

Il lavoro che cambia: gli effetti delle riforme del lavoro dopo il boom economico

LAURA CHIES

INTRODUZIONE

Gli anni Novanta del Novecento hanno portato con loro innovazioni mai sperimentate prima nel modo del lavoro italiano, purtroppo in senso prevalentemente peggiorativo. Tale risultato trova le sue radici nei decenni precedenti, quando l'incapacità delle imprese private nel sostituirsi a quelle pubbliche dopo la ristrutturazione degli anni Ottanta portò a scaricare sul fattore più debole della produzione, vale a dire il lavoro *marginale*, i suoi effetti. Contemporaneamente, proprio all'indomani di importanti conquiste sindacali, quali lo Statuto dei lavoratori del 1970 e i successivi accordi sindacali sui livelli salariali, la mobilità, i punti di scala mobile, per citarne solo alcuni, lo spauracchio della crisi economica mondiale azzerò tutto.

Come sottolinea Mark Blaug «[...] the slump is both a retribution and a catharsis»¹. Le condizioni nel mercato del lavoro dell'Europa Occidentale e in Nord America peggiorano rapidamente. Con la crisi economica giungono a compimento gli effetti redistributivi derivanti dalle azioni di forza tra lavoratori e imprenditori, ma le conquiste dei primi si rivelano un successo effimero, perché la catarsi (o tragedia) incombe. Il prezzo è stato pagato dalle nuove generazioni che,

¹ M. Blaug, *Economic Theory in Retrospect*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997⁵, p. 243.

in presenza di tassi di disoccupazione in crescita costante tra gli anni Ottanta e Novanta, hanno dato adito alla spiegazione di una mancanza di lavoro determinata dalle condizioni troppo stringenti delle istituzioni italiane sul lavoro, *in primis* la legislazione, i rapporti contrattuali e le relazioni industriali. La realtà era molto diversa. L'Italia, da sempre l'anello debole del sistema produttivo europeo, aveva individuato negli anni Settanta una soluzione alla crescita nella creazione di reti distrettuali di imprese di piccole e piccolissime dimensioni che non richiedevano impieghi molto ingenti di capitale fisico, finanziario e di capitale umano. Questo tessuto produttivo non riuscì a rafforzare a sufficienza la propria capacità gestionale negli anni successivi e a cogliere l'opportunità di crescita apertasi con la dismissione dell'industria a conduzione statale. Tale situazione di debolezza sistemica ha prestato il fianco all'acquisto "a poco prezzo", come argutamente sottolineato da Luciano Gallino², dei *gioielli* nazionali da parte delle multinazionali straniere e di catene di imprenditori italiani poco capaci, le quali hanno operato poi una vasta attività di chiusura degli impianti, molto evidente negli ultimi cinque anni di crisi. La condizione operativa per queste imprese era poi la disponibilità di lavoro poco costoso che potesse convincere i grandi investitori internazionali a mantenere aperte le imprese più grandi e a permettere la sopravvivenza di quelle più piccole. Da qui le riforme del mercato del lavoro, che iniziate sottotono nel corso dei primi anni Ottanta grazie al sogno di cambiamento sistemico di Ezio Tarantelli, si sono concretizzate ben presto in una crescente attenzione alla flessibilizzazione dei soli lavoratori in entrata (giovani, donne e stranieri), con lo scopo *velato* di evitare tensioni sociali insostenibili. Tra il 1992 e il 2003 si sono susseguite riforme e deregolamentazioni non solo nel mercato del lavoro, ma anche in quello dei beni ed a livello europeo con l'ambizioso ingresso dell'Italia nell'area dell'Euro. La debolezza del nostro sistema economico ha mostrato immediatamente il fianco alla crescita economica.

Se da un lato le specializzazioni produttive diventavano obsolete e la domanda relativa sul mercato interno e internazionale, soprattutto europeo, era in continua contrazione, dall'altro una moneta troppo forte ha costretto l'Italia all'angolo. L'incapacità di creare produzione con un elevato valore aggiunto ha determinato inevitabilmente una necessità di comprimere da un lato il costo del lavoro e dall'altro di rendere più "snella" l'organizzazione del lavoro con imprese capaci di reagire velocemente alle "necessità del mercato globalizzato", ma che necessitavano di una liquidità finanziaria crescente. Tutto ciò è accaduto in un contesto di rapido cambiamento delle condizioni sociali, politiche e culturali. La riduzione delle reti familiari e sociali, l'aumento degli ingressi di immigrati e la progressiva disaffezione dei cittadini nei confronti dei propri rappresentanti in Parlamento e al Governo, a causa di una corruzione imperante sono stati gli effetti più macroscopici. In tale contesto l'indebolimento sindacale è stato l'inevitabile conseguenza. La riduzione del potere contrattuale del sindacato, unita

² L. Gallino, *La scomparsa dell'Italia industriale*, Torino, Einaudi, 2003.

alle esigenze di flessibilità di orari e contratti e alla necessità di reddito delle componenti più deboli della popolazione hanno cambiato il mondo del lavoro. Oggi l'occupazione atipica di vent'anni fa è divenuta l'occasione di lavoro tipica di avviamento al lavoro.

Ma come si è giunti a questo profondo cambiamento? Nei prossimi paragrafi se ne delinearanno il percorso e le cause. Nel primo si chiarirà quali aspetti teorici siano stati evocati per giustificare le pesanti riforme introdotte in Italia ed in Europa nel corso degli anni Novanta nel mercato del lavoro. Nel secondo paragrafo si analizzeranno la struttura e le caratteristiche del nuovo lavoro, individuandone i punti di criticità. Nel terzo paragrafo si approfondirà il nesso tra cambiamento del lavoro ed effetti redistributivi del reddito sia tra fattori della produzione, che tra individui e famiglie. L'ultimo paragrafo proporrà alcune riflessioni conclusive.

1. LA CULLA RETORICA DELLE RIFORME DEL LAVORO

La teoria economica aveva posto le basi del cambiamento del lavoro, dimostrando come fossero le rigidità istituzionali del mercato del lavoro le cause principali delle difficoltà economiche che l'Europa sperimentava rispetto agli Stati Uniti all'indomani delle grandi ristrutturazioni degli anni Ottanta. La soluzione era però a portata di mano: bastava lasciare operare liberamente le forze del mercato, rimuovendo i freni costituiti dalle istituzioni troppo restrittive e l'economia avrebbe ritrovato la strada della crescita³. Il *Jobs Study* dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE)⁴ con sede a Parigi fornì nel 1994 le linee guida per le riforme da apportare alle istituzioni dei mercati del lavoro europei. Quali sarebbero stati gli effetti di una più elevata flessibilizzazione del mercato del lavoro secondo queste linee guida?⁵

Le imprese avrebbero potuto ridurre i costi contrattuali con l'introduzione di forme *atipiche* nei rapporti di lavoro, rendendo al contempo più facili i licenziamenti. Tali innovazioni avrebbero contribuito anche a ridurre la forza negoziale del sindacato, proprio a causa della diversificazione e riduzione dei tempi di lavoro. L'effetto benefico sui lavoratori si sarebbe comunque espresso, rendendo di-

3 R. Layard, S. Nickell, R. Jackman, *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford, Oxford University Press, 1991; S. Bentolila, G. Saint-Paul, *The Macroeconomic Impact of Flexible Labor Contracts, with an Application to Spain*, in: "European Economic Review", vol. 36, n. 5, 1992, pp. 1013-1047.

4 L'OCSE, o più spesso nell'acronimo inglese OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development), è un'organizzazione che comprende oggi 34 paesi e il cui scopo fondamentale è quello di proporre indirizzi di politica economica per migliorare le condizioni socio-economiche degli stati membri.

5 A. Stirati, "Crescita e 'riforma' del mercato del lavoro", in: *Oltre l'austerità*, a cura di S. Cesaratto, M. Pivetti, Roma, MicroMega, 2012, pp. 149 e ss., eBook disponibile in: <<http://temi.repubblica.it/micromega-online/>>.

sponibili un maggior numero di posti di lavoro, proprio a causa dei minori costi di gestione della manodopera. Quest'ultima motivazione sta anche alla base del potenziale aumento del potere competitivo del nostro Paese sui mercati internazionali, infatti il conseguente minor costo per unità di prodotto avrebbe fatto aumentare la componente estera della domanda di beni e di servizi, inducendo per questa via aumenti nel prodotto interno lordo. Questi aumenti sarebbero stati ancora più elevati soprattutto per la spinta derivante dalla maggiore efficienza delle imprese che, grazie alla riduzione dei costi del lavoro, sarebbero state in grado di produrre di più e con crescenti livelli qualitativi. Infine, grazie all'aumento del numero di lavoratori aggiuntivi da parte delle imprese più efficienti e competitive, anche lo Stato ne avrebbe potuto beneficiare, sia attraverso l'aumento dei consumi e delle imposte relative, sia attraverso l'incremento della base imponibile. Il conseguente rafforzamento del prelievo fiscale avrebbe indotto una maggiore capacità di spesa pubblica, che si sarebbe tramutata in aumento della dimensione del *welfare* e in riduzione delle disparità sociali.

