
indice

<i>Nota del Direttore</i>	5
<i>Colin Crouch</i> La governance in un mercato del lavoro incerto: verso una nuova agenda di ricerca	11
Lavoro. Disuguaglianza e insicurezza in prospettiva economica	
<i>Maurizio Franzini</i> Disuguaglianze economiche e non solo: l'Italia del «malessere sociale»	41
<i>Agostino Megale, Riccardo Sanna</i> Questione salariale: lavoratori dipendenti e disuguaglianze generazionali	55
Slittamenti di status e vulnerabilità sociale	
<i>Carlo Carboni</i> Verso un'analisi della ristrutturazione sociale. Note programmatiche	77
<i>Mario de Benedittis, Mauro Magatti</i> I nuovi ceti popolari in Italia	91
<i>Costanzo Ranci</i> Tra vecchie e nuove disuguaglianze: la vulnerabilità nella società dell'incertezza	111

Alberta Andreotti, Patrick Le Galès

Globali o locali? Un'indagine su dirigenti
e *cadres supérieurs* a Milano e Parigi

129

Istituzioni di welfare e stratificazione sociale

Joakim Palme

Europa. Politiche sociali nazionali
e *outcome* redistributivi

149

Rubriche

LETTURE

Rileggere Bourdieu.

L'eccezione e la regola: il potere della distinzione

Giovanni B. Sgritta

189

SEGNALAZIONE

Povertà e benessere. Una geografia
delle disuguaglianze in Italia

Elena Granaglia

203

MATERIALI

Lavoro e proprietà come fattori

di segmentazione sociale delle famiglie italiane

Carla Collicelli

207

Indebitamento, patrimonio e scelte
finanziarie delle famiglie italiane

Francesco Estrafallaces

223

Stime locali della povertà in Italia:
caratteristiche e fattori determinanti

David Benassi, Sara Colombini

229

Gli autori

225

English Abstracts

257

Nota del Direttore

RPS

Quando abbiamo programmato questo fascicolo sulla *ristratificazione* sociale eravamo consapevoli di accingerci ad un compito arduo. Nonostante l'evidenza di alcuni dei più importanti cambiamenti avvenuti o in corso, frutto di molteplici cause (prime fra tutte la globalizzazione economica, l'intensità informativa, la finanziarizzazione dell'economia), e l'apparente chiarezza di una serie di «slittamenti» (di redditività, di *habitus* e di sicurezza sul presente e sul futuro che ormai riguardano in maniera diversa i gruppi sociali a seconda dell'appartenenza occupazionale, professionale, territoriale e generazionale) un primo frutto dell'attività di scandaglio scientifico e redazionale fatta sul tema è stato il riconoscere di lavorare ad un puzzle. La monografia non avrebbe rispecchiato nulla di organico, perché in realtà – pure avendo da circa un decennio potuto osservare oltreoceano imponenti processi di ricollocazione dei gruppi lavorativi e sociali in posizioni diverse della scala retributiva ed economica (si pensa qui alle analisi di Krugman), e pure in presenza di teorie sociologiche di successo, che hanno postulato la «liquefazione» della preesistente strutturazione sociale per strati – si è comunque distanti da approcci olistici, globali ed integrati, della nuova complessità sociale post-fordista. Una complessità in cui la dimensione della transnazionalità entra pesantemente in gioco, determinando, a partire dall'economia e passando per le politiche, un quadro di sempre maggiore diversificazione delle opportunità e degli stili di vita, dovuti a nuovi e compositi quadri del benessere o, al contrario, della marginalità e dell'insicurezza.

Anche per questo insieme di considerazioni il fascicolo viene aperto da un mirabile saggio di Colin Crouch che si propone (lanciando, ci sembra, un importante messaggio alla comunità scientifica) l'apertura di un'agenda di ricerca che analizzi, secondo l'interessante schema di interazioni impostato nel saggio, i modelli di disparità oggi presenti nella distribuzione del benessere e dell'incertezza. L'analisi dovrebbe prendere spunto dall'identificazione di una serie di nessi fra fattori afferenti alla pluralità di campi determinanti o soggiacenti la redistribuzione della ricchezza, la sicurezza e l'insicurezza sociale e dall'individuazione dei modi in cui la legislazione, l'intervento politico e ammi-

nistrativo delle autorità pubbliche e delle grandi società, il mercato mettono a disposizione infrastrutture sociali e materiali che agevolano la partecipazione alla forza lavoro e consentono di far fronte all'incertezza offrendo occasioni di mobilità e di cambiamento. Un approccio che come Rps ci ripromettiamo in futuro di contribuire a sostenere con i nostri limitati e peculiari mezzi, e che ci sembra trovi un certo riscontro nello studio che occupa la terza sezione nel fascicolo, dedicata all'analisi del ruolo delle istituzioni del welfare nei processi di redistribuzione e di stratificazione sociale. Punto di partenza dell'autore, Joakim Palme, è che gli studi comparativi sulla disuguaglianza risentono di alcuni gravi problemi metodologici, fra cui una predominanza di attenzione sui dati relativi alla spesa. Il welfare in quanto tale è così rimasto in parte una «black box», una scatola nera. Prendendo in esame nuovi dati comparativi sulle istituzioni di politica sociale e sulla disuguaglianza di reddito tra diversi gruppi di popolazione, lo studio intende quindi fornire una base empirica più precisa per valutare le diverse, e divergenti, teorie sui sistemi di welfare e sull'eguaglianza. I casi esemplificativi su cui lo studio lavora sono: la politica per la famiglia e la povertà infantile, le indennità di disoccupazione e la povertà tra i lavoratori maturi, le pensioni di vecchiaia e la povertà tra gli anziani. I risultati suggeriscono che la chiave per comprendere gli effetti del welfare sta nel sistema istituzionale – nel livello e nella distribuzione dei diritti sociali.

Il fascicolo si struttura come sempre per sezioni che in questo caso integrano prospettive di analisi delle disuguaglianze (per lo più e necessariamente in chiave economica) con letture in chiave sociologica dei riassetti e delle nuove condizioni in essere.

La prima sezione ospita due contributi. Il saggio di Maurizio Franzini analizza le condizioni alla base della forte percezione del malessere italiano: l'insicurezza generata dalla crescente variabilità dei redditi nel tempo, la segmentazione sociale generata dalla loro polarizzazione e il blocco della mobilità sociale testimoniata dalla persistenza delle disuguaglianze tra generazioni sembrano essere criticità ancor più determinanti di quelle rilevabili dagli indicatori classici della disuguaglianza dei redditi e della povertà. Segue il contributo di Megale e Sanna, basato su una serie ricorrente di studi condotti dall'Ires relativamente alla cosiddetta «questione salariale». Il focus dell'analisi è in questo caso portato in maniera più ravvicinata sull'analisi delle cause della perdita del potere d'acquisto dei salari. In particolare nell'ultimo quinquennio la «rincorsa» delle retribuzioni reali del lavoro dipendente

non è stata tale da compensare le perdite dovute all'inflazione; una problematica i cui effetti negativi sull'economia interna sono stati recentemente richiamati dallo stesso Governatore della Banca d'Italia, e nei confronti dei quali il governo sta mettendo a punto, nelle ore in cui scriviamo, ipotesi di soluzione per le quali si prevede anche il confronto con le parti sociali. Dopo aver sviluppato una parte di analisi sulle maggiori criticità retributive che affliggono le giovani generazioni, il contributo si sofferma nelle conclusioni proprio sulle prospettive e le modalità di approccio negoziale al problema.

La seconda sezione ospita contributi di taglio sociologico, offrendo approfondimenti su alcuni dei principali spaccati di lettura della questione relativa ai processi di ristrutturazione sociale in atto.

Aprire la sezione l'articolo di Carlo Carboni. Il contributo, che esplicitamente l'autore intende collocare nel solco di un ripensamento del capitalismo sociale italiano, analizza nell'insieme, con sguardo ampio e agilità, la varietà dei cambiamenti che nel nostro paese hanno concorso a determinare processi di ristrutturazione improntati largamente alla sottolineatura delle, forse meno fluide, disuguaglianze sociali. Citando dal testo: «Gli ultimi dieci anni hanno disilluso quanti speravano in un'ascesa corale e distribuita della ricchezza e degli stili di vita della società italiana: di fatto auspicavano il consolidamento progressivo di una società di ceto medio. L'«imborghesimento» ha però premiato solo gli strati superiori professionali e intellettuali del ceto medio, determinando un'espansione della borghesia. Inoltre, gli anni più recenti di scarsa dinamicità economica hanno di fatto messo in evidenza il disagio di quei gruppi sociali, con redditi inferiori, che avevano metabolizzato «a rate» stili di consumo e di vita da ceto medio, salvo acrobazie mozzafiato per arrivare a fine mese. Ora rappresentano il ceto medio «in bolletta», in affanno per i mutui. Si tratta di un segmento di lavoratori dipendenti (impiegati, lavoratori manuali) e delle loro famiglie che hanno conosciuto un'erosione del proprio reddito in questi anni (...) Insomma è fuori di dubbio che si sia sfrangiato un consistente segmento del ceto medio inferiore, ora costretto ad abbandonare i livelli di consumo del decennio precedente, mentre il segmento superiore dei ceti medi professionali ora appare inglobato nei ceti borghesi e si differenzia per l'accesso a consumi più sofisticati, distintivi e, perciò, costosi». Considerazioni che trovano completamente e convergenza nel contributo di de Benedittis e Magatti, pubblicato in sequenza. La dimensione qui analizzata è quella culturale, laddove gli autori considerano come la trasformazione delle condizio-

ni di lavoro, la centralità del consumo, il ruolo dei media, della religione e del territorio siano tutti fattori che concorrono a modificare le caratteristiche dei gruppi meno privilegiati e a spiegare perché a essere determinanti oggi siano forse più i fattori di ordine culturale che quelli economici. Arrivando a concludere che i «nuovi ceti popolari» – fluidi, diversificati, politicamente e socialmente invisibili – si caratterizzano per la loro limitata capacità di comprendere il tempo nel quale vivono, oltre che per il loro complesso rapporto con la «tradizione» e il territorio, sentendo su di sé tutto il peso della precarietà sociale.

Ancora sul versante di quella che una volta avremmo definito scala sociale segnaliamo un altro, interessante, contributo di questa sezione. A partire dall'identificazione di quattro fenomeni nuovi – la diffusione dell'instabilità reddituale, la crescita dei lavori temporanei, le difficoltà di conciliazione tra *caring and working*, l'esplosione della non autosufficienza determinata dall'invecchiamento della popolazione – Costanzo Ranci considera il senso di instabilità e di vulnerabilità che colpisce ceti sociali tradizionalmente «garantiti». Secondo l'autore, il fenomeno segnala, più che una precisa riduzione del tenore di vita delle classi sociali intermedie, un complessivo ampliarsi della fascia sociale che è esposta, su diversi fronti, alla prospettiva di vivere una prolungata fase di incertezza sociale ed economica. La vulnerabilità sociale introduce così una nuova dimensione della disuguaglianza sociale, non identificabile sulla base dell'occupazione e del reddito disponibile, e che si sviluppa dunque trasversalmente alla stratificazione sociale, interessando ampie quote del ceto medio e contribuendo alla comparsa di inedite polarizzazioni sociali fondate più sull'incertezza che sulla collocazione di classe. Condizioni in ogni caso di depauperamento e fragilizzazione socialmente quasi opposte a quelle esaminate nella ricerca comparativa transnazionale in corso, e qui anticipata per alcuni primi risultati relativi alle città di Milano e di Parigi grazie ad un contributo di Alberta Andreotti e Patrick Le Galès, che ha come oggetto i comportamenti attuati in relazione alla spazialità di quadri e dirigenti di diverse città europee. Alla base della ricerca è l'ipotesi di una messa in atto da parte di un segmento particolare della popolazione, i quadri e dirigenti, di strategie di «exit» o «exit parziale», cioè di comportamenti e pratiche che si articolano ad un livello diverso da quello nazionale e locale.

Una vera e propria sezione è inoltre in questo fascicolo costituita dalle «letture». G.B. Sgritta ha riletto per questo numero di Rps «La distinzione», il classico della sociologia di Pierre Boudieu. E se, immaginia-

mo impegnativa per l'autore la recensione di un testo tanto complesso e anticipatore poi negli anni approfonditamente analizzato dagli studiosi sociali, tanto più risulta adesso difficile riportare in una breve nota tratti significativi di un discorso «intrecciato» fra due autori: il recensore entra nel discorso attraverso la sua lettura del testo. Piace perciò riportare alcuni passaggi che stimolino alla lettura della recensione, e magari anche dell'importante testo di riferimento. Così, scrive Sgritta citando B.; «“le divisioni sociali diventano principi di divisione su cui si modella la visione del mondo sociale”; e lo fanno attraverso la mediazione di tutta una serie di schemi e condizioni di esistenza – formati nel corso della storia collettiva e poi acquisiti nel corso della storia individuale – che stanno alla radice della struttura sociale e del suo funzionamento: unioni, divisioni, istituzioni, gerarchie, linguaggi, gusti, giudizi, classificazioni (...) Tuttavia, non è tanto l'inventario scrupoloso delle proprietà della classe che interessa registrare in questa sede, quanto piuttosto l'armonia, l'unità e l'uniformità del mondo sociale che trova negli stili di vita dei dominati la sua attuazione esemplare; vale a dire, in una chiave che conserva una chiara impronta marxiana, la sottomissione di costoro ai valori dominanti e ai principi sui quali la classe dominante istituisce e conserva il proprio dominio. Una sottomissione che si fa appunto *habitus*, mentalità incorporata, imposizione simbolica; “un riconoscimento senza conoscenze” inculcato dalle origini sociali e dalle prime esperienze familiari e rafforzato, consolidato, poi dall'azione (sempre cruciale per B.) del sistema scolastico. Nulla e nessuno, egli scrive, sfugge al gioco della cultura. Certamente. E tuttavia, v'è chi – la classe dominante – la cultura la piega a proprio vantaggio, per conservare le proprie posizioni di dominio, per preservare, valorizzare o accrescere il proprio capitale, e dunque “gioca in proprio”, “gioca in casa”, gode di ampia (quasi illimitata) autonomia nella produzione dei gusti e degli stili di vita; e chi invece il gioco, quel gioco, è costretto a subirlo, partecipando alla competizione nel rispetto di regole che non ha nemmeno lontanamente contribuito a stabilire».

L'altra lettura è stata fatta per Rps da Elena Granaglia e ha riguardato al contrario un testo di recentissima pubblicazione, curato da Saraceno e Brandolini. Oggetto comune dei numerosi saggi pubblicati è la disuguaglianza. Il principale apprezzamento della Granaglia va, nei riguardi dell'opera generale, alla capacità che i curatori hanno avuto di integrare le due ottiche, normalmente dissociate, della definizione monetaria e relativa della povertà con la messa a fuoco – sulla base

dell'adozione implicita dell'approccio delle capacità di Sen – di cosa significhi essere poveri in termini di non accesso/difficoltà di accesso a opportunità/risultati ritenuti rilevanti per tutti, indipendentemente dai singoli piani di vita. Nella segnalazione Granaglia evidenzia anche che il volume presenta un importante e innovativo contributo di integrazione in un'unica banca dati, l'archivio Disrel (disuguaglianze di reddito a livello locale) delle indagini locali sul reddito, altrimenti di difficile comparazione (anche con riferimento alle fonti nazionali). Tale archivio, peraltro, è uno dei prodotti originari della ricerca alla base del volume.

Conclude il fascicolo la sezione «materiali». I contributi di Collicelli e di Estrafallaces, il primo basato su una serie di studi svolti nel tempo dal Censis, documenta ulteriormente le analisi condotte in diverse altre parti del fascicolo. Collicelli analizza le principali condizioni che hanno determinato nel decennio 1995-2005 le maggiori diversità di status economico fra le famiglie italiane e come, anche a causa della diversa e non sempre solida natura di questi redditi, si assista a possibilità familiari decisamente differenziate di ricorrere alla patrimonializzazione come strategia di autotutela. Il contributo di Estrafallaces offre, in una sorta di sequenza logica, un'interpretazione sulle caratteristiche e l'intensità dei fenomeni di patrimonializzazione messi in atto negli ultimi anni dalle famiglie italiane. La diversificazione della struttura patrimoniale, soprattutto nella sua componente finanziaria, tocca per il momento prevalentemente gli strati sociali e professionali con la più elevata capacità di creazione e di circolazione di liquidità.

L'ultimo dei contributi di questa sezione e dell'intero fascicolo è il paper di Benassi e Colombini. Utilizzando il già menzionato archivio Disrel, l'articolo analizza le caratteristiche della povertà in alcuni contesti territoriali italiani. Il presupposto sul quale si fonda è che, in un paese segnato da profonde differenze territoriali nei livelli di benessere socio-economico, limitare la rilevazione della povertà ad un'unica soglia nazionale tenda a nascondere aspetti del fenomeno presenti anche nelle zone a maggiore diffusione del benessere. Differenze ai gradi più bassi e marginali della struttura sociale, su cui ancora molto ci sarà da riflettere e lavorare.

MLM

La governance in un mercato del lavoro incerto: verso una nuova agenda di ricerca¹

Colin Crouch

La crisi del modello keynesiano, gli stravolgimenti conseguenti alla deindustrializzazione e alla globalizzazione e la crescente importanza della flessibilità del lavoro riportano con urgenza il problema dell'incertezza tra le questioni di politica sociale. Il saggio considera la governance dell'incertezza intorno a cui

si vanno definendo nuovi giochi politici tra governi, imprese e partner sociali. Esso definisce l'incertezza e il rischio, propone un primo schema teorico di lettura di queste dinamiche; auspica un nuovo programma di ricerca e nuovi approcci ai cosiddetti modelli sociali perché includano queste dimensioni nelle loro analisi.

1. Introduzione

Il principale obiettivo della legislazione del lavoro che ha preso piede nei paesi europei nel corso del XX secolo – almeno nei periodi in cui ha prevalso la democrazia – è stato quello di proteggere i lavoratori dai fattori di incertezza e di instabilità connessi al mercato del lavoro (Davies e Freeland, 1993; Knecht e Verhulst, di prossima pubblicazione). Oggi non è più così. Con alcune eccezioni, che a loro volta possono essere spiegate, la nuova legislazione del lavoro è destinata in gran parte a rendere meno sicura la posizione dei lavoratori. Il cambiamento di per sé è facile da spiegare. Più difficile è valutarne le implicazioni sul rapporto di impiego e sulle relazioni industriali in generale. A questo fine occorre considerare i diversi modi attraverso i quali si intende raggiungere i nuovi obiettivi, e dai quali può derivare la formulazione dei nuovi modelli sociali che stanno emergendo, destinati forse a sostituire le forme attuali dei sistemi di relazioni industriali (vedi a questo proposito Crouch, 1993) e di welfare state (Esping-Andersen, 1990). Per giungere a conclusioni certe a questo riguardo,

¹ Una precedente versione di questo saggio è stata presentata nel novembre 2007 come una delle letture annuali del Sinzheimer presso l'Hugo Sinzheimer Institute dell'Università di Amsterdam.

occorre un nuovo programma di ricerca in grado di valutare ciò che è avvenuto nei diversi paesi. Al momento ciò che possiamo fare è stabilire i parametri di cui tenere conto per i nuovi indirizzi di ricerca.

L'incertezza è emersa come tema centrale della politica del lavoro nella dialettica sulla flessibilità e la sicurezza che nei due decenni passati ha permeato i dibattiti politici internazionali, e in particolare europei, nei quali hanno acquisito un ruolo centrale due documenti: il Libro Verde della Commissione europea *Growth, Competitiveness and Employment* (1993) e il *Jobs Study* dell'Ocse (1994). La globalizzazione e i cambiamenti settoriali nell'occupazione ad essa associati, assieme ai costi crescenti della politica sociale, sono stati presentati come un elemento di sfida nei confronti del precedente approccio al lavoro e al welfare basato sulla garanzia della sicurezza per la popolazione lavoratrice e per gli esclusi dal mercato del lavoro per ragioni di età, di disabilità, di inabilità a trovare lavoro o di maternità. Il nuovo approccio si basa sulla necessità di massimizzare la partecipazione al mercato del lavoro al fine di ridurre i tassi di dipendenza, di accrescere la base contributiva e di aumentare la flessibilità del lavoro sia all'interno del mercato del lavoro sia tra coloro che ne restano esclusi.

Ma è chiaro che la flessibilità va posta in relazione con la tensione che si crea con la domanda di stabilità nella vita da parte della popolazione lavoratrice e con la dipendenza dalla fiducia del consumatore in un'economia basata sul consumo di massa. Alcune forme di flessibilità del lavoro appaiono poco gradite agli stessi datori di lavoro, se diventa difficile mantenere la continuità dell'impiego di un personale qualificato e con buon livello di formazione, oppure nel caso che lo staff dirigenziale stia cercando di sviluppare una forte cultura aziendale. I responsabili politici e i dirigenti più anziani delle grandi aziende non si sono trovati di fronte alla possibilità pura e semplice di abolire protezioni che erano giunti a considerare come ostacoli alla buona performance economica. È stato chiesto loro, piuttosto, di individuare forme alternative di assicurazione, almeno per alcuni settori della popolazione lavoratrice, di modo che, esclusi i disastri naturali e gli imprevisti, questi fossero in condizione di pianificare la vita con ragionevole fiducia. Al riguardo occorre tenere conto delle differenti forme di flessibilità del lavoro, che possono avere implicazioni molto diverse per la sicurezza del posto di lavoro. Interesse particolare hanno suscitato le politiche e le pratiche che si sforzano di combinare flessibilità e sicurezza, e che hanno spinto i politici a sviluppare forme ibride come quelle originariamente condensate nel concetto danese e olandese.

dese di «*flexicurity*» (Bredgaard, Larsen e Madsen, 2005; 2006; European Commission, 2007; Muffels, Wilthagen e van den Heuvel, di prossima pubblicazione; Wilthagen e Tros, 2004). Ma l'intera gamma di politiche e di pratiche comprese nella riformulazione dell'equilibrio tra flessibilità e sicurezza è notevolmente più estesa, e oggi richiede indagini e analisi politiche molto dettagliate.

In un simile scenario di tensione, la ricerca sulla competitività in un'economia in via di globalizzazione si intensifica in Europa proprio nel momento in cui le preoccupazioni sui danni ambientali e sui cambiamenti climatici rimettono in discussione l'approccio che tende a perseguire la competitività a tutti i costi. Che vi siano soluzioni potenziali anche a questo dilemma è suggerito dal fatto che in alcuni paesi europei – soprattutto quelli del Nord – gli indicatori sia della competitività sia della consapevolezza ambientale occupano le posizioni più alte.

In discussione vi sono anche le diverse forme di governance in molteplici aree politiche. La crisi del modello keynesiano è stata spesso considerata come crisi della governance associativa (o del neo-corporativismo) e come passo verso una maggiore fiducia da riporre nella governance del mercato (di solito con forti elementi di supporto forniti dal potere pubblico). A partire da quella crisi, l'apparato decisionale di singole grandi aziende è sembrato assumere un ruolo sostitutivo della governance associativa e dell'apparato decisionale pubblico in materie come l'occupazione e i diritti, la determinazione dei salari e quella delle pensioni. Tuttavia le questioni di interesse pubblico che nascono dall'incertezza e dal danno ambientale chiamano ancora in causa l'adeguatezza della governance del mercato e quella delle singole aziende e inducono così a ricercare nuovi modelli di governance o una nuova combinazione tra i vecchi modelli.

Nelle prossime pagine descriverò brevemente il contesto storico nel quale sono maturati i grandi cambiamenti che caratterizzano il periodo attuale. Cercherò quindi di stabilire un nuovo quadro teorico di riferimento per l'analisi della politica del lavoro, e porterò qualche esempio del modo in cui tale impianto possa essere applicato per spiegare alcune significative varietà di intervento politico: il governo della domanda nel dopoguerra; il neo-liberismo; le politiche associate al New Labour britannico; la «nuova» democrazia sociale comunemente associata ai modelli di *flexicurity* danese e olandese; le forme di politica «discriminatoria». Infine passerò in rassegna alcune delle aree politiche che dovranno essere tenute in considerazione da una ricerca mirata a riempire le caselle vuote dei miei modelli teorici. Nel far que-

sto si dovrà valutare anche il risultato netto dell'incertezza e della sua governance attraverso i vari modelli di «difesa» contro l'incertezza sperimentati dagli individui (comprese le difese negative, quelle cioè che di fatto intensificano il livello di incertezza, almeno in alcuni casi).

