, Motta 2001), venendo invece compensata da un aumento dei posti di lavoro caratterizzati da più elevato livello di competenze e da un rafforzamento della competitività del livello produttivo, rilevandosi altresì che nei paesi ove avviene la delocalizzazione si assiste ad un aumento dei salari e ad un miglioramento delle condizioni lavorative nei settori di esportazione (Krugman, Lawrence 1994), soprattutto nelle ipotesi in cui le imprese esportatrici siano controllate o possedute da quelle estere (Lipse, 2005).

Si sottolinea, infine, che l'imposizione di *labour working standard*, lungi dal tutelare la posizione dei lavoratori nei paesi in via di sviluppo, ne deprimerebbero la relativa posizione, riducendo (sino ad azzerarlo) il vantaggio competitivo proprio di tali sistemi (Brown, 2001).

3. *Dumping* sociale e regolamentazione transnazionale: la prospettiva di *hard law*.

Altra parte della dottrina – in realtà forte del dato empirico rilevabile dalle criticità emergenti dal modello economico globalizzato – rileva di contro come l’exasperazione della competizione regolativa dei vari ordinamenti nazionali comporti una grave destrutturazione dei modelli giuslavoristici, rispetto ai quali l’interprete già assiste ad una modificazione dei parametri valutativi della congruità della normativa in materia di lavoro e sicurezza sociale, prima identificati sulla base del livello di protezione e garanzia dei lavoratori ed ora invece plafonati a puri criteri di efficacia ed efficienza economica (Lyon Caen, Perulli 2010); non casualmente il fenomeno ha portato alla definizione, da parte dell’OCSE di classifiche relative ai vari ordinamenti statali – oggetto del programma “Doing Business” – nelle quali si verifica la sostenibilità economica della legislazione lavoristica dei vari modelli statuali limitandosi all’utilizzo di meri parametri statistici (Perulli, 2011).

Nella realtà dell’attuale panorama economico globale si è, dunque, segnalata (Rigaux, 2009) l’opportunità di neutralizzare, per mezzo di una regolamentazione transnazionale, gli eccessi della concorrenza tra gli ordinamenti nazionali, che determinano inevitabilmente un *décalage* dell’effettività del diritto del lavoro, nell’ottica di una *regolazione della concorrenza sociale guidata da principi internazionalmente riconosciuti di rispetto dei diritti fondamentali* (Perulli, 2011).

In tale prospettiva, si ipotizza la definizione di una regolamentazione del commercio mondiale che si ponga in una logica internormativa e che tenga in considerazione le interrelazioni istituzionali e regolatorie tra il mercato e le questioni esterne a quest’ultimo, quali le tematiche di sicurezza sociale, l’ambiente e, più in generale, la dignità umana (Delmas, 2006 e 2007).

L’assetto regolativo troverebbe così una giustificazione teorica tanto sotto il profilo economico, garantendo, in un’ottica di *fair competition*, un livellamento verso

l'alto dei livelli garanzia degli elementi *extra business*, tanto sotto quello valoriale, operando una interconnessione delle regole del mercato globale con la tutela dei diritti sociali e, più in generale, della democrazia (Perulli, 2011).

Un intervento in questa direzione potrebbe anche contrastare la deriva che, a livello europeo, porta ad affermare il tendenziale primato dei diritti “mercantili” (quali il diritto alla concorrenza ed alla libera prestazione dei servizi) e la conseguente compressione della portata dei diritti del lavoro nazionali, favorendo al contempo fenomeni di *social dumping*; in tal senso è sufficiente ricordare le note sentenze *Viking* e *Laval*, nelle quali le azioni di autotutela collettiva dei sindacati sono state qualificate dalla CGUE alla stregua di restrizioni ingiustificate delle libertà economiche, nonché, ancora, le decisioni rese in relazione ai casi *Ruffert* e *Commissione c. Lussemburgo*, in cui la Corte ha ravvisato il contrasto con la disciplina europea di norme nazionali che stabilivano condizioni più favorevoli per i lavoratori distaccati rispetto a quelle minime obbligatorie.

Spostando l'analisi a livello globale, la percezione circa necessità di meccanismi di *hard law* viene riconnessa al sostanziale “fallimento sociale” dell'attuale modello di regolazione economica, rilevandosi che i modelli unilaterali di governance stabiliti in sede Gatt e WTO, cui si deve comunque riconoscere il merito di aver consentito la creazione del mercato globale, non sono riusciti nell'obiettivo di connettere tale ultimo risultato agli interessi sociali mediante discipline bilaterali, multilaterali e sovranazionali (Ceruti – Treu, 2010, Perulli, 2011).