A vent'anni da quelle riforme la realtà appare molto più amara, costellata da fallimenti più o meno estesi. Perché gli effetti positivi delle riforme del mercato del lavoro non si sono palesati? Perché le riforme dei mercati del lavoro hanno portato al rallentamento della crescita, alla riduzione del reddito da lavoro e, in molti casi, ad un peggioramento delle condizioni di vita della popolazione?

In letteratura vi sono diversi contributi che hanno rivelato come mai il potenziale circolo virtuoso delle riforme si possa trasformare in circolo vizioso. Anche se in questa sede non è possibile un trattamento esauriente dell'argomento, possiamo proporre alcuni spunti di riflessione. Una prima risposta, segnalata anche in diversi lavori per l'Italia⁶, suggerisce che la relazione negativa tra salari e occupazione non emerge a livello aggregato, o comunque appare molto incerta, con la conseguenza che la riduzione dei salari, non comportando necessariamente un aumento stabile dell'occupazione, tende piuttosto a tradursi in una riduzione della domanda interna, componente principale della domanda aggregata. In situazioni di crisi gravi, come quella che sta piegando l'Europa dal 2008, la debolezza della domanda diviene poi un motore che alimenta la crisi, aggravandone la persistenza. Si deve inoltre evidenziare, sulla scia dell'esperienza italiana, che è stata la congiunzione delle riforme del lavoro, dei cambiamenti strutturali della forza lavoro (con l'aumento dell'occupazione nei servizi) e del mutato contesto internazionale a contribuire all'indebolimento della forza contrattuale dei lavoratori. Prova ne sia che non vi sono stati episodi di spinta salariale successivi al patto per la moderazione salariale del 1993⁷.

6 R. Leoni, L. Campori, *Esistono veramente le funzioni neoclassiche (aggregate) di domanda di lavoro? Alcune evidenze empiriche*, in: "Lavoro e relazioni industriali", n. 1, 1994, pp. 3-54; M. Zenezini, *Il problema salariale in Italia*, in: "Economia & Lavoro", vol. 38, nn. 2-3, 2004, pp. 147-181.

7 D. Checchi, "Labour Market Reforms and Inequality Trends in Italy", 2012, in: <<http://chechci.economia.unimi.it/pdf/un63.pdf>>.

Lo stesso è accaduto in molti altri paesi europei, nei quali si è osservato come dopo una fase di moderazione salariale, favorita in molti casi da patti neocorporativi tra sindacati e imprese, siano intervenute le riforme del mercato del lavoro che hanno agito sulle frazioni marginali della forza lavoro (giovani, donne, stranieri e, più in generale, i meno qualificati). D'altra parte questo era proprio il loro obiettivo dichiarato, in quanto l'idea di base era che la "minore produttività" delle componenti deboli della forza lavoro richiedesse una compensazione dal lato dei costi (ecco quindi le politiche di sconto salariale per i giovani, il taglio dei contributi sociali, i contratti atipici e la diffusione del part-time per le donne). Una conseguenza negativa di questi interventi, mirati a favorire le componenti svantaggiate della forza lavoro rendendole "meno costose", è stata la riduzione dell'efficienza produttiva delle imprese (risultato opposto alle aspettative!), dato che le imprese hanno avuto la possibilità di risparmiare sui costi dell'innovazione. I contratti atipici che hanno coniugato le necessità della flessibilizzazione con le caratteristiche della nuova forza lavoro, realizzavano la moderazione salariale al di fuori delle relazioni industriali e permettevano il mantenimento del vecchio "modello di specializzazione" nel settore manifatturiero, procrastinando o evitando le scelte di *upgrading* di produzioni a maggiore intensità di valore aggiunto o di conoscenza. Nello stesso senso, lo sviluppo della flessibilità e l'ampliamento dei contratti atipici permettevano l'espansione dell'occupazione nei settori poco innovativi e a bassa produttività (in particolare servizi di assistenza personale e nel settore delle costruzioni⁸).

Alla lunga, questa strategia non è riuscita ad incoraggiare la domanda estera, che peraltro contribuisce solo in modo limitato all'incremento complessivo del PIL, costituendone strutturalmente solo il 20% del totale.

Nell'ultimo decennio, inoltre, il profilo della competitività nei paesi della zona Euro è stato guidato dalle condizioni determinate dall'introduzione della moneta unica, con una rivalutazione monetaria in alcuni paesi, tra cui l'Italia, e una svalutazione in altri, tra cui la Germania. L'aver puntato sul minor costo della manodopera non ha in alcun modo costituito un volano di crescita per la domanda estera, mentre ha inciso essenzialmente sulla quota salariale nel reddito, abbattendo anche la domanda interna⁹. La riduzione della quota di reddito da lavoro nell'area Euro è stata negli ultimi 25 anni pari a ben 10 punti percentuali, scendendo al 55% del PIL, per cui, alla lunga, la moderazione salariale ha finito per creare condizioni di deflazione¹⁰.

8 Istat, *Rapporto annuale 2013. La situazione del Paese*, Roma, Istat, 2013.

9 A. Stirati, "Distribuzione del reddito e 'vincolo esterno' alla crescita dei salari", in: *Rive Gauche. Critica della politica economica*, a cura di S. Cesaratto, R. Realfonzo, Roma, manifestolibri, 2006, pp. 114-125; Ead., "Crescita e 'riforma' del mercato del lavoro", cit.; P. Artus, *Improving Euro-Zone Countries' Competitiveness: In What Ways Does a Reduction in Wages Differ from a Devaluation of the Exchange Rate?*, Natixis Economic Research No. 664, Paris, 14 September 2011.

10 La deflazione è una riduzione generalizzata dei prezzi, determinata da una riduzione della domanda di beni e servizi da parte dei consumatori e delle imprese che crea una spirale di de-

In questo senso, appare ormai assodato che, nel periodo della finanziarizzazione dell'economia, la disuguaglianza dei redditi sia aumentata insieme all'aumento della quota dei profitti, senza che questo si traducesse necessariamente in un aumento degli investimenti, a causa di diversi fattori¹¹. Innanzitutto, i redditi delle famiglie del ceto medio hanno rivelato una tendenza verso la stagnazione; in secondo luogo, le famiglie a reddito basso sono state esposte a due "modelli di crescita" diversi ma con conseguenze egualmente negative: negli Stati Uniti e nei paesi anglosassoni la stagnazione dei salari ha indotto le famiglie ad indebitarsi per aumentare la capacità di consumo (una tendenza favorita dai processi di deregolamentazione dei sistemi finanziari che hanno incoraggiato pratiche molto aggressive, al limite dell'illegalità, da parte delle banche), mentre in diversi paesi europei si è puntato non tanto sugli investimenti quanto sulla capacità di esportazione attraverso la compressione dei redditi da lavoro (direttamente agendo sui salari, indirettamente attraverso politiche di ritirata dello stato sociale). Il connubio tra moderazione salariale, stagnazione degli investimenti e rallentamento dell'economia ha favorito la concentrazione della ricchezza, anche in conseguenza delle spinte alla "finanziarizzazione" delle famiglie a reddito più elevato.

In questo quadro, uno degli obiettivi delle pagine seguenti è quello di esaminare le ripercussioni delle riforme del mercato del lavoro sul cambiamento delle condizioni di lavoro nel nostro Paese. Allo scopo di illustrare alcuni meccanismi di azione delle riforme, il lavoro ripercorre l'esperienza italiana nelle riforme e nel cambiamento distributivo nel reddito. L'obiettivo è di dimostrare che il cambiamento nel lavoro e il suo impoverimento siano stati determinati soprattutto dall'azione delle riforme, derivanti dal cambiamento del contesto macroeconomico con la comparsa della moneta unica europea.

2. FLESSIBILIZZAZIONE CONTRATTUALE, DEBOLEZZA SINDACALE E SALARI IN ITALIA: LA STRUTTURA DEL LAVORO CAMBIA

Le scelte di riforma istituzionale nel mercato del lavoro in Italia non sono state molto diverse da quelle operate in altri paesi, come ad esempio la Germania, anche se sono state avviate per lo più nello stesso periodo, gli anni Novanta, con sfasature temporali per diversi interventi specifici. I risultati, però, sono solo in parte simili e l'uscita dalla crisi sembra ancora lontana. Quali le cause?

crescita. E. Stockhammer, *Determinants of Functional Income Distribution in OECD Countries*, Düsseldorf, IMK Studies 5, 2009 (testo disponibile in: <<http://www.imk-boeckler.de>>); Id., *Financialization, Income Distribution and the Crisis*, in: "investigación económica", vol. 71, n. 279, 2012, pp. 39-70. La discussione sulle cause dell'aumento della disuguaglianza nei paesi OCSE include oramai una vasta letteratura. Molte analisi, soprattutto da parte degli organismi economici internazionali, hanno insistito sulle innovazioni e la globalizzazione, trascurando l'importanza delle riforme economiche.

