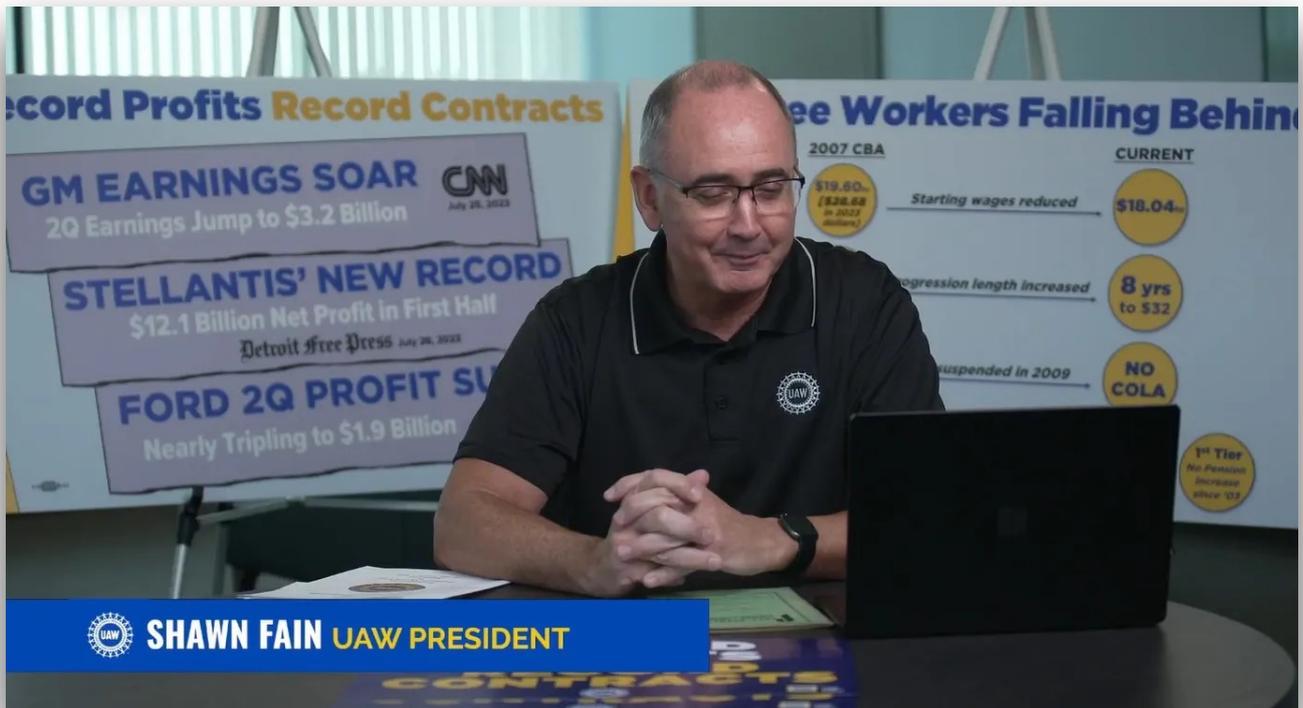


Il presidente UAW Shawn Fain racconta come hanno vinto i lavoratori del settore automotive e quali saranno le prospettive

Fain parla con Steven Greenhouse di unificazione della classe lavoratrice, di nuova sindacalizzazione, di fabbriche di batterie elettriche, di Biden e Trump.



Steven Greenhouse e Shawn Fain

7 novembre 2023

Quando Shawn Fain ha vinto l'elezione per la presidenza della United Auto Workers lo scorso marzo come candidato ribelle, promettendo di trasformare il sindacato e di affrontare le case automobilistiche di Detroit, ha parlato con Steven Greenhouse, giornalista sindacale veterano e membro senior della Century Foundation per *In These Times*. Fain aveva delineato un'agenda militante.

“Dobbiamo condurre campagne contrattuali in cui coinvolgiamo i lavoratori iscritti al sindacato e perseguiamo le loro richieste”, aveva affermato. “Nella mia vita non abbiamo fatto questo”.