Si sostiene di conseguenza l'opportunità che istituzioni come il Fondo monetario internazionale e la Banca Mondiale riconnettano le politiche monetarie alla realizzazioni di *common standard* sociali, nonché alla promozione a livello globale dei diritti umani (Sarfaty, 2009, Perulli, 2011). Più in generale, quindi, stante l'incapacità di autoregolamentazione del mercato e l'insufficienza degli interventi dei singoli Stati, si propongono iniziative di *hard law* in grado di imporre un ragionevole contemperamento dei diritti sociali con le esigenze concorrenziali del mercato, in

modo da operare una rivoluzione che trasformi il *free trade* in *fair trade* (Lyon-Caen, 2011)

Gli attuali strumenti internazionali propri dell'area Gatt/WTO non sembrano del resto in grado di garantire il risultato atteso, in ragione di un vizio “genetico” derivante dalla restrizione della nozione di *dumping* – coerente alle dottrine economiche prima citate – alle sole ipotesi di *international price discrimination*, cioè alle fattispecie di vendita di un prodotto su un mercato estero ad un prezzo inferiore a quello praticato nel mercato di origine o a un prezzo in ogni caso insufficiente a coprire i costi di produzione (Perulli, 2011).

Le fonti internazionali prima richiamate, infatti, non sanzionano in alcun modo le ipotesi di diverse dal *prize dumping*, atteso che nel diritto del commercio internazionale, il costo differenziale tra produttori (connesso a più bassi livelli salariali e di protezione sociale) non è percepito come una forma di dumping, giacché l'abbassamento del prezzo del prodotto rappresenta appunto uno dei principali (se non il principale) obiettivo del mercato concorrenziale. Proprio queste carenze intrinseche ad un modello che guarda solo alla *lex mercatoria* internazionale, ha condotto alla proposta (Perulli, 2009) dell'introduzione di clausole sociali nei trattati commerciali multinazionali che interiorizzino negli stessi le Convenzioni fondamentali dell'OIL – la quale nella “Dichiarazione sulla giustizia Sociale per la mondializzazione giusta” del 2008 ha d'altronde espressamente indicato che “la violazione dei principi e dei diritti fondamentali del lavoro non possono essere invocati né utilizzati come vantaggi comparativi legittimi” (OIL, 2008) – o, quanto meno, le istanze di *fair trade* espresse da queste ultime, i cui principi potrebbero così divenire suscettibili di tutela giurisdizionale anche avanti ai *panel* del WTO.

Altri Autori hanno sottolineato come un risultato simile potrebbe essere conseguito anche in via bilaterale (Dolumbia-Henry – Gravel, 2006), con integrazione delle regole relative alle *fair labour practices* nei *Free trade agreements* più recenti, ovvero con la definizione di accordi paralleli a questi ultimi, come è appunto

avvenuto nel caso del *North American Agreement on Labour Cooperation* (collaterale al NAFTA), che ha consentito forme di scambio di informazioni tra governi, sindacati e ONG idonee a garantire un'effettiva *situation awareness* sulle condizioni normative e retributive dei singoli ordinamenti coinvolti e che ha anche prodotto un primo cambio di prospettiva nel panorama legislativo di tali ordinamenti, di cui è espressione la normativa federale messicana che ha vietato la prassi – dal punto di vista dello studioso europeo inconcepibile – di imporre alle lavoratrici test di gravidanza prima dell'assunzione (Compa, 2008; Perulli, 2011).

Il complesso di tali misure (Benedeck, 2007; Petersmann, 2001) avrebbe tra l'altro il pregio di trasformare il diritto internazionale del lavoro in parametro valutativo del livello di garanzia proprio della legislazione lavoristica e di sicurezza sociale degli Stati aderenti a tali convenzioni internazionali; con la conseguenza che la violazione dei *core labour standards* potrebbe essere equiparata alla violazione delle regole di *fair trade* ed essere quindi sanzionata con i meccanismi propri degli strumenti di diritto internazionale in cui le *fair labour practices* vengono recepite.