11 Cfr. ad esempio E. Stockhammer, *Determinants of Functional Income Distribution*, cit.

Innanzitutto le scelte produttive. La gran parte delle piccole e medio-piccole imprese italiane che costituiscono oltre il 95% del totale della struttura produttiva del Paese, hanno continuato ad operare in settori a medio-bassa tecnologia all'uscita della crisi degli anni Ottanta. Già allora appariva evidente un cambiamento sostanziale nel posizionamento competitivo dei paesi avanzati, dettato dalla globalizzazione verso produzioni a più elevato contenuto tecnologico; questo ha inesorabilmente portato alla perdita progressiva di quote nel mercato sia sul piano internazionale che su quello interno. Sul versante del ruolo primario dello Stato, quello redistributivo, le riforme del *welfare* (istruzione, pensioni, sanità, famiglia-povertà) hanno agito in senso peggiorativo con pesanti ridimensionamenti della spesa, lasciando indifesi i lavoratori più deboli, quelli atipici in tumultuosa crescita a causa delle scelte produttive, di cui si è appena detto. Per conciliare poi l'entrata dell'Italia nell'area Euro con le conseguenti necessità di gestione "virtuosa" dei bilanci pubblici, non potevano più essere adottate le svalutazioni competitive e tutte le tensioni già presenti nel mercato dei cambi valutari si sono riversate sul lavoro.

Per tutti questi motivi la flessibilità all'interno del mercato del lavoro doveva essere aumentata, con il fine di sostituire le oscillazioni benefiche della Lira, diventate impossibili nel nuovo scenario europeo. Sebbene questa scelta sembrasse ragionevole, gli effetti delle riforme del lavoro hanno determinato il depauperamento del Paese.

Nell'analisi che Trivellato conduce sull'efficacia delle politiche del lavoro in Italia a 15 anni dal loro avviamento¹², si evince che il Paese ha seguito in modo molto parziale quelli che sono stati i dettati di comportamento suggeriti dall'OCSE, applicando con molto rigore la deregolamentazione contrattuale proposta nel *Job Study* del 1994, ma disattendendo le prescrizioni di correzione proposte con la *flexsecurity* negli anni Duemila¹³. Le modalità di applicazione delle nuove regole hanno portato in Italia addirittura al peggioramento delle condizioni del mercato del lavoro iniziali, con una riduzione sia della capacità di reddito dei lavoratori dipendenti e indipendenti che della qualità del lavoro.

Dalle analisi di Trivellato appare in modo molto chiaro che l'aumento della flessibilità contrattuale se da un lato ha avuto effetti moderatamente positivi sul numero di occupati, dall'altro non permette di scorgere un miglioramento nei profili salariali e di produttività. I posti di lavoro sussidiati¹⁴ non hanno prodotto,

12 U. Trivellato, *Fifteen Years of Labour Market Regulations and Policies in Italy: What Have We Learned from Their Evaluation?*, Trento, IRVAPP Progress Report No. 2011-02, September 2011.

13 European Commission, *Towards Common Principles of Flexicurity: More and Better Jobs Through Flexibility and Security*, Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, 2007.

14 Si fa riferimento qui ai posti di lavoro creati nel settore pubblico, in particolare i lavori socialmente utili (LSU) e quelli di pubblica utilità (LPU), che hanno avuto in realtà una funzione di preservare le capacità di reddito degli individui.

inoltre, alcuna efficacia in termini di recupero al lavoro “normale” dei beneficiari, salvo un parziale mantenimento della fonte di reddito.

Per quanto riguarda lo strumento di intervento principale di aiuto all’ingresso dei giovani nel mercato del lavoro, vale a dire i contratti di apprendistato e quelli di formazione professionale, il loro successo è dipeso fortemente dal modo in cui sono state disegnate le politiche d’intervento. Si osservano, infatti, effetti di *lock-in* per interventi tradizionali, di lungo respiro e non finalizzati, mentre sono moderatamente positivi per quelli di breve durata con obiettivi ben delineati. Per quanto riguarda gli interventi che favoriscono gli *start-up* e le politiche di *welfare-to-work*, gli effetti positivi si registrano solo se programmati con la logica delle mutue obbligazioni (condizionati a diritti/doveri), meglio se collegati a sanzioni.

Di fatto, a lungo andare la flessibilità ha causato solo un moderato aumento dell’occupazione, soprattutto temporanea, poiché gli ingressi sono stati caratterizzati da un crescente *turnover* per effetto dei contratti atipici. Si veda a tal proposito la figura 1 che fa riferimento alle comunicazioni obbligatorie delle imprese per gli avviamenti al lavoro nella regione Friuli Venezia Giulia tra il 2000 e il 2012.

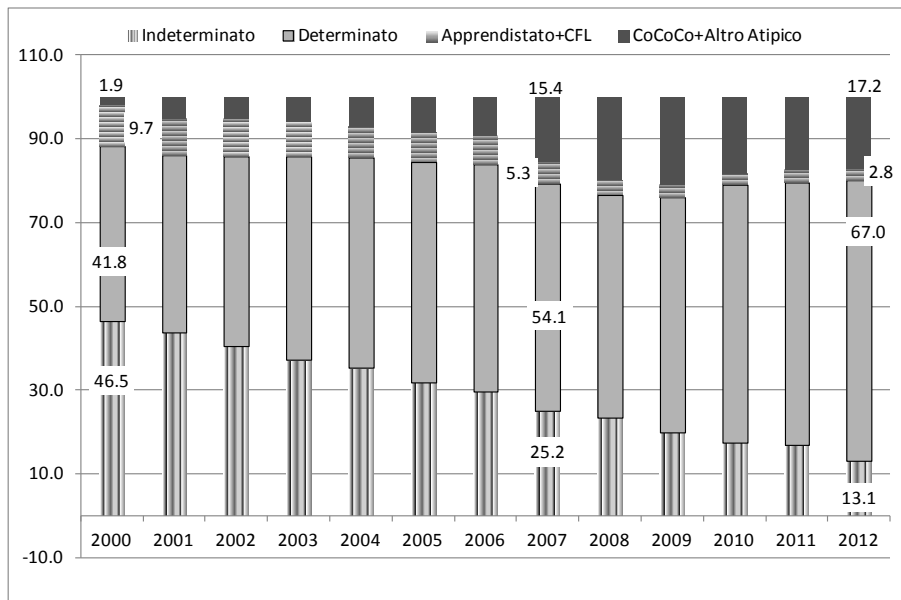


Figura 1: Avviamenti al lavoro nel Friuli Venezia Giulia – anni 2000-2012: numero di contratti

Fonti: Nostre elaborazioni su dati Ergon@t, Osservatorio regionale del lavoro FVG

La quota dei contratti a tempo indeterminato è passata nel periodo dal 46,5% al 13,1%, considerando anche le forme di contratto a tempo indeterminato atipico (somministrazione, domestico, formazione, apprendistato ecc.). Ne consegue che il valore di stock aumenta in modo meno che proporzionale, mentre il livello di occupazione sale da 494 mila nel 2000 a 506 mila unità nel 2012 con un incre-

mento del 2,6%, quello degli avviamenti aumenta del 52,4% nello stesso periodo. Esperienze simili sono presenti a livello nazionale, per cui la quota del lavoro a tempo determinato non aumenta sullo stock, proprio perché sono solo coloro che entrano nel mercato del lavoro a ruotare in questi posti di lavoro.

TIPOLOGIE	VALORI	INCIDENZE 2012 %	VARIAZIONI 2011-12		INCIDENZE 2008 %	VARIAZIONI 2008-12	
			ASSOLUTE	%		ASSOLUTE	%
MASCHI							
Standard	11.338	84,4	-349	-3,0	86,7	-852	-7,0
Dipendenti a tempo pieno	7.825	58,2	-239	-3,0	60,1	-628	-7,4
Autonomi a tempo pieno	3.514	26,1	-109	-3,0	26,6	-224	-6,0
Parzialmente standard	678	5,0	113	20,1	3,7	152	29,0
Dipendenti permanenti a tempo parziale	432	3,2	80	22,9	2,2	121	38,9
Autonomi a tempo parziale	246	1,8	33	15,5	1,5	31	14,6
Atipici	1.425	10,6	57	4,2	9,6	77	5,7
Dipendenti a tempo determinato	1.225	9,1	45	3,8	8,1	81	7,0
Collaboratori	200	1,5	12	6,6	1,4	-4	-1,8
TOTALE	13.441	100,0	-178	-1,3	100,0	-623	-4,4
FEMMINE							
Standard	5.737	60,7	-61	-1,1	62,5	-98	-1,7
Dipendenti a tempo pieno	4.582	48,4	-61	-1,3	49,6	-51	-1,1
Autonomi a tempo pieno	1.155	12,2	-	-	12,9	-47	-3,9
Parzialmente standard	2.338	24,7	139	6,3	22,1	273	13,2
Dipendenti permanenti a tempo parziale	2.000	21,1	122	6,5	18,5	274	15,9
Autonomi a tempo parziale	338	3,6	18	5,5	3,6	-2	-0,5
Atipici	1.383	14,6	32	2,3	15,4	-57	-4,0
Dipendenti a tempo determinato	1.150	12,2	27	2,4	12,6	-29	-2,4
Collaboratori	233	2,5	5	2,1	2,8	-29	-10,9
TOTALE	9.458	100,0	110	1,2	100,0	117	1,3

Tabella 1: Occupati per sesso e tipologia lavorativa in Italia – anni 2008, 2012 (valori in migliaia, valori percentuali, variazioni tendenziali assolute in migliaia e percentuali)

Fonti: Nostre elaborazioni su dati Istat 2013

La tabella 1 rappresenta il quadro nel periodo dell'attuale crisi economica. L'Istat definisce atipica solo una quota pari al 10,6% tra i maschi e al 14,6% delle femmine. Un quadro di riferimento molto lontano da quello evidenziato nel grafico precedente sui flussi in entrata nel mercato del lavoro!

