Digitalizzazione e lavoro: nuove sfide per il *social investment approach**

Maria Concetta Ambra e Fabrizio Pirro

I cambiamenti tecnologici in corso hanno un impatto significativo (sia quantitativo che qualitativo) sul lavoro e sulla struttura socio-economica, che influenzano conseguentemente i sistemi di welfare. Dopo aver affrontato la questione di ciò che si intende con il termine «digitalizzazione», viene esaminata in primo luogo la letteratura internazionale

sugli effetti di tali cambiamenti sul mercato del lavoro e sulla qualità del lavoro e, in secondo luogo, anche la letteratura sull'impatto di tale trasformazione sulla struttura socio-economica e la «riduzione della classe media». Infine, si analizza il ruolo dell'approccio degli investimenti sociali nel rispondere a questi cambiamenti, evidenziando forze e debolezze.

RPS

1. Introduzione

A marzo del 2010 la Commissione europea lanciava la strategia *Europa 2020* «per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva» e implementava sette «iniziative faro», tra cui «un'agenda europea del digitale». L'obiettivo dichiarato era «accelerare la diffusione dell'Internet ad alta velocità e sfruttare i vantaggi di un mercato unico del digitale per famiglie e imprese» (Commissione europea, 2010, pp. 5-6). A luglio 2014 Juncker ha rilanciato l'obiettivo di un «mercato unico del digitale connesso» (Juncker, 2014, p. 5) e dal 2015 sono al lavoro diversi *team* di progetto. Si può quindi dire che il tema della digitalizzazione è ampiamente presente nell'orizzonte politico europeo, quanto meno in termini programmatici.

L'approccio adottato nel fare ciò è sostanzialmente *market-oriented*. Nella retorica dell'Unione europea l'attenzione alla digitalizzazione si coniuga molto poco con gli effetti prodotti sul lavoro e sui lavoratori. Eppure è abbastanza scontato immaginare che il lavoro e chi lo svolge vengano interessati dai processi di cambiamento. E i cambiamenti tecnologici oggi in atto pongono con evidenza nuove sfide, dai livelli

* M.C. Ambra è autrice dei paragrafi 3, 4 e 5; F. Pirro è autore dei paragrafi 1 e 2.

occupazionali alla qualità dei lavori, con effetti a catena sui sistemi di welfare. Nelle pagine che seguono ci si occuperà di queste sfide analizzando i contributi internazionali più significativi.

Nel primo paragrafo, dopo aver affrontato la questione di cosa va inteso con il termine «digitalizzazione», viene esaminata la letteratura sugli effetti sul mercato del lavoro e sui caratteri delle occupazioni. Si tratta di esiti in parte supposti e in parte osservati sulla quantità e sulla qualità dei «nuovi» lavori creati. Nel secondo paragrafo, partendo dalle principali tendenze di trasformazione individuate, saranno identificate le principali sfide che tali processi pongono ai sistemi di welfare e in particolare alle politiche basate sul *social investment approach*.

2. Digitalizzazione e cambiamenti del lavoro

Il termine «digitalizzazione» appare in maniera massiccia nella letteratura solo nell'ultimo lustro, usato però per connotare fenomeni che solo in parte rappresentano una novità. Ciò emerge con chiarezza se distinguiamo tra: a) il *processo* attraverso il quale entità fisiche di diversa natura (oggetti tridimensionali, documenti, suoni, immagini) vengono rappresentate attraverso una sequenza di numeri (*digit*), solitamente al fine di manipolarle per mezzo di tecnologie informatiche e b) la *serie di fenomeni* che ruotano intorno all'adozione degli esiti di questo processo. Possiamo indicare il primo aspetto come *digitizzazione* (*digitisation/digitization*) e solo il secondo come *digitalizzazione* (*digitalisation/digitalization*). Questa distinzione concettuale e terminologica non è sempre chiara nella letteratura mentre al contrario appare fondamentale nel momento in cui ci si occupa del carattere assunto dal lavoro concreto poiché solo negli ultimi anni le tecnologie relative al processo di «rappresentazione in *digit*» (digitalizzazione) hanno avuto una accelerazione significativa, mentre l'adozione delle tecnologie ad esso legate è cominciata già negli anni settanta del secolo scorso, rubricata sotto le etichette di «informatizzazione» o «computerizzazione» (Nora e Minc, 1978). La novità di questi ultimi anni, quindi, è soprattutto nel processo di creazione del dato digitale, arrivato a capacità di elaborazione sempre più estese e che crescono a un ritmo esponenziale combinandosi con una riduzione progressiva dei costi. Minori novità sembrano invece venire in proporzione dall'adozione effettiva (e non da quella ancora pronosticata). Ciò ha rafforzato e accelerato le già note capacità pervasive della tecnologia informatica, ma la questione è nuova

molto più nelle dimensioni dei processi e nella loro diffusione e molto meno nei caratteri.

Nella letteratura sui caratteri assunti dal lavoro si possono evidenziare due approcci: uno enfatico, basato più su considerazioni generali che su dati, e uno più problematico, che dai dati prende forma. È utile notare come nell'uso dei concetti questa distinzione rimanda abbastanza fedelmente a quella proposta in precedenza tra la trasformazione in dato e l'adozione del processo.