In coerenza, anche a livello europeo è stata segnalata l'opportunità di rafforzare il sistema di preferenze generalizzate (Gsp) dell'Unione – che garantisce dazi doganali favorevoli per i Paesi in via di sviluppo ove vengano pienamente implementate le Convenzioni OIL – come meccanismo promozionale per favorire, nella realtà dei rapporti commerciali, una piena interconnessione tra *free trade* e garanzia delle istanze sociali degli Stati coinvolti (Salomone, 2001).

4. Dumping sociale e prospettive *soft law*: la responsabilità sociale di impresa.

Accanto alle prospettive di *hard law* appena delineate, si ipotizzano altri meccanismi di contrasto del *dumping sociale*, fondati sull'affermazione a livello transnazionale della responsabilità sociale di impresa.

In tale ottica, da una prospettiva in cui l'unico *stakeholder* dell'impresa è rappresentato dall'azionista, si passa ad un modello in cui viene attribuita rilevanza

anche ad altri stakeholder, quali i consumatori, i lavoratori e gli stessi cittadini degli Stati in cui le aziende sono stabilite, in altre parole tutti i soggetti operanti nel settore sociale-ambientale su cui l'impresa direttamente o indirettamente incide.

Gli Autori che prospettano questo approccio ipotizzano un metodo di produzione normativa che si evolva verso strumenti condivisi o di *soft law* (Antonucci, 2007; Ortino, 2002; Lemma, 2006), essendo il fenomeno in esame strettamente collegato al «tramonto del dogma della statualità del diritto» (Galvano, 2005).

Nell'ambito di questa linea di pensiero, le Organizzazioni internazionali hanno espresso la propensione verso forme di autoregolamentazione, che si concretizzano in codici prodotti dalle imprese mediante l'assunzione (unilaterale o negoziata) di impegni di tutela dei lavoratori ispirata alla *corporate social responsibility* (Gottardi, Calafà, 2006; Besse, 2005; Greco, 2007; Perulli, 1998).

Il diritto del lavoro è stato quindi coinvolto già nelle prime prese di posizione dell'OIL verso le imprese transnazionali in materia di politica sociale e tutela dei diritti fondamentali dei prestatori d'opera (Valtskos, Potobsky 1995; Scarponi, 2009) ed ha potuto constatare il progressivo aumento di effettività delle indicazioni prodotte da questo e dagli altri organismi internazionali, malgrado il loro connotarsi come non vincolanti.

Nel numero di tali atti di *soft law* si ricorda la Dichiarazione tripartita dell'OIL sulle imprese transnazionali e la politica sociale, rivolta ai governi, alle organizzazioni sindacali dei datori di lavoro e dei lavoratori, ed alle multinazionali, emessa nel 1977, seguita da ulteriori atti i cui più rilevanti consistono nella Dichiarazione sui principi fondamentali e sui diritti al lavoro del 1998, nella Risoluzione per la promozione di un "lavoro dignitoso" del 23 maggio 2007, fino alla recente Dichiarazione su *Social Justice for a fair Globalisation* del 10 giugno 2008.

Con una portata più ampia, quindi non limitata all'ambito del lavoro, si segnalano anche le *Guidelines* dell'Oecd rivolte agli Stati ed alle imprese transnazionali operanti nel loro territorio, riformulate attualmente in modo da specificare gli standard di

tutela da rispettare da parte delle imprese multinazionali verso i dipendenti, e da “stringere” maggiormente il rapporto con il diritto internazionale pubblico (Scarponi, 2009) e le successive comunicazioni tendenti a rafforzare la costruzione dell'alleanza per le imprese socialmente responsabili.

In tale prospettiva si ritiene che assuma particolare rilevanza la recente sottoscrizione del *memorandum* d'intesa fra il Global Compact e l'ISO (Antonucci, 2007; Baldini, 2005; Marazzi Merli, 2005) che prevede una stretta collaborazione per definire e promuovere uno standard specifico relativo alla responsabilità sociale, e che implementa i dieci principi fondamentali posti a base del Global Compact (Marazzi Merli, 2005).

In tal modo, il coordinamento involge un punto nodale per la configurazione di un modello di impresa socialmente responsabile. Ed infatti, benché la responsabilità sociale rappresenti un elemento integrativo dell'organizzazione e gestione d'impresa (Gottardi, Calafà, 2006; Greco, 2007), risulta fondamentale individuare parametri condivisi che qualifichino e orientino l'impresa in tale direzione (Antonucci, 2007; Baldini, 2005), superando la confusa situazione attuale, che vede sovrapporsi una molteplicità di standard, disomogenei per finalità, e per settori merceologici, ed insieme una pari molteplicità di fonti di attestazione (Antonucci, 2007; Marazzi-Merli, 2005).