Sei mesi dopo, Fain ha condotto scioperi mirati contro Ford, GM e Stellantis che hanno assicurato ipotesi di accordo che includono un aumento salariale del 25% - più di tutti gli aumenti che i lavoratori dell'auto avevano ricevuto negli ultimi 20 anni messi insieme. Il 5 novembre, quando i membri Ford della UAW hanno iniziato a votare sulle ipotesi di accordo, Steven Greenhouse ha parlato nuovamente con Fain.

Steven Greenhouse: Hai fatto molta strada, come si suol dire, dall'ultima volta che ci siamo parlati. Congratulazioni per le ipotesi di accordo che la UAW ha conquistato con Ford, General Motors e Stellantis. Come avete fatto tu e il sindacato?

Shawn Fain: Fondamentalmente, abbiamo esercitato il potere dei nostri iscritti. Quando i lavoratori sospendono il loro lavoro, nulla si muove.

Molti di noi fanno parte del sistema da anni, quindi ho pensato che fosse importante coinvolgere alcune nuove persone per darci una nuova prospettiva sulle cose. E abbiamo escogitato un ottimo piano. Questa è stata la nostra prima campagna contrattuale [simultanea] contro le Tre Grandi [case automobilistiche di Detroit]. Penso che sia stato un'esperienza molto importante. Lo stesso vale per il coinvolgimento degli iscritti attorno alla nostra causa.

Avevamo iscritti e gente del posto che organizzavano manifestazioni per dare forza alla nostra campagna, ai nostri problemi e alla nostra strategia di "*stand-up strike*" [scendere in sciopero]. E poi c'è stata la trasparenza con gli iscritti, che non aveva precedenti nel nostro sindacato. Solo il fatto di essere là fuori [nei picchetti] a fare "*Facebook Lives*" con i nostri iscritti e a inviare messaggi sui nostri problemi.

Ciò non ha solo unificato i nostri iscritti, ha unificato l'opinione pubblica. Durante tutto questo processo, il 75% degli americani ha sostenuto la nostra causa. Mi sarebbe piaciuto avere più tempo per pianificare tutto questo. Ma con il poco tempo a disposizione, penso che tutti i soggetti coinvolti abbiano fatto un ottimo lavoro.

SG: Cosa pensi che significhi la vittoria contrattuale della UAW per il più ampio movimento dei lavoratori?

SF: Per me è un nuovo giorno per il movimento dei lavoratori. Questi contratti stabiliscono un nuovo standard. Non penso che nessuno dovrebbe sottovalutare il potere del movimento.

Ciò che il lavoro organizzato ha da offrire è che ci identifichiamo con le questioni della classe lavoratrice, sindacalizzata o meno. Penso che il nostro messaggio sia in risonanza con la classe lavoratrice di tutto il mondo.

C'è stata un'enorme disconnessione tra la classe imprenditoriale e la classe lavoratrice in questo paese. La maggior parte delle persone della classe lavoratrice non hanno un sindacato e vivono di paga in paga, lavorando per orari eccessivi e faticando per tirare avanti.

Come ho ripetuto più e più volte nel corso della campagna, la contrattazione e l'organizzazione vanno di pari passo. Credo davvero che contrattare buoni contratti ci porterà a organizzare più lavoratori e a vedere molto più successo per le persone appartenenti alla classe lavoratrice, non solo in America ma in tutto il mondo.

SG: Puoi parlarci della decisione della Toyota di aumentare i salari aziendali pochi giorni dopo che la UAW aveva annunciato i suoi accordi?

SF: Ovviamente, la Toyota non lo sta facendo per gentilezza di cuore. Avrebbero potuto dare questi soldi un anno fa, o sei mesi fa. Non è una coincidenza che dopo aver contrattato questi ottimi contratti, all'improvviso abbiano deciso di ridurre il loro passaggio

alla retribuzione piena da otto a quattro anni e di concedere [ai lavoratori con la tariffa più alta] un aumento salariale del 9%. Lo chiameremo l'urto UAW.