Sotto il primo approccio possono essere accomunati tutti quei contributi che osservano i cambiamenti da una prospettiva generale, sintetizzandoli nelle tante formule che vanno dalla «società digitale» alla «società dell'informazione», alla «società della comunicazione» e così via fino a rivoluzioni di vario genere. Del processo viene focalizzato soprattutto l'aspetto legato al rapido mutamento della tecnologia e a come questo cambia, sta cambiando o cambierà le relazioni tra i soggetti e dei soggetti con la tecnologia stessa e quindi il lavoro in senso lato. I cambiamenti sono sempre trattati come epocali e i contributi sono fondamentalmente descrittivi, molte volte enfatizzando l'incidenza di fenomeni quantitativamente ancora poco rilevanti. Il gioco retorico si presenta con una continua oscillazione tra presente e futuro; tra *è* e *sarà*.

L'esempio più noto è il recente best-seller *The Second Machine Age* di Erik Brynjolfsson e Andrew McAfee (2014). La tecnologia, oggetto centrale della trattazione, emerge come dotata di vita quasi autonoma e con valenze assolutamente positive. Il lavoro resta in secondo piano e quando è trattato o lo è genericamente come mercato del lavoro o al massimo nei termini di competenze richieste ai singoli. Diagnostican-do una riduzione dell'occupazione in conseguenza dell'innovazione tecnologica propone come unica possibilità quella di apprendere e adeguarsi a quanto la tecnologia richiede. Molto poco si dice sugli attori che sono a monte delle scelte che portano all'innovazione.

Più concreto il secondo approccio, che basa i suoi ragionamenti su lavori empirici. La problematicità, però, è che sono messe a disposizione maggiormente stime e proiezioni anziché dati raccolti sul campo. Per mettere un po' di ordine si farà riferimento a un contributo recente di Hartmut Hirsch-Kreinsen (2016), tra gli studiosi più impegnati sulla questione. Sebbene i suoi obiettivi siano quelli di passare in rassegna la letteratura sul lavoro industriale, la pista indicata è comunque utile per un discorso più generale.

Quali caratteri assume il lavorare? Quali sono le conseguenze sulla

struttura del mercato del lavoro, in termini di *skill* richiesti e di occupazione? Seguendo lo schema del sociologo tedesco, al quale comunemente rimandiamo per il quadro più complessivo, una prima netta distinzione è relativa a quelle che l'autore chiama rispettivamente «questione quantitativa» e «questione qualitativa». La prima, quella quantitativa, è relativa agli impatti sul mercato del lavoro in termini di saldi occupazionali; la seconda, quella qualitativa, agli impatti sui profili delle mansioni.

Cominciamo allora da quella *quantitativa*. Quali conseguenze vi sono sul mercato del lavoro? Quali nuovi lavori vengono richiesti e quali lavori non più? Siamo di fronte all'annoso tema degli effetti dell'innovazione tecnologica: è fonte di disoccupazione o no? Al solito le posizioni sono equamente distribuite tra una visione pessimista, che vede un sostanziale sommovimento del quadro occupazionale, e una più ottimista, che immagina nel medio-lungo periodo un assorbimento degli effetti negativi. A ciò si aggiunga che probabilmente rispetto a precedenti mutamenti nella tecnologia la situazione attuale presenta una maggiore problematicità dovuta alla velocità di diffusione dell'innovazione. La tecnologia aumenta esponenzialmente in potenza mentre diminuisce il suo prezzo in maniera direttamente proporzionale. Questo pone molti più interrogativi sull'assorbimento dei suoi effetti nel lungo periodo. Ma vediamo sinteticamente le diverse posizioni, che semplificando possono essere raggruppate in pessimiste e ottimiste.

Tra gli esempi della *visione pessimista* l'autore rimanda a una indagine condotta nel 2013 da Carl Benedikt Frey e Michael Osborne dell'inglese University of Oxford, che utilizzano un loro modello statistico per stimare la probabilità di 702 occupazioni statunitensi di venire «computerizzate», così come codificate dal Department of Labor (Frey e Osborne, 2013). In sintesi, i due autori ottengono tre cluster di occupazioni, raggruppate a seconda del rischio (alto, medio e basso) che nei prossimi dieci, venti anni vengano sostituite da tecnologie digitali. Secondo i due autori non sono semplicemente le occupazioni più semplici ad essere a rischio, ma tutte quelle che prevedono compiti routinizzabili e per questo automatizzabili. Secondo Frey e Osborne la quota ad alto rischio si assesta sul 47% (il 33% sono quelle a basso rischio e il 19% quelle a rischio medio). In sostanza a loro avviso quasi la metà delle occupazioni hanno una elevata probabilità di essere automatizzate in un prossimo futuro.

Il contributo è senz'altro interessante ma per la metodologia adottata non può prevedere quali nuove mansioni verranno offerte in futuro e

se queste sostituiranno quantitativamente quelle che verranno automatizzate. D'altro canto, una indagine condotta in Germania adottando lo stesso modello (Bonin, Gregory e Zierahn, 2015), pur confermando in parte i risultati con il 42% delle occupazioni tra quelle ad alto rischio, porta però i suoi autori a commentare in maniera molto più prudente i dati ottenuti. Poiché a rigor di logica sono le azioni e non le occupazioni ad essere automatizzate e le mansioni codificate possono in realtà essere svolte con modalità anche molto differenti tra loro e quindi con diversi rischi di automazione, se si tiene conto di ciò, negli Stati Uniti solo il 9% delle occupazioni in quanto tali sono ad alto rischio e solo il 12% in Germania.