Del resto la sottoscrizione del *memorandum* sopra richiamato è conseguenza delle criticità che a livello internazionale si erano manifestate con riferimento ai vari strumenti che sono normalmente apprezzati come indici o misuratori di responsabilità sociale, dai codici di autoregolamentazione ai bilanci sociali, “aree nelle quali v'è un disomogeneo orientamento all'omogeneizzazione” (Antonucci, 2007), laddove tali strumenti non rendevano possibile delineare in modo coerente un *minimum standard* di qualificazione ai fini della responsabilità sociale di impresa (Rossi).

In questa prospettiva, e di contro, l'approccio comunitario è apparso da subito più incisivo con l'emanazione di un Libro verde (2001-366 def.) che offre per la prima

volta una definizione di RSI ed individua linee di indirizzo, poi raccolte in una successiva comunicazione della Commissione (2002-347 def.), condivise e articolate nel Forum europeo multilaterale sulla responsabilità sociale d'impresa, attivo dal 2002 al 2004. Anche sulla scorta dei risultati raggiunti in seno al Forum, una successiva comunicazione della Commissione (2006-136 def.) ha di recente varato un'Alleanza Europea per la responsabilità sociale d'impresa (Antonucci, 2007; Maggio, 2007).

Particolarmente significativo nell'approccio comunitario al tema è la circostanza che la definizione di responsabilità sociale d'impresa trova la sua connotazione qualificante, non solo nella dimensione e nella qualità degli impegni assunti, ma anche nella volontarietà della loro assunzione, che ne dovrebbe garantire una maggiore effettività rispetto all'ipotesi di una imposizione degli stessi per via di eteroregolazione (Antonucci, 2007; Gallino, 2005).

Alla volontarietà fanno da corollario strumenti di implementazione basati sulla consultazione permanente e sullo scambio di buone prassi. Tali strumenti paiono divenuti ancora più *soft* con la neonata Alleanza, pure presentata in un contesto in cui si evidenzia la tendenza all'integrazione di elementi di responsabilità sociale nell'agenda comunitaria (comunicazione 2006-136, par. 2) (Antonucci, 2007).

Al di fuori dell'indicato elemento dominante - la volontarietà - la definizione comunitaria di responsabilità sociale d'impresa ha, peraltro, una connotazione forse troppo generica (nel Libro Verde si parla infatti di «integrazione volontaria delle preoccupazioni sociali ed ecologiche delle imprese nelle loro operazioni commerciali e nei loro rapporti con le parti interessate»); tuttavia, l'apparente non identificazione dei comportamenti dovuti consente che gli stessi (con un metodo a formazione progressiva) siano identificati (ed in qualche misura imposti) dagli *stakeholders*, definiti, sempre nel Libro Verde come «un individuo, una comunità o un'organizzazione che influisce sulle operazioni di un'impresa o ne subisce le ripercussioni», e classificati in due aree, collegate alla distinzione tra una dimensione interna e di una esterna della RSI, afferendo alla prima le linee di tutela e

valorizzazione dei prestatori di lavoro e di valutazione dell'impatto ambientale del processo produttivo, ed alla seconda i rapporti con clienti, consumatori, fornitori, finanziatori, comunità locale e, nell'opinione della Commissione, azionisti (Antonucci, 2007).

Del resto, il processo parte da lontano con la realizzazione unilaterale di politiche di *corporate social responsibility* con l'adozione di codici di condotta, carte di integrità, a cui si aggiungono i bilanci sociali o di sostenibilità (Simitis, 2001).

Le imprese coinvolte in questo processo hanno definito i codici etici in modo più o meno esteso, affrontando tematiche corrispondenti agli interessi dei vari *stakeholder*, e quindi assumendo obblighi comportamentali aventi ad oggetto la correttezza nel comportamento commerciale, l'osservanza delle norme giuridiche, la tutela ambientale, la cittadinanza nell'impresa, la correttezza sul piano dei rapporti di lavoro e di rispetto dei diritti dei dipendenti (Hepple, 2005).