Noi guardiamo a questi lavoratori come futuri iscritti. Quando aderiranno all'UAW, realizzeranno tutti i vantaggi di avere un sindacato — l'intera portata dei benefici che abbiamo e dei salari che otteniamo.

SG: Hai detto che speri di utilizzare le vittorie di Ford, GM e Stellantis per aiutare a organizzare i lavoratori di Toyota, Tesla e altrove. Senza chiederti anticipazioni, puoi raccontarci qualcosa della vostra strategia?

SF: Stabilire uno standard porta ad organizzare i lavoratori. Durante l'intero processo di contrattazione, con tutti i nostri messaggi e i "Facebook Lives", abbiamo avuto lavoratori [di altre aziende] che ci hanno contattato - centinaia e centinaia di lavoratori ogni giorno - volendo essere parte di questo. E ora stiamo assistendo alle aziende non-sindacalizzate che danno aumenti. Stiamo influenzando altre aree semplicemente contrattando un buon contratto per noi, e quei lavoratori lo vedono.

Ho trovato interessante quando Bill Ford ha affermato che dobbiamo concentrarci sulla concorrenza reale e affrontare le Toyota e altre case automobilistiche straniere tra cui Tesla. Come ho detto prima, la Toyota e quelle aziende potrebbero essere concorrenti della Ford, ma credo che anche i lavoratori di quelle aziende meritino un buon tenore di vita. Meritano di meglio. E credo che la UAW potrebbe portarglielo.

Quando i Tre Grandi di Detroit furono organizzati [per la prima volta], le persone volevano farne parte - vedevano una condizione di vita migliore. Penso che le persone lo stiano vedendo ora con quello che abbiamo appena fatto.

Non approfondirò la nostra strategia, ma abbiamo un piano. Ci stiamo lavorando adesso. E ci impegneremo a coinvolgere più persone.

SG: Hai suggerito che altri sindacati cerchino di collegare le date di scadenza dei loro contratti in modo che scadano alla stessa data. Puoi spiegare cosa significa?

SF: Se c'è stata una cosa positiva che è venuta fuori dal COVID, secondo me - con tutte le perdite di vite umane e le cose brutte che sono accadute - è che le persone della classe lavoratrice hanno capito che la vita non dovrebbe ruotare attorno al lavoro di sette giorni alla settimana, 12 o 16 ore al giorno, o svolgendo più lavori solo per sopravvivere. Non c'era esempio migliore dell'industria del fast food. I lavoratori rischiavano la loro vita per andare a lavorare nei fast food per 12 dollari l'ora. E le persone sui social media stavano crollando perché non riuscivano a procurarsi le patatine fritte. È stato un ottimo esempio per la classe lavoratrice di tutto il mondo del fatto che abbiamo il potere: quando sospendiamo il nostro lavoro, nulla si muove.

Se potessi avere uno scenario da sogno, sarebbe che tutto il mondo del lavoro organizzato definisca la propria data di scadenza contrattuale al 1 maggio. Il Primo Maggio è un giorno molto significativo nella storia del lavoro, che risale alle rivolte di Haymarket [Chicago 1886] e alla lotta per la giornata lavorativa di otto ore.

Quando 26 miliardari possiedono una ricchezza pari a quella della metà dell'umanità, si verifica una crisi. E il modo migliore per fermare questa crisi è che la classe lavoratrice si unisca. Quando siamo tutti uniti, la classe lavoratrice ottiene la sua giusta quota di reddito e i frutti del proprio lavoro. Non importa se una classe imprenditoriale costruisce 20

fabbriche; se non ci sono lavoratori ad occuparsene, non realizzeranno alcun prodotto. Dobbiamo solo unirci in questo paese e a livello globale, ed esercitare quel potere se le condizioni non sono come dovrebbero essere per la classe lavoratrice ovunque.