Un esempio della *visione ottimista* è invece il lavoro di Rinaldo Evangelista, Paolo Guerrieri e Valentina Meliciani, che hanno esplorato l'impatto macroeconomico della digitalizzazione in Europa. A partire dalla combinazione dei dati provenienti da tre fonti internazionali (Eurostat, World Bank e International Telecommunication Union dell'Onu), mettono a punto tre indicatori compositi: a) il livello delle *infrastrutture* Ict; b) l'effettivo *utilizzo* dei servizi internet; c) l'*impatto* di queste tecnologie e servizi in settori socioeconomici chiave e il processo associato di *empowerment* digitale. Incrociando questi indicatori con tre set di variabili, quali: 1) la produttività del lavoro e la crescita del Pil pro capite; 2) la crescita occupazionale (in generale, nell'industria e nei servizi); 3) la crescita dei tassi di occupazione riferiti a specifici gruppi «svantaggiati» (donne, anziani e disoccupati di lunga durata), evidenziano come «la dimensione d'uso della digitalizzazione è più rilevante per la produttività del lavoro, mentre l'*empowerment* digitale è più importante per la crescita del Pil, per la crescita occupazionale, per aumentare il tasso di occupazione delle donne e per ridurre la disoccupazione di lunga durata, mentre l'utilizzo risulta avere un effetto positivo sul tasso di occupazione della parte più anziana della popolazione» (Evangelista, Guerrieri e Meliciani, 2014, p. 819). A loro avviso questi risultati «suggeriscono che la digitalizzazione può rappresentare un fattore importante della produttività del lavoro, della crescita economica e dell'occupazione e che politiche inclusive possono contribuire efficacemente a colmare il divario tra le parti più favorite e quelle svantaggiate della popolazione, contribuendo al raggiungimento degli obiettivi europei 2020» (*ivi*, p. 819).

E che non siano solo studiosi a esprimere ottimismo ma anche altri soggetti emerge da una indagine sul futuro del lavoro industriale pubblicata nel 2013 e condotta in Germania dal Fraunhofer - Institut für

RPS

Maria Concetta Ambra e Fabrizio Pirro

Arbeitswirtschaft und Organisation con 661 imprese e 21 esperti di Industria 4.0. Secondo gli intervistati il lavoro umano continuerà sostanzialmente ad essere il fattore chiave per la produttività. Alla domanda «Quanto sarà importante il lavoro umano (pianificazione, gestione, esecuzione, monitoraggio) nei prossimi cinque anni per la vostra produzione?» la somma di chi ha risposto che sarà «importante» o «molto importante» raggiunge quasi il 97% (Spath, 2013, p. 47).

La seconda questione, quella *qualitativa*, riguarda la sorte che tocca e toccherà ai caratteri delle mansioni. Come sintetizza Hirsch-Kreinsen, qui lo spettro delle posizioni è a dir poco variegato. Lo studioso tedesco propone di soffermarsi sui due poli estremi, che etichetta come *miglioramento delle qualificazioni* (*upgrading of qualifications*) e *polarizzazione delle qualificazioni* (*polarization of qualifications*).

Cominciamo dal primo polo, dal quale si immagina un sostanziale e diffuso miglioramento nel contenuto delle mansioni con la diffusione delle tecnologie digitali. Il testo che sintetizza al meglio questa posizione è *The Age of the Smart Machine* di Shoshana Zuboff. Per l'autrice le tecnologie dell'informazione spostano le competenze per svolgere un lavoro da quelle necessarie alla mera esecuzione a quelle «intellettuali», che richiedono comprensione dei processi. Conclude così che verranno rese disponibili mansioni sempre migliori, «arricchite a ogni livello» (Zuboff, 1988, p. 159). C'è da dire che, se pur condivisibili, le considerazioni di Zuboff non risultano però incentrate su mansioni concrete e il suo discorso finisce per avere come oggetto il lavoro in senso lato.

Il secondo polo si incentra sul concetto di polarizzazione. Con questo termine si intende la distribuzione di un fenomeno sui due opposti di un continuum. Se Zuboff immagina un andamento ascendente per tutti i lavori, questa seconda prospettiva vede invece la formazione di due gruppi ben distinti, tra loro distanti. Ciò avverrebbe per la combinazione di due tendenze: a) la crescente e rapida erosione delle posizioni centrali; b) il lento aumento delle posizioni estreme.

