

Il capitalismo finanziario e la precarietà dell'occupazione

LUCA SALMIERI

1. INTRODUZIONE

Vi sono numerosi studiosi di discipline, orientamenti e idee diverse che hanno utilizzato l'aggettivo "finanziario" per caratterizzare il capitalismo contemporaneo¹. Ben prima dello scoppio dell'ultima crisi, Epstein² e gli autori che si rifan-

¹ G. Arrighi, *The long twentieth century: Money, power, and the origins of our times*, Verso, London 1994; J. Crotty, *Structural contradictions of the global neo-liberal regime*, in "Review of Radical Political Economics", 32/2000, pp. 369-78; I. Wallerstein, *Globalization or the Age of Transition? A Long-Term View of the Trajectory of the World System*, in "International Sociology", 15(2)/2000, pp. 251-67; J. Crotty, *The Neoliberal Paradox: The Impact of Destructive Product Market Competition and Impatient Finance on Non-financial Corporations in the Neoliberal Era*, in Review of Radical Political Economics, 35/2003, pp. 271-79; G.A. Epstein, A. Jayadev, *The rise of rentier incomes in OECD countries: financialization, central bank policy and labor solidarity*, in G.A. Epstein, (ed), *Financialization and the world economy*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2005, pp. 46-74; G.R. Krippner, *The financialization of the American economy*, in "Socio-economic Review", 3(2)/2005, pp. 173-208; T.I. Palley, *Financialization: what it is and why it matters*, Paper presented at a conference on "Finance-led Capitalism? Macroeconomic Effects of Changes in the Financial Sector", Berlin, October 26-27, 2007; (si veda http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_151-200/WP153.pdf consultato in data); Ö. Orhangazi, *Financialisation and capital accumulation in the non-financial corporate sector: A theoretical and empirical investigation on the US economy, 1973-2003*, in "Cambridge Journal of Economics", 32(6)/2008, pp. 863-86; J.B. Foster, *The financialization of capital and the crisis*, in "Monthly Review-New York", 59(11)/2008, p. 1; J. Crotty, *Structural Causes of the Global Financial Crisis: A Critical Assessment of the New Financial Architecture*, in "Cambridge Journal of Economics", 33/2009, pp. 563-580; R. Vasudevan, *Financialization: A Primer*, in G. Friedman, F. Moseley, C. Sturr (eds), in "The Economic Crisis Reader", Economic Affairs Bureau, Inc., Boston 2008, pp. 85-87; M. Lazzarato, *The Making of Indebted Man, An essay on the neo-liberal condition*, CA, Semiotext(e), Los Angeles 2012.

² G.A. Epstein, *Financialization and the world economy*, UK: Edward Elgar, Cheltenham 2005.

no alla scuola regolazionista francese³, hanno enfatizzato il dominio delle forme finanziarie di capitale, soprattutto in termini di egemonia del capitale creditizio e della rendita finanziaria sul capitale volto alla produzione, introducendo il concetto di “regime di accumulazione finanziaria” e descrivendo l’affermarsi di una classe internazionale di capitalisti finanziari. Per la prospettiva della storia economica di lunga durata⁴, l’egemonia della finanza è l’esito dell’arresto della lunga ondata del capitalismo industriale. Nella sua forma finanziaria, il capitale assumerebbe ora un carattere più flessibile e più adatto all’espansione dei profitti che, tuttavia, non sono ristretti alla sola sfera finanziaria, ma si riproducono anche all’interno delle aziende industriali, ri-strutturate dall’avvento del neo-liberismo. Altri autori, in particolare Crotty⁵ e Orhangazi⁶, ritengono che le modalità della competizione internazionale, il tipo di organizzazione industriale e l’affievolirsi della crescita della domanda aggregata abbiano trasformato il panorama del capitalismo contemporaneo, spingendo i grandi aggregati economici verso l’indebitamento e verso la ricerca di profitti in attività finanziarie piuttosto che in attività produttive, con la conseguente canalizzazione degli investimenti nella sfera della finanza. Infine, riprendendo il taglio spiccatamente marxista del *general intellect*, Gorz, Lazzarato e Negri, altri autori⁷ che si ispirano alla dimensione cognitiva del moderno capitalismo, fanno rientrare l’egemonia finanziaria nel più ampio ambito dello sviluppo cognitivo della produzione in relazione al lavoro immateriale.

Ognuno di questi approcci alla finanziarizzazione del capitalismo ha le sue valide ragioni e presenta prove logiche ed empiriche convincenti. Ciascuno si focalizza su elementi diversi che hanno caratterizzato il capitalismo dalla fine degli anni Settanta e in molti casi si completano l’un l’altro. Sebbene non presentino una visione comune e condivisa di cosa sia e di cosa implichi il capitalismo finanziario, convergono almeno sull’idea che l’accumulazione capitalistica si stia separando sempre più dalla creazione di surplus di valore d’uso: la finanziarizzazione rende sempre più autonomo il capitale dai propri precedenti supporti materiali. Di seguito proverò a caratterizzare gli effetti che questa tendenza produce sulla disoccupazione, sulla precarizzazione e sull’indebolimento delle piccole e medie imprese.

3 R. Boyer, Y. Saillard, *Regulation theory: The state of the art*, Routledge, London 2002; M. Aglietta, A. Rebérioux, *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris 2004; F. Chesnais, *La finance mondialisée: racines sociales et politiques, configuration, conséquences*, La Découverte, Paris 2004; B. Jessop, N.L. Sum, *Beyond the regulation approach*, Edward Elgar, Aldershot 2006.

4 Arrighi, *The long twentieth century*, cit.; Wallerstein, *Globalization or the Age of Transition?*, cit.; Krippner, *The financialization of the American economy*, cit.

5 Crotty, *Structural Causes of the Global Financial Crisis*, cit.

6 Ö. Orhangazi, *Financialization and the US economy*, Edward Elgar, Cheltenham 2008; Orhangazi, *Financialisation and capital accumulation in the non-financial corporate sector: A theoretical and empirical investigation on the US economy, 1973-2003*, cit.

7 M. Lazzarato, A. Negri, *Trabalho imaterial*, DP&A editora, Rio de Janeiro 2001; A. Gorz, *L’immatériale. Conoscenza, valore e capitale*, Bollati Boringhieri, Torino 2003.

Nel passaggio dall'economia fordista – guidata da regole di politica economica di marca keynesiana e strutturata su condizioni occupazionali standard – all'economia post-fordista – orientata al paradigma neo-liberista e de-strutturata nell'immaterialità del lavoro cognitivo – l'egemonia del capitale finanziario riveste un ruolo centrale.

È mia intenzione provare a specificare i nessi tra queste due dimensioni: la trasformazione finanziaria della struttura del capitalismo contemporaneo e la diffusione trasversale della precarietà in termini occupazionali ed economici. Isolando almeno due tratti comuni nella letteratura che ho citato, è possibile sintetizzare l'egemonia del capitalismo finanziario con lo sviluppo vertiginoso delle attività finanziarie e con la supremazia degli investimenti finanziari a scapito di quelli non-finanziari. Gli investimenti finanziari non provengono soltanto dalle organizzazioni di carattere finanziario: attività di ricerca di profitti esterni alla produzione di beni e servizi sono messe in moto anche da imprese “non-finanziarie”. Tuttavia, ancor più cruciale è che la dinamica finanziaria costituisce oramai lo sfondo principale del funzionamento macro-economico in cui il denaro e la sua creazione attraverso debito e speculazione hanno preso il sopravvento sulle precedenti dinamiche di riproduzione del profitto, ottenute attraverso i processi industriali di investimento, produzione e consumo.

Sebbene la sociologia della finanza abbia prodotto diverse ricerche dedicate allo studio dei mercati finanziari, questo recente interesse è restato per lo più circoscritto ai micro-meccanismi sociali interni alle relazioni tra gli attori della finanza, lasciando quasi del tutto inesplorato il campo esterno, o meglio il rapporto tra la finanza e quella che potremmo chiamare la socio-economia reale; i collegamenti tra il mondo “interno” alla finanza e il mondo “esterno”. Il rapporto tra finanza, economia politica e politica economica e sociale continua così ad essere terreno fertile per il monopolio disciplinare riservato agli economisti e agli esperti di finanza.

2. L'AVVENTO DEL CAPITALE FINANZIARIO

Quali processi storici hanno favorito lo sviluppo dell'egemonia della forma finanziaria di riproduzione dei capitali a scapito di quella industriale? Sebbene si tratti di fenomeni tra loro intrecciati e concatenati in maniera circolare, è possibile isolarne alcuni per la loro rilevanza. Ciascuno di essi rappresenta una prova dell'evoluzione culturale e strutturale del capitalismo finanziario. Ciascuno di essi ha contribuito direttamente e indirettamente alla diffusione della precarietà occupazionale ed economica, e alla subordinazione della posizione dei piccoli capitali imprenditoriali e commerciali rispetto alla forza e alla velocità di rigenerazione dei profitti del capitale finanziario.