L'evidenza degli studi sulla dinamica aggregata¹⁵ suggerisce che i nuovi ingressi, rappresentati per la gran parte dai contratti a termine, provocano un aumento nella mobilità del lavoro e una riduzione dei salari (sia nel livello iniziale, sia nel profilo età-salario), determinando effetti negativi sulla produttività, poiché, come sostiene anche Tronti, nemmeno i lavoratori hanno convenienza ad essere altamente produttivi se precari¹⁶.

Accanto a questi fattori *strutturali* che indeboliscono gli effetti delle riforme, vanno anche annoverati quei motivi *organizzativi*, segnalati da Trivellato¹⁷, connessi alla complessità della programmazione degli interventi ideati a livello nazionale e applicati localmente da agenzie e organismi scollegati tra loro, al mancato coordinamento tra enti che amministrano gli interventi di politica attiva e passiva del lavoro, alla cattiva progettazione e gestione delle politiche attive da parte dei servizi per l'impiego.

La "qualità" dei progetti di riforma è, tuttavia, solo uno degli aspetti critici rilevati, non necessariamente il più importante. Checchi osserva, infatti, che nonostante l'iniezione di una flessibilizzazione massiccia del lavoro, le statistiche ufficiali continuano a registrare una quota limitata di posti di lavoro a termine (poco più del 10% sul totale) e che una spiegazione importante di questo fenomeno possa essere individuata nel limitato costo del lavoro per unità di prodotto, già preesistente a causa della debolezza crescente del sindacato e della presenza nel Paese di una elevata flessibilità salariale¹⁸. Si tratta di una notazione importante poiché suggerisce che l'inefficacia delle riforme dipende in parte dal fatto che il mercato del lavoro, a causa delle debolezze contrattuali, avrebbe "spontaneamente" trovato un equilibrio di flessibilità al ribasso rendendo in qualche modo "inutili" le riforme (se non come manifestazione di attivismo governativo). L'autore afferma inoltre che la crescita occupazionale si è avuta con la riforma Treu del 1997, mentre la riforma Biagi ha solo prosciugato la disoccupazione. C'è da dire peraltro che la riforma Treu interviene in una fase in cui l'occupazione sta già riprendendosi dopo il collasso del 1993-94 e, in questo senso, ha agito solo in parte sulla dinamica occupazionale, mentre ha certamente influito sulla sua composizione; d'altra parte, è certamente interessante rammentare che il tasso di occupazione aggregato di fatto cessa di crescere dopo l'ondata di riforme 1993-2003. Come scrivono Barbieri e Scherer, «idealmente, la flessibilizzazione avrebbe dovuto aumentare il numero di posti di lavoro per i nuovi entranti. Tuttavia, i risultati empirici suggeriscono piuttosto una sostituzione con le precedenti

15 F. Giorgi et al., "Mutamenti tra generazioni delle condizioni lavorative giovanili", in: *Generazioni disuguali. Le condizioni di vita dei giovani di oggi e di ieri: un confronto*, a cura di A. Schizzerotto, U. Trivellato, N. Sartor, Bologna, il Mulino, 2011, pp. 111-144.

16 L. Tronti, *Protocollo di luglio e crescita economica: l'occasione perduta*, in: "Rivista internazionale di scienze sociali", vol. 113, n. 2, 2005, pp. 345-370.

17 U. Trivellato, *Fifteen years of labour market regulations and policies in Italy*, cit.

18 D. Checchi, "Labour Market Reforms and Inequality Trends in Italy", cit.

forme tipiche di ingresso, mentre le persone *attivate* con le riforme si trovano a sperimentare [ripetuti, N.d.A.] contratti atipici»¹⁹.

Alla fine, gli effetti più vistosi delle riforme del mercato del lavoro riguardano sostanzialmente il rallentamento della crescita della produttività, il freno della dinamica salariale e l'aumento della disuguaglianza salariale. In questo senso, ogni qualvolta che una riforma legislativa espande la quota di lavoro con contratti temporanei, la disuguaglianza retributiva aumenta (a parità di altre condizioni) e i nuovi contratti ingabbiano i lavoratori in percorsi frastagliati e con bassi salari.

Barbieri e Cutuli sostengono, in particolare, che questo è vero per coloro che percepiscono un salario inferiore a quello mediano, risultando in un aumento della disuguaglianza salariale²⁰. Lo stesso effetto, vale a dire una crescente disuguaglianza salariale, è stato però osservato anche per coloro che hanno contratti a termine con salari elevati; in questo caso i premi salariali sono di molto superiori a quelli mediani e sono il compenso per le elevate professionalità.

Bellani insiste su questo punto sottolineando come siano i giovani tra i 15 e i 35 anni a soffrire oggi in Italia di una penalizzazione salariale superiore al 10% e che la sottoscrizione dei contratti a termine porti con sé un maggior grado di discriminazione, aumentando la probabilità di venire sottopagati²¹. A questo aspetto si aggiunge l'osservazione di Berton, Richiardi e Sacchi sulle caratteristiche del contratto a termine: esso è capace di prolungare i periodi di disoccupazione senza una adeguata copertura con sussidi, provocando sia una riduzione del reddito permanente che della capacità di spesa, quando la probabilità d'ingresso nell'occupazione stabile non aumenta²².

Le riforme delle istituzioni del mercato del lavoro sembrano agire principalmente sui salari relativi tra lavoratori specializzati e non specializzati e non di rado sulla produttività, sacrificandola. La riduzione della quota salariale del lavoro appare evidente nella struttura della distribuzione del reddito ai fattori produttivi e in quella personale. Al contrario, gli effetti dei cambiamenti istituzionali non producono benefici stabili sulla disoccupazione, come mette in evidenza il grafico sul confronto tra aree dei tassi di disoccupazione (fig. 2).

19 P. Barbieri, S. Scherer, *Vite svendute. Uno sguardo analitico alla costruzione sociale delle prossime generazioni di outsider*, in: "Polis", vol. 21, n. 3, 2007, p. 453.

20 P. Barbieri, G. Cutuli, *A uguale lavoro, paghe diverse. Differenziali salariali e lavoro a termine nel mercato del lavoro italiano*, in: "Stato e mercato", n. 3, 2010, pp. 471-504.

21 D. Bellani, *Discriminazione e rischio di basso salario dei lavoratori temporanei in Italia*, in: "Polis", vol. 23, n. 3, 2009, pp. 399-426.

22 *Flex-insecurity. Perché in Italia la flessibilità diventa precarietà*, a cura di F. Berton, M. Richiardi, S. Sacchi, Bologna, il Mulino, 2009.

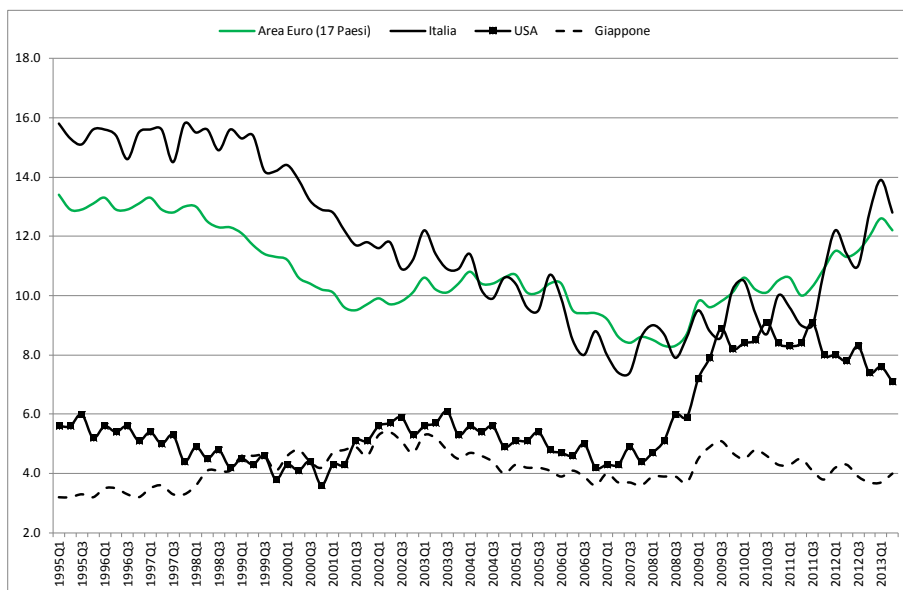


Figura 2: Tassi di disoccupazione trimestrali a confronto: area Euro, Italia, Stati Uniti e Giappone – anni 1995-2013

Fonti: Nostre elaborazioni su dati Eurostat 2013

La disoccupazione con la crisi è riemersa con la stessa intensità che presentava prima delle riforme del lavoro e con un trend simile a quello seguito alla crisi degli anni Ottanta e che aveva portato a traiettorie diverse Europa e Stati Uniti. Come si evince dalla figura, anche durante la crisi attuale l'andamento dei tassi è molto divergente a cinque anni dall'inizio della frattura, riportando l'attenzione sulla bontà delle interpretazioni che hanno determinato le riforme di cui stiamo discutendo.