In ogni caso, però, come ricordato da Scarponi (2009), la pluralità delle tematiche affrontate è controbilanciata dalla circostanza che il richiamo ai principi in materia di diritto del lavoro avviene spesso in modo restrittivo e la scelta si limita in molti casi quasi esclusivamente a quelli più strettamente legati al contrasto del problema maggiormente rilevante a seconda del settore; di talché, come messo in luce da Hepple (2005), il tema del lavoro minorile potrà avere maggiore rilevanza nel settore tessile, mentre quello della sicurezza sul lavoro potrà assumere più ampia significatività in quello chimico.

L'impressione è quindi che gli strumenti unilaterali di RSI abbiano prodotto risultati soddisfacenti ma limitati quanto al livello di garanzia dei lavoratori operanti negli stabilimenti dei paesi in via di sviluppo e che, probabilmente, i codici o i regolamenti di cui si discute si configurino più come uno strumento organizzativo di coordinamento all'interno dell'impresa che come capaci di realizzare un effettivo statuto protettivo dei prestatori d'opera (Scarponi, 2009).

Ben diversa appare invece, in funzione *anti-dumping*, la prospettiva connessa all'approccio negoziato alla responsabilità sociale di impresa – che ha avuto nell'esperienza comunitaria il proprio modello di riferimento – e che, per mezzo del coinvolgimento degli *stakeholder*, limita in modo sostanziale un eventuale atteggiamento opportunistico delle imprese multinazionali (funzionale ad utilizzare la RSI come strumento di marketing), senza però comportare i vincoli restrittivi connessi ad una regolamentazione di fonte statale (Moreau, 2007) e, quindi permette, in chiave volontaristica, un *regulation shopping* quanto più possibile etico (Rossi, 2006).

Resta, peraltro, un profilo di criticità che deve essere evocato, sia con riferimento ai modelli in cui l'autoregolamentazione è effettivamente unilaterale e volontaria, sia rispetto a quelli in cui il prodotto regolativo è il risultato di un processo negoziale sostanziale o formale.

Questo profilo attiene alla effettività della regolamentazione, e quindi evoca non solo l'esistenza di meccanismi di controllo (tra l'altro riferibili alla intera filiera produttiva e quindi a tutto il sistema di aziende coinvolte), ma anche, ed ancor più, alla possibilità di ricorso a tecniche sanzionatorie.

In merito, infatti, si ritiene che in tanto tali discipline possono avere piena effettività, in quanto le stesse costituiscano, per i dirigenti, i lavoratori ed i collaboratori dell'azienda un parametro rispetto al quale valutare il relativo operato, anche sotto il profilo disciplinare.

Parimenti, l'effettività di tali regolamentazioni dipende dal grado di estensione oggettiva che alle stesse è attribuito da parte delle imprese, risultando evidente che la responsabilità sociale – nell'ottica limitativa dei fenomeni di *social dumping* – debba necessariamente estendersi a tutte le entità imprenditoriali direttamente ed indirettamente connesse all'azienda interessata.

È quindi fondamentale l'implementazione delle regole di RSI nell'ambito degli appalti e delle forniture, che può avvenire con misure a forte incisività, come

l'inserimento, nel contenuto del contratto commerciale di compravendita o di appalto, della clausola di risoluzione automatica del contratto in caso di violazione degli impegni a rispettare le regole di Csr da parte del contraente, o con meccanismi più flessibili, quali le forme di collaborazione e partnership che permettano l'implementazione delle policy di RSI adottate dall'impresa multinazionale interessata all'interno delle realtà aziendali dei fornitori o degli appaltatori.

Quanto al controllo dall'esterno della *compliance* delle stesse imprese multinazionali alle suddette *policies*, si ritiene che siano necessari meccanismi di controllo attribuiti a soggetti terzi – quali gli organismi pubblici degli Stati in cui sono stabilizzate le imprese – ovvero alle stesse organizzazioni sindacali stipulanti gli strumenti negoziali di CSR, prevedendo forme di affiancamento ai sindacati internazionali dei sindacati nazionali di tutti i paesi dove l'impresa è dislocata, in modo da garantire la completa platea dei rappresentanti dei lavoratori, sia pure con il rischio di rimettere gli eventuali accordi a tale fine stipulati al regime giuridico proprio di ciascun paese (Ales et. al., 2006).