In primo luogo, un fattore determinante dell'egemonia è senz'altro la finanziarizzazione della produzione. Dagli anni Ottanta, la diffusione del paradigma

della massimizzazione del valore per gli azionisti ha indirizzato l'intera riorganizzazione della produzione industriale, snellendo i costi del personale e riducendo all'osso il nucleo dei lavoratori stabili⁸. Secondo tale paradigma di gestione aziendale, il management delle imprese quotate in borsa deve essere in grado di garantire *performance* finanziarie che assicurino agli azionisti rendimenti superiori ad alcuni specifici standard, tra cui il costo del capitale finanziario. Parimenti, il management delle imprese non quotate in borsa deve garantire una crescita del valore finanziario dell'impresa pari a quello che l'impresa genererebbe se fosse quotata in borsa. In sostanza, il denaro degli investitori deve generare un rendimento superiore a quello che si potrebbe ottenere investendo in attività finanziarie che presentano un livello di rischio simile alle attività aziendali⁹. In questa maniera, anche le imprese che non sono quotate in borsa è come se lo fossero, e per di più esse sono soggette a valutazioni finanziarie opache e poco trasparenti, dato che non sottostanno al riscontro ufficiale, pubblico e regolamentato delle borse.

Il diffondersi del paradigma della massima valorizzazione finanziaria ha segnato il passaggio da un modello basato sull'acquisizione degli utili d'impresa e sul loro reinvestimento nella crescita aziendale (*retain and reinvest*) ad un nuovo modello basato invece sul ridimensionamento di tutti i costi aziendali – forza lavoro in primis – e sulla distribuzione degli utili societari agli azionisti (*downsize and distribute*)¹⁰. Nata negli anni Ottanta, nel volgere di un decennio, la retorica del valore per gli azionisti è diventata preminente nella gestione delle società quotate in borsa – anche a seguito del potere di persuasione dei grandi investitori istituzionali che ne detengono le quote principali – in Germania, Francia, Paesi Bassi, Svezia, Italia, Giappone¹¹. I traduttori operativi di tale approccio si rifacevano agli economisti dell'*agency theory* secondo i quali il mercato e la selezione degli indici finanziari devono guidare le imprese: la *governance* d'impresa deve essere una variabile dipendente del mercato delle acquisizioni e delle fusioni. Questo tipo di mercato funzionerebbe come un Dio severo che premia i manager vincenti e punisce quelli le cui aziende funzionano male (ovvero sono poco snelle). Il tasso di rendimento del capitale azionario si è così cristallizzato come metro di giudizio e la massimizzazione del valore per gli azionisti è diventata l'ideologia dominante della *corporate governance*¹².

8 M. Useem, *Investor capitalism*, Basicbooks, New York 1996.

9 P. Folkman, J. Froud, S. Johal, K. Williams, *Working for themselves? Capital market intermediaries and present day capitalism*, in *Business History*, 49(4)/2007, pp. 552-72.

10 W. Lazonick, M. O'Sullivan, *Maximizing Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance*, in "Economy and Society", 29(1)/2000, pp. 13-35.

11 P. Folkman, J. Froud, S. Johal, K. Williams, *Working for themselves? Capital market intermediaries and present day capitalism*, in *Business History*, 49(4)/2007, pp. 552-72.

12 F. Dobbin, J. Jung, *The Misapplication of Mr. Michael Jensen: How Agency Theory Brought Down the Economy and Why it Might Happen Again*, in "Markets on Trial: The Economic Sociology of the U.S. Financial Crisis", *Research in the Sociology of Organizations*, 30B/2010, pp. 29-64.

La pratica di lasciare ai mercati finanziari la leva del comando societario delle *corporation*, dei grandi conglomerati industriali e delle imprese specializzate ha prodotto un potente sostegno alle dinamiche di acquisizione, fusione e svendita delle industrie che avevano costruito la forza del capitalismo industriale anglosassone durante il Novecento fordista¹³. Il processo basato sul *downsizing* e *distributing* è continuato imperterritito negli anni, producendo un'enorme perdita di posti di lavoro stabili nel settore industriale e un altrettanto enorme aumento dell'arricchimento degli azionisti e degli investitori istituzionali¹⁴. Acquisizioni e fusioni spingono il top management a tagliare centinaia se non migliaia di posti di lavoro, a vendere le risorse infrastrutturali del capitalismo industriale allo scopo di soddisfare nuovi obblighi finanziari e far schizzare verso l'alto il valore di mercato delle azioni. Il paradigma è entrato negli schemi di valutazione del mercato azionario. Più si tagliano posti di lavoro, più si snellisce il carico industriale di un'impresa, più il suo valore in borsa aumenta, fino al parossismo: un *rumour* di probabili tagli del personale è sufficiente a far lievitare repentinamente il valore delle azioni.

Dagli anni Novanta in poi, nel giro di appena due decenni e nonostante la crisi del 2007-2008, i principi di ristrutturazione e riorganizzazione industriale sono diventati profondamente orientati alle regole del capitale finanziario. I mercati finanziari sono ora attratti e valorizzano la proprietà intellettuale, piuttosto che gli assetti tangibili delle industrie; i potenziali di valorizzazione delle azioni, piuttosto che gli investimenti di lungo periodo; le speculazioni e le prospettive astratte di possibili innovazioni, piuttosto che l'effettivo e concreto riscontro nell'economia reale. Le attività di produzione e distribuzione – una volta la *core business* – vengono accantonate attraverso esternalizzazioni e riorganizzazioni che premiano l'assetto finanziario dell'azienda in termini di valore azionario e/o di *performance* finanziaria.

Questo movimento trasformativo può essere visto sia come una conseguenza che come una causa della nuova struttura del capitalismo finanziario¹⁵. È una conseguenza, poiché il mercato finanziario valuta in modo diverso differenti tipi di struttura organizzativa (un conglomerato industriale con un'organizzazione snella e continui tagli del personale attirerà nuovi investitori finanziari e sarà più remunerativo di un'industria con un fatturato florido, ma che assume continuamente personale). È una causa, poiché gli amministratori delegati e il top management adottano strategie e modelli organizzativi con un occhio di grande riguardo alle aspettative del mercato finanziario.

13 N. Fligstein, T. Shin, *Shareholder Value and the Transformation of the American Economy*, 1984-2001, in "Sociological Forum", 22(4)/2007, pp. 399-424.

14 A. Budros, *The New Capitalism and Organizational Rationality: The Adoption of Downsizing Programs*, 1979-1994, in "Social Forces", 76(1)/1997, pp. 229-250; J. Jung, *Shareholder Value and Workforce Downsizing*, 1981-2006, in "Social Forces", 93(4)/2015, pp. 1335-1368.

15 C.K. Prahalad, *Corporate Governance or Corporate Value Added?: Rethinking the Primacy of Shareholder Value*, in *Journal of Applied Corporate Finance*, 6(4)/1994, pp. 40-50.

Accoppiato alla logica del breve termine, il paradigma della massimizzazione del valore per gli azionisti, abbatte il tasso di crescita generale dell'economia reale e comporta una progressiva riduzione nell'accumulazione di capitale destinato agli investimenti in ricerca e sviluppo, innovazione, organizzazione e produzione¹⁶. Di pari passo i capitali finanziari gestiti dagli investitori istituzionali – fondi pensione, fondi comuni d'investimento (in buona parte controllati dalle banche), compagnie di assicurazione – in qualità di strumenti alternativi e concorrenziali alle forme d'investimento nella produzione, sospingono la competizione tra il breve termine dei profitti generati dalla rendita e dalla speculazione finanziaria e il medio e lungo termine dei profitti generati dalla produzione industriale.

Per non essere da meno, le grandi e medie aziende di tradizione industriale tendono sempre più a trasformarsi in organizzazioni finanziarie: acquisiscono partecipazioni (quote di proprietà, azioni) per poi eventualmente rivenderle al momento opportuno, quando c'è da ricavarne un utile. I sistemi industriali, imparano a fare finanza da sé, creando società e rami finanziari che oggi valgono molto di più degli assetti produttivi che hanno fatto la storia di tali organizzazioni industriali¹⁷.