Questi andamenti tendono a generare effetti complessivamente negativi sulla capacità di spesa delle famiglie e quindi tendono a ridurre la domanda effettiva e conseguentemente la capacità produttiva del Paese.

3. CONTRATTAZIONE, RIFORME E DISTRIBUZIONE DEL REDDITO

Dall'analisi delle riforme del lavoro è evidente che l'unico vero "successo" raggiunto è stato un rafforzamento della dualità nel mercato del lavoro e della flessibilizzazione salariale che hanno determinato l'erosione della quota salari sul reddito nazionale²³. Risultati quindi molto negativi rispetto agli ambiziosi obiettivi che l'Agenda di Lisbona aveva fissato per l'economia europea, miranti ad una

²³ La quota salari è costituita da quella parte del reddito nazionale percepita dal lavoro dipendente e indipendente, essa è comprensiva dei contributi sociali pagati dalle imprese.

più elevata produttività e competitività internazionale, al miglioramento delle condizioni generali d'investimento in ricerca e sviluppo e in istruzione e, soprattutto, ad un miglioramento della qualità delle condizioni occupazionali.

Di fatto, mentre le riforme avevano l'ambizioso obiettivo di favorire la crescita e la competitività, ciò che hanno ottenuto è stato piuttosto di peggiorare la distribuzione del reddito ai fattori della produzione e alle famiglie.

3.1 I PROBLEMI EMERGENTI NELLA DISTRIBUZIONE DELLE QUOTE DI REDDITO NAZIONALE

In questo senso, vanno segnalati i risultati ottenuti da alcuni esercizi di stima degli effetti delle riforme istituzionali sulla distribuzione funzionale del reddito proposti da Stockhammer ed altri per l'area Euro e i paesi OCSE²⁴, e da Stirati per Italia, Germania, Spagna e Francia²⁵. Questi lavori concludono che l'aumento del PIL viene compresso dalla moderazione salariale, poiché la crescita, sia per l'area Euro che per la più ampia area UE, è trainata soprattutto dalla domanda finale interna all'area, piuttosto che da quella estera.

Questi risultati sono importanti per comprendere la "sinergia" tra le riforme del mercato del lavoro e gli andamenti della contrattazione.

Come si vede molto bene nella figura 3, la quota salari precipita nella prima metà degli anni Ottanta nel complesso dell'area Euro, in particolare in Italia, e cade poi nuovamente in Italia (e nell'area Euro) nella prima metà degli anni Novanta. Questi profili temporali riflettono il ruolo delle ristrutturazioni industriali degli anni Ottanta, degli interventi di flessibilità salariale e occupazionale (non di rado avanzati come misure di contrasto dell'inflazione) e dell'esposizione verso la domanda estera nella prima metà degli anni Novanta (le esportazioni nette si traducono contabilmente in profitti). Nemmeno la Germania, additata dagli esperti come l'economia più vitale d'Europa, è sfuggita al processo di ridimensionamento salariale.

24 E. Stockhammer, *Determinants of Functional Income Distribution*, cit.; Id., Ö. Onaran, S. Ederer, *Functional Income Distribution and Aggregate Demand in the Euro Area*, in: "Cambridge Journal of Economics", vol. 33, n. 1, 2009, pp. 139-159.

25 A. Stirati, *Changes in Functional Income Distribution in Italy and Europe. Service Sector Prices, Labour Market Conditions and Institutional Change*, Working Paper No. 119, Roma, Università degli Studi Roma Tre, 2010.

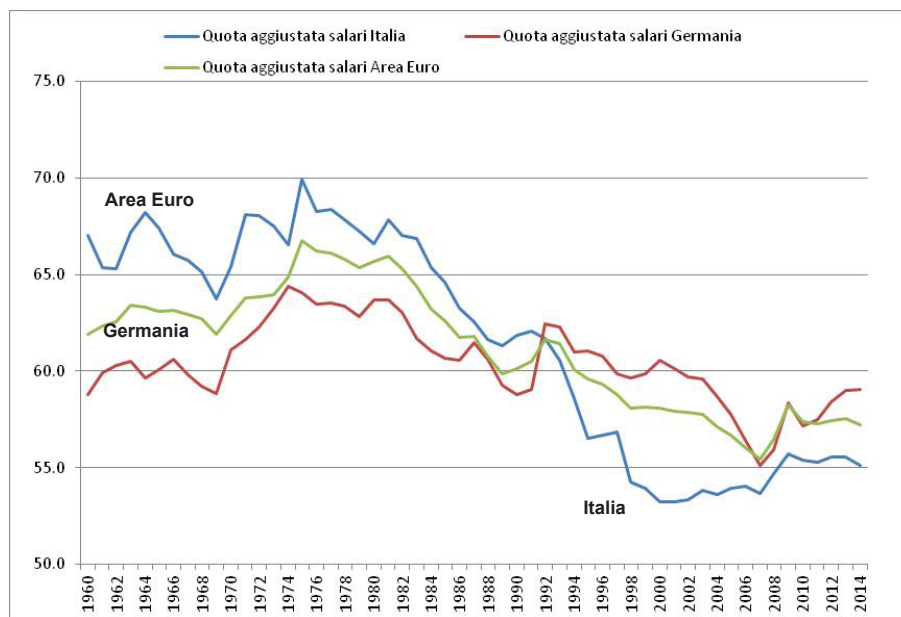


Figura 3: Quota aggiustata dei salari sul PIL al costo dei fattori per l'intera economia – anni 1960-2014

Fonti: Nostre elaborazioni su dati Ameco (previsioni per 2013 e 2014)

NOTA:

Si calcola considerando i redditi da lavoro dipendente per occupato diviso per il prodotto interno lordo ai prezzi di mercato rapportato al numero di occupati.

In questa direzione, alcuni lavori importanti di Tronti²⁶ e di Acocella e Leoni²⁷ hanno studiato il cambiamento nella distribuzione primaria dei redditi in stretto collegamento con la dinamica della contrattazione. In particolare, in Italia la riforma delle relazioni industriali del 1993, figlia della disastrosa crisi finanziaria e valutaria del 1992-93, porta ad una riduzione generalizzata nei tassi di crescita dei redditi (vi contribuiscono anche l'avvio delle privatizzazioni e le politiche di consolidamento fiscale) che spinge decisamente verso il basso la quota salari, al punto che, tra la metà degli anni Settanta e il 2012, la quota salari perde 15 punti. Si è quindi determinato un insieme di effetti perversi per cui la moderazione salariale ha incoraggiato comportamenti imprenditoriali poco inclini all'innovazione e agli investimenti, finendo per sacrificare la dinamica della produttività.

26 L. Tronti, *Protocollo di luglio e crescita economica*, cit.; Id., *La crisi di produttività dell'economia italiana: scambio politico ed estensione del mercato*, in: "Economia & Lavoro", vol. 43, n. 2, 2009, pp. 139-157.

27 N. Acocella, R. Leoni, *La riforma della contrattazione: redistribuzione perversa o produzione di reddito?*, in: "Rivista italiana degli economisti", n. 2, 2010, pp. 237-274.

Lo schema classico-keynesiano proposto da Paolo Sylos Labini nel 1993 offre un efficace inquadramento delle problematiche coinvolte²⁸. Un mercato del lavoro flessibile consente, infatti, la riduzione nel costo del lavoro che induce le imprese a non investire e a non innovare conseguendo comunque elevati profitti. Anche se la moderazione salariale permette inizialmente alle imprese di assumere²⁹, tali effetti sono temporanei poiché i profitti non si trasformano in investimenti, mentre l'impovertimento tecnologico, alla lunga, finisce per ridurre la competitività nonostante la moderazione salariale. Come osserva Tronti: «Il venir meno degli incentivi alla produttività, per i lavoratori come per le imprese, e i problemi di interazione macro negativa tra il mercato del prodotto e quello del lavoro hanno imposto un *trade-off* tra occupazione e produttività in un contesto di rendite crescenti e perdita di competitività dell'economia»³⁰.

È a questo punto che possiamo far entrare le riforme del mercato del lavoro. In Italia un blocco importante di riforme viene attuato tra il 1997 e il 2003, dopo che la quota salari ha raggiunto un minimo storico rispetto al prodotto interno lordo. Questo profilo temporale fa ritenere che gli interventi nel mercato del lavoro siano attuati a protezione delle quote dei profitti, quando le politiche di moderazione salariale hanno già rilasciato molti dei loro effetti e i salari sono in diminuzione. Si rammenti che in Italia la percentuale di lavoratori a bassi salari aumenta significativamente nel corso degli anni Novanta. In altri termini, le politiche del lavoro seguono una sequenza che vede dapprima l'azione diretta sui salari e poi l'azione indiretta sull'offerta di lavoro allo scopo di determinare una spinta al ribasso sui salari "attraverso il mercato" piuttosto che attraverso azioni sulla contrattazione (sebbene naturalmente queste restino sempre un'opzione praticabile insieme alle politiche del lavoro). Un'altra ragione che potrebbe contribuire a spiegare questa sequenza, almeno in Italia, è che tra la fine degli anni Novanta e l'inizio degli anni Duemila lo spazio della "concertazione" sembra esaurirsi, anche come conseguenza del mutato clima politico, per cui l'azione attraverso le riforme si presenta in parte come sostitutiva rispetto agli interventi di concertazione effettuati nella prima metà degli anni Novanta. In questo senso le riforme del lavoro che incoraggiano l'impiego di lavoratori marginali (donne, giovani, anziani e stranieri con contratti atipici) sono "sinergiche" con altre politiche attuate a livello d'impresa per mantenere le quote di profitto. La delocalizzazione della produzione in paesi più convenienti dal punto di vista del costo del lavoro, soprattutto per le imprese più internazionalizzate, è un esempio di politica aziendale molto diffuso in Italia e in Europa³¹.