5. Relazioni industriali e regolazione del mercato globale.

Le considerazioni sin qui svolte portano a ritenere che, al di là dei risultati raggiunti con le buone pratiche della responsabilità sociale d'impresa e con il metodo della *soft law*, la strada da percorrere sia quella di contrastare il *dumping* sociale con lo strumento delle relazioni industriali transnazionali (Carrieri, 2011).

Si fa riferimento qui anzitutto agli accordi quadro internazionali, mirati alla realizzazione di standard sociali minimi in tutte le sedi dei gruppi transnazionali, proprio per evitare che buone regole nazionali protettive dei lavoratori, vengano pagate dai prestatori d'opera della stessa azienda, che operano in altri paesi, con livelli inferiori di diritti e di tutele (Telljohann ed altri, 2011).

Per quanto in corso di ampliamento, peraltro, gli accordi quadro internazionali non sembrano essere sufficienti da soli ad offrire risposte conclusive alle

problematiche sin qui affrontate. La realtà è che bisogna reagire all'indebolimento del lavoro organizzato; il capitalismo finanziario continua a porre in crisi le economie dei paesi ad industrializzazione matura; e le conseguenze di questo operare "selvaggio" sono ancora prevalentemente a carico del fattore lavoro.

Bisogna, dunque, insistere nella formazione e nell'efficientamento di reti sindacali transnazionali con l'obiettivo di rendere reversibili le modalità tecnocratiche di *governance* e le possibilità di introdurre elementi finalizzati alla costruzione di una democrazia più orientata all'equità sociale (Carrieri, 2011). Queste reti sindacali possono ripoliticizzare le decisioni più significative, evitando che esse siano riservate solo ai circuiti economici dominanti e salvaguardando la stessa essenza dei processi democratici.

Per operare in questa direzione è necessario, peraltro, coniugare obiettivi ed azioni di larga portata con opzioni pragmatiche, in chiave tattica, idonee ad ottenere miglioramenti anche solo a livello locale (Erne, 2011).

E' indubbio che il percorso per costruire relazioni industriali a misura della competizione globale è complesso; ma è certo che deve essere portato avanti senza indulgere in atteggiamenti passivi ovvero in previsioni apocalittiche, ma riscoprendo la vocazione originaria del movimento sindacale, cioè quella di costituire uno strumento necessario per la regolazione del mercato, che oggi si è fatto globale (Carrieri, 2011).

In questo percorso una responsabilità particolare compete ai paesi europei, perché lo spazio sociale europeo è una dimensione più praticabile di quella globale per sperimentare politiche sovranazionali, così che la sua costruzione può essere un passo intermedio per la realizzazione di un più ambizioso obiettivo finale (Treu, 2011).

Questa responsabilità investe le istituzioni comunitarie, ma ancor prima le nostre democrazie, le istituzioni e gli attori politici e sociali. Questi, tutti, sono chiamati oggi ad operare su scala transnazionale, diversamente perdendo

autorevolezza anche all'interno dei propri confini e divenendo "ostaggio" dei mercati internazionali (Treu, 2011).

L'esperienza di questi ultimi anni segnala, del resto, a riprova di questo assunto una sempre maggiore ridotta influenza dell'Unione Europea nelle politiche economiche e del lavoro (Giubboni, 2008); mentre sembra emergere forte (al di là della già richiamata giurisprudenza comunitaria) il passaggio da politiche di integrazione positiva tra i sistemi normativi ad azioni di competizione tra gli ordinamenti nazionali, anche attraverso l'utilizzo del *dumping* sociale.

La crisi dell'economia mondiale non è finita; anzi si sta accentuando. Per contrastarla è necessaria più che mai un'azione concertata fra gli attori nazionali, governo, forze politiche e forze sociali; proprio la loro attuale debolezza può essere la motivazione di un impegno comune. Organizzazioni sociali deboli possono aiutare stati nazionali deboli, e viceversa; peraltro, ciò a condizione che entrambi ridefiniscano i loro impegni su obiettivi comuni, prima europei, poi transnazionali (Visser, 2004).

Ma anche questa azione ha bisogno di un sostegno delle istituzioni comunitarie, come sta avvenendo con la creazione del c.d. fondo "salva stati". A questo fine l'Unione ha a disposizione una varietà di strumenti, dal metodo aperto di coordinamento sino al più tradizionale (ma più efficace) potere di fissare in certe aree regole vincolanti di comportamento. Serve un impegno politico ad utilizzarli su questo nuovo orizzonte (Treu, 2011), che è quello di salvaguardare gli statuti protettivi del lavoro, facendo leva sulle relazioni industriali per una più equa regolazione del mercato globale.