Sull'altro versante, attraverso azioni ed *equity funds*, le società d'intermediazione finanziaria, le banche, le assicurazioni, i fondi pensione diventano proprietari o principali controllori di conglomerati industriali, di multinazionali, di grandi e piccole aziende globali¹⁸. È così che la finanza diventa una sorta di meta-settore trasversale alla produzione che comprende, controlla e ri-struttura il settore immobiliare, l'industria automobilistica, quella chimica, petrolifera, il settore delle materie prime, quello della grande distribuzione e così via¹⁹. Il mondo della produzione industriale e quello del settore dei servizi, secondo le situazioni, sono supervisionati, drenati, liquidati, dislocati, venduti, ridimensionati ed eventualmente sovvenzionati dalle leve del capitale finanziario²⁰.

16 B.J. Bushee, *The Influence of Institutional Investors on Myopic R&D Investment Behavior*, in "The Accounting Review", 73(3)/1998, pp. 305-333; N. Mizik, *The Theory and Practice of Myopic Management*, in "Journal of Marketing Research", 47(4)/2010, pp. 594-611; D. Ferreira, *Shareholder empowerment and bank bailouts*, in "Financial Markets Group", London School of Economics and Political Science, London 2012; P.E. Masouros, *Corporate Law and Economic Stagnation: How Shareholder Value and Short-Termism Contribute to the Decline of the Western Economies*, Eleven International Publishing, The Hague 2013.

17 L. Gallino, *Finanzcapitalismo: La civiltà del denaro in crisi*, Einaudi, Torino 2011; C. Lapavistas, *Theorizing financialization Work*, in "Employment & Society", 25/2011, pp. 611-626.

18 E. Appelbaum, R. Batt, *Private Equity at Work: When Wall Street Manages Main Street*, NY: Russell Sage Foundation, New York 2014.

19 P.Y. Gomez, H. Korine, *Entrepreneurs and democracy: A political theory of corporate governance*, UK, Cambridge University Press, Cambridge 2008.

20 Orhangazi, *Financialisation and capital accumulation in the non-financial corporate sector*, cit.; J. Heintz, *Financialization, structural change, and employment in the US and Japan*, in K.Yagi, H. Shinjiro, N. Yokokawa, G. Dymiski (eds), *Crises of global economies and the future of capitalism: Reviving Marxian crisis theory*, 2012, pp. 288-303.

Un secondo processo di riferimento della trasformazione delle leve del capitalismo dall'industria alla finanza riguarda la crescita aggregata degli assetti finanziari gestiti dei fondi comuni di investimento e dai fondi pensione che ha portato al graduale dominio di grandi complessi finanziari capaci, da soli, di continuare ad espandere il numero di aziende sotto il proprio controllo, acquisendone via via di più e giungendo a controllare gli snodi strategici dei sistemi produttivi. Anche in questo caso la conseguenza più rilevante è il ridimensionamento della forza lavoro fino alle soglie sottostanti di ciò che di volta in volta viene definito come *core business*.

Tra gli enormi aggregati di intermediari finanziari e investitori istituzionali all'interno della *corporate ownership* spiccano le società di gestione dei fondi pensione²¹. Negli Stati Uniti prima, negli altri Paesi anglosassoni poi, il cambiamento negli schemi di raccolta della liquidità per i fondi pensione ha incanalato una larga fetta dei risparmi delle famiglie verso un esiguo numero di gestori di fondi pensione che a loro volta hanno puntato ad acquisire posizioni dominanti nella proprietà di centinaia di *corporation* e grandi aziende, ispirandosi anch'essi al criterio del massimo valore per gli azionisti. In modo schematico, i risparmi dei lavoratori e delle famiglie anziché finanziare direttamente la pensione, finanziano ora il capitale con il quale i fondi pensione comprano le stesse industrie e organizzazioni per le quali lavorano i futuri pensionati. Così i fondi pensione sono divenuti un vero e proprio *moloch* della finanza mondiale²². L'Italia è molto lontana da questo tipo di strutturazione del sistema pensionistico, tuttavia la questione cruciale è il peso e il potere che hanno raggiunto i fondi pensioni nella finanza globale. Infatti, negli Stati Uniti come in Europa, il sistema delle imprese è sempre più schiacciato dalle pressioni finanziarie provenienti dagli investimenti dei fondi pensione. Strutturalmente la conseguenza più importante riguarda la proprietà delle aziende. Le società di gestione dei fondi pensione hanno pesantemente insistito nel *takeover* delle *corporation* e delle grandi imprese ed hanno parimenti spinto sull'acceleratore della finanziarizzazione della produzione. Infine, il peso dei fondi pensioni nella finanza globale ha superato quello del debito pubblico di alcuni paesi e le scelte di dislocazione degli investimenti azionari o in titoli da parte di tali fondi pensioni possono determinare forti scosse telluriche alla finanza pubblica e all'economia reale.

La crescita del sistema dei piani pensionistici ha alimentato non solo l'industria dei fondi pensione, ma anche quella dei fondi comuni di investimento, sia direttamente che indirettamente: direttamente poiché appunto i gestori dei piani pensionistici hanno investito i contributi in fondi comuni di investimento, allo scopo di garantirsi maggiori guadagni finanziari; indirettamente poiché

21 G.F. Davis, *How financial markets dissolved the society of organizations*, in *Rassegna Italiana di Sociologia*, 1/2012, pp. 13-41; M. Gelter, *The Pension System and the Rise of Shareholder Primacy*, in *"Seton Hall Law Review"*, 43(3)/ 2013.

22 Davis, *How financial markets dissolved the society of organizations*, cit.

negli Stati Uniti, in Gran Bretagna, Paesi Bassi, Spagna, Germania molte famiglie hanno preferito investire i propri risparmi per la pensione nei fondi comuni di investimento. Nel giro di 30 anni, dal 1980 al 2010, la gestione dei fondi comuni d'investimento è passata da 135 miliardi di dollari a 12 trilioni di dollari²³. Così, una parte sostanziale dell'aumento della quota di fondi comuni di investimento è attribuibile alla loro crescente popolarità come forma di previdenza sociale.

Se nel giro di pochi decenni il capitale finanziario ha avuto modo di “vampirizzare” in diverse forme le grandi strutture produttive del capitalismo industriale, si dirà che almeno il vasto mondo delle imprese esterne al mercato borsistico è comunque sopravvissuto indenne. Ebbene, l'isolamento è solo parziale, poiché attraverso i *private equity funds*, investitori specializzati apportano nuovi capitali di rischio alle imprese, senza passare per il canale azionario delle borse²⁴. Anziché prendere denaro a prestito dalle banche, le imprese non quotate in borsa possono vedersi suggerire investimenti diretti da parte di grandi strutture finanziarie. Per puntare all'innovazione e alla competizione, in effetti, può essere conveniente farsi “sostenere” dai *private equity* piuttosto che indebitarsi con le banche. Ma i fondi di *private equity* danno spesso vita ad acquisizioni ostili di interesse società, a ristrutturazioni e ri-organizzazioni con ripercussioni che travalicano i confini della singola impresa e si estendono lungo le catene di subfornitura e le reti di produzione. Soprattutto, l'obiettivo latente di chi gestisce i fondi di *private equity* non è tanto quello di rilanciare, rafforzare, migliorare le performance produttive e commerciali di un'impresa, ma acquisirla, spaccettarla e suddividerla in modo da poter rivendere i prezzi pregiati ad un valore superiore a quello di acquisto. Insomma, l'obiettivo è ottenere il massimo del guadagno in breve tempo, adottando l'ottica della massimizzazione del valore per gli azionisti. Ancora più paradossale è il caso, molto diffuso, in cui il capitale con cui si acquista una parte o la totalità dell'impresa non è di diretta proprietà dei fondi di *private equity*, ma è stato prestato a tassi agevolati dalle banche attraverso pratiche di *leverage buyout*²⁵: i fondi di *private equity* si rivolgono ad istituti di credito e altri investitori istituzionali e da questi ottengono ingenti somme di capitale a credito che impiegano per acquisire le imprese con il meccanismo “NewCo”, una tecnica finanziaria con la quale il debito contratto per l'acquisizione parziale o completa dell'impresa non resta a carico del fondo *private equity*, ma viene invece trasferito (scaricato) alla stessa impresa acquisita attraverso tre passaggi: primo, i soggetti coinvolti nell'operazione costituiscono una nuova società veicolo (appunto la NewCo) nella quale versano il proprio capitale; secondo, la società veicolo ottiene

23 Davis, *How financial markets dissolved the society of organizations*, cit.

24 B. Cattero, *Giano bifronte. L'ambivalenza asimmetrica del private equity nell'economia finanziarizzata*, in “Rassegna Italiana di Sociologia”, 1/2012, pp. 67-90.