SG: Per un po', sembrava che tu e Bill Ford, il presidente della Ford, steste davvero litigando. Alcune persone hanno detto che questo avrebbe reso davvero difficile raggiungere un accordo, ma il primo accordo che hai annunciato è stato con Ford. Come è avvenuto questo accordo?

SF: Per quanto riguarda le cose tra me e Bill Ford o uno qualsiasi di questi altri dirigenti aziendali, è una questione di appartenenza. Io devo rappresentare i lavoratori iscritti al sindacato ed è quello che farò al meglio delle mie capacità. I dirigenti hanno i loro problemi da affrontare e, alla fine, con il passare dei giorni queste cose si sono rivolte a nostro favore.

Avevamo le indicazioni dei nostri iscritti di proseguire la lotta e il nostro comitato di contrattazione è stato tenace nell'ottenere risultati. E non ci siamo lasciati scuotere da velate minacce.

Quando abbiamo iniziato a scioperare presso lo stabilimento di assemblaggio del Michigan, è stato un grande colpo per la Ford. È lì che producono il Bronco; è una fabbrica molto redditizia. E quando abbiamo esteso lo sciopero allo stabilimento di autocarri del Kentucky, è stato per noi un enorme successo — è il loro stabilimento più redditizio. E così hanno dovuto decidere per quanto tempo ancora volevano sopportare le perdite piuttosto che investire nei propri dipendenti. Penso che sia proprio questo il punto. "Va bene, vogliamo continuare a perdere 50, 100 milioni di dollari al giorno e [eventualmente] perdere miliardi, o vogliamo investire quei soldi nei nostri dipendenti e tornare a creare prodotti?"

SG: Alcuni outsider esprimono preoccupazione sul fatto che la UAW abbia vinto così tanto alla Ford, alla GM e alla Stellantis da renderle non competitive. Qual è la tua risposta a questi scettici?

SF: Ogni volta che sento la parola "competitivo", è solo il codice per la corsa al ribasso. Tutta la "competizione" ha significato in passato la volontà di trovare l'offerente più basso, il concorrente più economico, per ridurre la scala. È la stessa vecchia cosa: la classe imprenditoriale e manageriale vuole diffondere la paura e far sì che i lavoratori siano spaventati a chiedere la loro giusta quota.

Ma cosa è successo? Abbiamo negoziato un ottimo accordo e la concorrenza non sta abbassando la scala; Toyota sta alzando gli standard per i propri dipendenti perché sanno che li inseguiremo.

Le aziende proveranno a prendere i nostri contratti record e usare il sindacato come capro espiatorio per aumentare i prezzi. Ebbene, nessuno ha detto una parola negli ultimi quattro anni, quando il prezzo dei veicoli è aumentato in media dal 30% al 35% e i nostri salari sono diminuiti. Nessuno ha detto una parola. Tutto questo allarmismo, in nome dell'avidità aziendale, si è tradotto in una riduzione dei prezzi al consumo. Non devono aumentare i prezzi di un centesimo. Con il contratto che hanno negoziato, riusciranno comunque a realizzare profitti per miliardi di dollari.



SG: Il presidente Biden in molti modi ha rischiato il collo unendosi a un picchetto della UAW. La UAW è pronta a sostenere Biden come presidente e, in caso contrario, perché no?

SF: Da quando sono stato eletto ho detto che il nostro sostegno politico dovrà essere guadagnato. In questo momento, i nostri iscritti non sono focalizzati sui politici. Il nostro obiettivo è fare in modo che i nostri lavoratori al 100% ricevano le informazioni di cui hanno bisogno per valutare queste ipotesi di accordo, rispondere a qualsiasi domanda abbiano e lasciare decidere agli iscritti. Affronteremo le questioni politiche al momento opportuno.

SG: Aver camminato lungo il picchetto darà almeno un vantaggio al presidente?