Qui gli autori di riferimento, entrambi economisti del lavoro, sono lo statunitense David Autor del Massachusetts Institute of Technology e l'olandese Maarten Goos, attualmente alla Universiteit Utrecht. Autor ha studiato il sistema occupazionale statunitense, con un primo contributo della fine degli anni novanta (Autor, Katz e Krueger, 1997) fino al più recente di pochi anni fa (Autor e Dorn, 2013). Goos ha invece studiato dapprima il sistema occupazionale del Regno Unito (Goos e Manning, 2007), allargando successivamente la sua metodo-

logia a 16 paesi europei (Goos, Manning e Salomons, 2014) e recentemente ai paesi Ocse (Goos, Konings e Rademakers, 2016). Costruendo serie storiche del mercato del lavoro per le diverse figure professionali e i diversi settori economici giungono entrambi alla conclusione che negli ultimi venti anni è aumentata allo stesso tempo la domanda sia di mansioni a elevata professionalità sia di quelle che sebbene più semplici sono (ancora) necessariamente legate all'azione umana. Sono diminuite invece, sostituite dalla tecnologia, le professioni medie (nelle vendite, nell'amministrazione e nella produzione) perché routinarie e per questo facilmente attribuibili a macchine. In sostanza, si assiste a un aumento delle disuguaglianze e forse per la prima volta le fasce intermedie diventano i «perdenti» dell'innovazione.

3. *Upgrading o polarizzazione?*

La digitalizzazione dell'economia e i cambiamenti tecnologici in atto, come abbiamo visto, pongono nuove sfide. Le ricerche sin qui esaminate mostrano tendenze di trasformazione in corso che sono diverse tra loro. Le due tesi principali, apparentemente contrapposte, sono quelle dell'*upgrading*, ovvero del miglioramento delle occupazioni e delle qualificazioni, e la tesi della *polarizzazione*, ovvero la contemporanea crescita delle occupazioni altamente e scarsamente qualificate, e la parallela riduzione delle posizioni centrali. Tali ipotesi sono state esaminate anche da diversi sociologi, attenti all'impatto di tali processi sulla struttura occupazionale e sociale nel lungo periodo. Un primo interessante studio è quello di Erik Wright e Rachel Dwyer (2003). I due autori spiegano molto chiaramente che cosa è da intendere per polarizzazione: a) una rapidissima espansione delle professioni che si collocano al vertice (in particolare di super professionisti nei settori high-tech); b) il parallelo aumento dei lavori poveri nel settore dei servizi (in particolare immigrati) e il deterioramento delle condizioni di lavoro e sociali nelle posizioni più basse; c) la stagnazione di quelle che si collocano nella posizione media. Questa crescita economica estremamente polarizzata ha influito notevolmente sull'ampliamento e il rafforzamento delle disuguaglianze sociali, producendo due importanti conseguenze.

In primo luogo sono cresciuti i lavoratori poveri, ovvero le persone che nonostante abbiano un impiego non sono in grado, con le loro retribuzioni, di far fronte ai propri bisogni. Non si tratta quindi di

persone marginalizzate che non riescono a trovare un lavoro, ma di persone sfruttate all'interno del mercato del lavoro¹. Inoltre, quello che è più grave, è che le persone che non lavorano, e che quindi vivono al di sotto della soglia di povertà, non sono scomparse. Tuttavia ad esse ora vanno aggiunte anche le persone che, pur lavorando a tempo pieno, restano comunque intrappolate nella povertà a causa della creazione di lavori malpagati. Di conseguenza per contrastare la povertà non serve semplicemente fare in modo che una persona non occupata entri nel mercato del lavoro.

In secondo luogo si è ridotta la mobilità sociale, impedendo alle persone che occupano le ultime posizioni nella struttura occupazionale un percorso di uscita da pessime condizioni di lavoro e retributive e alimentando un fenomeno di segregazione etnica nei lavori sottopagati e sotto-qualificati.

Una tesi opposta è invece quella sostenuta da Oesch e Menés (2011), che anche in questo caso adottano un approccio di analisi di lungo periodo, per esaminare i cambiamenti occupazionali avvenuti dal 1990 al 2008, in tre paesi europei (Germania, Spagna e Svizzera). La conclusione a cui giungono è che nel periodo osservato vi sia stata una crescita delle occupazioni che si collocano in cima alla gerarchia occupazionale e che richiedono competenze altamente qualificate (come ad esempio quelle svolte da manager e professionisti) e una riduzione delle occupazioni intermedie (come ad esempio quelle svolte da impiegati e operai). Estendendo successivamente il campo di osservazione anche al Regno Unito e alla Danimarca, Oesch conferma la tesi del miglioramento della struttura occupazionale, aggiungendo che «la classe media salariata di professionisti e manager si è espansa a scapito della classe media inferiore e della classe operaia industriale. Di conseguenza, la struttura di classe si è spostata verso l'alto in tutti e cinque i paesi» (Oesch, 2013, p. 3).

¹ Gli autori sottolineano questa tendenza comparando i salari minimi degli anni novanta con quelli degli anni sessanta. Alla fine degli anni sessanta una persona che lavorava ricevendo il salario minimo era in grado di procurarsi un reddito pari al 90% di quello stabilito come soglia della povertà ufficiale. Invece nel 2001, con un salario minimo pari a 5,15 dollari l'ora, una persona che lavora 50 settimane all'anno per 40 ore a settimana riesce a guadagnare circa 10.000 dollari all'anno, che corrispondono al 58% della soglia minima stabilita di povertà ufficiale per una famiglia di 4 componenti.