28 P. Sylos Labini, *Progresso tecnico e sviluppo ciclico*, Roma-Bari, Laterza, 1993.

29 D. Checchi, "Labour Market Reforms and Inequality Trends in Italy", cit.

30 L. Tronti, *La crisi di produttività dell'economia italiana*, cit., pp. 1-2.

31 P. Tridico, *Financial Crisis and Global Imbalance: its Labor Market Origins and the Aftermath*, in: "Cambridge Journal of Economics", vol. 36, n. 1, 2012, pp. 17-42.

Sebbene oggi si riconosca che la moderazione salariale e le politiche del lavoro abbiano contribuito a frenare la crescita della produttività, questo riconoscimento non modifica gli orientamenti prevalenti delle politiche economiche e del lavoro. L'OCSE riconosce che, nonostante un quindicennio di riforme del lavoro, l'utilizzo della forza lavoro rimane basso in Italia, ma quando propone di "riequilibrare" i redditi dei lavoratori come contributo al miglioramento della produttività lo fa solo per sostenere la necessità di scambiare il salario con la riduzione delle tutele sul posto di lavoro³². Le vicende recenti dell'economia italiana sono però da questo punto di vista piuttosto illuminanti. Se l'OCSE calcola che in Italia il salario annuo medio, per l'intera economia, sia diminuito nel periodo 2007-12³³ (nello stesso periodo in Europa è diminuito anche in Grecia, Estonia, Portogallo, Ungheria, Regno Unito), i documenti ufficiali di politica economica non prevedono, tuttavia, nessun miglioramento della situazione salariale. Tra i principali provvedimenti di politica del lavoro, dobbiamo annoverare, al contrario, la reiterazione di interventi di *flessibilità*, come l'introduzione di uno *scalone* per l'età di accesso alla pensione e la manomissione dell'art. 18 dello Statuto dei lavoratori.

Sebbene l'analisi della domanda aggregata non rientri tra gli obiettivi di queste pagine, è opportuno segnalare l'importanza della questione poiché l'insistenza sulle riforme è una manifestazione preoccupante di miopia della politica economica, in quanto lascia intendere che la debolezza della crescita italiana rifletta problemi dal lato dell'offerta, mentre la sua causa principale è riconducibile all'insufficienza della domanda aggregata. In particolare, in Italia le riforme hanno agito comprimendo i redditi da lavoro e ostacolando la crescita della produttività, determinando da ultimo il peggiore degli scenari possibili: riduzione della competitività verso l'estero, come conseguenza della caduta della produttività, e quindi della domanda estera, e riduzione della domanda interna, come conseguenza della moderazione salariale.

Chiaramente, la fuoriuscita dalla crisi richiede un radicale ripensamento dello schema concettuale che ha guidato la politica economica in questi decenni. Come precisa un recente rapporto dell'Ufficio internazionale del lavoro³⁴, tale ripensamento non può che procedere individuando gli appropriati strumenti istituzionali per *ri-bilanciare* la forze contrattuali delle parti sociali, *ri-bilanciare* il peso della domanda interna sulla produzione, anche riducendo la dipendenza dalle importazioni per alcuni paesi, *ri-disegnare* gli strumenti di redistribuzione del reddito, irrobustendo il salario minimo d'ingresso.

32 OECD, *Going for Growth 2013*, Paris, OECD, 2013, p. 183.

33 OECD, *Employment Outlook*, Paris, OECD, 2013, p. 260.

34 ILO, *Global Wage Report 2012/13: Wages and Equitable Growth*, Geneva, ILO, 2013. L'ILO (o OIL) è l'Organizzazione Internazionale del Lavoro che ha sede a Ginevra in Svizzera.

3.2 RIFORME E DISTRIBUZIONE PERSONALE DEL REDDITO

Il rallentamento della crescita nell'area europea ha portato l'OCSE e la Commissione Europea a indagare quanto siano importanti i problemi di distribuzione personale del reddito. A tale scopo sono state ridisegnate le indagini sul reddito delle famiglie con l'indagine Eu-Silc, e messe in comune le indagini dei singoli paesi europei in merito ai bilanci delle famiglie, arricchite dall'aggregazione dei dati sulla distribuzione del reddito e sulla povertà dell'OCSE. Queste indagini mettono in luce che, dalla prima metà degli anni Novanta, cambia il livello di disuguaglianza del reddito in seguito a diversi fattori che tendono a penalizzare la posizione delle persone a redditi più bassi. Questo fenomeno, secondo diversi autori, è strettamente associato alle riforme del mercato del lavoro che hanno frenato soprattutto le entrate da lavoro più basse³⁵, mentre altri studi richiamano il ruolo di altri fattori, come la crescente apertura e la concorrenza internazionale³⁶. Sebbene non esistano valutazioni certe sugli effetti specifici dei diversi fattori in gioco, è indubbio che i cambiamenti nella composizione della forza lavoro e la riduzione delle tutele occupazionali indotti dalle riforme rappresentino un fattore di ampliamento dei divari di reddito. Questo, peraltro, non è sorprendente poiché alla base delle riforme del mercato del lavoro vi è molto spesso la convinzione che i "lavoratori marginali" dovrebbero essere resi "più competitivi" anche mediante politiche di sconto salariale ed è quindi quasi banale constatare che la riduzione dei salari d'ingresso si traduce in un peggioramento relativo della posizione retributiva dei lavoratori meno qualificati, che spesso sono i giovani che entrano per la prima volta nel mercato del lavoro.

Il profilo temporale dell'indice o coefficiente di Gini³⁷ riportato in tabella 2 per l'Italia, ci permette di segnalare alcune linee di tendenza nell'aumento della disuguaglianza sociale coerenti con l'interpretazione ora avanzata. Valori bassi del coefficiente indicano una distribuzione abbastanza omogenea, valori alti una distribuzione più disuguale, con il valore 100 che corrisponderebbe alla concentrazione di tutto il reddito del Paese su una sola persona. Un indice crescente sta ad indicare, invece, un aumento di iniquità tra i cittadini di un Paese.

Quello che si osserva per l'Italia a partire dal 1991 è proprio un incremento dell'indice di Gini tra il 1991, quando segnava un valore di 27,5 punti percentuali al netto di imposte e trasferimenti e la prima metà degli anni Duemila, in cui raggiunge un valore di 33,0 punti su cento, restando sempre a livelli molto elevati nel panorama europeo. Una lieve riduzione si registra proprio all'inizio della

35 K. Bonesmo Fredriksen, *Income Inequality in the European Union*, Economics Department Working Paper No. 952, Paris, OECD, 2012, p. 8.

36 OECD, *Divided We Stand: Why Inequalities Keep Rising*, Paris, OECD, 2011; Id., *Going for Growth 2013*, cit.

37 L'indice di Gini è una misura della povertà di una popolazione. Tale coefficiente può essere espresso in percentuale o in frazioni dell'unità tra 0 e 1, a seconda delle diverse statistiche.

crisi, ma poi la crescita riprende vigore. Ben più negativo appare quell'indicatore se non si tiene conto dell'azione perequativa dello Stato. Nel 1984 l'Italia presenta un coefficiente Gini prima dell'intervento dello Stato pari a 38,6 ovvero, due individui presi a caso nella popolazione italiana hanno mediamente, tra di loro, una distanza di reddito disponibile pari al 38,6% del reddito medio nazionale; nel 2011 tale divario aumenta a 50,3. Mentre all'inizio del periodo l'intervento fiscale e contributivo dello Stato appianava una distanza di 10 punti percentuali, oggi ha superato i 18 punti. Da qui le maggiori necessità fiscali recenti per riportare un maggiore livello di equità nella popolazione.

	1984	1991	1995	2000	2004	2009	2010	2011
A - Indice Gini (dopo imposte e trasferimenti)	28,7	27,5	32,6	32,1	33,0	31,5	31,2	31,9
B - Indice Gini (prima di imposte e trasferimenti)	38,6	40,2	46,5	47,2	51,0	48,8	49,3	50,3
Aumento della disuguaglianza (rispetto a B): differenza con l'anno successivo		+1,6	+6,3	+0,8	+3,7	-2,2	+0,5	+1,0

Tabella 2: Il livello della disuguaglianza nel reddito disponibile: l'indice Gini – anni vari

Fonti: Nostre elaborazioni su dati OECD 2013 ed Eurostat 2013

È piuttosto netta la corrispondenza tra aumenti della disuguaglianza e tempi delle riforme (in particolare, in Italia, i cambiamenti delle relazioni industriali nella prima metà degli anni Novanta e le riforme 1997-2003). I dati dell'OCSE dimostrano anche che altri paesi europei hanno sperimentato un aumento della disuguaglianza, inclusi paesi tradizionalmente egualitari (Finlandia, Danimarca, Svezia) in corrispondenza di significativi cambiamenti negli assetti del mercato del lavoro (sia sul terreno della regolazione salariale, sia su quello dei mutamenti delle tipologie contrattuali).