25 S.N. Kaplan, P. Strömberg, *Leveraged buyouts and private equity*, in “National Bureau of Economic Research”, w14207/2008 (si veda <http://faculty.chicagobooth.edu/steven.kaplan/research/ksjep.pdf> consultato in data).

da una o più banche il finanziamento necessario a integrare il proprio capitale per realizzare l'acquisizione dell'impresa target; terzo, si procede alla fusione delle due società – società veicolo e impresa target – e su quest'ultima vengono riversati i debiti della NewCo. Il debito così contratto è garantito dagli attivi patrimoniali dell'impresa acquisita e viene rimborsato con i suoi flussi di cassa e/o con la vendita delle sue attività. In altri termini: un gruppo “x” di persone acquista un'impresa ponendo a garanzia del prestito bancario soldi di quella stessa impresa. Chi sono i proprietari dei *private equity funds*? Piccoli investitori? No. Le società di gestione dei fondi comuni di investimento, i fondi pensione e le stesse banche²⁶.

Ma ancora più pervicacemente che sul potere degli investitori istituzionali e della *corporate governance* allineata al paradigma della massimizzazione del valore per l'azionista, l'egemonia del capitale finanziario si regge su due elementi centrali di ordine generale: l'espansione del debito diffuso e il complicato intreccio di prodotti finanziari sempre più complessi, rischiosi e speculativi. Il primo elemento, l'espansione del debito, rappresenta una fonte perpetua di alimentazione della finanza e dei capitali che vi circolano. Lo si nota soprattutto in riferimento ai vari meccanismi di *leverage* che, prima e ben oltre il caso specifico dei *private equity funds*, presiedono alla creazione di nuovo denaro. Ma l'estesa disponibilità di denaro a credito e la moltiplicazione della leva finanziaria non avvengono a generale beneficio dell'economia reale. Piuttosto sono a beneficio delle banche, degli investitori istituzionali e degli attori della finanza speculativa. Il mondo delle imprese nell'economia reale ha sì accesso al credito per gli investimenti nella produzione, ma questa, rispetto al mondo della finanza – in cui invece il costo del denaro è infinitamente inferiore proprio grazie ai meccanismi di *leverage* – ha un tempo più lungo e un livello più basso di remunerazione del capitale.

Il secondo elemento, la moltiplicazione di complesse transazioni finanziarie attraverso cui il capitale monetario è utilizzato a scopi prettamente speculativi, taglia fuori il mondo della produzione di beni e servizi dalla possibilità di attingere a capitali di investimento per remunerazioni di lungo termine. Nel mondo della finanza investimenti ed attività sono realizzate prendendo a prestito capitali e confidando nella possibilità che l'investimento produca un rendimento maggiore del tasso di interesse richiesto dal prestatore. Nulla di strano se questo avviene nei tempi lunghi necessari affinché l'investimento cominci a generare ritorni. In questo caso si parla *leverage* economico. Ma esiste poi un *leverage* di bilancio: nella redazione del bilancio gli attivi di un soggetto finanziario superano il capitale proprio. Ad esempio, le banche possono accrescere il *leverage* di bilancio prendendo in prestito fondi monetari per acquisire ulteriori attivi. Tuttavia, questa strategia, lasciando traccia nei bilanci, può essere sfruttata solo fino alla massima soglia consentita dalle autorità di vigilanza e controllo, avendo queste fissato comunque un tetto massimo consentito al rapporto tra capitale proprio

26 G.K. Ingham, *Capitalism, Polity*, Cambridge 2008; Cattero, *Giano bifronte*, cit.

e indebitamento. Nel *leverage* finanziario invece, attraverso alcuni strumenti specifici di cui derivati del credito e gli *hedge fund* rappresentano l'esempio più notevole, la leva produce attivi già al momento della sua messa in opera e l'operazione non deve essere iscritta nei bilanci. Se poi per tale motivo i valori della leva finanziaria sono assai elevati, ovvero l'indebitamento finanziario netto di chi sfrutta la leva è di molto superiore al suo patrimonio netto (cioè al capitale proprio di garanzia), il ritorno è elevatissimo, ma lo sono, ovviamente anche i rischi connessi.

L'egemonia del capitalismo finanziario sull'economia reale non si sarebbe potuta verificare se nel corso degli ultimi trent'anni non si fosse realizzata anche una silenziosa, ma epocale rivoluzione, in cui le innovazioni nel mondo dell'ICT si sono accompagnate alla globalizzazione dei flussi finanziari e ad una crescente applicazione delle discipline della matematica, dell'informatica e persino della fisica ai processi di ingegnerizzazione della cosiddetta finanza strutturata. L'impiego di computer sempre più potenti ha permesso di gestire, osservare, elaborare dati ed informazioni in modo sempre più veloce, fino alla possibilità di osservare e interagire con il tempo reale degli andamenti finanziari. Lo sviluppo di software e applicazioni sempre più sofisticate ha determinato sia la nascita di sistemi di simulazione degli investimenti, sia la possibilità di gestire in modo intrecciato dati e informazioni di natura diversa, grazie anche alle estese capacità di calcolo a partire da enormi banche dati (*big data*). Questi sviluppi hanno poi reso possibile il potenziamento esponenziale della cosiddetta ingegneria finanziaria che può essere definita come l'estensione delle possibilità di combinazione di diversi strumenti già esistenti per creare nuovi prodotti finanziari. Ancora, l'applicazione degli sviluppi della matematica e della fisica allo studio della propagazione dei rischi hanno portato alla creazione di decine di modelli di simulazione e previsione di indici e andamenti finanziari. Tali modelli sono stati resi operativi attraverso opportuni software che consentono di effettuare in automatico le scelte (*to buy o to sell*) all'interno di specifiche soglie di valore dei prodotti. Infine, gli strumenti dell'*information and communication technology* hanno facilitato la diffusione della moneta elettronica e virtuale, rendendo possibile trasferire ingenti somme di denaro da un capo all'altro del mondo, nel giro di pochi secondi. L'insieme di questi cambiamenti ha reso la riproduzione del capitale finanziario ancora più veloce, autonoma e intangibile rispetto ai cicli del capitale industriale.

Per ultimo, non può mancare di essere sottolineato che la speculazione finanziaria, attraverso una serie di strumenti di scommessa sulle economie reali e sul debito pubblico dei vari paesi, opera esercitando una considerevole pressione indiretta sulla spesa pubblica, sui sistemi di welfare, sulle politiche economiche fino ad arrivare persino alla struttura delle istituzioni politiche e sociali, imponendo riforme strutturali, tagli agli investimenti e alla spesa corrente. La finanziarizzazione del debito pubblico così come di quello privato e la speculazione sui prodotti finanziari (*credit default swaps* e altri tipi di derivati) riduce i margini di manovra di politica economica e soprattutto spinge i governi a drastiche ri-

forme che incidono negativamente tanto sull'occupazione che sui consumi. Durante la crisi dei debiti sovrani si è infatti assistito ad una sorta di valorizzazione massima della solvibilità del debito per gli investitori istituzionali. Ai Paesi che più subiscono gli attacchi speculativi su i debiti sovrani si chiede di reagire con politiche economiche e riforme radicali che contribuiscano al ripristino della fiducia dei mercati finanziari. Tuttavia la speculazione sui debiti sovrani sembra essere allergica ai fondamentali dell'economia e all'effettivo livello di solvibilità dei debiti: essa opera sugli scostamenti della fiducia mentre influenza essa stessa la costruzione di tale fiducia²⁷. Severe misure di finanza pubblica, inclusi alcuni interventi sugli assetti istituzionali che possono giungere fino a modifiche della carta costituzionale, vengono date in pasto alla speculazione senza che questa attenui la presa sulla sua preda (come nel caso della crisi greca).

L'aspetto paradossale è che, da un lato, le finanze pubbliche vengono direttamente utilizzate per il sostegno (temporaneo o permanente) degli istituti bancari tramite nazionalizzazioni, garanzie, prestiti o altro²⁸, mentre dall'altro, con la trasmissione della crisi all'economia reale, i bilanci pubblici vengono schiacciati dal peso degli stabilizzatori automatici (in particolare la riduzione delle entrate fiscali) e pesantemente limitati nel mantenimento di politiche dirette ed indirette ad alleviare la crescita della disoccupazione, della precarietà e della povertà.

3. LA CAUSA PRIMA DELLA PRECARIETÀ

A conclusione di questa carrellata descrittiva, è possibile desumere alcuni tratti salienti della precarizzazione economica e dell'instabilità occupazionale che dipendono dai meccanismi del capitalismo finanziario:

- la prospettiva di *short-term* che struttura il ciclo di riproduzione dei profitti anche nel mondo dell'industria e dei servizi dell'economia reale;
- il paradigma del ridimensionamento continuo del *core business* delle imprese;
- il vantaggio competitivo della velocità di realizzazione del ROI (*return on investment*) nel mondo finanziario rispetto a quello dell'economia reale;
- la rarefazione degli investimenti nell'economia reale a vantaggio di quella finanziaria;
- la contrazione strutturale degli investimenti e della spesa pubblica in risposta alle valutazioni degli operatori finanziari circa la sostenibilità dei debiti pubblici;
- l'erosione delle varie forme di welfare, per i diversi motivi di cui sopra.