Oesch ci tiene a precisare che sebbene dalla sua analisi emerga tale tendenza di miglioramento generale, tuttavia è anche vero che in Gran Bretagna, e in misura minore anche in Svizzera, il calo delle occupazioni sia stato maggiore tra quelle al centro della struttura occupazionale. Di conseguenza la deriva verso la polarizzazione esiste in alcuni paesi, e non è possibile escludere che negli anni futuri anche le strutture occupazionali in Europa, così come è avvenuto negli Stati Uniti, possano polarizzarsi. Questo dipende dal fatto che gli effetti della tecnologia sull'occupazione sono a suo avviso più difficili da prevedere.

Non la pensano così Goos, Manning e Salomons, i quali, esaminando le trasformazioni avvenute in Europa, riscontrano l'esistenza di un processo di polarizzazione definito «pervasivo», che sarebbe indotto dai cambiamenti tecnologici (Goos, Manning e Salomons, 2014). Più recentemente Goos, Konings e Rademakers hanno sottolineato che le occupazioni nei settori ad alta intensità tecnologica (Stem: science, technology, engineering and mathematics) generano una domanda addizionale di occupazione, al di fuori dei settori ad alta intensità di tecnologia e a bassi salari. Per ogni «high-tech e high paying-job» si creano da 2,5 a 4,4 ulteriori lavori «low tech e low-paying». La polarizzazione viene qui intesa come un processo che favorisce la crescita delle occupazioni che si collocano nei due estremi, ovvero i lavori «high tech e high-paying» e quelli «low tech e low-paying», a discapito delle occupazioni definite «mid-level» (Goos, Konings e Rademakers, 2016).

Una tesi in parte diversa è avanzata in un recente rapporto Oecd (2015, p. 147) nel quale i cambiamenti tecnologici sono collegati ai cambiamenti nella domanda di lavoro e alla crescita dei lavori non standard. In questo caso l'accento è posto sul contesto delle economie più avanzate, e la crescente polarizzazione del lavoro è ricondotta al calo della quota di lavoratori con abilità e redditi medi e con un lavoro standard e alla crescita dei lavori altamente qualificati e ben retribuiti e di quelli a scarsa qualificazione e basso reddito. Si tratta in entrambi i casi di lavori riconducibili a contratti di lavoro non standard.

Effettivamente i fattori che possono contemporaneamente contribuire ad alimentare il miglioramento della struttura occupazionale o la polarizzazione sono diversi. Bagnasco parla infatti di «molte evidenze di correnti di polarizzazione» (Bagnasco, 2016, p. 117). Si tratta di processi difficili da distinguere e da spiegare, soprattutto se li si vuole ricondurre ad un solo fattore, sia esso l'effetto della tecnologia, oppure l'effetto della scolarizzazione, o la globalizzazione dell'economia, la

crescita del terziario, la crescita di lavori non standard e precari e via dicendo. Ma a prescindere dai diversi fattori in grado di spiegare tali cambiamenti, il problema su cui intendiamo soffermarci riguarda le possibili conseguenze e implicazioni sui sistemi di welfare europei e in particolare le sfide poste all'approccio del *social investment*.

4. Nuove sfide per il *social investment*

Le domande che qui ci poniamo sono relative al ruolo che può giocare in questo contesto l'approccio del *social investment*. Può andare bene per qualsiasi paese? È in grado di rispondere ai diversi scenari, tratteggiati in precedenza, di un *upgrading* o di una polarizzazione delle condizioni occupazionali?

Secondo Nathalie Morel, Bruno Palier e Joakim Palme l'obiettivo del *social investment* (SI) è quello di attuare una nuova generazione di politiche sociali maggiormente rispondenti ai cambiamenti in atto e in grado di supportare i nuovi lavoratori nell'ingresso in un mercato del lavoro sempre più basato sull'economia della conoscenza e dei servizi. In un contesto in cui la conoscenza rappresenta un fattore di crescita della produttività, diventa cruciale disporre di una forza lavoro più competente e qualificata e in grado di adattarsi facilmente ai continui cambiamenti del mercato del lavoro (Morel, Palier e Palme, 2012).

L'approccio del SI, quindi, intende le politiche sociali e l'investimento in tali misure e servizi come un fattore produttivo, essenziale per creare sviluppo economico e crescita occupazionale. Le politiche su cui insiste in particolare sono quelle che influiscono sullo sviluppo del capitale umano, come ad esempio le politiche di educazione e cura dei minori, la formazione continua lungo tutto l'arco della vita, le politiche attive del lavoro. Come ha ben sintetizzato Jon Kvist, la logica dell'approccio dell'*investimento sociale* è orientata al futuro nell'intento di ottenere sia ritorni economici – grazie alla crescita dell'occupazione – sia ritorni sociali – grazie alla riduzione, nel lungo periodo, dei livelli di povertà e delle diseguaglianze (Kvist, 2016). In quest'ottica, quindi, la crescita economica e la riduzione delle diseguaglianze sociali non sono intese come opzioni alternative ma come obiettivi entrambi conseguibili. Le domande che qui ci poniamo è se un simile approccio possa andar bene per qualsiasi paese europeo (a prescindere dalle differenze tra essi esistenti) e se le ipotesi prima discusse di *upgrading* e/o di polarizzazione pongano nuove sfide a tale approccio.