Per l'Italia, in riferimento soprattutto alla riduzione del reddito da lavoro dipendente, Checchi e García Peñalosa³⁸ si allineano all'interpretazione dell'ILO³⁹, secondo cui il declino nel potere sindacale, cominciato già nella seconda metà degli anni Settanta, è una delle cause principali che spiega l'incremento dei differenziali retributivi, sia tra settori che tra livelli di qualifica, e al contempo rende comprensibile anche il declino del tasso di disoccupazione prima della crisi. Se la creazione di nuovi lavori in un mondo in profondo cambiamento ha impoverito

38 D. Checchi, C. García-Peñalosa, *Labour Market Institutions and the Personal Distribution of Income in the OECD*, in: "Economica", vol. 77, n. 307, 2010, pp. 413-450.

39 ILO, *Global Wage Report 2012/13*, cit.

rito la generazione più giovane nel nostro Paese, l'intervento dello Stato a livello macroeconomico con le politiche fiscali ha agito in modo ancora più sperequativo. Fiorio, Leonardi e Scervini⁴⁰ sostengono, infatti, che l'aumento delle disuguaglianze dopo il 1993 sia da ricondurre a cause plurime, ma connesse con l'aumento delle politiche fiscali restrittive (con l'aumento delle imposte e la riduzione della progressività) dirette alla riduzione del debito pubblico. Da un lato si è agito sul mercato del lavoro come già ampiamente riferito, dall'altro si è ridotto il reddito *indiretto* con le riforme delle pensioni, della spesa sanitaria e per l'istruzione. Perciò l'aumento della disuguaglianza dopo il 1991 è stato determinato anche dalla minor incisività delle politiche pubbliche nella redistribuzione del reddito, che ha determinato l'aggravamento della posizione sociale dei più poveri, favorendo i più ricchi.

3.3 LA RIDUZIONE DELLA CAPACITÀ DI REDDITO NELLE FAMIGLIE ITALIANE

Dall'analisi finora condotta, appare chiaro che il cambiamento del lavoro ha causato una frattura con il passato piuttosto grave, che ha portato ad una pressione al ribasso sui prezzi relativi del lavoro rispetto al capitale e al rialzo sulla redistribuzione del reddito a profitti e rendite soprattutto finanziarie, conducendo la società italiana verso problemi crescenti di equità sociale. La crisi ha fatto il resto, infliggendo sostanziose perdite connesse alle rendite finanziarie che si sono riversate ancora una volta nel mercato reale.

La disuguaglianza è aumentata non solo nella componente individuale del reddito, ma anche in quella familiare. L'effetto complessivo di questi cambiamenti ha prodotto un aumento della disuguaglianza nei redditi da lavoro al punto che l'Italia è attualmente considerata, tra le economie avanzate, quella con il più elevato livello di disuguaglianza⁴¹. Non appare affatto strano che questo accada, secondo Checchi e García Peñalosa⁴², infatti, una quota di lavoro più bassa nel reddito nazionale contribuisce ad aumentare la disuguaglianza complessiva nei redditi dell'area OCSE, sia tra paesi che all'interno degli stessi nel corso del tempo.

La moderazione salariale originata dagli accordi del 1993 e approfondita con la contrattualizzazione atipica delle riforme Treu e Biagi, nonché dalla riforma delle pensioni che ha mantenuto al lavoro le generazioni più anziane, ha portato con sé un aumento generalizzato delle disuguaglianze. Questo accade quando

40 C.V. Fiorio, M. Leonardi, F. Scervini, "La disuguaglianza dei redditi in Italia", in: *Disuguaglianze diverse*, a cura di D. Checchi, Bologna, il Mulino, 2012, pp. 137-153.

41 T. Boeri, A. Brandolini, *The Age of Discontent: Italian Households at the Beginning of the Decade*, in: "Giornale degli Economisti e Annali di Economia", vol. 63, nn. 3-4, 2004, pp. 449-487.

42 D. Checchi, C. García-Peñalosa, *Labour Market Institutions*, cit.

una riforma legislativa induce un'espansione della quota dei lavoratori con contratti temporanei, a parità di altre condizioni⁴³.

L'aumento della disuguaglianza è ben visibile sia nel diverso arricchimento delle famiglie anziane e di quelle giovani, che nella quota di investimenti rischiosi di queste ultime, che risultano in aumento a livello internazionale e, per quote più contenute, anche in Italia⁴⁴.

La letteratura sulla spiegazione della relazione tra riforme e disuguaglianza si divide in due grandi tronconi, anche se il primo appare più robusto; quello, cioè, che afferma che le riforme introdotte nel mercato del lavoro italiano e in quelli europei sono state soprattutto riforme al margine che hanno approfondito il problema duale e la segmentazione presente già in precedenza (visione *da salari*), e quello che insiste sulla bontà degli interventi perché capace di mobilitare una quota rilevante di lavoratori dal non lavoro (visione *da occupazione*). Le due visioni si potrebbero riconciliare se l'offerta di lavoro aggiuntiva avesse creato importanti effetti a livello microeconomico sul reddito familiare (e/o sulla sua composizione) e avesse portato ad importanti effetti macroeconomici sulla crescita. Elena Podrecca, indagando le determinanti della mancata crescita economica in Italia negli ultimi vent'anni, sottolinea come le riforme non abbiano incentivato la crescita, anzi l'abbiano notevolmente frenata⁴⁵, mentre molte analisi empiriche hanno evidenziato come a livello individuale vi sia stato un importante effetto di segmentazione tra *insider* e *outsider*.

Un risultato evidente di questa evoluzione è che la tendenza alla contrazione del reddito si sia scaricata sulle giovani generazioni, come ben esplicitato nel lavoro di Brandolini e D'Alessio⁴⁶ che, analizzando i dati dei bilanci delle famiglie italiane, scoprono che vi sono stati fondamentali cambiamenti intergenerazionali nella capacità di reddito prima e dopo le riforme del lavoro a detrimento dei più giovani. Questo è avvenuto in Italia nonostante si sia registrato un incremento nella ricchezza media, fattore che aggrava la situazione, poiché indica che il futuro sarà ancora più problematico, in quanto la ricchezza dovrà essere parzialmente monetizzata per poter mantenere i profili di reddito passati, appro-

43 D. Checchi, "Labour Market Reforms and Inequality Trends in Italy", cit. La possibilità che i salari crescano meno dell'aumento dei prezzi e meno degli incrementi di produttività (idea del tutto particolare di politica dei redditi degli anni Novanta, non sarebbe stata neanche ipotizzabile senza l'indebolimento della forza sindacale (a partire dalla rivolta dei quadri Fiat del 1980) e della condivisione della sfida alla adesione alla moneta unica e, quindi, al rispetto dei parametri di Maastricht.

44 E. Stockhammer, *Financialization, Income Distribution and the Crisis*, cit.

45 E. Podrecca, *Riforme del mercato dei prodotti e crescita della produttività. Teoria ed evidenza empirica*, in: "Economia e società regionale", n. 2, 2013, pp. 11-42.

46 A. Brandolini, G. D'Alessio, "Disparità intergenerazionali nei redditi familiari", in: *Generazioni disuguali*, a cura di A. Schizzerotto, U. Trivellato, N. Sartor, cit., pp. 145-173.

fondendo i problemi di immobilità intergenerazionale già fortemente presenti nel nostro Paese⁴⁷.

Dall'analisi dei dati per classi d'età della Banca d'Italia (fig. 4) si evince come a partire dai primi anni Novanta i redditi individuali dei lavoratori dipendenti abbiano arrestato e poi rallentato la loro crescita e come il divario sia crescente soprattutto tra lavoratori giovani e anziani, con il reddito degli over 55 in costante crescita, proprio all'indomani delle riforme avvenute nel mercato del lavoro. Nel corso degli anni Novanta e in quelli Duemila il reddito da lavoro dei più giovani è rimasto praticamente invariato⁴⁸.