2. Sviluppo storico della governance dell'incertezza nel lavoro

Nella seconda parte del XIX secolo e nella prima metà del XX la vita delle classi lavoratrici fu agitata da una grande incertezza. Le fabbriche avevano a che fare con mercati incerti e imprevedibili, i sistemi bancari erano costituiti su basi precarie, i governi non erano in grado di gestire la domanda, e i meccanismi per controllare il rischio nei mercati finanziari non erano ancora sviluppati. Le fabbriche cercavano di usare come meglio potevano le forze di mercato per regolare la domanda e l'offerta anche, e soprattutto, nel mercato del lavoro. E qui ebbero a conoscere le ben note differenze tra il mercato che ha per oggetto il lavoro e quelli delle altre merci: l'impossibilità di separare la risorsa commerciabile (il lavoro) dagli esseri umani che la offrivano (Knecht e Verlhup, di prossima pubblicazione). Naturalmente l'incertezza radicale aveva caratterizzato la vita degli uomini, e in particolare quella della povera gente, nel corso di tutta la storia umana; ma le condizioni di vita in fabbrica e l'aspettativa, da parte dei datori di lavoro, dello sfruttamento continuo del lavoro dei salariati resero vulnerabili le attività industriali. Le ribellioni, le dimostrazioni, gli scioperi divennero armi in mano ai lavoratori che, seppur soffocate spesso con la violenza, indussero infine le élite politiche ed economiche ad adottare certi tipi di soluzione che potessero apportare una maggiore tutela alla vita dei lavoratori. L'affermarsi della democrazia in molti paesi fornì alle élite politiche un ulteriore incentivo per ridurre l'impatto dell'incertezza sulla popolazione lavoratrice. Lo spettro del comunismo come potenziale risposta dei lavoratori nei confronti del capitalismo, il conseguente supporto al fascismo da parte dei datori di lavoro come alternativa anti-democratica, e poi il crollo di quest'ultimo come risultato della seconda guerra mondiale, spinsero quasi tutti i paesi dell'Europa occidentale a dare priorità assoluta alle politiche volte a ridurre l'incertezza della vita dei lavoratori. Allora si guardava con interesse soprattutto alle idee che erano state sperimentate, già prima della guerra, nei paesi scandinavi e negli Stati Uniti.

Tali politiche erano costituite da:

1. una graduale diffusione delle forme standard di occupazione (piena occupazione con settimana lavorativa di 40-48 ore per una forza lavoro prevalentemente maschile, assunta con contratti a tempo indeterminato), in sostituzione delle varie forme di lavoro precario e occasionale, compreso il lavoro autonomo a basso reddito, che avevano caratterizzato i primi decenni dell'industrializzazione;
2. una legislazione del lavoro mirata soprattutto a proteggere i lavoratori contro l'arbitrarietà, i licenziamenti senza preavviso e gli esuberi di manodopera;
3. dispositivi di sicurezza sociale volti a compensare le riduzioni di reddito subite dai lavoratori nei periodi di maggiore incertezza: disoccupazione, malattia, invalidità, vecchiaia;
4. politiche di governo della domanda mirate ad attenuare le fluttuazioni del ciclo economico, e quindi a ridurre le conseguenti fluttuazioni dell'impiego e dei livelli di reddito.

Non tutte queste misure risalgono al periodo successivo alla seconda guerra mondiale: la sicurezza sociale, ad esempio, era stata sperimentata in Germania alla fine del XIX secolo ed era poi stata imitata dall'Austria, dalla Francia, dal Regno Unito e da altri paesi all'inizio del XX secolo. Né tali misure sono state introdotte in tutti i paesi con le stesse modalità: i sistemi fordisti, originariamente adottati dagli Stati Uniti di pari passo con l'affermarsi delle forme di impiego standard, furono imitati soprattutto in Francia, in Italia, in Unione Sovietica e, in misura minore, nella Repubblica Federale Tedesca e nel Regno Unito; i metodi «keynesiani» di governo della domanda si affermarono soprattutto nell'economia britannica e in quella dei paesi scandinavi, mentre non trovarono mai piena applicazione in Germania. Ma in linea di massima, e con differenze nei tempi, fu questa la direzione intrapresa da quasi tutti i regimi più o meno democratici in Europa attorno al 1950. Ridurre l'incertezza della vita dei lavoratori era diventata, forse per la prima volta nella storia, una vera priorità politica. L'insieme delle politiche adottate avrebbero dovuto avere, e spesso riuscivano a ottenere, due effetti che si alimentavano reciprocamente: non solo la vita dei lavoratori sarebbe diventata più sicura, ma questo li avrebbe resi anche consumatori più fiduciosi, e avrebbe così alimentato ulteriormente e vicendevolmente la domanda dei prodotti da loro stessi creati, rafforzando il sistema attraverso gli strumenti del mercato e non attraverso la correzione delle disfunzioni del mercato. La critica liberale aveva da subito denunciato il rischio che in un'economia in cui fossero ridotti i rischi di vulnerabilità dei redditi e di di-

soccupazione sarebbe stata favorita l'inflazione, poiché si sarebbe ridotto il ruolo delle forze del mercato nel tenere stabilmente in linea i prezzi e i salari. In via di principio il governo keynesiano della domanda aveva a che fare con tutto ciò, dal momento che i poteri pubblici avrebbero ridotto la domanda nei periodi di crescita del ciclo economico per bilanciare l'incentivazione alla domanda nei periodi di rallentamento. Nella realtà, tuttavia, vi era nel meccanismo un effetto di irreversibilità, essendo difficile ridurre la spesa pubblica, che era stata utilizzata per alimentare la domanda, senza tagliare i servizi pubblici. Di fatto le economie che hanno avuto più successo nel tenere l'inflazione sotto controllo sono state quelle che hanno adottato sistemi neo-corporativi di relazioni industriali, cioè sistemi in cui le principali organizzazioni dei datori di lavoro e dei lavoratori, o piccoli gruppi di associazioni di categoria, avevano una forte capacità di indirizzo strategico sulla determinazione dei salari. Questi gruppi avevano un ruolo talmente forte nelle loro economie da poter cogliere le implicazioni negative (inflazionistiche) delle loro stesse azioni, essendo così incentivate a esercitare su di esse un severo controllo. Non è questa la sede per riesumare i vecchi argomenti relativi alle modalità con cui operavano tali sistemi, ai loro limiti, ai loro punti di forza e ai confronti con gli altri sistemi (vedi Crouch, 1993; Traxler, Blaschke e Kittel, 2001, per un resoconto storico). Ci limitiamo qui a due soli punti. Il primo è che in quel periodo la politica del lavoro era indirizzata soprattutto a risolvere il vecchio problema dell'incertezza della vita dei lavoratori. Il secondo è che la soluzione di quel problema ne aveva prodotto un altro, cioè l'inflazione, la soluzione del quale dipendeva a sua volta, almeno in parte, da come gli attori sociali organizzati avrebbero superato il problema dell'azione collettiva.

Per quanto si dipingano oggi gli anni del dopoguerra che vanno dal 1945 al 1975 circa, quelli che i francesi chiamano *les trente glorieuses*, come una lunga epoca di sicurezza per la vita delle classi lavoratrici, la percezione di quel periodo è del tutto errata. In molti paesi (ad esempio in Italia) la solida prosperità promessa dall'impiego standard e dai metodi di lavoro fordisti non portarono frutti fino agli anni '60; fu solo nel 1967 che la Germania federale accettò il governo della domanda; e più in generale l'era dei sistemi di welfare generosi e non più essenziali iniziò non prima dei tardi anni '60 e fu quasi subito seguita, all'inizio del successivo decennio, da un'impennata dei prezzi globali del petrolio e di altre merci, che sancì la fine del governo keynesiano della domanda. Riacquistarono popolarità i metodi neo-liberisti che

ampliavano il raggio d'azione delle forze del mercato nel governo dell'economia, e che, dalla fine degli anni '70 in poi, divennero ortodossia politica in molti paesi, a cominciare dal Regno Unito e dagli Stati Uniti. Alcune componenti della politica della sicurezza del lavoro e alcuni aspetti dell'espansione della politica sociale continuarono a svilupparsi nel corso degli anni '80, ma lo fecero sotto una crescente pressione politica. La crisi del governo della domanda fu seguita da due nuove e importanti forze ad essa correlate: l'estensione della produzione industriale in nuove aree del mondo, con retribuzioni, livelli di protezione del lavoro e sistemi di welfare di gran lunga inferiori a quelli dell'Europa occidentale (il processo generale conosciuto come globalizzazione) e il declino dell'occupazione nell'industria manifatturiera. Di quest'ultimo era in parte responsabile la globalizzazione, ma altri importanti fattori causali furono la crescita della produttività nella manifattura (con la conseguente necessità di un minor numero di lavoratori per unità di prodotto) e le maggiori opportunità di avviare attività remunerative nei servizi. Il declino della manifattura ridusse l'importanza del lavoro industriale organizzato, i cui problemi avevano stimolato in prima istanza l'attenzione sul tema dell'incertezza. La minaccia nei confronti dei sistemi di welfare rischiava di trascinare con sé il declino dell'occupazione nei servizi sociali e in altri servizi pubblici, di quel gruppo di lavoratori cioè che avevano affiancato i lavoratori manuali nel rappresentare la forza del lavoro organizzato e la sua domanda di una vita sicura, non fosse altro che per il fatto che molti lavoratori dei servizi pubblici venivano impiegati per provvedere a quella sicurezza.

Quando le *élites* politiche pubbliche e private hanno assunto il triplice impegno di affrontare la globalizzazione, accelerare il cambiamento settoriale dell'occupazione e affidare una maggiore autonomia delle forze non regolate del mercato, le priorità della politica del lavoro hanno subito una svolta di 180 gradi, passando dalla tutela garantita all'incertezza. La parola che incarna la nuova priorità era, e rimane, «flessibilità», che significa dare un orientamento totalmente nuovo alle prospettive di tutte le politiche associate al lavoro. Davies e Freedland (1993) che nel 1993, come accennato in precedenza, avevano sottolineato il fatto che la legislazione del lavoro era destinata in primo luogo a proteggere i lavoratori dall'insicurezza, più di recente (2007) hanno dichiarato che la situazione è cambiata, almeno nel Regno Unito: oggi la legislazione del lavoro serve ad adattare i lavoratori alle esigenze del mercato e a massimizzare la partecipazione alla forza lavoro. I

due studiosi insistono in particolare sul fatto che la legislazione che sembra assicurare nuovi diritti ai lavoratori (ad esempio la legge per la promozione dell'occupazione femminile e delle persone anziane) è destinata nei fatti ad aumentare l'offerta di lavoro. La politica per la qualificazione dei lavoratori è destinata ad accrescere la qualità potenziale dei lavoratori e quindi la loro occupabilità. Si potrebbe dire, in breve, che, se una volta la legislazione del lavoro aveva a che fare con i diritti umani, oggi ha a che fare con le risorse umane.

È chiaro che oggi occorrono nuovi approcci all'analisi delle politiche del lavoro, delle politiche sociali ad esse collegate e dei regimi di relazioni industriali, nella nuova situazione così diversa dal periodo in cui l'attenzione era concentrata sulla ricerca di soluzioni al gioco dell'azione collettiva sull'inflazione, mentre oggi tutto si gioca intorno alla distribuzione dell'insicurezza. Questo può essere considerato per molti versi un problema collettivo, oppure un modo per «scaricare» il peso dell'incertezza su diverse fasce di popolazione. Ma non perché oggi la vita economica sia più incerta rispetto al passato; forse può essere vero proprio il contrario. Accade piuttosto che nelle moderne società democratiche le persone abbiano una forte aspettativa di trovare protezione dall'incertezza economica; ma, dopo il crollo del modello del dopoguerra, incontrano maggiore difficoltà nel soddisfare tali aspettative; e sono cambiate in una certa misura le risposte che possono trovare ai loro problemi.

3. Costruire un nuovo quadro di analisi

L'obiettivo dell'articolo, di qui in avanti, è di tracciare i contorni di un nuovo approccio all'analisi che indichi anche la prospettiva di un nuovo programma di ricerca basato sulla centralità della governance dell'incertezza. La letteratura di recente fiorita sulle forme di governance indirizza la nostra attenzione in particolare su:

- ♦ *le strutture giuridiche*, essenziali per la definizione delle forme di impiego e dei diritti ad esse associati, compresi i vari tipi di «legislazione morbida» che stanno emergendo, specie a livello europeo attraverso il Metodo aperto di coordinamento;
- ♦ *le azioni dei governi*, cioè l'intero ambito della politica sociale e della politica dell'occupazione, compresi gli aspetti più ampi della politica sociale citati in precedenza, a livello di governo regionale, locale, dell'Unione europea, oltre che nazionale;

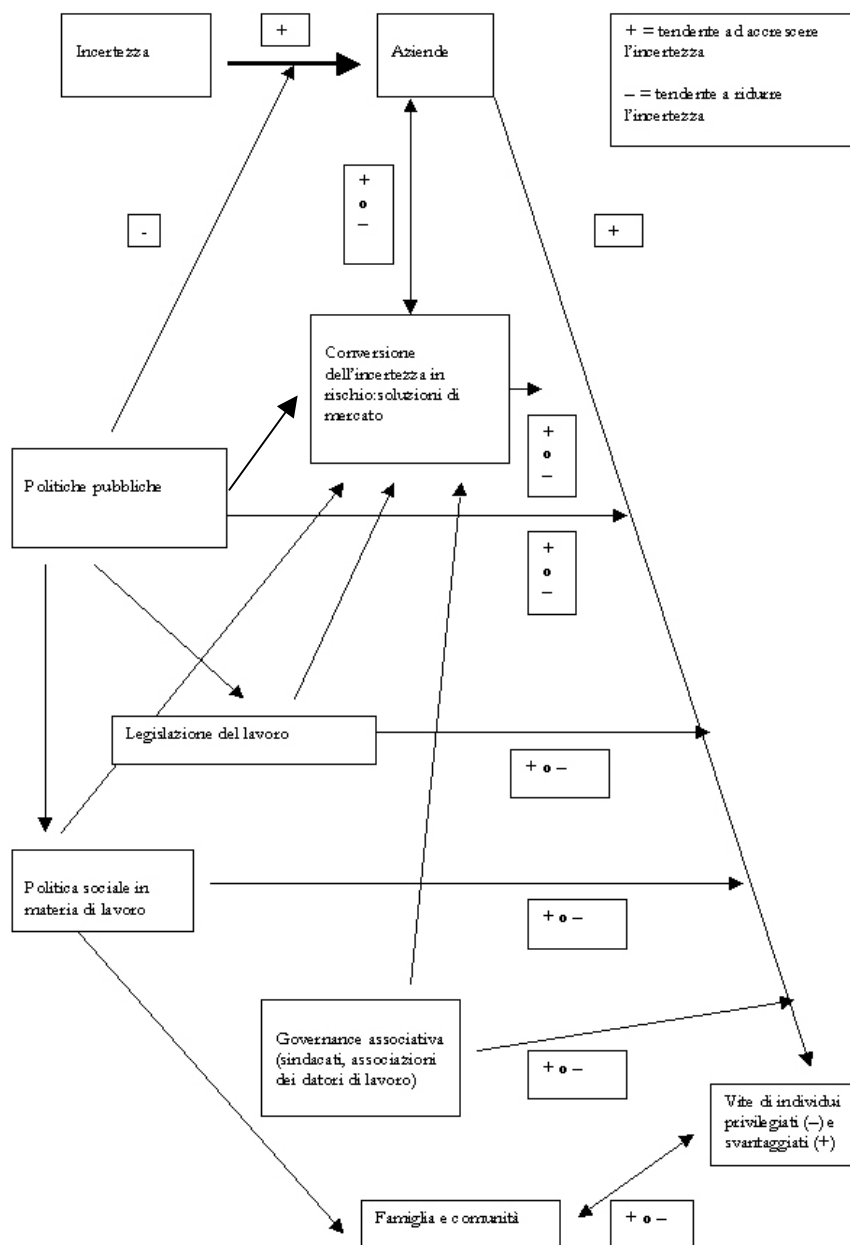
- ♦ *le associazioni*, il cui ruolo è rilevante nella negoziazione bipartita degli standard lavorativi e nei patti sociali tripartiti in differenti livelli geografici;
- ♦ *le gerarchie aziendali*, con l'importante ruolo giocato dalle singole aziende nello stabilire le forme di impiego, le condizioni di lavoro ad esse associate e i bilanciamenti tra flessibilità e sicurezza;
- ♦ *le comunità*, cioè il tradizionale raggruppamento intorno alla famiglia e al vicinato, che non è stato approfondito particolarmente dalla moderna letteratura sulla governance ma ha rilievo per la vita quotidiana, in particolare quella delle persone più povere;
- ♦ *le reti*, importanti soprattutto per la regolazione informale a livello locale e regionale.

Queste diverse forme di governance, a seconda dei diversi bilanciamenti di potere tra di esse, possono essere associate a tipi peculiari di politica e di pratica, di risultati e di distribuzioni.

La figura illustra i diversi itinerari possibili di un esempio di incertezza nel passaggio dal mondo considerato nella sua globalità a livello di vita dei singoli esseri umani, dove diviene definibile in termini di «problema».

L'incertezza è considerata in primo luogo come un fenomeno che colpisce le aziende, dato che nell'economia moderna ogni attività economica si concentra su di esse. La prima risposta delle aziende, in quanto attori del mercato, consiste nell'assoggettare l'incertezza alla logica del mercato, cioè nel convertirla in rischio (Beck, 1986; Luhmann, 1991), in primo luogo sotto forma di assicurazione ma anche nelle forme derivate della gestione commerciale, della copertura del rischio e di altre attività dei settori finanziari contemporanei. Una volta che gli elementi dell'incertezza possono essere misurati e possono essere assegnate loro delle probabilità, essi diventano calcolabili. Una delle più importanti scoperte tra la fine del XX secolo e l'inizio del XXI è la portata sempre più ampia del mercato del rischio. È questo che ha reso possibili il contenimento e la stabilizzazione di una serie di crisi che, alla fine del XX secolo e all'inizio del XXI, avrebbero prodotto un collasso economico generale. Un aspetto importante del fenomeno è stata la maggiore capacità delle aziende e delle singole persone di prendere in prestito anche forti somme di denaro, dal momento che i loro creditori possono utilizzare i nuovi mercati finanziari per vendere il debito come fondi («funds», *n.d.t.*) di rischio.

Mappa di rilevamento del flusso di incertezza economica nella vita degli individui



È stata questa in effetti la risposta del neo-liberismo al fallimento del mercato, secondo una linea sperimentata in precedenza attraverso le politiche keynesiane: non è più il governo a ristabilire la fiducia del produttore sostenendo la domanda, ma sono gli individui e le aziende a sostenere la domanda attraverso l'indebitamento, e i loro debiti sono ripartiti in una catena di commercializzazione del rischio che si allunga sempre di più. Il sistema ha i suoi limiti, come dimostra la crisi del 2007 nel mercato dei mutui *sub-prime*. Quel tipo di mercato ha consentito a persone relativamente povere, le cui vite erano state rese incerte dalla condizione di forte insicurezza dei decili più bassi del mercato del lavoro Usa, di mantenere il proprio livello di consumi – e quindi di sostenere la produzione – attraverso un ampio ricorso al debito. Il rischio legato alla loro incapacità di assolvere ai debiti contratti è stato «assunto» dalle banche, che hanno rivenduto i debiti dei loro clienti nel mercato del rischio. Dunque la figura, oltre a evidenziare le istituzioni più familiari della legislazione del lavoro, della politica sociale e delle relazioni industriali, mostra molti legami potenziali tra questi campi e quelli inerenti ai mercati finanziari: un approccio possibile all'incertezza è la sua monetarizzazione, e quindi la sua «assunzione», nel presupposto che il mercato assicurativo, il prestito interbancario e altre sedi di monetarizzazione del rischio continuino a mantenere la loro solidità. L'approccio analitico adottato in questa sede non considera che tutte le «soluzioni» rispondano necessariamente allo stesso modo a tutti gli interessi: la politica distributiva non è un sistema di giustizia ma un'arena in cui si confrontano interessi diversi. Gli oneri possono essere ripartiti in maniera iniqua e molto disuguale, e questo può succedere tanto nell'operare del mercato quanto nel funzionamento di altri meccanismi di governance. La direzione della freccia che indica l'impatto del mercato sulla vita delle persone può tendere dunque verso il basso (segnalando una riduzione dell'incertezza) per alcuni, e verso l'alto (segnalando un aumento dell'incertezza) per altri. L'identità dei gruppi sui quali l'impatto sarà positivo o negativo non si conosce a priori, e scoprirla è compito della ricerca. Tutto ciò che conosciamo a livello di teoria è la probabilità che si realizzi tale diversità di impatto.

Parte del rischio viene trasferito dalle aziende ai lavoratori e ai lavoratori potenziali: le aziende possono affrontare l'incertezza lasciando questi ultimi a casa, riducendo i loro salari o gli orari di lavoro, riducendo i diritti pensionistici o altri benefici sociali stabiliti a livello aziendale. L'incertezza è destinata a turbare la vita delle persone che

dall'esterno del mercato forniscono servizi di lavoro nel mercato e generare preoccupazione, a meno che qualcosa intervenga ad alleviare lo shock (Schmid, 2006 e 2008; di prossima pubblicazione; Wilthagen, 2002). La figura riporta i diversi attori che possono intervenire per governare o tenere sotto controllo questo processo, compreso l'insieme di istituzioni che ci si aspetta di vedere nel mercato del lavoro: sindacati, governo, legislazione, famiglia e comunità. Tali istituzioni operano nei diversi regimi con modalità molto differenti, e non si deve pensare che esse operino sempre per ridurre l'incertezza. È questo il motivo per cui la figura le denota, come soluzioni di mercato, con segni differenti per gruppi differenti. L'analisi che segue isolerà un certo numero di regimi di policy, selezionati in quanto rappresentativi piuttosto che esaustivi, allo scopo di dimostrare l'utilità del modello di governance dell'incertezza illustrato dalla figura.

3.1 Il governo della domanda nel dopoguerra

Il modello del dopoguerra si basava sul presupposto che le aziende trasferissero gran parte dell'onere sul lavoro, con poche possibilità di gestire finanziariamente l'incertezza come rischio. Tuttavia il potere pubblico si incaricava di intervenire a monte, riducendo il livello globale dell'incertezza nell'economia attraverso il governo della domanda. Nella figura, dunque, questo modello di policy agisce sulla freccia che interviene sull'incertezza ancora prima che essa raggiunga le aziende. Ciò richiede evidentemente una notevole capacità da parte dei governi (cioè le entità nazionali) di influire sui contesti generali, e all'epoca questi non erano certo «globali». Conseguentemente la legislazione del lavoro aveva il compito di proteggere i lavoratori; i sindacati avevano il compito di negoziare con le associazioni dei datori di lavoro sia per le retribuzioni sia per migliorare le condizioni dell'occupazione; e il welfare state aveva quello di garantire certe tutele attraverso la sicurezza sociale (non l'assicurazione di mercato). Su tutti questi aspetti le frecce portano un segno negativo, indicando una riduzione dell'incertezza. Alle famiglie e alla comunità più prossima restava poco da fare. Il modello prendeva a riferimento come essere umano da proteggere il tipico lavoratore maschio di mezza età; la famiglia e la comunità non erano più fonti di protezione per il lavoratore come nelle epoche precedenti, e anche nelle più recenti per la verità, ma era il lavoratore a essere considerato fonte di sostegno per la famiglia.

L'economia generale all'interno della quale avveniva tutto ciò era naturalmente un'economia di mercato: vi era un mercato del lavoro con retribuzioni e distribuzione del lavoro fortemente determinate dalle forze del mercato. Fra i gruppi di reddito più elevati il mercato figurava ai livelli superiori, mentre le pensioni private, l'assicurazione privata e le istituzioni private del mercato del lavoro prevalevano sulla sicurezza sociale e sulle agenzie di collocamento pubbliche. Per la massa dei lavoratori, tuttavia, l'impatto delle forze di mercato era attutito. Un ulteriore elemento era costituito dal fatto che la forma di impiego standard significava che i mercati del lavoro interni alle strutture gerarchiche aziendali prevalevano sul mercato del lavoro esterno «puro» nel determinare l'ambiente di mercato in cui essa operava. Le frecce che indicano le soluzioni di mercato erano senz'altro attive, con effetti distributivi differenti (erano presenti segni sia positivi che negativi), ma la tendenza generale della politica era orientata verso la riduzione dell'impatto dei mercati.

Questo era il quadro idealizzato. La traduzione in pratica e i punti di accentuazione variavano sensibilmente da paese a paese e da un periodo all'altro. Una ricerca più dettagliata servirebbe a evidenziare variazioni e implicazioni distributive.