Rispetto alla adottabilità del SI in tutti i contesti, gli stessi studiosi e promotori dell'approccio riconoscono che in Europa tra i diversi gruppi di paesi soltanto quelli del Nord hanno adottato con successo tale approccio (Gingrich e Ansell, 2015; Garritzmann, Häusermann, Palier e Zollinger, 2016). Questo aspetto è affrontato in particolare da Yuri Kazepov e Costanzo Ranci nella loro analisi del caso italiano, definito come «un caso estremamente avverso alle politiche di investimento sociale». I due autori sottolineano la necessità di tenere conto delle diverse configurazioni strutturali e istituzionali dei paesi nei quali tali politiche sono implementate, altrimenti il rischio è che queste producano conseguenze non solo inefficaci ma anche con un possibile impatto negativo sia sulla crescita economica sia sulle diseguaglianze (Kazepov e Ranci, 2017).

Rispetto alle sfide poste dalle ipotesi di *upgrading* o polarizzazione è più difficile conoscere con certezza quali possano essere le interazioni tra le dinamiche economiche e sociali in atto e quindi individuare le politiche sociali più adeguate.

Secondo l'ipotesi dell'*upgrading* i cambiamenti in corso nella società del digitale spingerebbero verso la crescita di occupazioni sempre più qualificate. In tale contesto, quindi, la sfida maggiore per le politiche sociali e i sistemi di welfare europei è quella di riuscire a fornire ai lavoratori le competenze necessarie per svolgere le nuove e più qualificate occupazioni emergenti. In questa prospettiva l'approccio dell'investimento sociale, puntando soprattutto su istruzione, formazione e qualificazione continua della forza lavoro, sembrerebbe offrire la risposta più adeguata. Anche in questo caso tuttavia il condizionale è d'obbligo. Un'analisi del caso italiano mostra che, in assenza di una domanda di lavoro qualificata, la continua offerta di formazione genera un problema di sottoutilizzazione della forza lavoro o di sovraeducazione rispetto alle esigenze produttive del sistema economico (Maestripieri e Ranci, 2016).

Invece rispetto all'ipotesi della polarizzazione, le soluzioni proposte dai sostenitori dell'approccio del SI evidenziano alcune criticità. Oesch ad esempio sostiene, sulla base del caso danese e svizzero, che i governi possono avere una terza via tra la scelta del miglioramento occupazionale al costo della disoccupazione e la scelta dell'occupazione scarsamente qualificata e a bassi salari al costo della polarizzazione. A suo avviso è possibile ottenere un miglioramento occupazionale senza la crescita di disoccupati poco istruiti, e senza diseguaglianze salariali, agendo sull'evoluzione dell'offerta di competenze (*skills supplies*) (Oesch,

2013, p. 5). La soluzione proposta è quella di intraprendere azioni dirette a entrambe le estremità del mercato del lavoro, da una parte investendo risorse pubbliche sull'istruzione terziaria, in modo da permettere alle imprese di avere a disposizione forza lavoro altamente qualificata e in grado di sfruttare appieno il progresso tecnologico, e dall'altra rafforzando l'istruzione secondaria superiore e la formazione professionale per i lavoratori meno qualificati e a bassi salari, supportando tali salari attraverso l'istituzione di un salario minimo (*ivi*, pp. 8-9). Per comprendere meglio i limiti di tale ragionamento è utile soffermarci sulle osservazioni di Franzini che pone l'accento sulle disuguaglianze di reddito tra soggetti dotati dello stesso capitale umano. L'autore mette infatti in evidenza che la tecnologia può produrre molteplici effetti sulla disuguaglianza, alterando la distribuzione di reddito tra percettori di profitti e di salari e incidendo sulla disparità di reddito tra lavoratori. Le disuguaglianze nei redditi non dipendono soltanto dal capitale umano e non scomparirebbero se si agisse solo su questo fronte (Franzini, 2014, p. 180).

In sintesi «eguagliare il capitale umano non equivale ad eguagliare i redditi». Per di più gli effetti delle tecnologie possono produrre disuguaglianze «siderali», che a loro volta possono avere importanti ripercussioni anche sul fronte del finanziamento del welfare. Sarebbe infatti problematico attraverso il sistema fiscale acquisire dai pochi vincitori di reddito il necessario per sostenere i moltissimi perdenti. Soprattutto a causa della spinta dei vincenti a chiamarsi fuori dai meccanismi di solidarietà impliciti nel welfare (*ibidem*)².

5. Conclusioni

Le ricerche sin qui esaminate hanno messo in evidenza due tesi, quella dell'*upgrading* e quella della polarizzazione, che a nostro avviso non necessariamente si contrappongono. Entrambe infatti concordano su un punto: che il cambiamento più significativo abbia riguardato l'assottigliamento delle cosiddette «classi medie» e la riduzione dei lavori

² Questo tema era già stato esaminato da Christopher Lasch nella *Rivolta delle élite* (Lasch, 1995) e da Anthony Giddens quando sottolinea la crescita marcata di due forme di esclusione, quella di coloro che stanno in basso e quella volontaria da parte dei gruppi più benestanti che scelgono di vivere separati dal resto della società, ritirandosi dall'istruzione e dalla sanità pubbliche (Giddens, 1999, p. 104).