27 C. D'Ippoliti, A. Roncaglia, *L'Italia: una crisi nella crisi*, in "Moneta e Credito", 64(255)/2011, pp. 189-227.

28 M. Fratianni, F. Marchionne, *The banking bailout of the subprime crisis: size and effects*, in "PSL Quarterly Review", 63(254)/2010, pp. 187-233.

In termini ancora più generali, la precarizzazione nel mercato del lavoro è una delle conseguenze della dinamica di egemonia del capitalismo finanziario. I cardini di tale egemonia si sostanziano in più basi fondamentali. La prima base è la natura speculativa nel ciclo di riproduzione del capitale a scapito delle altre modalità di riproduzione del profitto (imprenditoriale, commerciale, industriale). Non solo il capitale si rende autonomo dagli investimenti produttivi riproducendosi per scommesse e speculazioni all'interno della dimensione finanziaria, ma si ritira al mondo dell'economia reale privandolo di risorse per lo sviluppo di lungo termine.

La seconda base è la parametrizzazione dell'economia reale su criteri di remuneratività finanziaria: imprese, organizzazioni e interi settori del welfare – dalla sanità all'educazione – improntano la loro struttura e il loro operato in termini di solvibilità finanziaria.

La terza base è il rapporto profondamente asimmetrico tra sfera finanziaria ed economia reale di fronte alle conseguenze dell'estrema espansione del debito (*debt nation*): la creazione di "denaro dal nulla", per mezzo dei tassi di interesse tendenti allo zero, l'azione di meccanismi di *leverage* nello *shadow banking system* e nei mercati dei derivati del debito gioca a beneficio dei capitali monetari da reimmettere nella speculazione, mentre aggredisce la tenuta e la solvibilità dei debiti pubblici e del debito privato.

La quarta base riguarda la pressione che la speculazione indirettamente esercita sulle politiche economiche dei Paesi, attraverso il restringimento dei margini di manovra, per lo più corrispondenti a quelli delle strategie di *austerity*.

Infine, l'autonomizzazione del capitale, oltre che una dimensione strettamente interna alla speculazione finanziaria, ha anche una dimensione nel mondo della produzione, che consiste nella crescente incorporazione della conoscenza scientifica all'interno della produzione e la conseguente espansione del capitale intellettuale come fonte di pura rendita monopolizzata. Piuttosto che produrre, il mondo dell'industria è sempre più competitivamente interessato a brevettare e noleggiare il proprio *know-how*. Se nel corso degli ultimi decenni alla riduzione della forza lavoro industriale ha fatto da contraltare la crescita degli occupati nel settore dei servizi, diversi analisti e commentatori non hanno mancato di sottolineare come tale crescita abbia riguardato soprattutto posizioni lavorative poco qualificate, poco remunerate e a breve termine.

In conseguenza della finanziarizzazione dell'economia e della deregolamentazione dei mercati finanziari, in particolare con la crescita esplosiva dell'utilizzo dei prodotti derivati, il mercato delle attività materiali costituisce la base relativamente ridotta su cui poggia una piramide capovolta di titoli finanziari e di strumenti derivati. Dato che le operazioni speculative per loro natura sono scommesse bilaterali, se qualcuno guadagna, qualcun altro deve perdere. Se in caso di fallimento subentra la mano pubblica, in una forma o nell'altra, abbiamo una classica situazione di profitti privati e perdite pubbliche.

4. GLI EFFETTI DI UNA CRISI PERMANENTE E STRUTTURALE

Il minor grado di finanziarizzazione dell'economia italiana aveva portato a sottostimare gli effetti della crisi scoppiata a cavallo tra il 2007-2008. Ma nel giro di breve tempo, l'economia italiana ha subito le ripercussioni mondiali della crisi finanziaria sull'economia reale in una situazione pregressa di deterioramento progressivo, soprattutto per effetto di una serie di carenze strutturali di lungo periodo che il Paese si portava dietro da anni. L'Italia, infatti, già da anni attraversava una crisi strisciante, fatta di ristagno e di inflazione con una progressiva perdita di terreno in termini di reddito pro-capite rispetto agli altri Paesi europei.

Già negli anni Novanta, le riforme tese a rendere più flessibile l'uscita dal lavoro, così come a rendere più decentralizzata la contrattazione salariale, hanno certamente avuto un effetto negativo in termini di qualità e precarietà del lavoro. Inoltre, tali riforme hanno orientato il cambiamento del modello di sviluppo verso un percorso di bassa crescita della produttività, bassi investimenti ed elevato utilizzo della forza lavoro²⁹. Il cammino su questo percorso si è accelerato non tanto per gli effetti di una finanziarizzazione dell'economia reale italiana – molto debole rispetto ad altri Paesi europei – ma soprattutto per gli effetti di una pressione dei mercati finanziari sul contenuto e gli obiettivi delle riforme e delle politiche economiche italiane. Non tanto la prima fase finanziaria della crisi, ma soprattutto la sua “strutturalizzazione” successiva ha poi ulteriormente colpito le basi occupazionali e il livello economico delle famiglie italiane. Infatti, l'Italia era entrata in recessione già prima della crisi con un calo degli investimenti già a partire dall'ultimo trimestre del 2006 e un calo delle esportazioni nel primo trimestre del 2007. Ben prima della crisi, il nostro paese registrava una redistribuzione del reddito a favore dei ceti più ricchi³⁰, accompagnata da una forte flessione della quota del reddito da lavoro dipendente sul PIL, che passa dal 50% alla fine degli anni Ottanta a meno del 40% alla fine dei Novanta.

Le richieste di “riforme strutturali”, generalmente dirette a ridurre il potere contrattuale dei lavoratori o a modificare la distribuzione del reddito a sfavore dei ceti meno abbienti, seppur spacciate per riforme di modernizzazione del paese, hanno ulteriormente esteso la base dei lavoratori precari e le percezioni di insicurezza dei lavoratori standard.

Gli interventi sui regimi di previdenza pubblica hanno creato nuove fasce di precarietà economica; la previdenza pubblica diviene sempre più oggetto delle

29 F. Lucidi, A. Kleinknecht, *Little innovation, many jobs: an econometric analysis of the Italian labour productivity crisis*, in “Cambridge Journal of Economics”, 34(3)/2010, pp. 525-546.

30 J.K. Galbraith, E. Garcilazo, *Disoccupazione, disuguaglianza e politica dell'Europa: 1984-2000*, in “Moneta e Credito”, 57(225)/2004, pp. 3-29; P. Sylos Labini, *Le prospettive dell'economia globale*, in “Moneta e Credito”, 62(245-248)/2003, pp. 61-89.

mire riformatrici a favore della previdenza complementare che ha costi di gestione e rischiosità ben superiori³¹.

Il prolungato periodo di crisi economica ha così colpito severamente le famiglie italiane, che dal 2008 a oggi hanno sperimentato otto anni consecutivi di caduta del potere di acquisto. Complessivamente, tra il 2007 e il 2015, il potere d'acquisto è sceso di tredici punti percentuali. I principali indicatori di disagio economico delle famiglie hanno mostrato una tenuta nella prima fase della recessione, per poi aumentare dal 2011. In particolare, l'indicatore di grave deprivazione, dopo una sostanziale stabilità su un livello prossimo al 7%, nel 2011 è aumentato all'11% e l'anno successivo ha raggiunto il 14,5% fino a giungere al 16,3% nel 2014³².

Anche in conseguenza del trend negativo nei redditi da lavoro, negli ultimi anni è aumentato il numero di lavoratori che vivono in condizione di povertà nonostante siano occupati: dall'8,9% nel 2006 al 10,2% nel 2010, fino al 12,3% del 2014³³.

È prevedibile che la situazione continui a peggiorare in conseguenza delle attuali politiche di austerità, poiché i tagli alle spese sociali e quelli agli enti locali necessariamente ricadono sui cittadini in termini di minori servizi.