3.2 *Neo-liberismo*

In una prospettiva neo-liberista pura, ciò che una politica del lavoro deve fare è ridurre gli impedimenti alle forze del mercato: i sindacati devono perdere il loro ruolo nella determinazione dei salari; non deve esserci governo della domanda; la politica sociale va confinata in un ruolo residuale, in modo che la tassazione sia ridotta e un flusso più ampio di attività economica scorra direttamente attraverso il mercato; la tutela garantita dalla legislazione del lavoro va ridotta in modo tale che i datori di lavoro possano migliorare l'efficienza delle loro aziende assumendo e licenziando a volontà. Inoltre la tendenza storica di lunga durata verso la generalizzazione della forma di impiego standard andrebbe ribaltata a favore di un'estensione del lavoro autonomo e del lavoro in appalto piuttosto che del lavoro dipendente diretto. Il neo-liberismo non invoca forme di impiego precario e temporaneo in contrapposizione all'impiego standard, ma auspica l'erosione dell'impiego standard in quanto tale: se nessuno ha un impiego protetto nessuno ha bisogno di avere uno status speciale in quanto precario. Questo approccio ricomprende anche il significato originario delle politi-

che statunitensi dal lato dell'offerta che vanno nella direzione di una riduzione di tutti gli impedimenti all'utilizzo delle risorse umane da parte del mercato. L'intento è quello di ottenere l'adattamento più rapido possibile del lavoro alle esigenze della competitività; nel lungo periodo ci si può aspettare una riduzione dell'incertezza in seguito all'applicazione di idonei aggiustamenti. Nel frattempo però l'incertezza della vita dei lavoratori è aumentata ed è stata demolita la protezione che in passato era stata messa in campo contro tale incertezza.

L'impianto della politica neo-liberista affronta perciò il problema dell'incertezza che colpisce il lavoro in maniera molto diversa rispetto al modello del governo della domanda. Non c'è intervento del potere pubblico prima che l'incertezza colpisca l'azienda; è l'azienda stessa a dover sostenere l'intero peso dell'incertezza; la dimensione dell'incertezza è più vasta, poiché scaturisce da un'economia in via di globalizzazione. È questa una delle ragioni per cui lo Stato-nazione su cui si basava il governo keynesiano della domanda non poteva più reggere. Per affrontare una situazione del genere l'azienda ha a disposizione molte più possibilità se commercializza l'incertezza in quanto rischio, come abbiamo visto in precedenza. Mentre l'ideologia neo-liberista non prevede esplicitamente nel suo apparato teorico questa moltiplicazione di commercializzazione del rischio, gli sviluppi successivi che hanno portato alla situazione attuale smentiscono molte delle previsioni fatte dai critici del neo-liberismo, secondo le quali esso avrebbe riportato in auge l'economia fatta di accelerazioni e frenate («*boom and slump*», n.d.t.). Come abbiamo accennato, è possibile che la recente turbolenza sui mutui *sub-prime* abbia indicato i limiti di questa estesa commercializzazione del rischio – del resto era improbabile che potesse avere una capacità infinita – ma certamente essa ha dato vita a un lungo periodo di sviluppo economico più o meno stabile delle economie capitaliste. In questo modello, dunque, le frecce del mercato nella figura sono fortemente attive, con effetti differenziali sui diversi gruppi di popolazione.

In un regime neo-liberista puro – che di rado si è visto nella realtà – i governi, la politica sociale, la legislazione del lavoro e le associazioni del mercato del lavoro rinunciano completamente al ruolo di protezione dei lavoratori dall'incertezza che avevano in precedenza: l'unico obiettivo dell'azione di governo quando viene modificata la legislazione del lavoro è *aumentare* l'esposizione dei lavoratori alle forze del mercato e quindi intensificare l'incertezza, in modo da migliorare l'efficienza delle forze del mercato all'interno del mercato del lavoro.

Queste frecce portano dunque un segno positivo, poiché indicano la direzione verso una crescita dell'incertezza del lavoro. Anche il governo rinuncia alla politica sociale, che è considerata fattore di rallentamento della capacità di adattamento del lavoro alle forze del mercato. Può cercare tuttavia di mettere i lavoratori stessi in condizione di ridurre la loro incertezza traducendola in commercializzazione del rischio: stipulando un'assicurazione privata come misura pensionistica, investendo nella formazione per accrescere la propria qualificazione, accendendo un mutuo e acquistando azioni e titoli per cautelare se stessi in caso di perdita del lavoro o di intralci nella carriera; tutto ciò ha lo scopo di sostituire una sicurezza sociale che si riduce sempre più. Per una strategia neo-liberista del mercato del lavoro è quindi fondamentale rafforzare le istituzioni che, nel settore finanziario, sono preposte alla gestione del rischio. Il governo e le altre istituzioni cercano così di compensare gli effetti amplificatori dell'incertezza (freccia positiva) dovuti ai loro interventi diretti sul mercato del lavoro, incoraggiando gli individui a cercare soluzioni di mercato che daranno un segno negativo alla freccia che indica la posizione di questi ultimi. Mentre l'economia neoclassica, che costituisce la base teorica del neo-liberismo, ha poco da dire sulla famiglia e sulla comunità, e mentre le forme più libertarie del neo-liberismo non hanno interesse alcuno, se non in senso negativo, per queste istituzioni, nell'esperienza pratica il mercato del lavoro neo-liberista dipende in misura piuttosto pesante da ciò che è sopravvissuto oggi di quelle forze tradizionali, poiché sono quelle stesse forze a fornire alla vita degli individui il sostegno che non discende dallo Stato. Al cuore di questo orientamento politico vi è il rifiuto di riconoscere qualsiasi differenza fra il lavoratore in quanto fornitore di servizi di lavoro e il lavoratore in quanto essere umano con una vita al di fuori del mercato, che lei o lui aspiri in qualche modo a proteggere dalle incertezze del mercato. Sta qui la debolezza politica del modello neo-liberista puro: è probabile che gli esseri umani vedano con scarso favore la riduzione a forza di mercato della loro vita.

3.3 *Il New Labour britannico*

Un approccio politico peculiare è quello che è stato associato ai governi del *soi-disant* «New» Labour, alla guida del Regno Unito a partire dai tardi anni '90. I leader del New Labour emersi dopo lo spettacolare tracollo del partito interventista e filo-sindacale negli anni '80 han-

no cercato di costruire un partito e un governo che fossero particolarmente vicini all'impianto neo-liberista, senza abbandonare del tutto alcuni interessi propri del loro elettorato, formato in gran parte dalla classe lavoratrice. Tutto ciò creava una prospettiva nella quale, con la piena accettazione dell'economia globalizzata e neo-liberista, l'azione del governo e la legislazione del lavoro fossero mirate ad assistere gli individui a confrontarsi con le nuove sfide, non solo abbattendo le barriere alla loro esposizione al mercato, ma anche equipaggiandole di nuove qualificazioni e assicurando loro varie forme di supporto, in modo da consentire a una quota maggiore di popolazione di entrare nel mercato del lavoro e di procurarsi un reddito. È questo l'approccio descritto da Davies e Freedland (2007) al quale abbiamo accennato in precedenza, e che, al pari dell'approccio neo-liberista, insiste sulla riduzione della protezione contro l'incertezza ma assicura che gli individui saranno dotati di mezzi che consentiranno loro di affrontare meglio tale incertezza. Comune all'approccio neo-liberista è anche la fiducia nelle politiche di «attivazione» negativa, cioè nelle forme di politica attiva del mercato del lavoro (Paml, Almp nell'acronimo inglese, *n.d.t.*) che prevedono misure punitive per chi è restio a cercare attivamente un'occupazione, ciò che gli americani chiamano «workfare»; ma in questo caso la Paml è intesa anche nel significato che aveva originariamente nei paesi scandinavi, quello cioè dell'attivazione di misure positive per sostenere i lavoratori nella loro ricerca di impiego. Nel modello del New Labour il lavoro resta in primo luogo una risorsa del mercato, ma gli esseri umani che offrono tale risorsa devono essere rassicurati sul fatto che la politica del governo li aiuta a essere attori effettivi del mercato.

Il neo-liberismo, ad esempio, sostiene che gli individui debbano darsi da fare per equipaggiarsi delle qualificazioni richieste dai datori di lavoro, assumendosi così il rischio di prevedere anticipatamente le qualificazioni di cui ci sarà bisogno e di investire su di esse. Il New Labour promette l'aiuto dello Stato per identificare queste qualificazioni e ne sovvenziona l'acquisizione: il governo condivide così il rischio di mercato della singola persona, facilitandola nella scelta e nelle decisioni. Sotto altri aspetti il modello del New Labour assomiglia a quello neo-liberista, compresa la sua fiducia nell'espansione della scelta di commercializzare il rischio, e compreso il suo sforzo per incoraggiare i lavoratori a investire in fondi e pensioni private. L'entusiasmo del New Labour per il nuovo settore finanziario ha sorpreso molti dei suoi sostenitori, che ne apprezzavano le politiche attive del lavoro e le

misure per massimizzare la partecipazione della forza lavoro: non hanno capito la dipendenza di tali misure dalla gestione del rischio come prodotto finanziario nello scenario più ampio dell'economia.

Quasi tutte le frecce della figura, insomma, restano le stesse del modello neo-liberista, ma alcune nuove frecce che partono dal governo, dalla legislazione e dalla politica sociale portano un segno negativo (riduzione dell'incertezza), almeno nei confronti di alcune persone.

Le relazioni del New Labour con la famiglia e con la comunità sono ancora più ambigue di quelle del neo-liberismo. Più interessato del neo-liberismo alla coesione sociale in presenza di mercati del lavoro incerti, il New Labour si preoccupa perché queste istituzioni restino forti e ben funzionanti. Ma la sua politica mirata a massimizzare la partecipazione alla forza lavoro delle giovani madri, dei disabili e degli anziani non lascia molto spazio all'esistenza della comunità e della famiglia fuori dal contesto di mercato. Questi meccanismi finiscono per costituire un'ulteriore estensione della condivisione del rischio di mercato piuttosto che una forza capace di compensare il rischio di mercato.

3.4 La nuova democrazia sociale

In paesi che in passato hanno conosciuto record più felici del Regno Unito nella relazione tra sindacati attivi nella politica sociale da una parte, e creazione di forte ambiente di mercato dall'altra, ci sono però state divergenze di altro tipo con il neo-liberismo puro, accettando pur sempre l'idea che il governo non possa fare molto per proteggere le aziende dall'incertezza tenendole al riparo dalle sfide globali. Maggiore importanza viene invece data all'azione mirata a proteggere gli individui dall'incertezza del mercato. Mentre l'orientamento di base delle frecce nella figura rimane più simile al modello neo-liberista rispetto al governo della domanda nel dopoguerra, sono presenti ulteriori scostamenti del tipo già visto nel modello New Labour. Oltre alle positive Paml sono presenti garanzie di tutela fornite dalle politiche pubbliche, mentre i lavoratori subiscono l'incertezza del mercato del lavoro. Ciò è in contrasto con il modello neo-liberista, secondo il quale i lavoratori, usufruendo di tali supporti, potranno sfuggire più facilmente alle pressioni del mercato per una ricerca attiva dell'impiego, facendo così salire il costo del lavoro e riducendo nel lungo periodo la domanda di lavoro. Questo nuovo modello socialdemocratico, sperimentato negli anni recenti soprattutto in Danimarca e nei Paesi Bassi – e non necessariamente con i partiti socialdemocratici al

governo –, va generalmente sotto il nome di *«flexicurity»*, anche se oggi questo termine viene utilizzato per descrivere una varietà più ampia di politiche, non sempre con lo stesso significato di compensazione tra accettazione della flessibilità del mercato del lavoro da parte dei lavoratori e sicurezza garantita dall'intervento pubblico. Il risultato finale è simile a quello del neo-liberismo e del New Labour: un mercato del lavoro che funziona meglio, con flessibilità sufficiente per affrontare i rapidi e profondi cambiamenti e la globalizzazione, ma qui la priorità viene data ai lavoratori che vivono fuori dal mercato, in quanto esterni.

3.5 *Le forme di politica «discriminante»*

L'approccio, «discriminante», divide la popolazione lavoratrice in diverse sfere, alcune delle quali possono usufruire di protezioni dall'incertezza mentre altre ne rimangono esposte. Le prime sono considerate dalle politiche in questione sia come risorse umane sia come esseri umani, mentre le seconde sono considerate esclusivamente risorse. Questo approccio è riscontrabile nei sistemi che garantiscono ad alcuni una serie di diritti alla sicurezza (protezione contro gli esuberi di manodopera, supporto della sicurezza sociale in caso di perdita dell'impiego), mentre altri hanno impieghi temporanei e posti di lavoro precari al di fuori della tutela garantita dalla normale legislazione del lavoro, oppure hanno solo assistenza sociale ma non sicurezza sociale (come in molti sistemi europei continentali). Talora vi sono gruppi particolari di età identificati sulla base di nette differenze nei diritti (come nel caso dei giovani lavoratori temporanei in Spagna), o anche donne lavoratrici, immigrati e minoranze etniche.

In questo caso diviene necessario tenere conto dell'indicazione della figura relativa al fatto che vi è più di un tipico «essere umano che lavora» tra i destinatari finali di qualsiasi tipo di incertezza che non sia stata deviata lungo il percorso. Nel caso più semplice dobbiamo immaginare due tipi di figure: una che riceve una serie di protezioni dalla politica sociale, dalla legislazione del lavoro, dalle pratiche di relazioni industriali e forse dalle stesse politiche aziendali; l'altra che è lasciata senza protezione, come nel modello neo-liberista. Le protezioni offerte nel primo caso saranno probabilmente maggiori rispetto al nuovo modello socialdemocratico, poiché un tale fardello di incertezza è sopportato proprio da chi non è protetto.

Quest'ultima condizione può riguardare anche i sistemi socialdemocratici con diritti apparentemente universali, come tendenzialmente

conferma il caso della Danimarca dove nell'economia cresce il numero degli immigrati. Nella maggior parte dei casi, tuttavia, l'approccio discriminante non riguarda le Paml di tipo positivo, dato che i gruppi protetti ricevono protezione per il fatto di appartenere a determinate categorie sociali piuttosto che per la loro posizione nel mercato del lavoro.

L'osservazione mette in luce un aspetto generale che andrebbe tenuto a mente lungo l'intero percorso di analisi: raramente i casi individuali rappresenteranno una trasposizione nella realtà di un modello teorico; piuttosto si potranno individuare al loro interno tracce dei vari modelli. In un esame esplorativo come quello portato avanti in questa sede, si ha inevitabilmente una miscela tra modelli puramente teorici (ad esempio il neo-liberismo) e modelli parzialmente empirici (ad esempio il New Labour). Il prossimo passo del lavoro teorico è la ridefinizione di un insieme di modelli teorici. Dopo di che sarà la ricerca dettagliata sui casi individuali a verificare con precisione come essi si adattino alla teoria. Vi sono, ad esempio, relazioni specifiche nell'utilizzo di istituzioni di mercato e non di mercato nella governance dell'incertezza, o è solo un groviglio di sentieri empirici possibili? Con quali strumenti di descrizione possiamo riempire le caselle lasciate vuote dal punto di vista teorico quando trattiamo di gruppi sociali privilegiati e di quelli svantaggiati nella distribuzione dell'incertezza? E gli indirizzi positivi e negativi messi in atto da diverse istituzioni tendono a concentrarsi sugli stessi gruppi (come indicato dalla figura), oppure funzionano i meccanismi di compensazione (la politica sociale, ad esempio, è destinata a rafforzare o a compensare le disparità distributive del mercato)?

4. Un percorso di analisi sulle disparità nella distribuzione dell'incertezza

L'analisi empirica non può essere condotta in questa sede. Sarà utile tuttavia definire gli aspetti di cui dovrà tenere conto lo studio del conflitto distributivo, che porta a certi modelli di disparità nella distribuzione dell'incertezza. Si tratta di aspetti che restano esposti al cambiamento politico, al conflitto, alle differenze di forza e di mobilitazione delle risorse. Ma è in questa area che sono messe alla prova nel modo più immediato le politiche sociali e le politiche occupazionali negli Stati-nazione (e in una certa misura nell'Unione europea), ed è

qui che gli effetti di tali politiche sono più immediati e diretti. Si tratta quindi di stabilire i modi in cui la legislazione, l'intervento politico e amministrativo delle autorità pubbliche e delle grandi società, il mercato:

1. mettono a disposizione infrastrutture sociali e materiali che agevolano la partecipazione alla forza lavoro e consentono di far fronte all'incertezza offrendo occasioni di mobilità e di cambiamento. In che misura, ad esempio, i sistemi dei trasporti e le reti di Internet contribuiscono a far sì che le aziende e le persone siano in grado di cogliere tutte le opportunità per passare da attività incerte ad attività più sicure? L'accesso a servizi come l'assistenza ai bambini consente diverse forme di partecipazione al mercato del lavoro per gli uomini e per le donne – e per donne che occupano posizioni economiche diverse – e a seconda del modo in cui tali servizi sono organizzati e finanziati. La capacità differenziale di sfruttare le opportunità di istruzione e di formazione influenza il primo accesso al mercato del lavoro, le successive e vantaggiose possibilità di mobilità, la trasmissione intergenerazionale dei vantaggi acquisiti. Considerato che le più importanti attività di sviluppo nelle economie moderne sono localizzate nelle grandi città, il problema ha a che fare in gran parte con la qualità di infrastrutture e istituzioni specificamente urbane rese disponibili a livello di città o di metropoli, e con la distribuzione al loro interno;
2. assegnano livelli differenti di incertezza e di rischio tra gli interessi degli azionisti e dei detentori di proprietà da una parte e quelli dei lavoratori dipendenti ed ex dipendenti (compreso lo staff dirigenziale che compartecipa agli utili) dall'altra. Le condizioni dei mercati azionari richiedono ad esempio che le quote di profitto siano riservate ad alcuni (spingendo sulle retribuzioni e sui dipendenti l'onere dell'incertezza), oppure tali quote costituiscono un surplus (che riserva ai detentori del capitale l'onere di affrontare l'urto dell'incertezza)? Le pensioni si basano su contributi definiti (riducendo la certezza dell'investitore) o su benefici definiti (riducendo l'incertezza dei lavoratori dipendenti ed ex dipendenti)? In che misura la commercializzazione del rischio riduce le incertezze che le aziende e i loro dipendenti affrontano in altri settori dell'economia?
3. producono differenti livelli di reddito. Se è vero che il reddito non è prodotto principalmente dalle politiche (eccettuato il caso della politica aziendale nei mercati del lavoro interni), differenti livelli di retribuzione possono influire sensibilmente sulle conseguenze

pratiche prodotte da differenti livelli di sicurezza formale. Ad esempio, tra i lavoratori autonomi (la categoria di impiego formalmente a rischio più elevato), solo chi guadagna molto potrà finanziare i periodi di non lavoro, grazie agli abbondanti risparmi, senza mettere in discussione il tenore di vita, mentre chi guadagna poco non avrà alcun risparmio su cui contare;

4. definiscono differenti categorie di lavoratori in termini di diritti legati alle condizioni occupazionali e di garanzia del reddito (ad esempio differenti gradi di protezione contro gli esuberi di manodopera, contro la riduzione dei posti di lavoro e altre forme di incertezza occupazionale e del reddito). Oltre 25 anni fa gli studiosi iniziavano a identificare la crescita della segmentazione nei mercati del lavoro (Berger e Piore, 1980), ma con tutta probabilità il processo ha guadagnato velocità negli ultimi anni mentre si è registrato un incremento della complessità e della diversità delle condizioni;
5. organizzano le richieste di welfare e i diritti alla politica sociale per rafforzare o per bilanciare i modelli di esposizione ineguale all'incertezza messi in evidenza nei punti 2 e 3. Ad esempio il riconoscimento della titolarità alla pensione, alla malattia, all'invalidità e alla disoccupazione può sia rafforzare sia bilanciare le disparità nel mercato del lavoro. A questo riguardo abbiamo a che fare in primo luogo con le richieste e con i diritti che sono esplicitamente definiti in relazione alle persone, ma la discussione tocca anche gli aspetti trattati nel punto 1, che riguarda soprattutto i beni collettivi e in particolare quelli ai quali le persone hanno accessi differenziati. Gli aspetti esaminati nel punto 3 e che affronteremo nel punto 6 definiscono la collocazione residenziale di differenti categorie di persone, e quindi i relativi livelli di accesso alle infrastrutture urbane considerate nel punto 1;
6. classificano le categorie socio-culturali in virtù dei modelli presi in esame nei punti 3 e 4 o, al contrario, mettono in discussione tali classificazioni. Le categorie di lavoratori sicuri e insicuri possono essere individuate in due modi differenti: (i) quelli definiti dall'operatività stessa del mercato del lavoro e delle politiche sociali, come risulta dai punti 3, 4 e 5, e (ii) quelli definiti per via esogena. Esempi di quest'ultimo caso si hanno quando le regole formali utilizzano certi criteri espliciti per definire categorie di persone – genere, gruppo di età, appartenenza etnica, religione, nazionalità – in quanto titolari di particolari diritti o privi del di-

ritto di godere di determinate condizioni. Negli ultimi decenni vi è stata da parte della politica una forte tendenza a rifiutare questo approccio per definire i diritti, fatta eccezione per la nazionalità, oggi sempre *più* importante in conseguenza della mobilità globale del lavoro che aumenta *de facto*. Sono molto diffuse, tuttavia, le tendenze empiriche in base alle quali le persone che fanno parte di categorie di un determinato tipo (ii) predominano nelle categorie di un determinato tipo (i), e possono costituire il mezzo principale con cui le categorie di tipo (i) acquisiscono caratteristiche sociali peculiari. In questo modo possono anche ottenere un'accettabilità politica (perché le categorie politicamente deboli occupano le posizioni più insicure) oppure esporsi al conflitto politico (perché l'associazione di certi gruppi sociali che vivono in condizioni di incertezza può facilitare la mobilitazione).

Non si deve supporre che le politiche che definiscono l'uno o l'altro tipo di categoria lo facciano in modo deliberato, nel senso che le categorie non sempre possono essere definite avendo in mente risultati di certezza, flessibilità e sicurezza. Fra questi risultati vi possono essere gli effetti collaterali non intenzionali rispetto all'obiettivo principale di una certa politica. Ad esempio i modelli di assistenza all'infanzia possono risultare dall'interesse per la cura dei bambini, per l'educazione, per il ruolo delle donne; ma possono avere conseguenze su differenti configurazioni e localizzazioni occupazionali, sulla scia della certezza e dell'incertezza dei due generi. Negli anni recenti una notevole quantità di azioni politiche è derivata dal crescente apprezzamento per alcuni di questi effetti non intenzionali, e dai tentativi di cambiarli quando tali effetti sono stati apprezzati in senso negativo. I risultati delle politiche e delle diverse pratiche possono divergere anche a causa del cambiamento del loro contesto. Abbiamo già visto in precedenza come i livelli assoluti di reddito chiamino in causa diversi livelli di sicurezza formale. Un altro esempio è costituito dal modo in cui le misure messe in campo per salvaguardare la sicurezza dell'impiego possono finire per *ridurre* la sicurezza se spingono i datori di lavoro a uscire dalla giurisdizione che prevede tali misure.

4.1 Dalle frecce e dai segni alle coperture

L'analisi illustrata dalla figura affronta le questioni dalla prospettiva di diverse istituzioni di governance che operano (nella direzione indicata dalle frecce) per ridurre o per aumentare (segni negativi o positivi) la

condizione di incertezza in cui si trovano gli esseri umani. Nella loro prospettiva l'effetto netto di queste frecce e di questi segni diversi sarà un modello con differenti forme e gradi di protezione – o di copertura – contro le conseguenze avverse dell'incertezza economica. Tali coperture differiscono per dimensione, con valori negativi per molte di esse (ad esempio occupare una certa posizione intensifica l'incertezza), e per carattere. Vi sono ad esempio:

- ♦ coperture fornite dal mercato: la forza/debolezza della posizione di una persona nella proprietà e/o nel mercato del lavoro;
- ♦ coperture fornite dalla condizione occupazionale: gradi di protezione dall'incertezza o esposizione all'incertezza indotta (dalla legislazione o dalle scelte del datore di lavoro) nella condizione di impiego di un individuo o di un gruppo;
- ♦ coperture fornite dal tipo di lavoro: i diversi strumenti con cui i datori di lavoro cercano di ottenere lavoro flessibile, che vanno dal subappalto al lavoro autonomo su base individuale, dal lavoro occasionale (flessibilità numerica estrema) all'impiego di personale specializzato per una serie di differenti incarichi lavorativi, possono avere implicazioni di vario tipo sulla sicurezza dei lavoratori. Talvolta queste differenze sono strettamente associate alle differenze nella condizione di impiego esaminate al punto precedente;
- ♦ coperture assicurative: la protezione dall'incertezza o l'esposizione all'incertezza fornite da schemi di assicurazione pubblica o privata contro i rischi che minacciano l'occupazione;
- ♦ coperture fornite dal sostegno sociale: protezioni di tipo non assicurativo contro le avversità;
- ♦ coperture essenziali fornite dalla politica sociale: l'intera gamma di misure volte a migliorare la posizione dell'individuo nel mercato del lavoro (e quindi a ridurre l'esposizione all'incertezza), come la Paml, l'istruzione e la formazione, l'assistenza ai bambini e altre forme di sostegno alla famiglia; tra le coperture negative sarebbe compresa l'assenza di tali misure;
- ♦ coperture fornite dalla definizione di categorie: criteri che definiscono le categorie di appartenenza assicurando o escludendo l'accesso a varie forme di protezione dall'incertezza.