«medi», ovvero delle occupazioni mediamente qualificate e mediamente retribuite, ma anche stabili e protette. Su questo aspetto entrambe le tesi sembrano convergere, anche se il fenomeno viene spiegato nel caso dell'*upgrading* con il miglioramento delle condizioni di quella che un tempo era la «classe operaia», mentre nel caso della polarizzazione con lo scivolamento verso il basso delle classi medie. Alcuni studiosi hanno definito preoccupante il fenomeno del declino delle occupazioni medie, poiché esse sono state cruciali per l'espansione e la crescita della cosiddetta «middle class» nel periodo successivo alla seconda guerra mondiale e per la crescita e il consolidamento dei welfare state in Europa, durante il cosiddetto «trentennio glorioso» (Hacker e Pierson, 2010). Questo aspetto relativo alla riduzione delle occupazioni medie, stabili e garantite pone sfide diverse ai sistemi di welfare europei nel loro complesso e apre nuove criticità. Ci sono almeno due questioni cruciali che si pongono in prospettiva, nel lungo periodo.

La prima riguarda la sostenibilità economica di sistemi di welfare che sinora sono stati prevalentemente finanziati (attraverso contributi e tasse) dalle «classi medie», ovvero dal gruppo sociale che a partire dal secondo dopoguerra è cresciuto fino a diventare maggioritario. Già Massimo Paci aveva ben evidenziato il nesso esistente tra l'espansione dell'area del lavoro dipendente e il finanziamento del welfare in Italia, sottolineando che fino alla fine degli anni settanta il sistema di welfare italiano era stato sostenuto, dal lato dei finanziamenti, grazie all'espansione «del lavoro dipendente nell'industria e nel settore pubblico, su cui ha gravato in larga misura il prelievo fiscale e contributivo dello Stato» (Paci, 1989, p. 112-113). Il problema che si pone quindi è quello di una progressiva restrizione della base fiscale e contributiva, quella che finanzia il welfare e il parallelo aumento della quota di cittadini che necessita di vecchie e nuove prestazioni sociali.

La forte connessione tra occupazione, accesso a una varietà di misure e benefici e la capacità di finanziare il welfare è ben evidenziata anche da Bent Greve. Secondo l'autore i welfare state, in molti paesi, sono stati messi sotto pressione dalla crisi economica e da alti livelli di disoccupazione. I mercati del lavoro stanno dunque sperimentando cambiamenti «drammatici». Le trasformazioni legate all'occupazione (essere occupati, o sotto-occupati; essere occupati con contratti standard o con contratti non standard) hanno delle implicazioni non solo sull'accesso alle tutele sociali e al welfare, ma anche sulla capacità di finanziare il welfare stesso (Greve, 2017).

La seconda questione cruciale riguarda la capacità dei sistemi di welfa-

RPS

Maria Concetta Ambra e Fabrizio Pirro

re europei di rispondere in maniera efficace a bisogni che diventano sempre più diversificati ed eterogenei. Come rilevano anche gli studiosi dell'approccio del SI, il principale gruppo sociale che ha beneficiato delle misure e delle politiche sociali, incluse quelle di SI, è stato quello della «upper middle-class» (Garritzmann, Häusermann, Palier e Zollinger, 2016, p. 13) e non invece le persone più ai margini e magari più bisognose di aiuto (Bonoli, Cantillon e Van Lancker, 2017). Che succede quindi se le classi medie cominciano a ridursi progressivamente e aumenta in modo significativo il numero di occupati in lavori poco retribuiti, non standard e scarsamente qualificati? In presenza di una struttura economica e sociale fortemente polarizzata i sistemi di welfare europei possono continuare ad essere economicamente sostenibili nel lungo periodo? Di fronte all'ampliamento delle disuguaglianze e all'estrema diversificazione dei bisogni, come possono i sistemi di welfare europei offrire misure e politiche sociali adeguate e più diversificate? In un simile scenario l'approccio dell'investimento sociale dovrebbe fare i conti con una ulteriore riduzione delle risorse economiche in grado di finanziare il welfare e al contempo con una crescita quantitativa e qualitativa di protezione sociale.

Riferimenti bibliografici

- Autor D.H. e Dorn D., 2013, *The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market*, «The American Economic Review», vol. 103, n. 5, pp. 1553-1597.
- Autor D.H., Katz L.F. e Krueger A.B., 1997, *Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market?*, «Working Paper», n. 5956, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Bagnasco A., 2016, *La questione del ceto medio. Un racconto del cambiamento sociale*, il Mulino, Bologna.
- Bonin H., Gregory T. e Zierahn U., 2015, *Übertragung der Studie von Frey/Osborne (2013) auf Deutschland*, «Kurzexpertise», n. 57, Zew, Mannheim.
- Bonoli G., Cantillon B. e Van Lancker W., 2017, *Social Investment and the Matthew Effect: Limits to a Strategy*, in Hemerijck A. (a cura di), *The Uses of Social Investment*, Oxford University Press, Oxford, pp. 66-76.
- Brynjolfsson E. e McAfee A., 2014, *The Second Machine Age. Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*, Norton, New York-Londra.
- Commissione europea, 2010, *Europa 2020. Una strategia per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva*, disponibile all'indirizzo internet: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:IT:PDF> (ultimo accesso 25.7.2017).