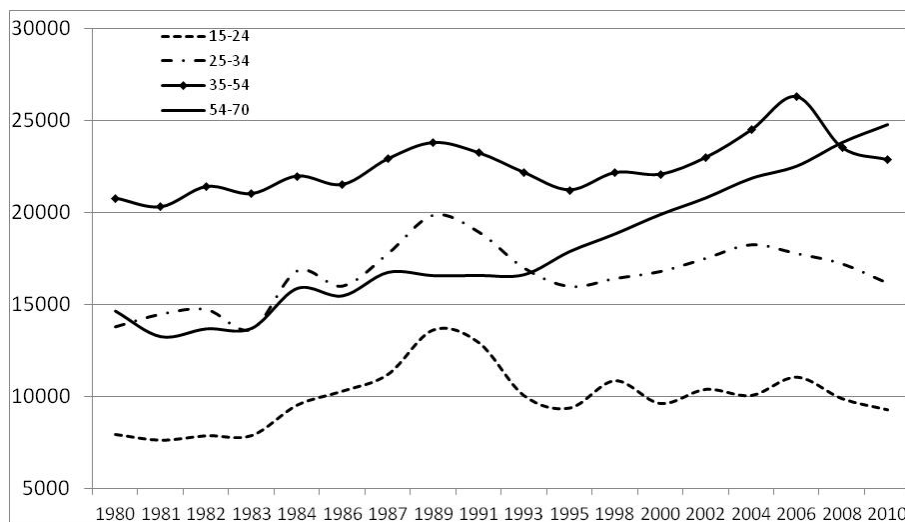


Figura 4: Redditi disponibili netti per classi d'età dei lavoratori dipendenti – anni 1980-2010

Fonti: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia, archivio storico SHIW (Survey on Household Income and Wealth)

L'incremento del reddito dei più anziani dopo le riforme ha gradualmente trasformato anche la struttura della ricchezza che vedeva svantaggiate allo stesso modo negli anni Ottanta e Novanta le famiglie con un'età media elevata e quelle dei più giovani. I dati della Banca d'Italia ci indicano ancora una volta che, grazie anche alle minori necessità di consumo, sono proprio le famiglie degli anziani ad accumulare ricchezza. A fine anni Novanta si inizia a palesare un notevole distac-

47 S. Mocetti, *Intergenerational Earnings Mobility in Italy*, in: "The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy", vol. 7, n. 2, 2007, pp. 1935-1682; Id., "Mutamenti nella trasmissione intergenerazionale dei redditi dal 1950 al 1990", in: *Generazioni disuguali*, a cura di A. Schizzerotto, U. Trivellato, N. Sartor, cit., pp. 174-191.

48 Le analisi sono state condotte sui dati IBFI (Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane) della Banca d'Italia, rendendo comparabili i redditi, utilizzando l'indice dei prezzi al consumo delle famiglie di operai e impiegati e riportando i valori in lire a valori in euro.

co rispetto alle famiglie giovani, che dopo aver visto un graduale arricchimento nel corso degli anni Ottanta e nella prima metà degli anni Novanta, sperimentano gli effetti dell'occupazione flessibile (fig. 5). Anche in questo caso è evidente l'effetto determinato dalle limitate capacità di risparmio conseguenti ad una politica della moderazione salariale giocata sia sul piano salariale che su quello dell'atipicità contrattuale.

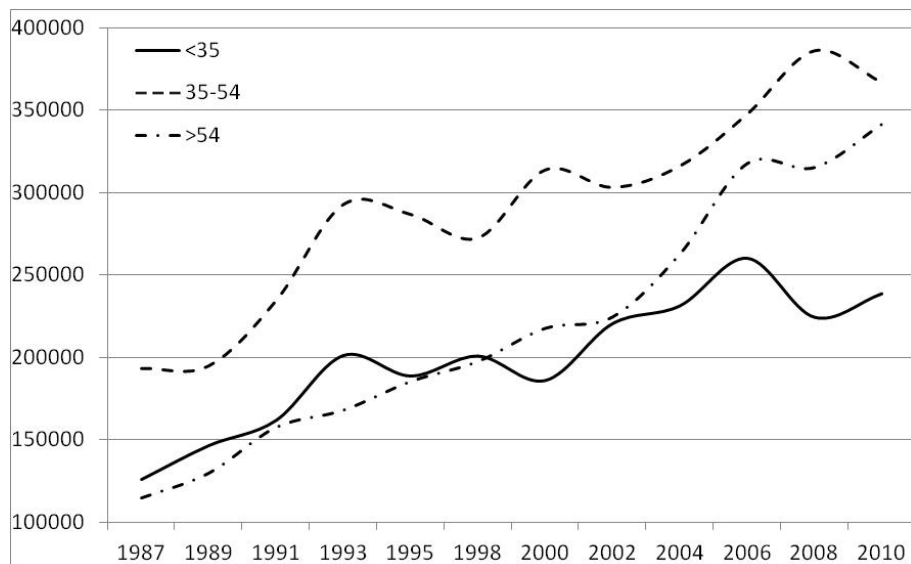


Figura 5: Ricchezza familiare secondo la classe d'età delle famiglie

Fonti: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia, archivio storico SHIW

Dai grafici precedenti è anche evidente che il periodo di svolta per il cambiamento nella distribuzione dei redditi e l'aumento della disuguaglianza è quello che va dal 1989 al 1998, quando aumenta sensibilmente la quota dei lavoratori a bassa retribuzione (retribuzione inferiore ai due terzi della retribuzione mediana) che passa, nell'arco del decennio, dall'8,1% del totale lavoratori dipendenti al 18,3%⁴⁹. Dopo le riforme di fine anni Novanta e inizio Duemila la quota a bassa retribuzione sale ancora fino al 21,3% nel 2010.

4. RIFLESSIONI CONCLUSIVE

L'analisi del cambiamento del lavoro nel corso del periodo successivo alle crisi degli anni Settanta e Ottanta ha dipinto un quadro a tinte scure della situazione presente. Questa evoluzione non sarebbe potenzialmente negativa se costituis-

⁴⁹ Banca d'Italia, *I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2000*, Supplementi al Bollettino Statistico, n.s., a. XII, n. 6, 2002.

se solamente una fase di passaggio tra due strutture economiche diverse lungo una traiettoria di crescita. La situazione dell'Italia non appare però confortata da questa spiegazione, poiché il sentiero è ben lontano dalla crescita. L'Italia è dapprima entrata in stallo per poi arrivare, con la crisi iniziata nel 2008, a livelli di decrescita mai sperimentati dal secondo dopoguerra. Come si è visto in questo contributo, la causa principale è riconducibile alla riduzione del reddito e della capacità di spesa di una grande parte della società italiana, determinata dalle profonde modifiche delle forme di lavoro necessarie a sostenere l'entrata dell'Italia nell'area dell'Euro. Una quota crescente del reddito nazionale, commisurata nel periodo analizzato a ben 15 punti percentuali, è passata dal lavoro al profitto e alla rendita. Il reimpiego degli introiti del profitto non ha dato luogo ad investimenti utili al cambiamento tecnologico e organizzativo richiesto dal nuovo assetto europeo e mondiale. Le rendite da capitali finanziari o da abitazioni si sono esaurite o distrutte con la crisi economica, lasciando sul terreno le macerie della devastazione del suolo, sottoposto a speculazione edilizia, e il fallimento di taluni imprenditori incapaci di rigenerare liquidità finanziaria per la sopravvivenza delle proprie imprese, a causa del venir meno dell'apertura di credito del sistema bancario.

Appare abbastanza chiara la necessità di un cambiamento di rotta non solo da parte della politica, ma soprattutto da parte delle forze imprenditoriali e di lavoro ancora vitali nel Paese. Attribuire maggiore certezza e consistenza al reddito interno, anche riportando dentro il Paese la produzione manifatturiera allocata altrove, ma riorganizzandola con un maggiore contenuto tecnologico e innovativo, sembra un intervento ormai improcrastinabile. Così come costruire nuove reti di garanzia per la liquidità corrente delle imprese che sottragga alla criminalità organizzata i settori produttivi in maggiore difficoltà, ma soprattutto riorganizzare il lavoro attorno ad imprese più grandi e che riescano a competere a livello mondiale.

Un problema di difficile risoluzione è quello della libera circolazione dei capitali che aleggia sui problemi appena affrontati. Già Keynes all'indomani della devastante crisi del 1929 aveva sottolineato il ruolo trainante svolto dal sistema del *Gold Standard* dell'epoca. Dalla storia non abbiamo tratto consiglio. Quali dovrebbero essere, secondo la lettura che di Keynes fa Giorgio Lunghini in un suo intervento sul "Manifesto" nel 2009, le linee di intervento?

Keynes propone tre linee di intervento: una redistribuzione del reddito per via fiscale (imposte sul reddito progressive ed elevate imposte di successione), l'eutanasia del *rentier*, e un certo, non piccolo, intervento dello stato nell'economia. La redistribuzione del reddito comporterebbe un aumento della propensione media al consumo e dunque della domanda effettiva. L'eutanasia del *rentier*, dunque del «potere oppressivo e cumulativo del capitalista di sfruttare il valore di scarsità del capitale», renderebbe convenienti anche investimenti a redditività differita e bassa agli occhi del contabile, quali normalmente sono gli investimenti a alta redditività sociale. Per quanto riguarda l'intervento dello stato, secondo il Keynes de *La fine del laissez faire*, «l'azione più importante si riferisce non a quelle attività che gli individui privati svolgono già, ma a

quelle funzioni che cadono al di fuori del raggio d'azione degli individui, a quelle decisioni che nessuno prende se non vengono prese dallo stato. La cosa importante per il governo non è fare ciò che gli individui fanno già, e farlo un po' meglio o un po' peggio, ma fare ciò che presentemente non si fa del tutto»⁵⁰.

Non possiamo che concludere condividendo appieno queste linee d'azione, poiché rappresentano ragionevoli soluzioni per tentare una svolta positiva nella crisi economica e del lavoro che sta aggredendo l'Italia.

⁵⁰ *Il capitalismo invecchia? Il mondo ostaggio dei rentiers*, intervista a Giorgio Lunghini a cura di C. Orsi, in: "il Manifesto", 18 novembre 2009, p. 10.