Vi è un'ulteriore distinzione da fare tra le politiche e le pratiche che definiscono classi di persone, già apparse in alcuni degli esempi precedenti, tra quelle che stabiliscono un insieme di regole basilari per promuovere un'iniqua distribuzione dell'incertezza e quelle che contrastano o compensano le regole di quel tipo. Ad esempio, un sistema

di welfare può prevedere diritti pensionistici superiori per coloro che occupano le posizioni di reddito più elevate, ma poi attuare un programma di protezione contro la povertà per coloro che non usufruiscono di tali diritti (la differenza tra sicurezza sociale e assistenza sociale in molti sistemi). La legislazione sull'impiego può prevedere il licenziamento facile dei lavoratori (basso livello di certezza), mentre la politica sociale può prevedere una generosa indennità di disoccupazione (alto livello di certezza), come nei sistemi di *flexicurity*. La presenza di condizioni occupazionali sicure e insicure l'una affianco all'altra può incoraggiare una segregazione etnica rispettivamente fra i gruppi di maggioranza e di minoranza, che le leggi anti-discriminazione cercheranno poi di contrastare. È attraverso conflitti, contraddizioni, tentativi di riequilibrio come questi che si ottengono risultati diversi nella distribuzione della sicurezza e della flessibilità.

Differenti risultati distributivi possono portare risultati a somma positiva, a somma zero o a somma negativa. Le situazioni a somma positiva figurano là dove una politica o una pratica che migliora le condizioni di alcune persone, o di gruppi di persone identificabili, migliora anche le condizioni di altri, mentre nessun risultato negativo interessa altri gruppi. Se ne trovano esempi nelle politiche che generano occupazione per chi è fuori dal mercato del lavoro con modalità che, a loro volta, creano ulteriore occupazione per altre persone, come avviene quando maggiori opportunità di impiego per le donne creano ulteriore occupazione nel campo dell'assistenza ai bambini e delle attività di supporto alla famiglia, piuttosto che portare via lavoro a chi ha un impiego. Quando si identificano situazioni di questo tipo possiamo parlare di sostenibilità.

La somma negativa si avrà quando i vantaggi sono ottenuti da certi gruppi a spese di altri, la cui situazione negativa influisce così in modo negativo sul primo gruppo. È accaduto così durante gli anni '70, in molti conflitti tra gruppi diversi per evitare i danni dell'inflazione attesa. Questi risultati non sono sostenibili, dato che tutti hanno qualcosa da perdere. A causa di ciò, tuttavia, e a condizione che certi problemi di azione collettiva possano essere risolti, è probabile che il primo gruppo si renda conto che da questa partita non ha nulla da guadagnare e che vi sia un interesse condiviso a cambiare le regole, abbandonando le politiche e le pratiche che hanno prodotto questa situazione. Sostenibili, ma problematici dal punto di vista morale, sono molti casi a somma zero, nei quali un gruppo guadagna a spese di un altro in un modo che non ha conseguenze negative di per sé, ma ne ha ad esem-

pio quando la sicurezza è ottenuta per una parte della forza lavoro con la designazione di una categoria separata di lavoratori insicuri che non acquisiscono mai la capacità di unirsi al gruppo sicuro. Queste situazioni sono molto diffuse quando si affrontano i problemi dell'incertezza con strumenti distributivi. Non sostenibili sono le partite a somma zero giocate tra generazioni diverse, quando una generazione guadagna a spese di una generazione futura. Tuttavia possono rimanere partite a somma zero e non produrre nel primo gruppo alcun incentivo a un cambiamento di politica, dal momento che la prima generazione sarà scomparsa (e cesserà così di avere interesse) prima che le conseguenze negative abbiano fatto la loro comparsa. Per i casi come questi sorgono problemi molto difficili di azione collettiva, che appaiono con tutta evidenza sul tema del cambiamento del clima; non mancano però esempi sul terreno dell'occupazione e della politica sociale, come nel caso delle politiche pensionistiche non sostenibili.

5. Conclusione: un nuovo approccio allo studio dei modelli nazionali

Le questioni affrontate in questa analisi suggeriscono un nuovo approccio allo studio dei «modelli sociali» nazionali.

In primo luogo, si deve partire dal presupposto che gli approcci nazionali tipici, messi a punto nel periodo postbellico del secolo scorso, non sono più validi nella nuova situazione economica dei primi anni del XXI secolo, anche se naturalmente va posta grande attenzione alla ricerca sui modi in cui il percorso intrapreso nel periodo precedente continua a influenzare le modalità attraverso le quali i responsabili politici nazionali stabiliscono oggi le nuove priorità.

In secondo luogo, non si deve supporre che il livello nazionale sia così fondamentale come appariva nel periodo precedente. Gli effetti generali della globalizzazione e il ruolo delle società multinazionali, la politica a livello di Unione europea e, in contrapposizione a queste tendenze, le differenti politiche e pratiche sociali e in materia di occupazione messe in atto a livello locale e regionale come risposta alla sfida della globalizzazione: di tutto ciò occorre tenere conto.

In terzo luogo, come dimostra l'analisi finora condotta, il numero e la varietà di politiche e di pratiche che devono essere studiate sono notevolmente più ampi di quelli che sono stati utilizzati nei molteplici tentativi di identificare i modelli sociali nazionali. L'approccio della grande industria deve essere considerato in parallelo a quello di politi-

ca pubblica; la politica sociale e quella dell'occupazione devono essere considerate assieme, tenendo conto anche di certi elementi della seconda (ad esempio l'assistenza all'infanzia e le pensioni) che in precedenza non erano ritenuti rilevanti per l'occupazione; altrettanto importante è l'impatto delle politiche e delle pratiche su differenti categorie sociali.

Se avesse tenuto conto di alcune di queste variabili più ampie, la generazione precedente di sociologi avrebbe potuto probabilmente giovarsi negli esercizi di costruzione dei modelli. Non si vuole sostenere che un mondo una volta semplice sia divenuto improvvisamente complesso, ma oggi siamo più consapevoli delle interazioni fra questi campi differenti grazie alla velocità e alla portata dei tentativi di cambiamento della politica.

Riferimenti bibliografici

- Beck U., 1986, *Risikogesellschaft*, Suhrkamp, Frankfurt a/M.
- Berger S., Piore M., 1980, *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bredgaard T., Larsen F. e Madsen P.K., 2005, *The Flexible Danish Labour Market - A Review*, Centre for Labour Market Research (CARMA), Research Paper n. 31, CARMA, Aalborg, Denmark.
- Bredgaard T., Larsen F. e Madsen P.K., 2006, *The challenges of identifying flexicurity in action*, Centre for Labour Market Research (CARMA), paper presentato al convegno «Flexicurity and Beyond», 12-13 ottobre 2006, Aalborg, Denmark.
- Crouch C., 1993, *Industrial Relations and European State Traditions*, Oxford University Press, Oxford.
- Davies P. e Freedland M., 1993, *Labour Legislation and Public Policy: a Contemporary History*, Oxford University Press, Oxford.
- Davies P. e Freedland M., 2007, *Towards a Flexible Labour Market: Labour Legislation and Regulation since the 1990s*, Oxford University Press, Oxford.
- European Commission, 1993, *Growth, Competitiveness and Employment*, Office for Official Publication of the European Communities, Lussemburgo.
- European Commission, 2007, *Employment in Europe 2007*, Office for Official Publication of the European Communities, Lussemburgo.
- Esping-Andersen G., 1990, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Knegt R. e Verhulst E., di prossima pubblicazione, *The Employment Contract as an Exclusionary Device*.
- Luhmann N., 1991, *Soziologie des Risikos*, De Gruyter, Berlino.

- Muffels R., Wilthagen T. e van den Heuvel N., (a cura di), di prossima pubblicazione, *Flexibility and Employment Security in Europe: Labour Markets in Transition*, Edward Elgar, Cheltenham, Uk/Northampton, Ma.
- Ocse, 1994, *The Jobs Study*, Ocse, Parigi.
- Schmid G., 2006, *Social Risk Management through Transitional Labour Markets*, «Socio-Economic Review», n. 4 (1), pp. 1-32.
- Schmid G. (di prossima pubblicazione), *Sharing Risks: On Social Risk Management and the Governance of Labour Market Transitions*, in Rogowski R. (a cura di), *The European Social Model and Transitional Labour Markets: Law and Policy*, Ashgate, Aldershot.
- Traxler F., Blaschke S. e Kittel B., 2001, *National Labour Relations in Internationalized Markets*, Oxford University Press. Oxford.
- Wilthagen T., 2002, *Managing Social Risks with Transitional Labour Markets*, in Mosley H., O'Reilly J. e Schömann K. (a cura di), *Labour Markets, Gender and Institutional Change: Essays in Honour of Günther Schmid*, Edward Elgar, Cheltenham, Uk/Northampton, Ma, pp. 264-289.
- Wilthagen T. e Tros F., 2004, *The Concept of «Flexicurity»: A New Approach to Regulating Employment and Labour Markets*, in *Flexicurity: Conceptual Issues and Political Implementation in Europe*, «Transfer», v. 10, n. 2.

Lavoro.
Disuguaglianza e insicurezza
in prospettiva economica

Disuguaglianze economiche e non solo: l'Italia del «malessere sociale»

Maurizio Franzini

L'Italia è diffusamente percepita come un paese che vive una fase di «malessere», in larga parte riconducibile a questioni economiche. Eppure, tale «malessere» non sembra emergere dagli indicatori che dovrebbero rilevarlo. Disuguaglianza dei redditi e povertà sono sostanzialmente ferme da diversi anni. Queste note, dopo avere ricostruito l'evoluzione della disuguaglianza negli ultimi due decenni, si propongono

di illustrare alcuni fenomeni in grado di dare conto della diffusa percezione di «malessere sociale» e che sfuggono ai tradizionali indicatori. In particolare, si considereranno: la crescente variabilità dei redditi nel tempo, che genera insicurezza; la tendenza alla polarizzazione dei redditi, che concorre alla segmentazione sociale e la persistenza delle disuguaglianze tra generazioni, che frena la mobilità sociale.

1. Introduzione

Spesso, la percezione dei fenomeni può non corrispondere alla loro reale entità. L'Italia, come molti segnali dimostrano, è diffusamente percepita come un paese che vive una fase di «malessere», in larga parte riconducibile a questioni economiche. Eppure, tale «malessere» non sembra emergere da alcuni degli indicatori che dovrebbero rilevarlo. La disuguaglianza dei redditi e la povertà appaiono sostanzialmente immobili da diversi anni (Brandolini, 2005).

Nell'affrontare questo problema va, però, considerato che, benché stabili, disuguaglianze economiche e povertà sono, nel nostro paese, alte. Meglio: molto alte. Il protrarsi delle disuguaglianze su livelli elevati può essere, di per sé, causa di «malessere».

Queste note, dopo avere ricostruito l'evoluzione della disuguaglianza negli ultimi due decenni, si propongono di illustrare come siano rilevabili fenomeni economici in grado di dare conto della diffusa percezione di «malessere sociale» che sfuggono largamente ai tradizionali indicatori. In particolare, si considereranno gli indizi che segnalano una probabile crescente variabilità dei redditi nell'arco di vita che ge-

nera insicurezza, la tendenza alla polarizzazione dei redditi che concorre alla segmentazione sociale e la persistenza delle disuguaglianze tra generazioni che frena la mobilità sociale.

Nelle pagine che seguono oltre a esaminare separatamente ciascuna di queste tendenze si argomenterà che è particolarmente preoccupante l'effetto che il loro congiunto operare può avere sull'evoluzione del nostro sistema economico e sociale. Di fronte a tali preoccupanti prospettive le politiche di cui oggi più intensamente si dibatte appaiono largamente inadeguate. E anche questo può contribuire ad alimentare la percezione di «malessere».

2. Disuguaglianze nei redditi: alcune tendenze

La dimensione più comprensiva per lo studio delle disuguaglianza dovrebbe essere quella del benessere o *well-being*. Rispetto ad essa, la considerazione del solo reddito appare necessariamente riduttiva. Come scrive Sen: il reddito è «soltanto uno dei mezzi che assicurano una vita dignitosa» (Sen, 2006, p. 34).

La difficoltà di disporre di un indice significativo e misurabile del *well being*, che si spera verrà superata con il progredire dei molti studi sul tema, costituisce una buona ragione per la quale anche gli economisti più consapevoli continuano a occuparsi quasi soltanto di disuguaglianza dei redditi¹.

Tuttavia, anche limitando l'analisi ai soli redditi monetari si pongono numerosi problemi. Quali redditi devono essere considerati: le retribuzioni, i redditi lordi di mercato o i redditi disponibili? L'unità di riferimento deve essere l'individuo o il nucleo familiare? Quale indicatore della disuguaglianza, tra i molti possibili, è il più appropriato? Ciascuna di queste domande ammette una pluralità di ragionevoli risposte e ciò contribuisce a generare una certa confusione negli studi sulla disuguaglianza. Ad aggravare tale confusione concorre il fatto che si possono utilizzare dati diversi e non perfettamente coincidenti.

In queste note farò essenzialmente riferimento ai redditi familiari disponibili (quindi inclusivi di imposte e trasferimenti pubblici) e utilizzerò come indicatori della disuguaglianza o il coefficiente di Gini (che, come noto, considera tutta la distribuzione dei redditi) o il rapporto

¹ Per l'analisi di alcuni dei problemi connessi alla definizione e alla misurazione delle disuguaglianze di *well being*, cfr. Franzini (2007).

tra decili (che tipicamente tiene conto del rapporto tra il reddito del 10% più ricco e il 10% più povero della popolazione).

Per quello che riguarda la povertà, essa viene qui intesa come povertà relativa e misurata dal numero di persone (o famiglie) il cui reddito è inferiore al 50 o al 60% del reddito mediano.

Malgrado le diversità, dovute ai dati e agli indicatori utilizzati, alcune evidenze si impongono con chiarezza. Una di esse ci riguarda direttamente: l'Italia è uno dei paesi più «diseguali» tra quelli avanzati, superato soltanto dagli Stati Uniti e, per alcuni, aspetti dalla Gran Bretagna².

Ciò risulta da un'ampia gamma di indicatori. Rispetto ai 23 paesi dell'area Ocse – alcuni dei quali relativamente poco sviluppati, come la Turchia e il Messico – solo 4 paesi (Portogallo, Turchia, Stati Uniti e Messico) fanno peggio dell'Italia in base al coefficiente di Gini; solo 5 hanno una disuguaglianza maggiore in base al rapporto tra 9° e 1° decile (i 4 precedenti più il Giappone); solo 6 fanno peggio in termini di povertà relativa (i 5 precedenti più l'Irlanda) (Burniaux e al., 2006).

Con riferimento specifico alla povertà emergono altri aspetti preoccupanti. In Italia è piuttosto elevata la probabilità di cadere in povertà: essa è pari al 5,8%, inferiore soltanto a quello di Spagna, Grecia (7%) e Stati Uniti (6,7%) e praticamente uguale a quello della Gran Bretagna (5,9%); mentre è relativamente bassa la probabilità di uscita dalla povertà e, soprattutto, è elevata la povertà cronica, cioè la quota di individui che su un periodo di tempo piuttosto lungo o sono e restano poveri o non sono tali ma il loro reddito medio nel periodo è comunque inferiore a quello della soglia di povertà. Il 9,6% della popolazione nel periodo 1994-2001 si trovava in queste condizioni. Peggio di noi, sotto questo profilo, hanno fatto soltanto Grecia e Portogallo (Burniaux e al., 2006, tab. 15).

Questo stato di cose non si è però prodotto di recente. Vi è, infatti, sostanziale accordo sul fatto che il peggioramento si sia verificato all'inizio degli anni '90. Ad esso ha fatto seguito un periodo di sostanziale stabilità (Brandolini, 2005; Burniaux e al., 2006).

In realtà, in quasi tutti i paesi avanzati, dopo gli anni '60 e '70 che sono stati di disuguaglianza bassa e decrescente – quasi un'aberrazione dalla prospettiva odierna –, si è avuta una sorta di svolta ad U che ha determinato un significativo peggioramento. Questo processo non si è

² I dati comparabili internazionalmente più aggiornati si riferiscono, in generale, ai primi anni di questo decennio.

svolto in modo continuo ma, come sostiene Atkinson (1997) attraverso una serie di episodi; né la sua cadenza temporale è stata uguale in tutti i paesi. I primi a compiere la svolta, probabilmente anche per effetto dei governi Thatcher e Reagan, sono stati gli Stati Uniti e la Gran Bretagna, che hanno anticipato di circa un decennio gli altri paesi. Tra gli ultimi vi sono i paesi nordici. Ad esempio la svolta in Svezia si colloca attorno alla fine degli anni '80 e ad essa è seguito un notevole ampliamento delle disuguaglianze, che però non impedisce di considerare quel paese ancora oggi a bassa disuguaglianza, assieme agli altri del Nord Europa. Anche in Italia la svolta può essere collocata a cavallo tra la fine degli anni '80 e l'inizio degli anni '90.

3. Redditi disponibili e retribuzioni: specificità italiane

I redditi ai quali si è fatto finora riferimento sono i redditi disponibili. Tali redditi costituiscono, per così dire, l'ultimo anello di una catena che si origina, per molte famiglie, con le retribuzioni da prestazioni lavorative. Tali retribuzioni hanno carattere individuale e, assieme alle retribuzioni di altri membri del nucleo familiare e ad altre fonti di reddito di mercato (reddito da lavoro autonomo e reddito da capitale), concorrono a determinare il secondo anello, vale a dire il reddito di mercato dei nuclei familiari. Tale reddito, sulla base di scale di equivalenza, viene poi ricondotto a reddito dei singoli individui. Per effetto seguito all'attività redistributiva del welfare, imperniata sul prelievo fiscale e sull'erogazione di trasferimenti, si giunge, appunto, al terzo e ultimo anello della catena.

Un'analisi dei vari anelli di questa catena è di grande aiuto per comprendere la disuguaglianza e la sua dinamica. Naturalmente non è possibile condurre una simile analisi in questa sede, ma va sottolineato che a dinamiche simili dei redditi disponibili (effettivamente riscontrate tra molti paesi) possono corrispondere processi molto diversi lungo la catena richiamata. Ciò vale sia con riferimento alla fase di peggioramento della disuguaglianza sia rispetto al periodo più recente di sostanziale stabilità³.

Alcuni punti, riguardanti il nostro paese, possono essere rapidamente analizzati. In Italia la dispersione salariale sembra essere relativamente

³ Per un approfondimento riferito soprattutto agli anni '80 e '90, si veda Franzini e Supino (2005).

contenuta. Molti considerano questo aspetto una conseguenza dell'azione sindacale e lo considerano espressione della presenza di ostacoli all'ampliamento dell'occupazione in presenza di aggiustamenti e ristrutturazioni resi necessari dalla globalizzazione. Le tendenze in atto, connesse al diffondersi di lavori atipici di cui i dati tengono molto malamente conto, sono probabilmente tali da rendere necessaria a breve una diversa valutazione delle caratteristiche del nostro paese sotto questo profilo. Tuttavia, almeno con riferimento alla disuguaglianza ufficialmente rilevata, non è la dispersione salariale l'elemento più importante nella spiegazione dell'elevata disuguaglianza italiana.

Rilievo maggiore, come mostrano alcuni studi che con appropriate tecniche statistiche «decompongono» la disuguaglianza, assumono i redditi da lavoro autonomo (Giammatteo, 2007). Ugualmente rilevante, se non altro per la sua limitatissima capacità di correggere le disuguaglianze, è l'azione del welfare state che, secondo alcuni indicatori e rispetto ad alcune sue attività, potrebbe perfino avere aggravato le disuguaglianze di mercato. Un aspetto che ha molto probabilmente contribuito a contenere negli anni recenti le disuguaglianze è l'ampliamento dell'occupazione. Benché, il rapporto tra occupazione, in generale, e disuguaglianze nei redditi disponibili sia tutt'altro che chiaro e univoco, vi sono elementi per ritenere che in Italia l'ampliamento dell'occupazione abbia avuto effetti di attenuazione delle disuguaglianze. Va, tuttavia, sottolineato che secondo analisi più generali è soprattutto l'occupazione femminile a risultare di qualche efficacia nel ridurre le disuguaglianze (Burniaux e al., 2006). Le ragioni sono facilmente intuibili: se sul mercato del lavoro trovano occupazione un buon numero di mogli o conviventi di lavoratori a basso reddito l'effetto può facilmente essere quello di ridurre le distanze nei redditi familiari.

Naturalmente le modalità attraverso le quali si ottiene il contenimento o la riduzione delle disuguaglianze non sono uguali a loro. Non è indifferente, ad esempio, che questo avvenga attraverso l'accrescimento del numero degli occupati per nucleo familiare piuttosto che elevando, per qualsiasi buon motivo, i redditi da lavoro più bassi.

Queste sintetiche osservazioni possono concludersi con un quesito. Se la disuguaglianza dei redditi è così alta malgrado la limitata dispersione salariale, cosa accadrebbe se quest'ultima si ampliasse? Questa eventualità va valutata alla luce delle pressioni che operano in questo senso e che in molti paesi sono all'attenzione come cause di crescente disuguaglianza: l'ampliamento del settore dei servizi ove coesistono lavoratori di ben diverse qualifiche e retribuzioni; il più generale ruolo

del progresso tecnico; il dispiegarsi degli effetti della globalizzazione, reale e finanziaria.

Ragionando su queste tendenze – alcune delle quali potrebbero essersi già manifestate ma non ancora pienamente riflesse nei dati, ad esempio per la difficoltà a tenere sistematicamente conto dei redditi da lavori atipici – e tenendo conto della nostra posizione di partenza, è difficile non avvertire un certo malessere. Appunto, quello che viene così diffusamente percepito.

Ma vi sono altri elementi su cui riflettere non solo per comprendere le ragioni del «malessere» percepito ma anche per cercare di costruire un quadro più completo della situazione del nostro paese.

Il primo elemento da considerare riguarda il fatto che gli immutati indici di disuguaglianza nascondono, in realtà, migrazioni tra le diverse classi di reddito socialmente rilevanti, ancorché quantitativamente bilanciate. Tra il 1995 e il 2002, come sottolinea Brandolini (2005), la situazione dei lavoratori autonomi e dei dirigenti è migliorata (hanno, per così dire, scalato classi di reddito più elevate) mentre la situazione di operai, impiegati e pensionati è relativamente peggiorata. Per fornire un solo dato significativo: l'indice di povertà relativa è cresciuto dal 16 al 21% per le famiglie degli operai ed è sceso dal 17 al 12% per le famiglie dei lavoratori autonomi. Praticamente nulla la povertà tra i dirigenti e stabile tra i pensionati, mentre essa è risultata in leggero aumento tra gli impiegati. In definitiva, tra i nuclei familiari a basso reddito è aumentata la presenza di operai e impiegati mentre è diminuita, sostanzialmente nella stessa misura, la presenza di lavoratori autonomi. Queste dinamiche, al di là della loro oggettiva rilevanza sociale, sono tali da generare in chi arretra un forte malessere, che difficilmente sarà compensato, per una varietà di ragioni, dalla percezione di benessere di chi progredisce.

Motivi di malessere possono derivare anche dalla delusione associata all'investimento in capitale umano. L'Italia è un paese in cui sostanzialmente l'investimento in istruzione rende poco. Soprattutto per le famiglie povere questo può essere motivo di grande delusione. Il fatto che in Italia il 5% delle famiglie in cui la persona di riferimento è laureata risultino povere (e il dato è in crescita) suscita molta preoccupazione e giustifica una gran parte del «malessere» percepito⁴.

⁴ Sul problema del rendimento del capitale umano e il rapporto con la debole capacità di assorbimento dei laureati del nostro sistema economico, cfr. Raitano e Supino (2005).

4. *La variabilità dei redditi e l'insicurezza*

Il «malessere» sociale, reale o percepito, non dipende soltanto dal reddito effettivamente guadagnato ma anche da quello che si ritiene di poter ottenere nel prossimo futuro. Sotto questo profilo, sono in atto importanti cambiamenti che possono essere visti come la conseguenza del trasferimento del rischio dai governi e dalle imprese ai singoli individui.