Riferimenti bibliografici

AGGARWAL, *International trade, labour standards and labour market conditions: an evaluation of the linkages*, Usitc Office of Economics Working Paper, 1995.

ALES, ENGHOM, JASPERS, LAUIOM, SCIARRA, SOBCZAK, VALDEÈS DAL RÉ, *Transnational Collective Bargaining: Past, Present and Future, Final Report*, Londra, 2006.

ANTONUCCI, *La responsabilità sociale di impresa*, in NGCC, 2007, 2, pp. 119-129.

BALDINI, *Sistema di gestione strategica ai fini della responsabilità etico-sociale dell'impresa*, in Sacconi (a cura di), *Guida critica alla responsabilità sociale*, Roma, 2005, p. 593 e ss.

BENEDEK, *The World Trade Organization and Human Rights*, in BENEDEK, DE FEYTER, MARRELLA (a cura di), *Economic Globalisation and Human Rights*, Cambridge, 2007, p. 137 e ss.

BESSE, *A qui profite la Rse? La responsabilité sociétal des entreprises peut-elle réguler les effets sciaux de la mondialisation?*, in DS, 2005, p. 991 e ss.

BRATTON – MC CAHERY – PICCIOTTO – SCOTT, *International Regulatory Competition and Coordination*, Oxford, 1997.

BROWN, *International Trade and core labour standards: a survey of the recent literature*, in *Labour Market and Social Policy Occasional Papers*, Oecd, 2001, n. 43.

BUSNELLI, *La faticosa evoluzione dei principi europei tra scienza e giurisprudenza nell'incessante dialogo con i diritti nazionali*, in *Riv. dir. civ.*, 2009, p. 291 e ss.

CARRIERI, *Le relazioni industriali possono aiutare la regolazione del mercato globale?*, in *Quaderni di Rassegna Sindacale*.

CERUTI – TREU, *Organizzare l'altruismo. Globalizzazione e welfare*, Roma-Bari, 2010.

COMPA, *The North American Free Trade Agreement (Nafta) and the North American Agreement on Labor Cooperation (Naalc)*, in *International Encyclopaedia of Laws, Labour Law and Industrial Relations*, 2008 p. 110.

- DOUMBIA-HENRY – GRAVEL, *Accords de libre échange et droits des travailleurs: évolutions récente*, in *Riv. int. trav.*, 2006 vol. 145, n. 3.
- ERNE, *I sindacati europei dopo la crisi globale*, in *Quaderni di Rassegna Sindacale*.
- ESTY – GERADIN, *Regulatory Competition and Economic Integration*, Oxford, 2001.
- FUMAGALLI– MOTTA, *Does relocation of economic activities hurt labour in the home country?*, in *Giornale degli Economisti*, 2001, vol. 1, n. 60, p. 97.
- GALGANO, *La globalizzazione nello specchio del diritto*, Milano, 2005.
- GALLINO, *Globalizzazione e diseguaglianze*, Bari-Roma, 2005.
- GAUDU, *Libéralisation des marches et droit du travail*, in *Droit sociale*, p. 505 e ss.
- GIUBBONI, *A Certain Degree of Solidarity*, in *Urge Working Paper*, 3, 2008.
- GRECO, *Perché c'è bisogno di responsabilità sociale delle imprese, Introduzione a Lavoratori e impresa socialmente responsabile*, Torino, 2007, p. 1 e ss.
- GOTTARDI, CALAFÀ, *Presentazione a Responsabilità sociale delle imprese*, in *Lav. dir.*, 2006, p. 4 e ss.
- HEPPLE, *Labour Law and Global Trade*, Oxford and Portland, 2005.
- KRUGMAN – LAWRENCE, *Trade, jobs and wages*, *Nber Working Paper*, 1994, n. 4478.
- KRUGMAN – OBSTFELD, *Economia Internazionale 1. Teoria e Politica del Commercio Internazionale*, Addison Wesley: Pearson, 2007.
- LEMMA, *Soft law e regolazione finanziaria*, in *NGCC*, 2006, II, 603 e ss.
- LIPSEY, *Home and host country effects of FDI*, *Nber Working Paper*, 2002, n. 9293.
- LYON CAEN, *A proposito di dumping sociale*, in *Lav. dir.*, 2011, 1, p. 7 e ss..
- LYON-CAEN – PERULLI, *Valutare il diritto del lavoro*, Padova, 2010.
- MAGGIO, *Il Libro verde è al verde*, in *Vita*, 28.7.2006, p. 14 e ss.