5. LE FAMIGLIE ITALIANE E GLI SCENARI DELLA PRECARIETÀ “MULTIPLA”

Prima dell'insorgere della crisi, in Italia, oltre il 50% dei giovani al di sotto dei 34 anni viveva con i propri genitori, per motivi, oltre che di ordine culturale, soprattutto economico: non avevano un lavoro o se lo avevano, le condizioni e i redditi erano assolutamente precari. Nel 2013 la percentuale è ulteriormente aumentata, superando ampiamente il 60%³⁴. Ma a questa situazione di debolezza e di prolungata dipendenza dei giovani adulti – su cui tanto si è scritto già dalla metà degli anni Ottanta quando fu coniata l'espressione “famiglia lunga”³⁵ – per la prima volta nella storia recente dei rapporti intergenerazionali, non fa più da contraltare la centralità dei redditi e delle proprietà dei genitori, in passato capaci e disponibili a sostenere i figli, non solo nei livelli di consumo, ma persino con una serie di risparmi e di investimenti (per lo più) immobiliari e necessari per rendere meno indolore la transizione alla vita adulta.

Nella prima fase della diffusione della precarietà lavorativa in Italia, il welfare intergenerazionale e interfamiliare del ceto medio ha potuto tutelare il futuro

31 P.H. Lindert, *Growing public*, Cambridge University Press, Cambridge 2004.

32 ISTAT, *Rapporto annuale 2015. La situazione del paese*, ISTAT, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Roma 2015.

33 EUROSTAT, *Income, social inclusion and living conditions*, Statistical portrait, 2015.

34 ISTAT, *Rapporto sulla coesione sociale, Volume I*, ISTAT, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Roma 2014.

35 E. Scabini, P. Donati, *La famiglia lunga del giovane adulto: Verso nuovi compiti evolutivi*, Vita e pensiero, Milano 1988.

altrimenti incerto dei figli. Un gruzzoletto di partenza per l'acquisto della casa, il *budget* per affrontare le spese di matrimonio, una serie di risparmi per fronteggiare la precarietà lavorativa dei figli hanno costituito nel corso degli anni Novanta la strategia familiare italiana con cui sopperire alle pesanti lacune del welfare in termini di politiche giovanili. Nell'ultimo ventennio, almeno fino allo scoppio della crisi nel 2008, la precarietà occupazionale e la disoccupazione sembravano confinate, per quanto in maniera estesa e radicale, nelle fasce giovanili e dei giovani-adulti. Tuttavia, l'inasprirsi e il perdurare della crisi economica, si sono tradotti in una pesantissima emorragia di posti di lavoro tra cui molti ritenuti sicuri fino a pochi anni addietro e che hanno colpito di precarietà soprattutto le fasce di età tra i 45 e i 70 anni.

È vero che nel periodo 2008-2013 tra le persone con almeno 50 anni si è verificata una crescita degli occupati – alimentata soprattutto dalle riforme previdenziali. Ma tale crescita ha corrisposto per lo più al prolungamento dello status di lavoratore a svantaggio di quello di pensionato. Infatti, si è contemporaneamente registrato un elevato incremento di persone che, perduto il lavoro, cercano per lungo tempo una nuova collocazione senza riuscirci. Nel 2013 l'ISTAT³⁶ attesta che lo stock delle persone over 50 in cerca di lavoro è salito a 438.000 unità, in crescita del 17,2% rispetto all'anno precedente e del 14,7% in confronto al 2008.

Negli anni è andata aumentando la quota di over 40 con un contratto atipico, soprattutto per effetto della persistenza nella trappola di precarietà da parte di coloro che erano precari anche prima di varcare la soglia dei 40 anni. Dal 2008 la crisi ha prodotto effetti incisivi sulla crescita della disoccupazione e sulla dell'occupazione standard per le generazioni più anziane, come gli over 50 e persino gli over 60. I dati ne offrono un resoconto disarmante: il numero medio annuo di beneficiari di indennità di mobilità è stato costantemente in crescita a partire dal 2008, passando da circa 110.000 a 180.000 nel 2013 e a quasi 190.000 nel 2014, di cui oltre il 55% con un'età superiore ai 50 anni³⁷.

Dal 2005 a oggi, si è registrata una forte crescita delle ore erogate di cassa integrazione, con una vera e propria impennata dal 2009 (+ 300%), l'annata in cui la crisi scoppiata in precedenza ha messo alla corda il sistema produttivo italiano³⁸. L'aumento delle ore erogate di cassa integrazione è proseguito negli anni successivi: 973,2 milioni di ore nel 2011 contro 1.090,7 milioni nel 2012, fino all'ulteriore incremento del 2013 e del 2014. Soltanto nel 2015 si assiste ad un'inversione di tendenza, con circa il 20% in meno di ore erogate. Trasformando le ore di cassa

36 ISTAT, *Generazioni a confronto. Come cambiano i percorsi verso la vita adulta*, ISTAT, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Roma 2014.

37 La Riforma Fornero (Legge 92/2012) ha disposto la soppressione dell'indennità di mobilità a partire dal primo gennaio 2017. I lavoratori licenziati dal 31 dicembre 2016 non godranno più dell'indennità di mobilità, bensì, in presenza dei requisiti indicati dalla legge, dell'indennità di disoccupazione (AspI) ovvero della mini AspI.

38 CGIL, *Osservatorio CIG, Rapporto Maggio 2014*, http://host.ufficiostampa.cgil.it//Documenti//private/Cgil__OsservatorioCig__RapportoMaggio2014.pdf (consultato in data).

integrazione effettivamente utilizzate in “Unità Lavorative Annue”, si ottiene un flusso per l’anno 2014 di quasi 1.500.000 lavoratori in cassa integrazione. Nel 2014, il 28,9% dei percettori della cassa integrazione aveva un’età superiore a 50 anni. L’anno successivo tale quota è salita al 27,9%. I cassintegrati si dividono tra i beneficiari della cassa ordinaria (attribuita nel caso di conclamate crisi di settore), i beneficiari della straordinaria che riguarda i casi di ristrutturazione aziendale, e infine quelli che usufruiscono della cassa integrazione in deroga³⁹.

Secondo l’ISTAT⁴⁰, nel corso del 2012 vi sono stati oltre 700.000 licenziamenti, passati a 770.000 nel 2013. Oltre il 55% dei lavoratori licenziati ha più di 50 anni, con scarse possibilità di reimpiego. Ai numeri dei licenziamenti vanno aggiunti quelli riguardanti la chiusura delle piccole e medie imprese, delle ditte individuali e delle imprese artigiane, ovvero di attività generalmente gestite da persone prossime alle pensioni e con figli giovani-adulti. Secondo i dati di Movimprese che includono le piccole e medie imprese e quelle artigiane, nel 2013 avevano cessato di esistere oltre 700.000 realtà produttive e commerciali e soltanto nel primo trimestre dell’anno successivo sono cessate le attività di 103.000 imprese individuali⁴¹.

Una miriade di piccoli e medi imprenditori è costretta a gestire un epocale mutamento delle proprie condizioni di vita, passando dal rischio imprenditoriale alla precarietà economica. Secondo il Rapporto EURISPES nel 2014, oltre il 75% degli imprenditori italiani erano sfiduciati e dichiaravano di temere fortemente per la vita della propria impresa. In particolare, il popolo delle partite IVA costituisce la categoria sociale che più ha dovuto rinunciare alla possibilità di risparmiare nel corso degli ultimi tre anni. Un diffuso mutamento ha dunque trasformato il panorama dei piccoli imprenditori italiani che sono passati dal modello del rischio imprenditoriale a quello della sopravvivenza economica in condizioni di precarietà.

La risultante degli andamenti appena menzionati è una forte diffusione della precarietà economica ben oltre le tradizionali fasce giovanili della popolazione italiana così come si era connotata prima dell’avvento della crisi. Dunque, alla precarietà dei figli si è aggiunta quella dei genitori. Se fino allo scoppio della crisi, l’instabilità occupazionale e la diffusa disoccupazione dei giovani, comportavano una lunga permanenza presso la casa dei genitori e quindi una dilatazione della transizione alla vita adulta sostenuta dalle condizioni di stabilità economica dei genitori, con la crescita della precarietà registrata nel corso degli ultimi anni an-

39 Creata nel 2009, la cassa in deroga è servita per sovvenzionare tutti i settori fino ad allora esclusi: le aziende con meno di 15 dipendenti, gli artigiani, i commercianti, i dipendenti del settore turistico e così via.

40 ISTAT, *Rapporto sulla coesione sociale, Volume I*, cit.

41 Nel primo trimestre del 2014 le aperture di procedure fallimentari hanno fatto registrare una sensibile crescita rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente. L’aumento riguarda sia le imprese costituite in forma di società di capitali (+22,6%), che le società di persone (+23,5%) e, soprattutto, le imprese individuali (+25%).

che per le fasce quasi anziane delle famiglie, la precarietà è divenuta la condizione generale di riferimento per una quota crescente di famiglie. In sintesi, la crisi ha avvolto di precarietà il panorama di intere famiglie, provocando sia un irrigidimento delle pressioni all'unità coatta delle due generazioni conviventi, sia un riposizionamento del tenore di vita su livelli discendenti. Se la casa dei genitori era percepita dai figli come un riparo sicuro, poiché impediva loro di cadere in situazioni di disagio, ora risulta invece solo un luogo in cui scegliere di restare, per gli spazi di libertà e di autonomia che continua a offrire, visto che la stabilità economica garantita dai genitori è in molti casi venuta meno.