Hacker (2006), riferendosi agli Stati Uniti, ha sostenuto che l'instabilità del reddito, nel corso degli ultimi 25 anni, è cresciuta più della disuguaglianza tra ricchi e poveri che pure, come sappiamo, si è molto aggravata. Gli individui vedono oscillare il proprio reddito, anche in intervalli di tempo relativamente brevi. Questo fenomeno può avere molte cause, connesse sia al funzionamento del mercato del lavoro sia alle modifiche nelle forme di protezione dei disoccupati e nel sistema previdenziale. Con riferimento a quest'ultimo, nella realtà americana delle pensioni occupazionali, le difficoltà in cui si sono venute a trovare molte piccole imprese ha consigliato di abbandonare i tradizionali piani aziendali a favore di conti pensionistici individuali – come il ben noto 401(k) – che pone a carico dei lavoratori tutto il rischio della variabilità della pensione determinato dagli andamenti dei mercati finanziari. Rispetto ai sussidi di disoccupazione si sono avuti cambiamenti in senso restrittivo, che assecondano la tendenza alla oscillazione dei redditi. Mentre per quel che riguarda il mercato del lavoro, tra gli altri fattori rilevanti c'è la crescente occupazione femminile che è, per vari motivi, più intermittente e, quindi, espone i redditi familiari a oscillazioni più marcate.

Questa maggiore variabilità può non apparire troppo negativa. Ad esempio, l'«Economist» (2007) ha sostenuto che essa favorisce la mobilità sociale e, d'altro canto, incide poco sui comportamenti di consumo che – in base alla nota teoria di Milton Friedman – dipendono dal reddito permanente. Dunque, essa potrebbe solo accrescere il ricorso al credito nelle fasi negative e, grazie alla diffusa proprietà immobiliare – sosteneva l'«Economist» – al credito potrebbe accedere una grande quota della popolazione. Le vicende dei mutui *sub-prime*, successive all'articolo in questione, consiglierebbero oggi, forse, maggiore cautela al prestigioso settimanale inglese rispetto alla possibilità di compensare, senza altre rilevanti conseguenze, redditi calanti – anche soltanto ciclicamente – con indebitamento crescente. Non a caso, già nel suo libro, Hacker ricordava la crescente incidenza dei fallimenti individuali.

La situazione italiana è, per diversi aspetti, diversa da quella americana. In particolare, nel nostro sistema di welfare è ancora rilevante la socializzazione dei rischi. Tuttavia anche da noi si sottolineano le virtù di una maggiore responsabilità individuale e si auspica, in vari modi, una riforma del sistema di welfare che ponga a carico dei singoli una quota più rilevante di rischio. A ispirare questi auspici è, molto spesso, la convinzione che questa sia la strada unica – e forse indolore – per battere l'opportunismo e il *moral hazard* indotti da forme troppo estese di protezione sociale. La questione è complessa e non può essere qui approfondita. Tuttavia è importante ricordare che le conseguenze del trasferimento di rischio a carico dei singoli individui non sono tutte positive. Al contrario, esse possono essere anche molto negative per i singoli e per il «benessere sociale». Come esempio, si consideri che una crescente variabilità dei redditi può sconsigliare investimenti in capitale umano e ciò può riguardare principalmente le famiglie più povere che, per diverse ragioni, sono maggiormente avverse al rischio. Alcuni dati mostrano che anche nel nostro paese la variabilità dei redditi è in aumento. Boeri e Brandolini (2004) hanno stimato la correlazione tra il reddito percepito dagli individui in un determinato anno e quello percepito due anni prima. Questa correlazione, che era pari a 0,77 nel periodo 1993-95 si è ridotta a 0,69 nel periodo 2000-02. Dunque, aumenta la probabilità che un individuo non sia, a due anni di distanza, nella stessa classe di reddito. In particolare sembra essere aumentata dal 20 al 26% la probabilità che un individuo scenda nella graduatoria dei redditi passando dal quintile superiore a quello inferiore⁵. Un ulteriore elemento da considerare sotto il profilo che qui interessa è l'andamento della ricchezza, soprattutto finanziaria, per la sua potenziale funzione assicurativa contro le oscillazioni del reddito. Brandolini (2005) sostiene che per molte famiglie questi stock si sono assottigliati scendendo al di sotto dei livelli di salvaguardia. Naturalmente, non si tratta di un fenomeno generalizzato, ma proprio per questo esso è di particolare rilevanza quando si discute di disuguaglianze. Rispetto ai rischi sociali e all'insicurezza vi sono disuguaglianze enormi, chissà quanto giustificabili. Al di là di questo, appare fin troppo facile collegare queste forme di insicurezza al «malessere sociale» percepito. Ed è facile anche pensare che l'insicurezza sia una forma grave e reale di «malessere». Non è per caso che gli studi più

⁵ Ogni quintile comprende il 20% dei percettori di reddito, ordinati in base al reddito stesso.

recenti sulla povertà sottolineano l'importanza di misurare non soltanto la povertà che già c'è ma anche quella che potrà aversi. Il concetto, molto importante, di «vulnerabilità» alla povertà risponde a questa esigenza.

Prima di abbandonare questo argomento, una precisazione appare necessaria: ritenere che l'insicurezza sia da evitare non equivale ad affermare che occorre garantire a tutti un reddito predeterminato. Infatti, tra reddito o guadagno variabile e insicurezza vi è una grande differenza. Se il reddito è variabile solo in funzione del proprio sforzo non vi è incertezza o insicurezza. Si può scegliere la combinazione preferita sforzo-reddito. Se, invece, il reddito oscilla indipendentemente dal proprio sforzo si ha incertezza e si avverte che il proprio destino è sottratto alle proprie scelte. E questo può essere fonte non solo di malessere ma anche di comportamenti dannosi.

5. La polarizzazione dei redditi e la segregazione sociale

La polarizzazione, riferita ai redditi, consiste, in generale, nell'addensarsi della popolazione attorno a due valori del reddito, uno alto e uno basso, con conseguente «svuotamento» delle zone centrali. La polarizzazione, così intesa, è dunque un fenomeno speculare alla «scomparsa» della classe media di cui molto si è parlato, non soltanto con riferimento al nostro paese. I tradizionali indicatori di disuguaglianza possono mancare di cogliere questo fenomeno. Infatti disuguaglianza decrescente (misurata ad esempio con il coefficiente di Gini) e polarizzazione crescente possono, facilmente, coesistere.

Anche questo problema presenta numerosi aspetti, in generale piuttosto complessi. Qui mi limiterò a illustrare la possibilità che nel nostro paese sia in atto un processo di polarizzazione nei redditi e di segmentazione territoriale. Il fenomeno trova una sua esemplificazione piuttosto estrema nella segregazione urbana, per la quale individui con redditi simili e bassi vivono in aree relativamente chiuse e non comunicanti con quelle abitate da individui con redditi tra loro simili ma elevati. All'interno di queste aree la qualità dei servizi e dei beni pubblici – ad iniziare dall'istruzione – può essere molto diversa e ciò contribuisce a perpetuare la polarizzazione oltre la generazione presente.

Come hanno sostenuto Esteban e Ray (1994) la polarizzazione può attivare i processi divergenti di identificazione e alienazione. I singoli

individui si identificano con il gruppo di cui fanno parte e considerano «alieni» i membri dell'altro gruppo. Ne possono facilmente seguire situazioni di conflitto sociale e, comunque, può venirne indebolita, in una democrazia ben funzionante, la capacità di assumere scelte collettive condivise. Sviluppando uno dei filoni di ricerca più interessanti sulle origini e la persistenza della disuguaglianza, autori come Durlauf (1996) e Benabou (1996) hanno indagato i nessi tra l'appartenenza ai gruppi sociali e l'accesso a classi di reddito più elevate, mostrando i potenziali effetti negativi delle appartenenze sociali – in contrasto con quanti vedono effetti positivi generali e sistematici nei network sociali. Per rappresentare questi effetti Durlauf (1996) ha parlato di «*membership* della disuguaglianza». Dunque, le conseguenze della polarizzazione, soprattutto per gli effetti di segmentazione sociale che non potrebbero mancare, possono essere particolarmente negative e preoccupanti.

Ma torniamo al nostro paese ed esaminiamo alcuni dati. In un recente lavoro Iezzi (2006) prova che all'interno di piccole aree le disuguaglianze tendono a ridursi nel corso degli ultimi 50 anni mentre tra aree le differenze possono facilmente restare invariate se non accrescersi⁶. Considerando Nord e Sud la distanza non è maggiore di quella che si registra tra le varie regioni mentre è certamente maggiore di quella che si ha considerando un ambito locale più ristretto.

Ma ciò che più conta è la tendenza alla riduzione delle disuguaglianze all'interno delle singole aree (soprattutto se di ridotta dimensione) e di limitata riduzione delle disuguaglianze tra aree, soprattutto quando si fa riferimento ad ambiti territoriali più ampi. Pur con le necessarie cautele, questi risultati sembrano segnalare una crescente polarizzazione con segmentazione territoriale: nelle aree ristrette vivono individui omogenei mentre non diminuiscono, anzi sembrano crescere, le differenze tra le aree.

Anche questi sviluppi non costituiscono buone notizie per il «benessere sociale» e per l'affermarsi di una società integrata. Le difficoltà che sorgono in relazione alle immigrazioni possono, almeno in parte, essere interpretate anche alla luce di queste tendenze.

⁶ Ragionando su macro aree Nord Sud, la differenza di reddito appare procedere dinamicamente in modo meno sostenuto rispetto alla dinamica tra piccole aree.

6. La trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze

Vi è un ulteriore aspetto della disuguaglianza che merita di essere brevemente richiamato. Si tratta della tendenza della disuguaglianza a trasferirsi da una generazione all'altra e, quindi, a persistere anche sul lungo periodo. A questa possibilità si è fatto cenno considerando i probabili effetti «perversi» dell'appartenenza ai network sociali. Ma anche altri canali – ad iniziare da quelli strettamente familiari – possono operare per la persistenza delle disuguaglianze.

Sfortunatamente, anche questa è una questione complessa e dobbiamo limitarci a qualche cenno soltanto. Con le necessarie cautele, si può affermare che, tra i paesi avanzati, l'Italia presenta la più elevata disuguaglianza intergenerazionale, sostanzialmente alla pari con la Gran Bretagna e gli Stati Uniti (che, nonostante vengano rappresentati ad elevatissima mobilità sociale – l'*American Dream* – presentano un coefficiente di trasmissione delle disuguaglianze di padre in figlio molto alto) (d'Addio, 2007; Piraino, 2006). Accostando questo risultato a quelli emersi in precedenza, si trae la poco consolante conclusione che l'Italia è un paese ad elevata disuguaglianza, che tende a trasmettere in modo rilevante la disuguaglianza tra i padri ai rispettivi figli.

Questa sostanziale immobilità è il frutto, probabilmente, di una serie di malesseri sociali e di difetti istituzionali che non è qui possibile elencare⁷. Ma essa ha, probabilmente, effetti rilevanti sulla percezione della disuguaglianza e sulla sfiducia nei confronti del futuro di una gran parte della popolazione. La persistenza delle disuguaglianze contrasta con la mobilità sociale e depotenzia l'efficacia di meccanismi importanti di promozione, come l'acquisizione del capitale umano. Questo può avvenire in vari modi: scoraggiando l'istruzione dei figli dei poveri, indirizzando l'istruzione – anche per gli effetti perversi già ricordati del rischio – verso percorsi più semplici e meno redditizi, oppure selezionando, nel mercato del lavoro, in base a criteri diversi dal capitale umano e fortemente condizionati dalle relazioni familiari. Questi ultimi possono costituire ostacoli all'affermarsi del merito che spesso vengono trascurati da quanti mostrano di ritenere le forme più o meno estese di protezione dei lavoratori l'unico impedimento al dispiegarsi del merito, più o meno precisamente inteso.

Prima di concludere, è utile attirare l'attenzione sulle possibili connessioni tra i tre fenomeni su cui ci si è soffermati: la variabilità/insicu-

⁷ Per alcuni approfondimenti, si veda Franzini e Raitano (2007).

rezza, la polarizzazione/segmentazione e la trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze. La crescente variabilità e insicurezza del reddito può favorire comportamenti che accrescono il rischio di essere spinti verso la parte più bassa della scala dei redditi. Se i fenomeni di polarizzazione e di segmentazione sono sufficientemente forti questo determina l'ingabbiamento in una situazione sociale svantaggiata che, a sua volta, contribuisce a rafforzare la scelta di comportamenti che non favoriscono la fuoriuscita dalla povertà o comunque lo spostamento verso classi di reddito più elevate. In questo modo la trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze rischia di rafforzarsi per il perverso operare degli effetti dei network. Dunque, non si tratta necessariamente di fenomeni indipendenti: uno dei compiti delle future ricerche dovrebbe essere quello di mettere meglio a fuoco, sia sul piano teorico che su quello empirico questi nessi, in modo da permettere una migliore comprensione delle origini della disuguaglianza e delle cause della sua persistenza.

7. Conclusioni

La diffusa percezione di «malessere sociale» sembra, dunque, avere le sue buone ragioni, molte delle quali sfuggono ai tradizionali indici di povertà e disuguaglianza economica. Variabilità dei redditi che indica insicurezza, polarizzazione che crea segmentazione e trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze che implica immobilità sociale, costituiscono, singolarmente e nel loro insieme, fenomeni preoccupanti che ancora più sono tali in un contesto di già elevate disuguaglianze.

Alcuni dei fenomeni indicati – rispetto ai quali sono certamente necessarie ulteriori indagini empiriche – sono stati molto probabilmente acuiti dal diffondersi dei lavori atipici, anche se i dati disponibili sembrano, almeno per ora, recare debole traccia. Anche in base a questa considerazione si pone il problema di quali politiche dovrebbero essere adottate per far fronte alle più preoccupanti tra le tendenze in atto.

I limiti, almeno sotto il profilo che qui interessa, delle ricette basate sullo slogan «il liberismo è di sinistra» appaiono piuttosto evidenti. Il liberismo che promuove il merito e così facendo elimina le disuguaglianze ingiuste, non corrisponde a quello che si conosce dell'effettivo operare del liberismo. Inoltre, e soprattutto, viene da chiedersi cosa accadrebbe ai lavoratori più deboli sul mercato del lavoro e se sia di sinistra disinteressarsi del loro destino. In un mondo in cui non vi fosse la disuguaglianza nelle condizioni di partenza che i dati sulla tra-

smissione intergenerazionale documentano, il problema sarebbe assai più lieve. Ma quando i più deboli non sono i meno meritevoli, la ricetta deve necessariamente, e sfortunatamente, essere più complicata. Ugualmente, la ricetta non può consistere in semplici trasferimenti monetari: molti studi documentano come interventi di questo tipo non rimuovano le cause della disuguaglianza e non ne impediscano la persistenza. Né le molto discusse ricette di *flexicurity* appaiono risolutive. La maggiore flessibilità sul mercato del lavoro può produrre effetti di aggravamento delle disuguaglianze che la porzione di *security* della ricetta potrebbe facilmente non compensare. Anche la fiducia riposta nelle politiche attive per il reinserimento dei lavoratori appare eccessiva. In particolare, gli effetti sul capitale umano dei lavoratori potrebbero – in relazione alla situazione di partenza dei lavoratori e al loro inserimento sociale – essere molto limitati e, soprattutto, molto limitatamente valorizzabili in un mercato del lavoro in cui la domanda ha le caratteristiche che essa sembra esibire nel nostro paese. Per questo motivo appaiono necessarie politiche (soprattutto industriali) in grado di rinvigorire questa domanda di lavoro e di orientarla verso una maggiore capacità di utilizzazione e valorizzazione del capitale umano. Tutto ciò avrebbe effetti rilevanti sulla disuguaglianza.

Quando la disuguaglianza economica ha anche radici sociali, non si può non operare anche su queste radici. Durlauf (1996) parla opportunamente di attuare politiche che realizzino una «redistribuzione associativa», cioè che superino di fatto la rigida appartenenza a gruppi sociali con le conseguenze che ne derivano. Il ruolo della scuola sotto questo profilo può essere facilmente individuato. Al di là dell'effettiva gravità e rilevanza che i fenomeni di «*membership* della disuguaglianza» assumono nel nostro paese, è questa una prospettiva importante. Soprattutto perché contrasta con la tendenza a rafforzare indiscriminatamente la responsabilità individuale, dimenticando la responsabilità sociale nei confronti della riduzione delle disuguaglianze di partenza.

Riferimenti bibliografici

- Atkinson A.B., 1997, *Bringing Income Distribution in from the Cold*, «Economic Journal», n. 107, pp. 297-321.
 Benabou R., 1996, *Heterogeneity, Stratification, and Growth: Macroeconomic Implications of Community Structure and School Finance*, «American Economic Review», n. 86, pp. 584-609.

- Boeri T. e Brandolini A., 2004, *The Age of Discontent: Italian Households at the Beginning of the Decade*, «Giornale degli Economisti e Annali di Economia», n. 63, pp. 449-487.
- Brandolini A., 2005, *La disuguaglianza di reddito in Italia nell'ultimo decennio*, «Stato e mercato», n. 2, pp. 207-230.
- Brandolini A. e Smeeding T.M., 2006, *Patterns of Economic Inequality in Western Democracies: Some Facts on Levels and Trends*, «Political Science & Politics», n. 39, pp. 21-26.
- Burniaux J.-M., Padrini F. e Brandt N., 2006, *Labour Market Performance, Income Inequality and Poverty in Oecd Countries*, Oecd, Economics Department Working Paper, n. 500.
- d'Addio A.C., 2007, *Intergenerational Transmission of Disadvantage: Mobility or Immobility across Generations? A Review of the Evidence for OECD Countries*, Oecd Working Paper.
- Durlauf S., 1996, *A Theory of Persistent Income Inequality*, «Journal of Economic Growth», n. 1, pp. 75-93.
- Esteban J. e Ray D., 1994, *On the Measurement of Polarization*, «Econometrica», n. 62, pp. 819-851.
- Franzini M., 2007, *An Integrated Approach to Inequality*, Report for the Ineq Project, disponibile sul sito: www.criss-ineq.org.
- Franzini M. e Supino S., 2005, *Disuguaglianza e redistribuzione dei redditi nei paesi occidentali*, in Pizzuti F.R. (a cura di), *Rapporto sullo Stato sociale*, Utet, Torino.
- Franzini M. e Raitano M., 2005, *Istruzione, crescita e mobilità sociale: quali politiche per il capitale umano?*, in Giannini S. e Onofri P. (a cura di), *Per lo sviluppo. Fisco e Welfare*, Il Mulino, Bologna.
- Franzini M. e Raitano M., 2007, *La trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze di reddito: canali, metodologie, risultati e implicazioni di policy*, mimeo.
- Giammatteo M., 2007, *The Bidimensional Decomposition of Inequality: A Nested Theil Approach*, mimeo.
- Gottschalk P. e Smeeding T.M., 1997, *Cross-National Comparisons of Earnings and Income Inequality*, «Journal of Economic Literature», n. 35, pp. 633-87.
- Hacker J., 2006, *The Great Risk Shift*, Oxford University Press, New-York/Oxford.
- Iezzi S., 2006, *La polarizzazione territoriale del prodotto pro capite: un'analisi del caso italiano sulla base di dati provinciali*, Temi di Discussione n. 611, Banca d'Italia, Roma.
- Piraino P., 2006, *Comparable Estimates of Intergenerational Income Mobility in Italy*, Università di Siena, Quaderni del Dipartimento di Economia Politica n. 471, Siena.
- Raitano M. e Supino S., 2005, *A proposito di declino: la questione del capitale umano*, «Meridiana», n. 54, pp. 89-117.
- Sen A.K., 2006, *Conceptualizing and Measuring Poverty*, in Grusky D.B. e Kanbur T. (a cura di), *Poverty and Inequality*, Stanford University Press, Stanford, Ca.
- «The Economist», 2007, *Income Volatility is Less of a Problem than America's Democrats Think*, «The Economist», 4 gennaio.

Questione salariale: lavoratori dipendenti e disuguaglianze generazionali

Agostino Megale, Riccardo Sanna

Negli anni duemila le retribuzioni dei lavoratori italiani hanno perso terreno su diversi fronti, tanto da far emergere con forza una questione salariale. La «rincorsa» dei salari all'inflazione, nel periodo 2002-2007, non è stata sufficiente a garantire la tenuta del potere d'acquisto e, dunque, la crescita delle retribuzioni reali. Le difficoltà a sostenere i consumi di base, a rispondere all'esigenza di un'autonomia (non solo) economica, a condurre una vita sociale e professionale adeguata riguardano soprattutto le nuove generazioni e i «nuovi lavoratori». Le ragioni di una questione salariale

tutta italiana vengono rimarcate dall'amplificarsi dei differenziali retributivi e di produttività con gli altri principali paesi europei. L'articolo ne ripercorre i termini avanzando obiettivi e percorsi di soluzione. Oltre che nella composizione del tessuto imprenditoriale, le criticità del nostro sistema-paese risiedono in una scarsa propensione all'innovazione e in una mancata redistribuzione della produttività al lavoro. Crescita dei salari reali, e riforma del Protocollo del 1993 definiscono le basi per una concertazione che abbia per oggetto una nuova politica dei redditi.

1. La questione salariale

Dagli inizi degli anni 2000 le dinamiche relative alla crescita delle retribuzioni, della produttività e alla stessa distribuzione del reddito (inteso come ricchezza prodotta) in Italia¹ evidenziano la prepotente presenza di una questione salariale. Un problema che, nonostante l'impianto dell'Accordo del luglio '93 – il cui obiettivo esplicito era

¹ Si vedano i tre volumi *La politica dei redditi negli anni '90, I salari nei primi anni 2000, Salari e contratti in Italia e in Europa, 2004-2006*, rispettivamente del 2003, 2005 e 2007, nella collana Ires dell'Ediesse, Roma. In quest'ultima pubblicazione è stata riproposta l'analisi delle dinamiche relative alla distribuzione dei redditi, alla produttività e alla contrattazione, con particolare riferimento agli ultimi anni di cui è stato realizzato e presentato un aggiornamento nel mese di novembre 2007.

quello di garantire la difesa del potere d'acquisto delle retribuzioni all'interno del processo di disinflazione e risanamento dell'economia italiana – si manifesta prevalentemente secondo alcune direzioni: da un lato, si è registrato un rallentamento negli incrementi delle retribuzioni reali (sia contrattuali che «di fatto»), soprattutto se confrontate con quelle dei maggiori paesi europei; dall'altro, data la forte crescita dell'inflazione negli ultimi 15 anni, si è evidenziata la difficoltà a garantire l'effettiva copertura del potere d'acquisto delle retribuzioni e, contemporaneamente, la mancata redistribuzione dei guadagni di produttività realizzati.

Nell'ultima ricerca Ires (2006) sulle condizioni materiali di lavoro (basata su 6.000 interviste)² oltre 14 milioni di lavoratori guadagnano meno di 1.300 euro al mese. Circa 7,3 milioni ne guadagnano meno di 1.000. Nell'industria italiana, sempre secondo i nostri dati, il 66,2% dei lavoratori e ben il 90% delle lavoratrici guadagna meno di 1.300 euro netti al mese.

Orientando l'analisi al lungo periodo, i salari reali dei lavoratori italiani hanno sostanzialmente mantenuto il potere d'acquisto dal 1993 a oggi, ma senza crescere oltre l'inflazione effettiva. Le retribuzioni di fatto, infatti, registrano una crescita media annua, per l'intera economia, del 3,4% a fronte di un'inflazione del 3,2%. Le retribuzioni contrattuali crescono in media solo il 2,7%.

Dall'analisi delle variazioni dei tassi medi annui composti delle retribuzioni contrattuali e di fatto del periodo 1993-2006, si possono condurre alcune riflessioni. Prima di tutto, le politiche contrattuali delle diverse categorie risultano abbastanza omogenee. Non troviamo nei numeri quella polemica ormai decennale che ha visto alcune categorie (ad esempio la Fiom, in due contratti separati e in un congresso) fare di questa materia la differenziazione con il resto della Cgil e con Cisl e Uil. In realtà le dinamiche delle retribuzioni contrattuali dei vari comparti portano con sé una forte coerenza: categorie come i tessili, i chimici, i meccanici o il commercio hanno tutte mantenuto l'impostazione dell'impianto del Protocollo del 23 luglio del 1993. Nonostante lo scarto tra retribuzioni di fatto e retribuzioni contrattuali, in particolare negli ultimi tre anni, nei rinnovi dei Ccnl si è tenuto conto dell'inflazione effettiva e non di quella programmata (laddove questa fosse distante dalla stessa inflazione effettiva)³. La differenza tra le due

² La ricerca è stata presentata in occasione del Centenario della Cgil.