MARAZZI, MERLI, *La responsabilità delle imprese nel quadro della Global Compact Initiative*, in MONESI (a cura di), *I modelli organizzativi ex d.lgs. 231/2001. Etica d'impresa e punibilità degli enti*, Milano, 2005, p. 37 e ss.

MOREAU, *Observation de la place du droit du travail dans une approche multidisciplinaire de la responsabilité sociale*, in AA.VV., *La dimension pluridisciplinaire de la responsabilité sociale de l'entreprise*, Parigi, 2007.

OIL, *Déclaration de l'Oit sur la justice sociale pour une mondialisation équitable*, Ginevra, 10 giugno 2008.

ORTINO, *La cooperazione internazionale transfrontaliera in materia di vigilanza bancaria: il ruolo della Banca Centrale Europea*, in ALPA - CAPRIGLIONE (a cura di), *Diritto bancario comunitario*, Milano, 2002, p. 237 e ss.

PERULLI, *Diritto del lavoro e globalizzazione*, Padova, 1998.

PERULLI – MARRELLA, *Manifesto di Venezia per la regolazione della globalizzazione economica. La globalizzazione virtuosa*, in *Riv. it. dir. lav.*, 2009, III, p. 341 e ss.

PERULLI, *Globalizzazione e dumping sociale: quali rimedi?*, in *Lav. dir.*, 2011, 1, p. 13 e ss.

PETERSMANN, *Time for Integrating Human Rights into the Law of Worldwide Organisations*, New York University School of Law, Jean Monnet Working Paper 7/01.

PIZZOFERRATO, *Libertà di concorrenza e diritti sociali nell'ordinamento Ue*, in *Riv. it. dir. lav.*, 2010, I, p. 523 e ss.

RIGAUX, *Droit du travail ou droit de la concurrence sociale? Essai sur un droit de la dignité de l'Homme au travail (re)mises en cause*, Bruxelles, 2009.

ROSSI, *Il gioco delle regole*, Milano, 2006.

SACCONI, *CSR: contesto, definizione e mappa per orientarsi*, in ID. (a cura di), *Guida critica alla responsabilità sociale e al governo d'impresa: problemi teorici e applicazioni della CSR*, Roma, 2005, p. 1 e ss.

SALOMONE, *Preferenze tariffarie generalizzate e core labour standard*, in *Lav. dir.*, 2011, 1, p. 105.

SARFATY G.A. (2009), *Why Culture Matters In International Institutions: The Marginality of Human Rights at The World Bank*, in *American Journal of International Law*, vol. 103, n. 4, p. 647 e ss.

SCARPONI, *La "privatizzazione" delle norme internazionali di tutela del lavoro: codici etici di responsabilità sociale, accordi sindacali internazionali*, in *Lav. dir.*, 2009, 3. p. 403 e ss.

SIMITIS, *Diritto privato e diseguaglianza sociale: il caso del rapporto di lavoro*, in *Dir. lav. rel. ind.*, 2001 p. 47 e ss.

STIGLITZ, *Making Globalisation Work*, New York-London, 2006.

SUPIOT, *L'esprit de Philadelphie. La justice sociale face au marché total*, Paris, 2010.

TELLJOHANN, DA COSTA, MÜLLER, REHFELDT, ZIMMER, *Accordi quadro internazionali: un nuovo strumento di relazioni industriali transnazionali*, in *Quaderni di Rassegna Sindacale*, n. 1, 2011.

TREU, *Gli accordi in deroga in Europa e la sfida dei sistemi contrattuali*, in *Quaderni di Rassegna Sindacale*, n. 1, 2011.

VALTICOS, POLOBSKY, *International Labour Law*, Deventer-Boslon, 1995.

VISSER, *Recent Trends and Persistent Variations in Europe's Industrial Relations*, in *www.ser.nl*, Dutch Social and Economic Council, Eiro.

VOLPE, *Delocalizzazione e dumping sociale. La prospettiva delle teorie economiche*, in *Lav. dir.*, 2011, p. 45 e ss.