- Evangelista R., Guerrieri P. e Meliciani V., 2014, *The Economic Impact of Digital Technologies in Europe*, «Economics of Innovation and New Technology», vol. 23, n. 8, pp. 802-824.
- Franzini M., 2014, *Il Welfare state e il futuro del benessere*, «Politiche sociali», vol. 1, n. 2, pp. 167-184.
- Frey C.B. e Osborne M.A., 2013, *The Future of Employment: How Susceptible are Jobs to Computerisation?*, «Working Paper», n. 18, Oxford Martin School, Oxford.
- Garritzmann J., Häusermann S., Palier B. e Zollinger C., 2016, *WoPSI - The World Politics of Social Investment. A collaborative Research Project to Explain Variance in Social Investment Agendas and Social Investment Reforms across Countries and World Regions. Project background paper, May 2016*, mimeo.
- Giddens A., 1999, *The Third Way. The Renewal of Social Democracy*, Polity, Cambridge.
- Gingrich J. e Ansell B.W., 2015, *The Dynamics of Social Investment: Human Capital, Activation, and Care*, in Beramendi P., Häusermann S., Kitschelt H. e Kriesi H. (a cura di), *The Politics of Advanced Capitalism*, Cambridge University Press, New York, pp. 282-304.
- Goos M., Konings J. e Rademakers E., 2016, *flexibility@work 2016. Future of Work in the Digital Age: Evidence from Oecd Countries. Yearly Report on Flexible Labor and Employment*, Randstad, Amsterdam.
- Goos M. e Manning A., 2007, *Lousy and Lovely Jobs: The Rising Polarization of Work in Britain*, «The Review of Economics and Statistics», vol. 89, n. 1, pp. 118-133.
- Goos M., Manning A. e Salomons A., 2014, *Explaining Job Polarization: Routine-Biased Technological Change and Offshoring*, «The American Economic Review», vol. 104, n. 8, pp. 2509-2526.
- Greve B., 2017, *Welfare States and Labour Market Change: What is the Possible Relation?*, «Social Policy & Administration», vol. 51, n. 2, pp. 389-403.
- Hacker J.S. e Pierson P., 2010, *Winner-Take-All Politics. How Washington Made the Rich Richer – And Turned Its Back on the Middle Class*, Simon & Schuster, New York.
- Hirsch-Kreinsen H., 2016, *Digitization of Industrial Work: Development Paths and Prospects*, «Journal for Labour Market Research», vol. 49, n. 1, pp. 1-14.
- Juncker J.-C., 2014, *Un nuovo inizio per l'Europa. Il mio programma per l'occupazione, la crescita, l'equità e il cambiamento democratico*, disponibile all'indirizzo internet: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/juncker-political-guidelines-speech_it.pdf (ultimo accesso 25.7.2017).
- Kazepov Y. e Ranci C., 2017, *Why No Social Investment in Italy. Timing, Austerity and Macro-Level Matthew Effects*, in Hemerijck A. (a cura di), *The Uses of Social Investment*, Oxford University Press, Oxford, pp. 287-298.
- Kvist J., 2016, *Social Investment Reforms: How to Achieve More with Less*, mimeo.
- Lasch C., 1995, *The Revolt of the Éléites and the Betrayal of Democracy*, Norton, New York.
- Maestripieri L. e Ranci C., 2016, *Non è un paese per laureati. La sovra-qualificazione occupazionale dei lavoratori italiani*, «Stato e mercato», vol. 36, n. 2, pp. 425-450.

- Morel N., Palier B. e Palme J., 2012, *Beyond the Welfare State as We Knew It?*, in Morel N., Palier B. e Palme J. (a cura di), *Towards a Social Investment Welfare State? Ideas, Policies and Challenges*, Policy Press, Bristol, pp. 1-30.
- Nora S. e Minc A., 1978, *L'informatisation de la société. Rapport à M. le Président de la République*, La documentation française, Parigi.
- Oecd, 2015, *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*, Oecd Publishing, Parigi.
- Oesch D., 2013, *Occupational Change in Europe. How Technology and Education Transform the Job Structure*, Oxford University Press, Oxford.
- Oesch D. e Rodríguez Menés J., 2011, *Upgrading or Polarization? Occupational Change in Britain, Germany, Spain and Switzerland, 1990-2008*, «Socio-Economic Review», vol. 9, n. 3, pp. 503-531.
- Paci M., 1989, *Pubblico e privato nei moderni sistemi di welfare*, Liguori, Napoli.
- Spath D. (a cura di), 2013, *Produktionsarbeit der Zukunft – Industrie 4.0*, Fraunhofer IAO, Stoccarda.
- Wright E.O. e Dwyer R.E., 2003, *The Patterns of Job-Expansions in the Usa: A Comparison of the 1960s and 1990s*, «Socio-Economic Review», n. 1, pp. 289-325.
- Zuboff S., 1988, *In the Age of the Smart Machine. The Future of Work and Power*, Basic Books, New York.