³ Come riferimento per l'inflazione effettiva la Banca d'Italia e il governo (nel Dpef 2007-2011) utilizzano il deflatore dei consumi interni delle famiglie resi-

tipologie di retribuzioni è mediamente pari a 0,7 punti per ogni anno (circa 9,8 punti cumulati nell'intero periodo); differenza che ha compensato il gap di circa 0,5 punti ogni anno tra retribuzioni contrattuali e inflazione effettiva (circa 7 punti nell'intero periodo), lasciando meno di 3 punti alla crescita reale – oltre l'inflazione – delle retribuzioni di fatto. Tale crescita è il frutto di una media di tutti i comparti dell'economia: va approfondito meglio quanta parte delle retribuzioni di fatto, che in alcune categorie corrono più velocemente dell'inflazione, sia diretta conseguenza della contrattazione decentrata. Per i pubblici dipendenti, malgrado le tante polemiche sul rinnovo del Ccnl, il differenziale tra il recupero del potere d'acquisto previsto nei contratti e l'inflazione effettiva più alta di circa 0,6 punti ogni anno, rimarca la necessità – come descritto nello stesso *Memorandum d'intesa su lavoro pubblico e riorganizzazione delle Amministrazioni Pubbliche* – di rendere più efficiente la pubblica amministrazione e, al tempo stesso, di valorizzare il «merito» dei lavoratori del pubblico impiego, nei diversi gruppi professionali.

Ma quali sono le ragioni di questa crescita modesta delle retribuzioni nel nostro paese? L'analisi consente di individuare essenzialmente i seguenti fattori che hanno ostacolato un'applicazione dell'Accordo del luglio '93 secondo lo spirito con il quale era stato concepito:

- ♦ Il già accennato scarto tra inflazione programmata e l'inflazione sia attesa che effettiva. Questo è avvenuto in particolare nel periodo '94-96, nel quale si era accumulato uno scarto di circa 6 punti, e nel periodo 2001-2004, nel quale si erano persi all'incirca altri quattro punti. Nel corso dell'intero periodo 1993-2007, è stato quindi necessario fare in modo che i contratti nazionali cercassero di recuperare (com'era previsto dall'Accordo del luglio '93) le perdite che si erano accumulate a causa di questi scarti, per cui anche la redistribuzione di produttività realizzata tra il 1996 e il 2000 o nel biennio 2005-2006, è stata assorbita da questa rincorsa al potere d'acquisto perduto nei periodi precedenti. La questione

denti (Istat, *Contabilità Nazionale*). Nei Ccnl viene utilizzato generalmente l'indice dei prezzi al consumo armonizzato per i paesi dell'Ue (Ipca). Per questo motivo, una commissione scientifica sta lavorando all'Istat dal 2006 per ricostruire un indice unico per tutti, che non porti più con sé i difetti riscontrati negli ultimi anni (nel paniere, nella rilevazione, nella trasmissione, ecc.). Attualmente, il nuovo Ipca «comprensivo delle riduzioni di prezzo» sembra rispondere all'esigenza di omogeneità, mostrando un andamento simile a quello del deflatore.

Tabella 1 - Tassi di crescita medi annui composti 1993-2006

	Retribuzioni di fatto	Retribuzioni contrattuali	Differenza
Agricoltura	2,2	2,0	0,2
Alimentari, bevande e tabacchi	3,1	3,0	0,1
Tessile-abbigliamento	3,9	2,9	1,0
Chimica e fibre	3,6	2,8	0,6
Prodotti energetici	3,4	2,8	0,6
Gomma e plastica	3,4	3,0	0,4
Metalmecanica	3,2	3,0	0,2
Costruzioni	3,0	2,9	0,2
Commercio	3,9	3,1	0,8
Banche	3,1	2,4	0,7
Amministrazioni pubbliche	3,6	2,6	0,9
Totale economia	3,4	2,7	0,7
Inflazione effettiva ^a		3,2	

^a Deflatore di Contabilità nazionale della spesa per consumi interni delle famiglie.

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Istat (*Contabilità nazionale e Indice generale delle Retribuzioni contrattuali*).

era diventata talmente acuta, che dal 2005 la gran parte dei contratti sono stati rinnovati sulla base dell'inflazione attesa e non di quella programmata.

- ♦ A questa difficoltà, si sono aggiunti i ritardi (spesso anche di 12 mesi) registrati nel rinnovo dei contratti (nel pubblico impiego fino a due anni): anche questo è stato uno dei problemi che hanno ostacolato il normale funzionamento delle regole e procedure di contrattazione dell'Accordo del luglio '93, e che hanno indebolito la capacità dei contratti di difendere il potere d'acquisto e anche di garantire una redistribuzione della produttività.
- ♦ La mancata restituzione del *fiscal drag* (d.l. n. 69/1989).
- ♦ L'inadeguata redistribuzione della produttività attraverso la contrattazione di secondo livello (anche per le difficoltà incontrate dalla contrattazione nazionale sopra ricordate).

Ricordiamo che la «rincorsa salariale», determinata da una crescita delle retribuzioni inferiore all'inflazione reale, nasconde un effetto di trascinamento della perdita di potere d'acquisto: un lavoratore dipen-

dente oltre alla perdita dell'anno in corso, non recupera la diminuzione del potere d'acquisto nemmeno dell'anno precedente: nel periodo 2002-2003 – per un lavoratore con retribuzione annua lorda di 24.890 euro (media 2007) – si arriva, per questa via, a «cumulare» una perdita complessiva (a prezzi correnti) pari a 1.210 euro complessivi⁴. Se a questa aggiungiamo la perdita derivante dalla mancata restituzione del *fiscal drag* la perdita ammonta a circa 1.900 euro.

Tabella 2 - Calcolo della perdita cumulata del potere d'acquisto

	Inflazione ^a	Retribuzioni ^b	Potere d'acquisto	Perdita/guadagno cumulato del potere d'acquisto	Perdita per mancata restituzione <i>fiscal drag</i>
2002	2,8%	2,4%	-0,4%	-532	-171
2003	2,9%	1,8%	-1,1%	-1.298	-151
2004	2,7%	2,7%	0,0%	—	-124
2005	2,3%	2,8%	+0,5%	+312	-118
2006	2,7%	3,3%	+0,6%	+283	-121
2007	1,9%	2,0%	+0,1%	+25	-
				-1.210	-686
					-1.896

^a Deflatore di *Contabilità nazionale* della spesa per consumi interni delle famiglie.

^b *Indagine Oros*, retribuzioni lorde per Unità di lavoro a tempo pieno (regolari non agricoli, esclusi i dirigenti).

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Istat.

A fine 2007, da un lato, per le dinamiche connesse all'aumento di prezzo del greggio e dei prodotti energetici, dall'altro, per i mancati

⁴ Per perdita cumulata si intende la «produttoria» dei differenziali tra inflazione effettiva e retribuzione lorda, anno per anno, considerando la retribuzione media annua lorda (Istat, *Indagine Oros*), in Italia, dei lavoratori dipendenti privati (non agricoli, esclusi i dirigenti). In questo modo, si calcola l'effetto di una perdita (a prezzi correnti), che per il mancato recupero e, dunque, per la mancata disponibilità di reddito, si trascina anche negli anni successivi. Partendo dal calcolo del tasso medio annuo composto di crescita dell'inflazione e delle retribuzioni, allora, la perdita cumulata rappresenta l'area (matematicamente, un integrale) che si trova sotto l'ipotetica curva di Lorenz che ha per ascissa gli anni di riferimento e per ordinata i livelli di retribuzione.

rinnovi contrattuali, le stime su inflazione e retribuzioni restano sostanzialmente immobili; nonostante una crescita della produttività pari a circa 1 punto percentuale. Il 2007, dunque, stante l'attuale situazione che vede circa 8 milioni di persone senza contratto, dovrebbe chiudersi con un'inflazione effettiva attorno all'1,9%, le retribuzioni contrattuali tra il 2,1% e il 2,2% e quelle di fatto sostanzialmente in linea con l'inflazione effettiva al 2,0%. Si prevede, di conseguenza, un aumento nel 2008 dell'inflazione effettiva oltre i 2 punti percentuali. Dato che dovrebbe consigliare il governo a ricalibrare le stime del Dpef sull'inflazione programmata.

D'altra parte, la bassa crescita delle retribuzioni in Italia, si mostra come un fenomeno ancor più grave se confrontato con le dinamiche salariali relative agli altri maggiori paesi europei. Se, infatti, dal 1998 al 2006, cioè nel periodo dell'ingresso nell'area dell'euro, la crescita delle retribuzioni di fatto nel nostro paese è rimasta piuttosto stabile, negli altri paesi europei si registravano tassi di crescita nettamente superiori: il 10% in media nell'area dell'euro, oltre il 15% in Francia e nel Regno Unito, il 5% in Germania, nonostante il diffuso congelamento salariale degli anni 2000 (Ocse, 2005).

Una grande parte di queste differenze deve essere certamente attribuita ai diversi tassi di inflazione registrati nei vari paesi. L'inflazione, in Italia, è stata all'incirca il doppio di quella registrata in Germania, sia nell'intero periodo 1993-2006, sia considerando gli anni 1998-2006. La ragione è da attribuirsi al mancato intervento nel 2002 – da parte dell'allora governo di centro-destra – di attenuazione dell'effetto *change-over* dell'euro, ivi compresi i prodotti soggetti al *price-cap* in violazione di quanto previsto in materia dall'Accordo del luglio 1993. Al netto delle differenze di inflazione, perciò, le retribuzioni nominali dei lavoratori italiani sono cresciute a tassi compatibili con quelle degli altri paesi.

Tutto questo ha portato dunque a registrare, in Italia, delle retribuzioni medie più basse – in termini reali – di quelle degli altri maggiori paesi europei: nel 2005, nel settore dei beni e servizi destinati alla vendita (senza l'agricoltura e il pubblico impiego, il cosiddetto *business sector*), la retribuzione lorda annua media di un lavoratore single risultava inferiore in Italia di circa il 45% rispetto a Germania e Regno Unito e di circa il 25% rispetto alla Francia. La retribuzione netta registra più o meno le stesse differenze, con l'eccezione della Germania, dove lo scarto scende a circa il 30%.

Tabella 3 - Retribuzione lorda annua media di un lavoratore single (valori in euro 2005) - Settore dei beni e servizi destinati alla vendita senza l'agricoltura (cosiddetto business sector)

	Retribuzioni lorde	Retribuzioni nette	Costo del lavoro	Cuneo fiscale
Francia	30.219	21.470	42.987	50%
Germania	41.074	23.942	49.638	52%
Italia	22.759	16.538	30.288	45%
Regno Unito	41.853	30.774	46.294	34%
Spagna	20.701	16.493	27.036	39%
Usa	25.507	19.497	27.503	29%

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Ocse.

Certamente tra le cause di una crescita rallentata dell'economia e di una conseguente performance negativa della produttività del sistema-imprese sono da imputare al peso del debito pubblico, alla fine dell'era delle svalutazioni competitive, al venir meno del ruolo trainante delle imprese pubbliche nell'area strategica degli investimenti in tecnologia e innovazione, cui si è accompagnata nel privato una lunga stagione di «cattivi padroni» e *raiders* (Mucchetti, 2003), più impegnati ad acquisire, spezzettare e rivendere le imprese che a innovarle e riorganizzarle per tenere testa al mercato globale.

Eppure, la performance profondamente deludente dell'Italia – soprattutto in termini di equità del sistema – si colloca nel quadro delle profonde trasformazioni strutturali che hanno attraversato il sistema economico e il mercato del lavoro (Gallino, 2003; Sylos Labini, 2004): dalla cosiddetta «terziarizzazione dell'economia», a scapito della manifattura (a produttività più elevata e dinamica) spiazzata o delocalizzata verso paesi con costi molto inferiori, fino al forte aumento di dipendenti stranieri e/o impiegati con contratti temporanei o collaborazioni, spesso in occupazioni poco qualificate, poco remunerate e a bassa produttività. Peraltro, la flessibilizzazione, quando non la precarizzazione del lavoro, si è scaricata prevalentemente al margine dell'occupazione, sulle giovani leve in ingresso nel mercato, contenendone la remunerazione e spesso sottovalorizzandone il capitale umano (Tronti, 2007).

2. *Le nuove generazioni*

Il tasso di disoccupazione si è assestato ormai attorno al 6% (dal 18,2% del primo trimestre 2005 al 5,7% del secondo trimestre 2007): risultato di una diminuzione dell'offerta di lavoro (+260.000 inattivi in un anno): più persone che non lavorano, né cercano attivamente lavoro. Quell'incremento, concentrato nelle regioni meridionali, riflette un diffuso sentimento di scoraggiamento che comporta una rinuncia alla ricerca attiva di lavoro, anche se il numero delle persone in cerca di occupazione è risultato pari a 1.412.000 unità, in calo rispetto allo stesso periodo del 2006 (-12,9%, pari a -209.000 unità) (Istat, 2007). In Italia, date anche le dimensioni dell'economia sommersa, i confini fra disoccupazione e inattività sono molto labili. Proprio per questo, il tasso di occupazione (rapporto fra occupati e popolazione in età lavorativa) non aumenta, dopo molti anni in cui ci eravamo avvicinati agli obiettivi di Lisbona: ci fermiamo a ridosso del 58% (per centrare quegli obiettivi, il tasso di occupazione dovrebbe salire al 70% entro il 2010), 11° posto – primi gli islandesi a 85,3. Il tasso di disoccupazione dei giovani fino a 24 anni è del 21,6% (donne 25,3%) e dei giovani da 25 a 34 anni del 9,2% (donne 11,9%). Nel Mezzogiorno il tasso di disoccupazione dei giovani fino a 24 anni è del 34,9% (donne 40,5%) e dei giovani da 25 a 34 anni 17,5% (donne 22,6%). Nel 2005 soltanto un ragazzo su tre tra i 15 e i 24 anni risulta essere nella forza lavoro e poco più di uno su quattro è occupato. Tra i neo-assunti il 50% (uno su due) ha un contratto a tempo pieno e indeterminato. Si approfondisce il divario Nord-Sud, dato che nel Mezzogiorno calano sia gli occupati (-40.000 unità) che i disoccupati (-229.000), mentre al Nord diminuiscono gli inattivi. Le imprese, non solo nei servizi ma anche nella manifattura, hanno bisogno di reclutare fra gli inattivi, altrimenti sono costrette a delocalizzare intere fasi del processo produttivo. Sempre dai dati dell'ultima ricerca Ires, emerge che il 74% dei lavoratori ha un rapporto di lavoro standard, mentre il restante 26% è occupato con forme contrattuali non standard e temporanee: il 12,1% sono lavoratori a tempo determinato, il 5,2% co.co.co., co.co.pro. e partite Iva, il 2% è costituito da lavoratori interinali, il 4,3% tra apprendisti e altri e il restante 1,9% sono lavoratori senza contratto. Come è evidente, per i quasi 4 milioni di persone che operano con contratti a termine, di collaborazione, in somministrazione, d'associazione in partecipazione, di cessione di diritti d'autore, ecc. le due questioni principali che ci vengono segnalate sono: da un lato, la tutela

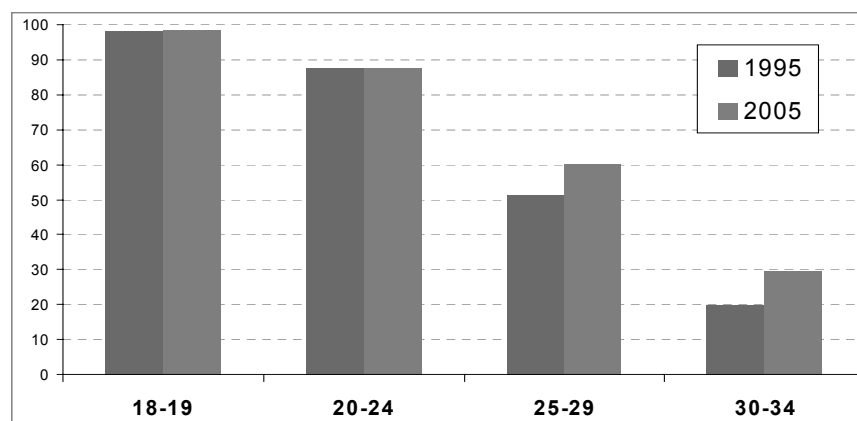
e i diritti, dunque la sicurezza del lavoro futuro; dall'altro, le condizioni materiali a partire dalla necessità di mettere mano alla «questione salariale», che oltre a caratterizzare tutto il mondo del lavoro, si presenta con maggior acutezza per le nuove generazioni. Infatti, secondo le nostre rilevazioni:

- a) Un apprendista, in età compresa tra i 16 e i 24 anni, guadagna mediamente 736,85 euro netti mensili.
- b) Un collaboratore occasionale, in età compresa tra i 16 e i 34 anni, guadagna mediamente 768,80 euro netti mensili.
- c) Un co.co.pro. o co.co.co, in età compresa tra i 16 e i 34 anni, guadagna mediamente 899,04 euro netti mensili.

Anche secondo le ultime rilevazioni Istat (2006), 1.678.000 giovani, in età compresa tra i 18 e i 34 anni (13,7%) sono poveri, percentuale superiore alla media (13,1%). Le giovani coppie con figli a carico hanno un reddito medio annuo lordo di 26.540 euro (30.420 euro con fitti imputati), ma nel 32% dei casi si collocano nel primo quinto della distribuzione dei redditi (meno di 10.000 euro). Il 41,3% delle coppie giovani senza figli, con un solo reddito, appartiene al primo quinto della distribuzione del reddito (meno di 10.000 euro). Se il giovane è capofamiglia o coniuge, è in condizione di *povertà relativa* il 12,9%: il 45,8% se vive in coppia con tre o più figli; il 25,7% se vive in coppia con due figli; il 21,2% se ci sono membri aggregati; il 17,7% dei monogenitori. Sempre secondo i dati Istat su *Reddito e condizioni di vita*, nel 2005 il 38% dei giovani che vivono in famiglia segnala difficoltà nel trovare abitazione: il 43,5% delle famiglie con persona di riferimento fino a 34 anni ha un affitto o un mutuo; il 52,3% delle famiglie povere con capofamiglia fino a 34 anni è in affitto; le spese per abitazione (affitto, mutuo, bollette, ecc.) pesano per il 23% sul reddito familiare. Secondo un'altra indagine Ires *ad hoc* (2006) sulle nuove generazioni di lavoratori, sono i giovanissimi a percepire le retribuzioni più misere: gli stipendi inferiori a 800 euro sono molto diffusi tra chi ha tra 17-24 anni (55,8%).

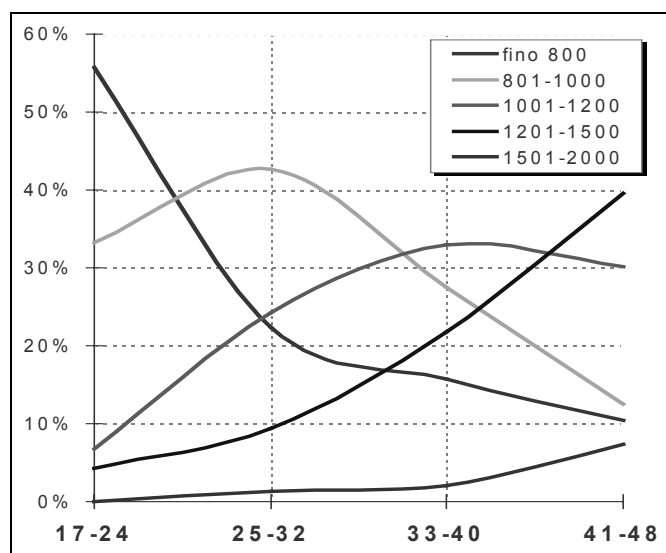
Le retribuzioni tra 800-1.000 euro netti sono molto diffuse nella classe d'età 25-32 anni: chi ha meno di 25 spesso prende uno stipendio inferiore. Le retribuzioni tra 1.000 e 1.200 euro raggiungono la massima diffusione tra chi ha 33-40 anni. Gli stipendi superiori a 1.500 euro sono praticamente assenti tra chi ha meno di 40 anni. Registriamo un paradosso: si osservano redditi maggiori tra coloro che hanno un titolo di studio più basso.

Figura 1 - Persone che vivono in famiglia d'origine



Fonte: Elaborazioni Ires su dati Istat, Indagine sul Reddito e Condizioni di vita (dati 2005).

Figura 2 - Curve di distribuzione delle retribuzioni nette per livello e classi d'età



Fonte: Elaborazioni Ires su dati nostra indagine.

L'età e l'anzianità contano più dell'istruzione e della qualifica nella gratificazione economica: facendo un esempio, le retribuzioni inferiori a 800 euro sono molto più diffuse tra i laureati (28,2%) che tra chi ha la licenza media (14,7%) o un diploma d'istituto professionale (20,1%).

Ralf Dahrendorf, ha dichiarato che l'istruzione non eliminerebbe il cosiddetto divario digitale. Secondo Dahrendorf, è probabile che i lavoratori della società fondata sulla conoscenza in possesso di un buon livello di istruzione incoraggino i propri figli a conseguire specializzazioni utili; tuttavia è altrettanto probabile che lo stesso numero di persone rimanga indietro. La *via alta alla competitività*, del resto, additata con forza dal Consiglio di Lisbona del 2000 a tutta l'Unione europea, propone un'economia fondata sulla conoscenza, per una crescita basata sulla formazione, sull'apprendimento e sulla ricerca; l'utilizzo di pratiche organizzative e di valorizzazione delle risorse umane favorisce l'accumulazione e lo scambio di conoscenze, accresce la loro dotazione di beni relazionali e si trasforma in *learning organisations* (Leoni, 2004).

Dopo la Finanziaria 2007⁵, in cui sono state previste una serie di misure economiche a favore delle nuove generazioni, il Protocollo sul welfare e sul lavoro siglato il 23 luglio 2007 – assieme alla Finanziaria 2008 comprensiva del «collegato sul welfare» – continua a rivolgersi ai giovani. Non risolve tutti i problemi ma, insieme ad un ridisegno più ampio degli ammortizzatori sociali, rappresenta certamente la base su cui operare per offrire alle nuove generazioni una prospettiva di lavoro sicuro e tutelato. Infatti, sono previste misure quali: il riscatto della laurea (con l'accordo si prevede la rateizzazione fino a 120 rate mensili senza interessi); la totalizzazione dei contributi maturati in qualsiasi gestione pensionistica; l'aumento della contribuzione per i collaboratori al 26% (già passata dal 18% al 23% con la Finanziaria); la revisio-

⁵ Per quanto riguarda il lavoro, in particolare, alcune delle misure economiche previste in Finanziaria sono direttamente o indirettamente orientate ai giovani: *i*) le misure per la stabilizzazione dei rapporti di lavoro (dalla riduzione del cuneo fiscale, fino all'aumento dei contributi per collaboratori e apprendisti); *ii*) le assunzioni previste per il personale della pubblica amministrazione; *iii*) interventi per la formazione e la ricerca (dagli interventi per la scuola alle disposizioni in tema di personale delle università e degli enti di ricerca); *iv*) le misure in materia previdenziale (dall'aumento dei contributi al «tutoraggio» dei lavoratori in uscita); *v*) i nuovi diritti e tutele per gli iscritti alla gestione separata (dalla malattia ai congedi parentali).

ne dei coefficienti di trasformazione pensionistici, con i quali viene introdotto un criterio per un obiettivo di forte solidarietà che dovrà assicurare ai giovani lavoratori un trattamento pensionistico non inferiore al 60%; un «fondo credito», con il quale viene realizzato un istituto per i parasubordinati che potrà erogare fino a 600 euro mensili per 2 mesi al fine di coprire eventuali periodi di inattività. Inoltre, si istituisce anche il fondo per il microcredito per le attività innovative di giovani e donne, e aumentato l'importo degli assegni di ricerca; l'aumento dell'indennità di disoccupazione anche a coloro che hanno requisiti ridotti; il superamento dello *staff-leasing* e del lavoro a chiamata, meglio conosciuto con il termine *job on call* (ad eccezione dei settori turismo e spettacolo); la limitazione dell'utilizzo dei contratti a termine, per i quali, salvo eccezioni da verificare e valutare, i lavoratori dopo 36 mesi dovranno essere stabilizzati.

Si è già detto come la questione salariale sia una priorità non scindibile dal superamento della precarietà. Anche per questo si evidenzia la necessità di raggiungere una soglia in cui il costo del lavoro dei lavoratori atipici, a partire dai collaboratori, sia superiore al costo del lavoro di un tempo pieno e indeterminato. Chi è flessibile e temporaneo deve costare di più, e guadagnare di più; non come avviene oggi (costare meno per guadagnare meno). Il problema principale della precarietà riguarda perciò le tutele per i lavoratori atipici e tra questi, in modo particolare, i collaboratori (a progetto, occasionali, ecc.). Oltre un milione di persone, che nella percezione della condizione di insicurezza e con redditi sotto la soglia di povertà relativa (talvolta assoluta), coinvolgono la loro rete familiare, circa 8-9 milioni di persone. I contratti collettivi nazionali di lavoro devono regolare il *salario minimo* anche per questi lavoratori. Si superi questa anomalia tutta italiana e si dia un riconoscimento attraverso la negoziazione tra sindacati e imprese a livello nazionale.