Già nel 2011, tra i giovani under 34 che vivevano con uno o entrambi i genitori, la proporzione di coloro che non riuscivano a lasciare la casa dei genitori a causa di difficoltà economiche (43%) era sensibilmente aumentata rispetto al 2003, quando era pari al 34%⁴². In molti casi, le mutate condizioni economiche derivano anche dal passaggio dei genitori o di uno dei due in una nuova condizione di precarietà occupazionale. Dal 2007 al 2013 il tasso di disoccupazione degli over 50 è raddoppiato passando dal 3,1% al 6,2%, con un tasso di crescita del 146%. Ciò ha fatto sì che solo un over 50 su quattro risulti occupato. Come è facile immaginare, gli over 50 che sono costretti a cercare di un nuovo lavoro hanno un orizzonte di opportunità estremamente ridotto.

In sintesi dal 2008 al 2014, in Italia si è passati da 23,5 milioni di occupati a poco più di 22 milioni. In questo scenario, i giovani che non trovano impiego sono oltre 3 milioni; gli occupati non-standard rappresentano oltre il 30% dell'occupazione e le fasce più adulte del mercato del lavoro vivono una forma di incertezza mai sperimentata prima in modo così esteso: per i dipendenti è un'incertezza legata ai rischi di mobilità, cassa integrazione, licenziamenti, mentre per i lavoratori autonomi e i piccoli imprenditori è un'incertezza connessa ai rischi di *crunch* creditizio, insolvibilità, fallimento.

L'estendersi della precarietà economica coinvolge ora più assi generazionali, determinando una radicale rottura del rapporto famiglie-mercato del lavoro che aveva caratterizzato gli anni Novanta e in misura minore il primo decennio dei Duemila. In questo periodo la prima flessibilizzazione del mercato del lavoro aveva innescato un drammatico processo di segmentazione dello stesso mercato e conseguentemente di segregazione occupazionale a danno delle giovani coorti di lavoratori e di lavoratrici⁴³. La crisi, la disoccupazione e l'incertezza economica hanno invece ora inglobato le fasce di lavoratori anziani (over 50). Tra le due coorti della popolazione – i giovani fino a 34 anni e gli adulti anziani tra i 50 e i 70 anni – permane comunque una differenza significativa in termini di precarietà, ma gli effetti finali sono simili e ora cumulati: mentre i giovani soffrono principalmente delle difficoltà nella ricerca di un primo impiego e delle condizioni

42 ISTAT, *Generazioni a confronto. Come cambiano i percorsi verso la vita adulta*, cit.

43 P. Barbieri, S. Scherer, *Le conseguenze sociali della flessibilizzazione del mercato del lavoro in Italia*, in "Stato e Mercato", 2/2005, pp. 291-322.

atipiche e deregolate nella tutela e nel trattamento economico relativo non solo ai primi impieghi, ma anche a quelli successivi al primo⁴⁴, sempre più spesso i loro genitori soffrono per l'effetto dell'estendersi dei fenomeni di licenziamento, cassa integrazione, mobilità, riduzione delle entrate (lavoro autonomo), cessazioni di ditte individuali e piccolissime imprese. La precarietà era un fenomeno giovanile, ora non più.

Nel periodo della crisi si sommano così quattro dinamiche generali che si ripercuotono sulle famiglie in termini di doppia precarietà intergenerazionale:

- aumenta la disoccupazione tra i giovani che vivono con i propri genitori: infatti, dal 2007 al 2014, la quota è passata dal 15 al 23%;
- cresce la precarietà dei giovani occupati e la percentuale di giovani atipici che diventano disoccupati nel breve periodo: nel 2013, tra i 15-34 anni, un occupato su quattro aveva un lavoro a termine o una collaborazione (25,4, contro l'11,6% di tutti gli occupati), con un'incidenza che sale al 31,7% per i laureati. Il 18,4% dei 15-34enni che vivevano con i genitori e che nel primo trimestre 2013 svolgevano un lavoro atipico, si trova, dopo un anno, in condizione di disoccupato o di forza di lavoro potenziale. Un'incidenza che nel periodo pre-crisi si attestava intorno al 10%;
- si diffonde il numero di over 50enni che a seguito della perdita dell'impiego e dell'impossibilità di andare in pensione per l'innalzamento dell'età di quiescenza, si ritrovano nella condizione di incapacità di garantire un reddito per la famiglia in cui vivono⁴⁵. Peraltro, la consistente presenza di disoccupati over 50 con un basso titolo di studio (64,3% dei casi) rende particolarmente critiche le possibilità di reimpiego.
- si amplia altresì la quota di over 50enni che lavorano con un contratto a termine o si trovano in cassa integrazione o mobilità. Attraverso l'analisi longitudinale, escludendo coloro che sono andati in pensione, rispetto al periodo pre-crisi aumenta la frequenza di chi si trova senza occupazione o in cassa integrazione (dal 5,5% del periodo 2007-2008 al 7,7% del periodo 2012-2013).

Il sovrapporsi dei fenomeni appena richiamati produce una situazione con più tipi di famiglie a doppia-precarietà intergenerazionale, in cui si incrociano dina-

44 P. Barbieri, S. Scherer, *Labour Market Flexibilisation and its Consequences in Italy*, in "European Sociological Review", 3/2009, pp. 677-92; P. Barbieri, S. Scherer, *Retirement in Italy: Rising social inequalities across generations*, in H. P. Blossfeld, S. Buchholz, K. Kurz (eds), *Ageing Populations, Globalization and the Labor Market: Comparing Late Working Life and Retirement in Modern Societies*, UK: Edward Elgar, Cheltenham 2011; P. Barbieri, G. Cutuli, M. Lugo, S. Scherer, *Italy: a Segmented Labor Market with Stratified Adult Learning*, in H. P. Blossfeld, E. Kilpi-Jakonen, D. Vono de Vilhena, S. Buchholz (eds), *Adult Learning in Modern Societies: An International Comparison from a Life-Course Perspective*, UK: Edward Elgar Publications, Cheltenham 2014.

45 Addirittura circa il 40% dei disoccupati over 50 è in cerca di un impiego da oltre due anni, tanto che per questa fascia di età la durata media della ricerca di un lavoro arriva nel 2013 a circa 27 mesi, 6 in più rispetto alla media del totale dei disoccupati.

miche del mercato del lavoro e vincoli relativi alla coabitazione. Così lo spettro della doppia precarietà intergenerazionale si estende includendo varie condizioni familiari: 1) famiglie a doppia o tripla precarietà; 2) famiglie nucleari a solidarietà indebolita, interrotta o rovesciata; 3) famiglie riunificate per far fronte alla disoccupazione di figli o genitori.

Le famiglie a doppia o tripla precarietà registrano la coabitazione di figli under 40 e genitori under 70 non ancora giunti alla pensione, in cui sia i primi che i secondi sono colpiti dalla precarietà lavorativa e/o dalla disoccupazione: un padre e un figlio; una madre e due figli, il padre in mobilità, la madre disoccupata, il figlio precario. Nella prima fase di flessibilizzazione del mercato del lavoro italiano, in queste famiglie, l'incerto futuro lavorativo dei figli era controbilanciato dalle garanzie occupazionali di cui godevano i genitori (o almeno uno di loro, solitamente il padre). Finché la condizione occupazionale dei genitori ha retto, la precarietà lavorativa dei figli veniva gestita nella prospettiva di utilizzare i risparmi della prima generazione come una sorta di assicurazione a garanzia della vulnerabilità della seconda generazione. La stabilità economica della famiglia di origine funzionava come accumulatore di risparmi e di progetti per l'emancipazione dei giovani, nella prospettiva che questi riuscissero a lasciare definitivamente la casa dei genitori per formare una nuova famiglia. Nella seconda fase di flessibilizzazione, la crisi economica e la diffusione della precarietà tra le fasce più adulte non solo hanno bloccato il modello del "welfare familista" italiano – trasferimenti di risorse dalle generazioni mature ai giovani per sopperire alle incertezze economiche di quest'ultimi – ma hanno persino ribaltato il peso degli aggravi familiari e delle responsabilità economiche, trasferendoli dai genitori ai figli. In Italia, quando un figlio o una figlia metteva su casa, questo traguardo era raggiunto grazie al consolidamento dei legami e dei sostegni familiari: in vista dell'agognata autonomia abitativa, gli aiuti dalla generazione adulta a quella giovane tendevano ad infittirsi nel corso degli anni, assumendo varie modalità: trasferimenti diretti e indiretti, prestiti, garanzie, regali di varia natura, interventi sostanziosi nei momenti di difficoltà. Non era raro che tra famiglia di origine e nuovo nucleo si formasse un unico budget, pur a fronte di residenze separate. Queste modalità sono ora messe in forte discussione dalle nuove condizioni di precarietà della generazione adulta. Secondo l'ISTAT⁴⁶, il deterioramento delle condizioni del mercato del lavoro ha particolarmente colpito le famiglie in cui sono presenti due generazioni: nel 2013 i nuclei abitativi con almeno un componente tra 15 e 64 anni, ma nessun occupato o pensionato da lavoro, ammontavano ad oltre 2 milioni, con aumento del 48,9% rispetto al milione e mezzo registrato nel 2008.