SF: Voglio dire, per la prima volta nella storia di questo paese, un presidente americano si è presentato e si è unito ai lavoratori in un picchetto sindacale. Questo significa molto.

SG: E abbiamo notato un contrasto tra i principali candidati.

SF: Sì, abbiamo visto un presidente visitare un picchetto e parlare ai lavoratori in sciopero, e ne abbiamo visto un altro [Donald Trump] presentarsi in uno stabilimento non sindacalizzato, che in realtà non aveva nulla a che fare con i nostri iscritti. Quindi c'è una disparità piuttosto grande tra i due su questa strada. In questo momento, però, tutto è concentrato sui nostri contratti, e non solo sui Big Three - abbiamo ancora i lavoratori della Mack Trucks e altri in sciopero.

SG: Un sondaggio del New York Times di oggi mostra che Donald Trump precede Joe Biden nel Michigan di 5 punti percentuali, dal 48% al 43%. Cosa ne pensi di questo?

SF: Onestamente direi che sono deluso. Non credo che sarà così man mano che ci avvicineremo alle elezioni. Penso che gli abitanti del Michigan siano più intelligenti di così. Il percorso politico di Trump parla da solo. Era presidente quando la GM era in sciopero nel 2019 e non l'ho sentito dire nulla a sostegno dei lavoratori della UAW. E tornando indietro al 2015, quando era candidato alla presidenza, parlò di fare una rotazione dei nostri posti di lavoro, togliendoli dal Michigan e dal Midwest e mandandoli da qualche altra parte nel paese, nel Sud, dove pagano meno, e in questo modo i lavoratori avrebbero chiesto di riavere il loro posto di lavoro con salari più bassi.

E andando ancora più indietro, alla recessione economica del 2008-2009, [Trump] stava saltando sul carro di coloro che incolpavano i lavoratori della UAW e i nostri contratti per ciò che non andava in queste case automobilistiche [Chrysler, Ford, GM]. Era solo una palese bugia. Le tracce del percorso fattuale di una persona, le sue stesse dichiarazioni, mi dicono molto. Credo che dobbiamo semplicemente mettere i fatti davanti ai nostri iscritti. Faremo la discussione appropriata al momento opportuno. Penso che verrà presa la decisione giusta e vedremo come andranno le cose.

SG: Ho scritto un libro in cui dedico un capitolo a Walter Reuther, presidente della UAW dal 1946 fino alla sua morte nel 1970, che ritengo sia stato il più grande leader sindacale del XX secolo. Cosa hai imparato da Walter Reuther?

SF: Era un leader visionario. Stava combattendo una battaglia per l'assistenza sanitaria nazionale negli anni '40, '50, '60 e proprio per tutto — migliori salari, previdenza sociale, sicurezza pensionistica.

Penso che la cosa che abbia fatto meglio sia stata lavorare duro per unificare il movimento dei lavoratori, non solo in America, ma a livello globale. Era molto rispettato tra i leader, non solo tra i leader sindacali, ma tra i leader di tutto il mondo.

A quei tempi il nostro sindacato era molto unito. Negli ultimi 40 anni, con una leadership compiacente e una filosofia di sindacalismo aziendale, ce ne siamo allontanati e gli iscritti sono rimasti indietro. Sono presidente da sette mesi, e penso che la cosa di cui sono più orgoglioso in questo momento sia proprio il fatto che quando sono entrato nella Convention UAW sulla contrattazione il 27 marzo, c'erano molti rancori, era una casa divisa e una cosa che ho visto accadere durante questa campagna contrattuale è stata la riunificazione dei nostri lavoratori iscritti come non avevo mai visto in 29 anni. Quando il lavoro organizzato [i sindacati] si riunisce e quando i lavoratori si uniscono mettendo da parte le nostre piccole differenze, possiamo ottenere grandi cose. Penso che sia una delle migliori lezioni che possiamo imparare dalla sua storia e dalla sua leadership. E continueremo a costruire su questo.

[traduzione dall'inglese di Gianni Alioti]