Negli anni settanta vennero inseriti nei contratti i quadri e i tecnici, ora è tempo di inserire i collaboratori. Qualora questo non fosse praticabile, allora sarebbe inevitabile immaginare una legge per il salario minimo dei collaboratori, che si riferisca (a parità di prestazione) a quanto già previsto in materia dai Ccnl. A questo fine, è utile ricordare una norma già approvata in Finanziaria 2007 che assume il riferimento ai contratti al fine di evitare che l'aumento dei contributi previdenziali si scarichi sulle retribuzioni nette dei lavoratori parasubordinati.

3. Le imprese e la redistribuzione della produttività

L'insieme dei fattori sopra descritti ha determinato una situazione per cui l'incidenza media del costo del lavoro sui costi di produzione è più bassa in Italia rispetto a tutti gli altri maggiori paesi europei: il 15% rispetto al 23% della Germania, per la media delle imprese dell'industria manifatturiera; il 12,5% rispetto al 25% per le imprese da 1 a 9 dipendenti; il 18% rispetto al 28% per quelle da 10 a 19, e così via.

Ma l'altra ragione di fondo della più lenta crescita retributiva nel nostro paese rispetto al resto d'Europa, sta nella più lenta crescita della produttività.

Tabella 4 - Produttività del lavoro per dipendente nel business sector

	1998	2004	2005	2006	2007
Francia	100	107,5	109,3	110,9	112,5
Germania	100	105,3	106,4	107,5	108,4
Italia	100	101,6	101,1	101,7	102,9
Regno Unito	100	112,9	114,2	116,9	120,0
Spagna	100	102,0	102,7	103,7	104,9
Usa	100	116,8	119,3	121,9	124,4

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Ocse.

La produttività nel *business sector* nel nostro paese è aumentata dal '98 al 2007 di poco meno del 3% rispetto all'8,5% della Germania, al 20% del Regno Unito e, addirittura, al 25% degli Usa: la ragione fondamentale di questa mancata crescita della produttività deriva non dalla produttività del lavoro ma da quella del capitale.

Ora, se si esamina la quota del valore aggiunto che va al lavoro dipendente (che è determinata, appunto, dal rapporto tra crescita delle retribuzioni e della produttività), si vede che essa è rimasta, in ciascun paese, sostanzialmente costante (o ha registrato oscillazioni limitate) nell'intero periodo. Questo significa che il tasso di crescita delle retribuzioni e della produttività nominali sono state in ciascun paese sostanzialmente allineati.

In Italia, invece, nel periodo 1993-2006 su 16,7 punti percentuali di crescita di produttività, in termini reali, al lavoro ne sono andati solo 2,2.

Nei primi anni duemila, abbiamo assistito ad un declino della produttività del nostro sistema di imprese, mentre negli altri paesi, nono-

stante la stagnazione dell'economia europea (fortunatamente superata dalla ripresa che si è avviata nel 2006), ha continuato a crescere.

In questo scenario non si può non rilevare come negli ultimi due anni – grazie ad una riconquistata competitività internazionale – i profitti delle imprese medio-grandi siano tornati a crescere mentre le retribuzioni siano rimaste costantemente al palo. Eppure, la distanza tra Italia e Francia, Germania e Regno Unito, nelle imprese dell'industria, in termini di retribuzioni varia tra 28 e 63 punti, in termini produttività oscilla tra 22 e 40 punti. La Spagna registra valori più vicini ai nostri.

Tuttavia, da un esame più approfondito, risulta che una parte consistente di queste differenze è da attribuire al maggiore peso delle piccole imprese (con i loro salari più bassi) nel nostro paese, dove risulta insistere un quarto dell'occupazione, specialmente nell'industria manifatturiera, rispetto al 7% della Germania. A parità di dimensione di impresa le differenze retributive con la Germania si ridimensionano sensibilmente: tra il 25% ed il 30%. Se il confronto dimensionale, però, si sposta sulla sola «media impresa», la forbice si restringe: per la produttività, fino a performance inferiori all'Italia da parte di Regno Unito (-0,4), Germania (-3,3), Francia (-12,4) e Spagna (-13,1); per le retribuzioni, invece, resta solo la Spagna 8,5 punti sotto la media italiana. Francia, Germania e Regno Unito – a parità di produttività – hanno distribuito di più.

Le medie e grandi imprese, ad esempio, del campione Mediobanca (appartenenti ai settori industria in senso stretto e commercio) – circa mille imprese per circa un milione di lavoratori – hanno registrato una crescita dei profitti netti in particolare nel periodo 2004-2006. I profitti netti per dipendente delle imprese industriali Mediobanca sono cresciuti, in termini reali, dal 1995 al 2006, circa l'89,5% a fronte di un incremento delle retribuzioni per dipendente delle grandi imprese (Istat) pari a circa 4,8 punti percentuali negli stessi 11 anni. Spostando il confronto dalle imprese «virtuose» Mediobanca a tutte le grandi imprese (Istat), il profitto netto per dipendente dell'arco temporale considerato registra comunque una variazione del 63,5%. Allargando ancora il confronto a tutte le imprese italiane – realizzando così un raffronto con la «media» di tutte le imprese (grandi e piccole, in perdita e con utili, ecc.) – i profitti netti per dipendente segnano ancora un trend tre volte superiore a quello delle retribuzioni (+15,5%).

Non sempre il sindacato è riuscito a svolgere una contrattazione decentrata di quantità (produttività) e di qualità (salute e sicurezza sul luogo di lavoro, ecc.). Se esaminiamo la produttività totale dei fattori

(Tpf), risulta evidente che sull'andamento stagnante di questo indicatore ha influito negativamente non tanto la produttività del lavoro, quanto quella del capitale. Sviluppando l'analisi per sottoperiodi, osserviamo come negli anni 1992-1995 si assiste ad un aumento della produttività del lavoro, dovuto al decremento degli input di lavoro, a fronte di una crescita costantemente inferiore della produzione generata dal capitale fisso investito. Nella seconda metà degli anni novanta la produttività del lavoro ha mantenuto incrementi di segno positivo, trascinando anche la dinamica della produttività del capitale. La produttività del lavoro segna una variazione media annua di 1,3 punti dal 1993 al 2006, rimanendo tendenzialmente al di sopra della produttività del capitale (-0,5 punti annui) fino al 2002.

A partire dal 2000, si registra un'inversione di tendenza generale della produttività, quando tutti gli indicatori (da quelli del lavoro alle altre componenti) sono accompagnati da una flessione della produzione industriale. In particolare, tra il 2001 e il 2005, le peculiarità di un sistema competitivo e di un modello di produzione come quello italiano, in cui l'andamento della produttività è direttamente correlato alla tendenza del ciclo produttivo – a differenza di altri paesi, come la Francia – hanno generato una riduzione della produttività (infatti, la produttività del lavoro è collegata al tasso di investimenti e di innovazione, che seguono appunto l'aumento di scala della produzione). La Tpf riflette il livello di progresso tecnologico e organizzativo di un'economia, e sconta, pertanto, gli effetti della tendenza negativa degli investimenti e della produzione degli ultimi anni. D'altro canto è la Banca d'Italia che sempre più parla di produttività totale di fattori, partendo dal presupposto che innovazione tecnologica e risorsa del sapere e della conoscenza sono i fattori cruciali della competitività futura. Per questo nell'affrontare il tema della produttività, è necessario che Confindustria superi l'idea della produttività unicamente legata alle ore lavorate e alla quantità di lavoro svolto, confrontandosi invece su un'idea alta della competitività e della produttività basata su più fattori, tra i quali ricerca e formazione hanno un ruolo essenziale (Ires, 2007). Ecco perché una «buona imprenditorialità»⁶ deve tener conto di tutti i

⁶ Negli ultimi anni il tema dell'imprenditorialità ha ricevuto una crescente attenzione nel dibattito internazionale. La creazione di nuove attività e il sostegno alle piccole e medie imprese sono diventati obiettivi prioritari per molti paesi. I principali argomenti a sostegno della creazione di nuove imprese riguardano le capacità innovative, l'adattabilità del sistema economico a nuove opportunità,

fattori che possono generare una maggiore produttività e, perciò, una maggiore competitività del sistema. La competizione da costi non può generare nel lungo periodo un vantaggio consolidato e i margini di profitto, la crescita delle aziende, se collegata solo alla riduzione delle spese, rischia di essere un momento e non un'«impresa». A questo proposito va ribadito che, in considerazione dei crescenti vincoli internazionali e dell'emergere sulla scena del mercato globale di concorrenti con costi del lavoro estremamente più contenuti, l'unica strategia percorribile per un'economia avanzata come quella italiana è quella della *via alta alla competitività* (Tarantelli, 1995). Tutto questo è alternativo e in contrasto con una concorrenza fondata sui bassi costi e sulla precarizzazione del lavoro: un'impresa non investirà sulla qualità e la crescita professionale dei propri dipendenti senza la prospettiva della loro stabilizzazione; se le imprese non investono nella formazione dei giovani, si determina nel giro di poco tempo una dispersione del loro capitale conoscitivo; la *learning organization*, come condizione fondamentale della capacità delle imprese di mantenere nel tempo la propria capacità competitiva, è inimmaginabile senza una forza lavoro altamente qualificata e senza processi di formazione permanente; nello stesso tempo, fin quando il lavoro precario costerà radicalmente meno di quello stabile, rappresenterà un incentivo inverso all'investimento in qualità. Ma tutta l'esperienza dell'economia europea dimostra che solo questa è la strada per il suo rilancio, mentre quella della competizione da costi ci spinge verso un depauperamento del sistema produttivo ed una progressiva perdita di competitività. Per una crescita consolidata, allora, bisogna far coincidere gli aspetti quantitativi con quelli qualitativi per la «migliorare utilizzazione delle forze del lavoro» (Caffè, 1963).

Il Protocollo sul welfare, da questo punto di vista, consente di rilanciare una vera e propria sfida per la crescita della produttività, poiché permette di allargare l'azione negoziale del sindacato e, al tempo stesso, di monitorare gli auspicabili risultati anche in termini redistributivi. Immaginare una sorta di «Università» per la concertazione sul tema

l'espansione dei confini dell'attività economica. Inoltre, l'imprenditorialità può essere un veicolo per lo sviluppo personale degli individui e per contribuire alla soluzione di problemi sociali. Perciò, nel contesto di radicale trasformazione dei sistemi economici auspicata dalla Strategia di Lisbona, l'imprenditorialità appare cruciale per il perseguimento di obiettivi di sviluppo, occupazione e coesione sociale (Istat, 2006).

relativo alla produttività, un luogo di eccellenza nel quale le parti sociali realizzino una base comune di analisi quantitativa della crescita e qualitativa della sua ripartizione tra lavoro e capitale.

4. I salari al futuro: una nuova politica dei redditi

L'inflazione negli ultimi 12 anni è stabilmente sotto il 3% e grazie alla politica dei redditi prevista dalle parti sociali nel 1993, dopo l'entrata in Europa, si è gradualmente superato il divario strutturale con gli altri maggiori paesi europei. Ora, l'inflazione riprende a crescere – come già ricordato – non solo in rapporto al prezzo del greggio ma anche in relazione agli aumenti dei generi di prima necessità. Oggi, dunque, serve, ricostruire un tavolo col governo e definire le condizioni per delineare un'efficace politica dei redditi per i prossimi anni. La definizione di «politica dei redditi» rientra in un quadro in cui concorrono diversi fattori alla formazione e alla crescita del reddito disponibile netto: in aggiunta al salario percepito, la quota di produttività distribuita al lavoro, le tasse e i contributi (e relative detrazioni/deduzioni), il grado di tutela presente nei sistemi di welfare (nazionale e locale), controllo di prezzi e tariffe, ecc. Per questo si ritiene che sia necessario un aggiustamento e una manutenzione dell'Accordo del luglio 1993 (Megale, 2005), che punti alla riconquista di quelle parti che attingono proprio alla produttività e alla piena attuazione di una nuova politica dei redditi. Imprescindibile, dunque, un «patto di legislatura» per la realizzazione di alcuni obiettivi:

- ♦ Da qui in avanti le retribuzioni devono crescere al passo con l'inflazione effettiva e con la produttività.
- ♦ Si devono chiudere i Ccnl nei tempi giusti e, contemporaneamente, estendere la contrattazione di secondo livello.
- ♦ Nei prossimi 4 anni, stimando una crescita della produttività del lavoro (Dpef) attorno al punto percentuale ogni anno, la parte più rilevante della produttività va redistribuita ai salari.
- ♦ Occorre controllare l'impatto dei prezzi e delle tariffe, come delle addizionali locali.
- ♦ È necessaria una riduzione della pressione fiscale sul lavoro (grazie alla lotta all'evasione), continuando a concepire il fisco nella sua funzione redistributiva: rafforzando le detrazioni per il lavoro dipendente, oltre che il sostegno al nucleo familiare e ai giovani che studiano e/o lavorano.

RPS

Agostino Megale, Riccardo Sanna

Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia, 2006, *Supplementi al Bollettino statistico - Indagini campionarie. I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2004*, Nuova serie, anno XVI, n. 7, Banca d'Italia, Roma.
- Bartocci E., 1996, *Disuguaglianza e stato sociale: riflessioni sulla crisi del Welfare italiano*, Donzelli, Roma.
- Birindelli L., D'Aloia G., Megale A., 2005, *I salari nei primi anni 2000*, Collana Studi e Ricerche, Ediesse, Roma.
- Caffè F., 1963, *Provvidenze per la migliore utilizzazione delle forze di lavoro disponibili*, in Atti del convegno: «La futura disponibilità delle forze di lavoro in Italia», Accademia nazionale dei Lincei, 1963, Roma.
- Carrieri M., Megale A., Pratelli C., *Giovani, Lavoro e Sindacato*, 2006, Collana Studi e Ricerche, Ediesse, Roma.
- Cnel, 2005, *La formazione professionale nel sistema italiano delle relazioni industriali*, rapporto presentato nel seminario con le parti sociali del 24/05/05.
- D'Aloia G., 2005, *Lineamenti della contrattazione aziendale nel periodo 1998-2004: flessibilità numerica ed organizzativa*, «Quaderni di Rassegna sindacale», n. 3.
- Dahrendorf R., 1995, *La Libertà che cambia*, Laterza, Bari.
- Davenport T., 1994, *Innovazione dei processi*, Franco Angeli, Milano.
- Gallino L., 2003, *La scomparsa dell'Italia industriale*, Einaudi, Torino.
- Ires-Megale A., Birindelli L., D'Aloia G. (a cura di), 2007, *Salari e contratti in Italia e in Europa 2004-2006*, Collana Studi e Ricerche, Ediesse, Roma.
- Ires - Carrieri M., Megale A., Nerozzi P. (a cura di), 2006a, *L'Italia dei giovani al lavoro. Sicurezza, tutele e rinnovamento del sindacato*, Ediesse, Roma.
- Ires - Altieri G., Carrieri M., Megale A. (a cura di), 2006b, *L'Italia del lavoro oggi. Condizioni e aspettative dei lavoratori*, www.ires.it.
- Ires - Megale A., Birindelli L., D'Aloia G. (a cura di), 2005, *Salari e contratti in Italia e in Europa, 2004-2006*, Collana Studi e Ricerche, Ediesse, Roma.
- Ires - Megale A., Birindelli L., D'Aloia G. (a cura di), 2003, *La politica dei redditi negli anni '90. I salari nei primi anni 2000*, Collana Studi e Ricerche, Ediesse, Roma.
- Istat, 2007a, *Ricerca e società dell'informazione*, in *Rapporto Annuale - La situazione del Paese nel 2006*, Poligrafico dello Stato, Roma, cap. 1 (Approfondimento).
- Istat, 2007b, *Condizioni economiche delle famiglie e protezione sociale*, in *Rapporto annuale - La situazione del Paese nel 2006*, Poligrafico dello Stato, Roma, cap. 5.
- Istat, 2006, *Il sistema delle imprese*, in *Rapporto Annuale - La situazione del Paese nel 2005*, Poligrafico dello Stato, Roma, cap. 2.
- Istat, 2005, *Il reddito disponibile delle famiglie nelle regioni italiane. Anni 1995-2003*, Statistiche in breve.
- Istat, 2004, *Crescita dell'occupazione e rallentamento della produttività del lavoro*, in *Rapporto Annuale - La situazione del Paese nel 2003*, Roma, Cap. 4, par. 4.3.1.

- Istat, 2001, *Contrattazione di primo livello e potere d'acquisto delle retribuzioni*, in *Rapporto Annuale - La situazione del Paese nel 2000*, Poligrafico dello Stato, Roma, Cap. 4 (Approfondimento).
- Istat, 2000, *Il valore della lira dal 1861 al 1999*, Collana Informazioni, Roma.
- Leoni R. (a cura di), 2004, *Economia dell'innovazione. Disegni organizzativi, pratiche di gestione delle risorse umane e performance d'impresa*, Franco Angeli, Milano.
- Ocse, 2007, *New comparison of GDP and consumption based on purchasing power parities for the year 2005*, Nota del 21 novembre, Parigi.
- Ocse, 2006, *Taxing wages 2004-2005*, maggio, Parigi.
- Ocse, 2005, *Economic Outlook*, 78 database, dicembre, Parigi.
- Onida F., 2004, *Se il piccolo non cresce. Piccole e medie imprese italiane in affanno*, Il Mulino, Bologna.
- Megale A., 2005, *Nuova politica dei redditi e qualità della contrattazione*, «Quaderni di Rassegna sindacale» (*Contrattare l'organizzazione del lavoro*), anno VI, n. 3 luglio-settembre, Ediesse, Roma.
- Mucchetti M., 2003, *Licenziare i padroni?*, Feltrinelli, Milano.
- Rullani E., 2004, *La fabbrica dell'immateriale*, Carocci, Roma.
- Sabbadini L.L. (Istat), 2007, *Percorsi del vivere in Italia - Punti critici e nuove prospettive*, intervento al seminario del Ministero Solidarietà sociale: «Verso il bilancio sociale del paese», 18 aprile 2007, Cnel, Roma.
- Saraceno C., 1998, *Mutamenti della famiglia e politiche familiari in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Sylos Labini P., 2004, *Torniamo ai classici. Produttività del lavoro, progresso tecnico e sviluppo economico*, Editori Laterza, Roma-Bari.
- Tarantelli E., 1995, *La forza delle idee. Scritti di economia e politica*, Laterza, Roma-Bari.
- Tronti L., 2007, *Distribuzione del reddito, produttività del lavoro e crescita: il ruolo della contrattazione decentrata*, paper presentato alla XLIV Riunione scientifica Sieds: «Impresa, lavoro e territorio», Università di Teramo, 24-26 maggio, in corso di pubblicazione sulla «Rivista Italiana di Economia, Demografia e Statistica».

Slittamenti di status e vulnerabilità sociale

Verso un'analisi della ristrutturazione sociale. Note programmatiche¹

Carlo Carboni

L'articolo, che si pone in un solco di ripensamento del capitalismo sociale, prende sinteticamente in esame i cambiamenti che hanno investito la stratificazione sociale italiana negli ultimi anni. A tale scopo, l'analisi innanzitutto si indirizza ad apprezzare i cambiamenti avvenuti nella dimensione socioeconomica, esaminando le due proxies fondamentali della stratificazione

(reddito/ricchezza e struttura occupazionale), per poi indirizzarsi a rilevare i mutamenti in corso nei valori e nell'arena civica dei diritti e doveri di cittadinanza. L'articolo suggerisce proprio la maggiore centralità di queste due ultime dimensioni nell'analisi di una stratificazione sociale ormai orfana di classi, ceti e blocchi sociali, ma nonostante questo, sempre più diseguale.

1. Le disuguaglianze di reddito e la distribuzione della ricchezza

Questo articolo offre un breve commento della stratificazione sociale che oggi si sta delineando nelle dimensioni socioeconomiche, valoriali, civiche e tecnologiche: un tema di per sé complesso, ma assai meno del progetto culturale, ormai urgente, di scrivere una nuova pagina del capitalismo sociale, mettendolo in sintonia con le trasformazioni sociali in atto. Un ripensamento del capitalismo sociale, inteso all'europea: una società di mercato regolato, con politiche pubbliche che coniughino crescita economica a sviluppo sostenibile, garantiscano coesione sociale e prestazioni di servizio. Questa è la riflessione politico-culturale che dovrebbero aprire oggi le nostre classi dirigenti, in particolare la classe politica, se vogliono riavvicinare l'Italia all'Europa. In-

¹ Come il lettore constaterà lo scritto ha un carattere molto «interlocutorio», sostanzialmente strutturato per punti, che evoca la necessità che la comunità scientifica condivida l'interesse per il tema di un ripensamento generale del capitalismo sociale. Stando ai contributi di singoli, si possono citare i lavori recenti di Massimo Paci (tra i quali Paci, 2007), illuminanti sulla cittadinanza e sull'individuo, sulla scia di quanto Sen ha sintetizzato in *Libertà individuale come impegno sociale* (2007).

fatti, negli ultimi anni, finanza e banche hanno avuto un ruolo incisivo sulla società sotto molti profili e il risultato è che la società italiana assomiglia più alla Gran Bretagna che a Francia e Germania. Lo stesso Governatore della Banca d'Italia lo ha di recente richiamato e ha aggiunto che il leggero incremento di reddito disponibile delle famiglie è da attribuire al miglioramento delle borse nel biennio 2005-6 (Draghi, 2007).

Mario Draghi, nella relazione citata, ha anche ricordato gli andamenti deludenti del reddito disponibile (salari e stipendi italiani il 25% più bassi di quelli francesi) e dei consumi familiari, che ormai ristagnano dal 2000 a causa principalmente di una produttività declinante, a sua volta prodotta essenzialmente da un costante aumento dell'occupazione negli ultimi otto anni, in *controtendenza* rispetto ad una crescita economica stagnante o ancora debole. Anche nel 2008, l'Italia sarà il fanalino di coda per crescita economica in Eurolandia, mentre l'occupazione consoliderà il suo aumento realizzato negli ultimi dieci anni: il contrario di quel che accadde nel nostro paese tra il 1985 e il 1994, un periodo di *jobless growth*, di crescita senza occupazione. Per uscire dall'«intoppo» di redditi e consumi stagnanti, salvaguardando i livelli occupazionali, la produttività dovrebbe crescere, spingendo il reddito disponibile per le famiglie e i consumi interni².

Quanto fin qui detto su produttività, consumi e redditi ci suggerisce di esplorare la prima delle due *proxies* fondamentali della stratificazione sociale: la distribuzione del reddito e della ricchezza tra gli italiani. È importante segnalare innanzitutto che negli ultimi dieci anni, in Italia, la somma di rendite e profitti ha superato la quota dei salari, mentre la ricchezza (beni finanziari e immobiliari, redditi delle famiglie) ha visto avvantaggiarsi il quinto delle famiglie più agiate. Già nel periodo 1995-2000 la distribuzione della ricchezza nazionale aveva punito l'80% della popolazione, «deprivata» di poco meno del 5% della propria ricchezza. Il restante 20% l'aumentava di circa il 7% (dal 57% al 63,8%); il primo decile (il 5%, top delle famiglie) addirittura di oltre il 9% (Brandolini e al., 2004). Nel 2004, il 20% delle famiglie aveva una quota di reddito pari al 42,2%, mentre il 40% delle famiglie (con reddito medio fino 20.000 euro) incideva per il 18,6% sul reddito complessivo (Banca d'Italia, 2006). Le famiglie con capofamiglia operaio, più recentemente hanno visto «crollare» la loro incidenza percentuale

² Sessanta euro di consumi in più, ogni cento euro di aumento del reddito disponibile.

rispetto al valore mediano della ricchezza, cioè della ricchezza posseduta da metà delle famiglie italiane: fatto 100 l'Italia, era il 65% nel 1995 e ancora il 51,4% nel 2000: è «crollato» al 33% nel 2004. La ricchezza delle famiglie con capofamiglia operaio è in netto calo, che, per intensità, è uguagliata solo dal netto aumento della ricchezza dei pensionati che, tra il 1995 e il 2004, passa dal 70,3 al 99,6 (fatto 100 l'Italia) della ricchezza posseduta da metà delle famiglie.

«Per capire come la redistribuzione della ricchezza dell'ultimo ventennio abbia arricchito una minoranza di italiani a spese delle masse, basta guardare alla ricchezza posseduta da cittadini di altri paesi europei che non supera mai cinque volte il loro Pil. Sotto questo aspetto l'Italia assomiglia più agli Stati Uniti che a Francia e Germania, essendo il gigante d'oltre Atlantico il paese più diseguale del mondo. Mentre l'Italia è il paese più indebitato (105% del Pil) e più povero d'Europa (in 10 anni il Pil unitario è passato dal +10% a -5% rispetto alla media europea), gli italiani sono il popolo “mediamente” più ricco d'Europa» (Cacace, 2007).