Le famiglie nucleari a solidarietà indebolita, interrotta o rovesciata rappresentano l'indicatore più evidente dell'erosersi del ceto medio italiano. Esse in-

46 ISTAT, *Rapporto annuale 2014. La situazione del paese*, ISTAT, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Roma 2014.

cludono tutti quei casi in cui l'asse genitori-figli, con i primi occupati e i secondi con lavori temporanei, non si era mai spezzato, proprio perché funzionale a sostenere e accompagnare la ricerca di un lavoro stabile per i figli. A fronte di un evento che produce precarietà su uno o entrambi i poli dell'asse, i meccanismi di solidarietà subiscono una radicale trasformazione determinando un'improvvisa discesa in condizioni di povertà. La solidarietà intergenerazionale si indebolisce laddove uno dei due genitori passa da una condizione di lavoro stabile ad una precaria cui corrisponde anche la diminuzione del reddito a disposizione dell'intera famiglia e il sorgere di un inatteso sentimento di incertezza. La solidarietà intergenerazionale si interrompe del tutto quando si determina un passaggio ben più duro nelle condizioni occupazionali di uno dei due genitori, con l'altro già fuori dal mercato del lavoro: ad esempio, da occupato stabile a disoccupato (per effetto di crisi aziendali, fallimenti); da lavoratore autonomo o piccolo imprenditore a disoccupato (per effetto della cessazione delle attività); oppure da occupato stabile, protetto e con un reddito sicuro a precario o precaria, con un contratto di lavoro temporaneo e un reddito decisamente inferiore. In questi casi, il flusso di risorse finanziarie invisibile, perché interno alla famiglia, che consentiva un riequilibrio delle condizioni di consumo e di risparmio tra tutti i componenti e che consentiva alla generazione più giovane di procrastinare l'uscita dalla casa dei genitori in attesa che la condizioni di precarietà o disoccupazione evolvessero in meglio (lavoro stabile o migliori prospettive di reddito), si interrompe, innescando un processo di impoverimento delle fonti di reddito della famiglia e una riconfigurazione delle prospettive di autonomia dei figli. La solidarietà intergenerazionale può addirittura rovesciarsi, laddove la perdita del lavoro o di un reddito stabile da parte di uno o entrambi i genitori costringe i figli con un lavoro precario a congelare i progetti di autonomia, a sospendere le azioni tese al risparmio, dovendosi ora preoccupare di far fronte, con i propri redditi, al sostentamento dell'intero nucleo. Sulla dimensione del fenomeno delle famiglie a solidarietà interrotta o rovesciata incide il numero di donne, soprattutto del Mezzogiorno, che cercano un'occupazione per sostenere la caduta di reddito familiare che segue la perdita di lavoro o l'entrata in cassa integrazione del coniuge, del padre o del figlio.

Infine, le famiglie riunificate sono quei nuclei coniugali con figli da cui era uscito un giovane componente che ora, a seguito della crisi, è invece costretto a rientrarvi. Statisticamente è un fenomeno molto difficile da cogliere poiché le indagini sulle strutture familiari fanno riferimento a dati anagrafici che registrano soltanto le variazioni di residenza ufficiali, mentre le soluzioni e le strategie abitative di riunificazione raramente lasciano una traccia nei registri: una vedova in difficoltà economica che va a vivere presso figli e nipoti; un 45enne separato che perde il lavoro e ripara momentaneamente a casa dei propri genitori; una coppia di 50enni, di cui uno precario, l'altra casalinga, che riprendono in casa un figlio con un lavoro precario. Non è per nulla raro che a fronte di eventi come la perdita dell'impiego precario da parte di una figlia, la forte riduzione del reddito di un

figlio o ancora il licenziamento del padre e la messa in mobilità della madre, si assiste ad una riunificazione familiare che re-include la figlia o il figlio, di modo che il ritorno alla coabitazione di più componenti consenta una nuova economia di scala in grado di fronteggiare la riduzione complessiva delle entrate. Figli appena resisi semi-indipendenti e che hanno da poco lasciato la casa dei genitori sono costretti a rientrare nel nucleo di origine, perché i genitori non sono più in grado di garantire quel flusso di aiuti economici su cui si erano basate le premesse della nuova vita autonoma oppure, peggio, devono rientrare perché sono caduti nella precarietà economica anche i genitori. Così, tra le famiglie a doppia o tripla precarietà si nota la presenza figli giovani-adulti con occupazioni precarie che sono tornati alla base, a casa dei genitori a loro volta in condizioni di precarietà occupazionale.

Sebbene sia difficile misurare la crescita delle famiglie a doppia precarietà intergenerazionale, la diffusione della precarietà tra le coorti più anziane della forza lavoro, sommata alla già diffusa precarietà giovanile, sta sgretolando il legame privilegiato dei ceti medio-bassi italiani, ovvero la relazione genitori-figli. Se nel 2006 le famiglie con almeno due componenti con un lavoro non standard rappresentavano – tenendo fuori dal computo le famiglie di un solo componente – appena il 9% delle famiglie italiane, questa quota nel 2012 era salita al 16%. Nel corso del 2014 e del 2015 il fenomeno è ulteriormente aumentato tra le famiglie residenti nel Mezzogiorno e nelle periferie delle grandi città.

6. CONCLUSIONI

Avendo trattato la precarietà multipla di molte famiglie italiane a partire dai dati degli anni successivi allo scoppio della crisi, saremmo portati a considerare il rapporto tra capitalismo finanziario e diffusione della precarietà e della disoccupazione come l'esito degli effetti disastrosi della crisi stessa. Invece è bene rimarcare che in primo luogo la crisi è una condizione strutturale del capitalismo finanziario e in secondo luogo che nel nostro paese alcuni tra i processi di spinta alla finanziarizzazione dell'economia non si sono ancora pienamente realizzati. In particolare, la dimensione familiare del nostro capitalismo industriale ha evitato massicci spostamenti dei capitali verso la sfera finanziaria a scapito di quella industriale, anche se ciò non toglie che la propensione agli investimenti, alla ricerca e allo sviluppo resti particolarmente limitata; le banche sembrano aver utilizzato meno diffusamente le pratiche di *leverage* osservate per gli istituti stranieri. Tuttavia, sul versante delle pressioni sul debito pubblico e a favore di riforme strutturali, gli effetti della speculazione finanziaria non sono stati marginali e, soprattutto, appaiono incisivi sin da prima dello scoppio della crisi.

La diffusione della precarietà è fatta solitamente risalire alle mutate condizioni di regolamentazione e organizzazione del lavoro. Viceversa è importante ampliare la riflessione anche sulle cause che attengono alle strutture del capita-

lismo finanziario e sulle ripercussioni che l'egemonia di tali strutture produce sulla finanza pubblica, sui modelli di gestione delle imprese, sulle politiche economiche. Non mi sono soffermato nell'analizzare nel dettaglio le lunghe catene causali che corrono dalla sfera finanziaria alla precarizzazione della vita quotidiana. Ho esclusivamente delineato i legami che intercorrono tra la speculazione, la de-territorializzazione dei capitali, l'espansione del debito e l'incertezza e l'impo-verimento delle famiglie, soprattutto allo scopo di evidenziare quanto la precarietà sia meno naturale e ineluttabile di ciò che solitamente si ritiene. Il quadro generale di una condizione occupazionale connotata dall'assenza o dalla carenza di quegli elementi – tutele, sicurezze, diritti, giusto trattamento economico – che i soggetti assegnano in modo esplicito o implicito ad un ideal-tipo lavorativo che soddisfi il triplice statuto di giustizia, merito e autonomia è stato de-strutturato per effetto dell'onda lunga della finanziarizzazione dell'economia, investendo in Italia i giovani prima e i loro genitori dopo.