La situazione ha talmente sfavorito negli ultimi anni redditi e ricchezze delle famiglie con posizionamento socioeconomico medio-basso che si sono di recente verificati casi come quello dell'imprenditore marchigiano di Campofilone che ha concesso spontaneamente 200 euro nette mensili di aumento alle sue maestranze, ma anche le 30 euro al mese anticipate da Fiat ai propri dipendenti. Gli ultimi dieci anni hanno disilluso quanti speravano in un'ascensione corale e distribuita della ricchezza e degli stili di vita della società italiana: di fatto auspicavano il consolidamento progressivo di una società di ceto medio. L'«imborghesimento» ha però premiato solo gli strati superiori professionali e intellettuali del ceto medio, determinando un'espansione della borghesia. Inoltre, gli anni più recenti di scarsa dinamicità economica hanno di fatto messo in evidenza il disagio di quei gruppi sociali, con redditi inferiori, che avevano metabolizzato «a rate» stili di consumo e di vita da ceto medio, salvo acrobazie mozzafiato per arrivare a fine mese. Ora rappresentano il ceto medio «in bolletta», in affanno per i mutui³. Si tratta di un segmento di lavoratori dipendenti

³ Sulla presunta crisi dei ceti medi in Italia, si veda la parte monografica de «Il Mulino», n. 2, 2004, significativamente intitolata *Ceti medi e crisi nera*, contenente contributi di A. Bagnasco, di M. Baldini, di V. Atella e N. Rossi e di G. Cazzola. Secondo l'annuale fotografia fatta dall'Istat, nel 2003, una famiglia italiana su dieci è povera o soffre di disagi estremi. Ma all'incirca un 7-8% delle famiglie italiane arriva a stento a fine mese, il segmento di insider «in bolletta».

(impiegati, lavoratori manuali) e delle loro famiglie che hanno conosciuto un'erosione del proprio reddito in questi anni. Infatti, i redditi di operai e impiegati, secondo dati della Banca d'Italia, hanno perso mediamente l'1,8% nel periodo 2000-2004 e quelli delle famiglie più disagiate il 4,5%, mentre i redditi di professionisti e dirigenti sono saliti con percentuali che oscillano attorno all'8%. Insomma è fuori di dubbio che *si sia sfrangiato un consistente segmento del ceto medio inferiore*, ora costretto ad abbandonare i livelli di consumo del decennio precedente, mentre il segmento superiore dei ceti medi professionali ora appare inglobato nei ceti borghesi e si differenzia per l'accesso a consumi più sofisticati, distintivi e, perciò, costosi.

2. *Le trasformazioni tra gruppi occupazionali*

L'associazione di reddito e posizione professionale ci conduce a esplorare anche la seconda delle due *proxies* fondamentali per denotare la stratificazione socioeconomica: la distribuzione degli italiani per struttura dei gruppi occupazionali. Solo il 4% di essi oggi si occupa di agricoltura. La de-ruralizzazione della nostra società si è interamente consumata, soprattutto nel centro-nord. Da venti anni è in atto anche una de-industrializzazione marcata, però con risultati più contenuti rispetto a quelli di altri paesi sviluppati. Se all'inizio degli anni ottanta la classe operaia urbana era ancora quasi il 40% dell'occupazione, oggi è al 30%: una quota elevata rispetto ai paesi più avanzati (eccetto la Germania), ma comunque più bassa di un quarto di secolo fa. Servizi, terziarizzazione, moltiplicazione delle professionalità non manuali hanno alimentato anche la forte femminilizzazione che ha caratterizzato questo nuovo scenario occupazionale in cui progressivamente prevale il *brain power* sul *labour power* (dal 1996, sorpasso dei lavoratori intellettuali su quelli manuali). Tra i lavoratori indipendenti, i liberi professionisti, nell'intervallo 1995-2005, sono cresciuti costantemente, di ben il 70% circa. Nel 2006, erano circa un milione e novecentomila. Tra i professionisti, le donne sono cresciute del 100%. Tra i ceti professionali, secondo i dati degli Ordini professionali nazionali, tra il 2001 e il 2005, sono aumentati di oltre il 30% psicologi, architetti e giornalisti, di circa il 25% ingegneri e commercialisti, mentre sono diminuiti di oltre 10.000 unità avvocati e medici (questi ultimi restano comunque più di un quinto del totale degli iscritti agli Ordini). A questi dovremmo aggiungere un lungo elenco di professionalità in espan-

sione come i pubblicitari, gli analisti simbolici in campo finanziario e mediale e gli stessi politici «di professione». In particolare, sono in espansione le professionalità che richiedono reti relazionali come nel caso dei giornalisti, degli analisti simbolici, dei politici e degli stessi manager. La nuova borghesia intellettuale e professionale è rappresentata da questi ceti che creano reti di relazione e di connessione e che, insieme ai tecnologi, alimentano l'estensione della classe borghese, un tempo ristretta a imprenditori, banchieri e agrari. In sintesi: ricorrendo a tradizionali ripartizioni classiste basate sull'occupazione, la società italiana oggi, sotto un profilo socioeconomico, contiene una borghesia sorprendentemente raddoppiata in consistenza (13%) – tra borghesia professionale, imprenditoriale, borghesia intellettuale e simbolica (incideva meno del 6% negli anni settanta) – un 35% di classi medie impiegatizie, un 21% di classi medie con attività in proprio, mentre la classe inferiore con lavoro manuale pesa per il 31% (è ridotta ad 1/3).

3. *Stili di vita, habitus e cittadinanza*

Negli ultimi venti anni abbiamo assistito inoltre ad una moltiplicazione dei lavori. I conseguenti processi di differenziazione hanno reso più incerte le appartenenze a gruppi sociali ben identificati. Questo quadro, complicato dall'emergere di disuguaglianze di genere, di cultura, di consumo e di etnia, ha depresso il concetto di classe, che, sebbene ancora usato, non ha più quella valenza che aveva nella sociologia italiana degli anni settanta, dopo il boom industriale. Piuttosto è la dimensione dei consumi che, da un canto, concretizza meglio l'ipotesi di società *accessoria* al mercato, che secondo Polanyi è conseguenza della modernizzazione mercatista (*il potere dei soldi*); dall'altro, offre spazio a pratiche culturali autonome dall'economia (*la forza dell'istruzione e della comunicazione*). Potere dei soldi e capacità di autonomia dell'individuo, del cittadino, sono due facce della stessa medaglia che si chiama modernizzazione.

La società italiana risulta oggi profondamente trasformata non solo nella sua struttura occupazionale e del reddito. È cambiato anche il punto di osservazione per capire meglio la sua stratificazione: gruppi di *stili di vita* e di *habitus* piuttosto che *classi e ceti sociali*. Consumo, istruzione, informazione, stili di vita, cultura offrono nuove prospettive interpretative riguardanti la morfologia delle odierne società avanzate.

In sintesi, è cambiata la tradizionale stratificazione sociale industrialista e classista. L'iperconsumo è la nuova morale edonistica e lo status di cittadinanza è la condizione sociopolitica di un rapporto democratico tra governanti e governati. Il nuovo contesto sociale vede, da un lato, la rilevanza dell'iperconsumismo che alimenta una società accessoria al mercato; dall'altro, una dimensione di cittadinanza come *bussola dei fenomeni di inclusione/esclusione*. È lo stato di cittadinanza – piuttosto che la stratificazione socioeconomica o, tanto meno, i blocchi sociali – a rendere visibile il divario della diade insider/outsider. Norme e applicazione dei diritti e doveri di cittadinanza stratificano la popolazione in modo più evidente che non le tradizionali dimensioni socioeconomiche. Il tipico esempio, sono appunto tipologie di disuguaglianza associate alla diade outsider/insider. Un esempio del tutto evidente di questa disparità di applicazione di diritti è la segmentazione tra lavoratori con occupazione garantita, propria della maggioranza dei dipendenti pubblici, e l'occupazione atipica, scarsamente tutelata, che in Italia oggi ammonta a circa il 10% del totale. Anzi, il 12,2% della nostra occupazione è precaria⁴.

Il lavoro atipico e le forme di flessibilità del lavoro, prima di essere oggetto della tecnocrazia giuslavorista, dovrebbero rappresentare una problematica di equità, prevista nella mappa dei diritti di cittadinanza. È un divario di diritti (e conseguentemente di doveri e di arbitrio) a caratterizzare, ad esempio, l'occupazione in molte amministrazioni pubbliche che comprendono sia lavori a termine che una larga maggioranza di lavoro a tempo indeterminato sostenuto da robuste garanzie. In questo caso, bisogna distinguere la garanzia dal diritto di tutela, altrimenti la garanzia si trasforma in una sorta di rete protettiva delle posizioni di rendita e il diritto viene negato con il precariato. È necessario scambiare la scomparsa nella pubblica amministrazione di tutte quelle garanzie occupazionali in odore di privilegio con l'estensione dei diritti agli outsider. La ricetta è nota: da un lato, adottare meccanismi selettivi del personale a tempo indeterminato ispirati alla mobilità,

⁴ Secondo Emiliano Mandrone e Nicola Massarelli (2007) se adottiamo una definizione «operativa», che includa i lavoratori a termine involontari, i collaboratori con forti indizi di subordinazione e gli individui non più occupati perché hanno concluso un contratto temporaneo e che tuttavia sono ancora sul mercato del lavoro, possiamo calcolare che la precarietà coinvolge in Italia 3.757.000 persone, e una su quattro non è occupata. Con un'incidenza sul totale dell'occupazione del 12,2%.

al merito, all'orientamento all'efficienza/efficacia, con adeguati incentivi relativi, disboscando l'idea di carriera garantita e anche di *posto* garantito. Dall'altra parte, si tratta di entrare in Europa, adottando forme di reddito minimo garantito, ammettendo una flessibilità estesa solo per una fascia di età di accesso al lavoro, realizzando una riforma delle pensioni che non penalizzi le generazioni future. In questa partita degli outsider, si aggiungono ovviamente gli oltre tre milioni di immigrati dall'estero, dato che anche per essi il problema *in primis* è il diritto di accesso alla cittadinanza italiana piuttosto che le forme contrattuali del lavoro.

Anche a dispetto del fatto che la crisi ha riproposto l'emergenza di nuovi divari di ricchezza e reddito persino tra gli ex ceti medi, le classi sociali oggi sembrano scomparse. La stessa borghesia, più che una classe, appare un arcipelago di gruppi con stili e interessi diversificati. Se dobbiamo constatare la scomparsa delle classi sociali, anche il concetto di ceto oggi mantiene solo una validità parziale. Dominatore del lungo periodo storico in cui si compì il declino dei protagonisti dell'*Ancien régime*, modernizzazione del rango, oggi il ceto riesce a descrivere al più lo status di privilegio e soprattutto l'autoreferenzialità di minoranze organizzate, di potere. Nella società dei simboli e della tecnologia comunicativa, conta sempre più la percezione e la rappresentazione sociale che hanno gli individui e i gruppi sociali di quel che accade. Percezione e rappresentazione sociale oggi si formano in due arene principali: consumo e cittadinanza; potenzialmente gruppi sociali di *habitus* e gruppi di interesse pubblico⁵.

4. I valori nel cambiamento

La crisi della società di massa si manifesta in molti modi: ad esempio, con il suo piatto conformismo al sistema consumistico-pubblicitario. L'autorealizzazione nel lavoro o quella nelle affinità di relazione costituiscono valori culturali in espansione, ma, in Italia, sono ancora minoritari rispetto alla propensione dell'individuo a cercare di auto-realizzarsi nel consumo per l'appunto «identitario». La transizione dif-

⁵ Questi due scenari sono ormai principalmente alimentati dall'intermediazione di media e nuove tecnologie comunicative e informative delle quali mi sono occupato nei miei ultimi lavori, tra i quali segnalo due articoli su «Reset»: *L'Italia che vive di rendita* (Carboni, 2005) e l'altro di prossima pubblicazione (2007c).

ficile della società di massa italiana verso valori plurali è testimoniata da identità mobili e volatili a causa della crisi delle tradizionali aggregazioni e istituzioni sociali che hanno accompagnato l'industrializzazione come le classi sociali, la famiglia nucleare, il partito, il sindacato. Soprattutto, la nostra società di massa soffre una transizione di identità e valori (che provoca anomia), da quelli tipicamente industriali, che avevano raggiunto una loro stabilizzazione e istituzionalizzazione, a quelli plurali ed elastici della società postfordista, per i quali non solo il lavoro, ma anche famiglia, residenza e tempi diventano flessibili e perciò incerti (Sennett, 2006).

D'altra parte, è falsa l'ipotesi che con l'affermazione progressiva di valori pluralistici e di relazioni flessibili, ideali e valori perdano di peso nell'orientamento dei nostri cittadini. Ad esempio, secondo rilevazioni operate dal Censis nel decennio 1996-2006, il fattore dominante che orienta il voto degli italiani resta saldamente l'affinità di valori e ideali con l'una o l'altra coalizione. Anzi, questo fattore è andato negli anni aumentando leggermente la sua importanza: nel 1996 orientava il voto del 48,4% degli italiani, nel 2001 del 49,2% di essi e, nel 2006, interessava il 49,5% degli elettori. Insomma, l'affermarsi di una società post-ideologica non comporta una caduta di senso di valori e ideali, che resta un bisogno e un'aspettativa preminente: piuttosto le difficoltà nascono dal loro cambiamento e dalla stratificazione pluralistica di valori tradizionali e nuovi. Ad esempio, nel mondo economico del *brain power* (Thurow, 1996), sta riprendendo ossigeno una cultura del lavoro maggiormente basata sull'autonomia dell'individuo, grazie alle caratteristiche cognitive e relazionali richieste dal mercato della conoscenza. Questo cambiamento favorisce una progressiva ripresa d'interesse verso l'autorealizzazione nel lavoro (dopo anni di lavoro frammentato e parcellizzato dalla catena di montaggio in fabbrica). Alimenta la possibilità di una cultura del lavoro meno strumentale di quella fordista e maggiormente autorealizzativa dell'individuo. Attualmente, tre italiani su quattro sostengono che autorealizzazione e autonomia nelle decisioni dovrebbero essere le caratteristiche maggiormente positive nel mondo del lavoro e dell'impresa. Tuttavia, l'affermazione di questo nuovo orientamento valoriale rispetto all'attività lavorativa, si scontra con la persistenza nella realtà economica di logiche e valori tradizionali, tanto che solo un italiano su dieci ritiene che oggi sia premiata la motivazione nel lavoro. Ben uno su due afferma con amarezza che, più che i motivati al lavoro, ad essere premiati sono soprattutto i soggetti che sanno «ben relazionarsi» con i loro capi (Censis, 2006a). In-

somma, il nuovo spesso invece di conversare con il tradizionale e trasformarlo, è ostacolato da quest'ultimo.

Nella nuova modernità orientamenti autoespressivi e autorealizzativi nel lavoro si legano non solo alla transizione più complessiva dai valori tradizionali legati alla sopravvivenza e ai consumi «materiali» a quelli connessi all'autonomia e alla capacità di scelta e di espressione dell'individuo (valori e consumi immateriali)⁶. Essi si saldano più specificamente alla diffusione maggiore del valore della libertà, dell'autonomia e della capacità di scelta dell'individuo. Questo orientamento valoriale ha una chiara connessione con l'importanza della dimensione sociale della cittadinanza e dei movimenti per i diritti come quelli delle donne, degli omosessuali, delle minoranze etniche. Ma è anche un valore prodotto da quel processo di lungo periodo che, nelle scienze sociali, è denotato come un processo di individualizzazione del nostro tessuto sociale. Si tratta di un processo che non ha necessariamente una deriva individualista permeabile all'iperconsumismo e al populismo dell'antipolitica. Piuttosto, l'individualizzazione nel lungo periodo rilascia un rafforzamento dell'individuo e della sua capacità di autonomia (istruzione, informazione, competenze, ecc.). Essa è, di fatto, un cambiamento del capitale sociale a misura personale.

5. Disfunzioni della mobilità e nuovi valori

L'individualizzazione è stata alimentata da potenti meccanismi livellatori e creatori di nuove opportunità per l'individuo, quali l'istruzione, la comunicazione, l'informazione, i nuovi diritti di cittadinanza che hanno rafforzato l'immagine dell'individuo come molecola essenziale di connessione sociale. Le aspettative sociali non riguardano più la sopravvivenza, ma la qualità della vita che oggi offre una gamma ampia di valori, di scelte, di alternative. La ricerca comparativa di Inglehart mostra che il nostro paese presenta ritardi rispetto ai paesi più sviluppati nella diffusione di nuovi valori. Ciò si spiega con il ruolo di «ultimo arrivato» tra i paesi sviluppati che l'Italia ricopre dai tempi dell'industrializzazione del paese, che avvenne in ritardo rispetto agli altri maggiori partner europei. Ma si spiega anche con una bassa mobilità sociale che caratterizza il nostro paese. Il 52% degli ita-

⁶ Si veda il n. 99 di «Reset», 2007, che dedica una sezione monografica alla presentazione dei *Word Value Surveys* di Inglehart.

liani è intrappolato in una mobilità sostanzialmente statica ed orizzontale, solo il 31,7% è in ascesa sociale e il 15,3 % è in discesa. Del resto solo 3 giovani su 10 pensano che avranno un lavoro e una posizione sociale migliore di quella dei loro genitori (Censis, 2006b).

I ritardi strutturali del nostro paese, dei quali la scarsa mobilità sociale e la bassa produttività sono spie d'allarme, alimentano ritardi culturali e valoriali e da questi sono a loro volta influenzati⁷. Se non si trovano stimoli nel sociale all'innovazione questo dipende da molti fattori tra i quali la scarsa manutenzione del nostro capitale umano e sociale, un tema che riprenderemo nelle battute conclusive di questo articolo. Ma una certa ignavia va ricollegata alla persistenza di una cultura sociale tradizionale.

6. Società ed economia

Abbiamo cercato di dare una lettura del sociale evidenziando non solo la sua pluralità di status socioeconomico, di genere, di etnia, ma il suo pluralismo valoriale, tecnologico, civico. La stratificazione della società italiana di oggi non è unicamente governata dalle due briglie socio-economiche, reddito e occupazione; decisivi sono anche gli stili di vita e agli status di cittadinanza e, in particolare, la capacità dell'individuo di trasformare le risorse (beni primari) disponibili in libertà di scegliere gli obiettivi e governare il proprio percorso di vita.

Nella cittadinanza, naturalmente, sono diffusi sia comportamenti

⁷ La nostra società di massa ha difficoltà a metabolizzare il nuovo e lo dimostra la relativa importanza tra la popolazione dei valori di nuova generazione come libertà, pace e amore, un terzetto che segue ben distanziato dal «tridente» di testa tradizionale: salute, famiglia e lavoro. Sarebbe inoltre tacere l'evidenza, se non segnalassimo l'attuale marginalità (circa uno su dieci italiani) della diffusione di valori orientati alla connessione relazionale, alla competizione, alla mobilità, al merito (Cfr. *Sondaggio sulla popolazione*, nell'ambito di un progetto Luiss e Univpm di prossima pubblicazione). Questi ritardi creano frustrazione delle aspettative proprio da parte di quanti stanno invece metabolizzando il bisogno di cambiamento e rivendicano un modo diverso di affrontare le cose, anche in relazione al basso livello di *élite integrity* riscontrato nel nostro paese. Non è qui il caso di approfondire il tema delle nostre classi dirigenti. Negli ultimi anni l'ho fatto ripetutamente e segnalo i miei ultimi lavori: *Elite e classi dirigenti in Italia* (Carboni, a cura di, 2007a) e *La società cinica. Società e classi dirigenti nell'epoca dell'an-tipolitica* (Carboni, in corso di pubblicazione).

complici e cinici, di lealtà passiva e consumistica e sia comportamenti civici da parte di una cittadinanza più informata (legge, si informa con internet, quotidiani e telegiornali), competente e capace⁸ (perché maggiormente istruita). Due blocchi che valgono più o meno il 40% della popolazione ognuno. Anche se appare più esteso il primo, la buona notizia è che la cittadinanza informata e competente è cresciuta e oggi rappresenta oltre un terzo almeno della popolazione (cfr. M&C, 2007). Ciò attesta la bontà, almeno relativa, delle tradizionali politiche sociali adottate, intese di fatto come opportunità educative, informative, professionali offerte alla cittadinanza. La segmentazione civica, anche se può apparire paradossale, è una conferma che le nostre politiche sociali tradizionali hanno contribuito a tenere il bicchiere almeno mezzo pieno. Riuscire a riempirlo, o quanto meno aggiungere vino o coca cola in quel bicchiere, comporta un percorso di riflessione politica approfondita e anche qualche sforzo scientifico-culturale da compiere in più sul tema di un nuovo capitalismo sociale.

Occorrerebbe, ad esempio, «apprezzare» che la nuova convergenza potenziale tra la società civile e l'economia nella critica all'attuale indecisionismo della classe politica vanta sempre più argomenti comuni. Basta pensare all'interesse di entrambi per uno Stato prestazionale di fronte ai problemi di produttività ed efficienza che affliggono la pubblica amministrazione. O anche alle tasse, un tema «caldo» non solo per gli imprenditori, ma anche per quel 40% ed oltre di italiani che affermano che la tassazione costituisce il tema principale di orientamento al voto. È soprattutto la manutenzione del nostro capitale umano a preoccupare tanto i cittadini quanto i protagonisti della nostra economia e, tra questi ultimi, in particolare quelli che Schumpeter chiamava «esploratori del futuro». Oggi gran parte dell'economia ruota attorno alla disponibilità di competenze elevate e di comunità professionali adeguate. Esattamente quello che accade alla società civile, nel cui ambito istruzione e professionalità restano il fulcro dell'intero progresso sociale. Purtroppo la nostra classe politica, negli ultimi venti anni, si è completamente «distratta» su una problematica così importante per la qualità e il futuro del nostro sviluppo come il capitale umano, da cui dipende gran parte anche del capitale sociale della nostra comunità nazionale. Inutile ricordare qui la lunga catena di inadeguatezze di marca politica che investono i nostri centri universitari, di ricerca, di formazione e la stessa nostra capacità progettuale. I

⁸ Capacità con il significato che assume in Sen, 1990, parr. 5 e 6.

risultati di quella distrazione politica non si sono fatti attendere. Nel periodo 2000-2006, secondo dati Ocse, l'Italia incassa un mortificante decremento della produttività dello 0,4% e, secondo la ricerca comparativa della Zeppeling University, già ricordata, l'Italia è ultima nell'Eu in quanto a utilizzazione e qualità del capitale umano.

Questa convergenza di interessi tra società ed economia dovrebbe essere lungamente argomentata. Sottolineo che non vi era traccia di essa nel pensiero sociale ed economico di trenta anni fa, quando, dopo l'allarme dato dai profeti della crisi fiscale dello Stato, si era semmai propensi a mettere in contrapposizione le funzioni dello Stato a sostegno dell'accumulazione e dello sviluppo con quelle di legittimazione (consenso) verso i cittadini. La situazione tra i tre *big players* dello scenario italiano sembra cambiata: c'è una crescente convergenza tra società civile ed economia che la classe politica si è guardata bene finora dal tematizzare. Tematizzandola si aprono almeno quattro-cinque priorità di intervento. È attorno al tema del rilancio della produttività e della qualità del lavoro che dovremmo provare ad aggregare un primo nucleo di priorità riformiste per il sociale che sia condiviso dalle parti economiche⁹.

⁹ Come ho avuto modo di recente di osservare commentando la Finanziaria (Carboni, 2007b), il rilancio della produttività – come premessa ad una dinamica positiva di retribuzioni e consumi – non è facile da realizzare perché dipende da molti fattori quali investimenti produttivi, culture del lavoro, grado di utilizzazione del capitale umano, sviluppo del capitale sociale a misura personale. Anni di bassa manutenzione del nostro capitale umano e sociale (istruzione, ricerca, ecc.) rischiano di far implodere le aspettative produttive. Anche la giungla delle tutele che vige nel nostro mercato del lavoro incoraggia questa implosione perché punisce le fasce giovanili in ingresso con contratti deboli e bassi compensi. Vi è perciò necessità di una riforma che riduca l'ampiezza attualmente consentita dalla legge, che spazia dalla precarietà giornaliera del lavoro in affitto alla garanzia di un posto per tutta la vita. È perciò urgente una perequazione delle tutele, magari legate in parte al ciclo di vita e a una «pulizia» di privilegi nell'impiego pubblico, in debito di efficacia e di efficienza. Urgenti appaiono anche una riforma dell'istruzione superiore in grado di rilanciare competenza e merito, ma anche incentivi e vincoli per elevare l'età di effettivo pensionamento, visti i mutamenti demografici e negli stili di ciclo di vita.

Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia, 2006, *I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2004*, Supplementi al Bollettino Statistico, Indagini campionarie, Nuova serie, Roma.
- Brandolini A., Cannari L., D'Alessio G., Faiella I., 2004, *Household wealth distribution in Italy in the 1990s*, wp n. 530, Temi di discussione Banca d'Italia.
- Cacace N., 2007, *Una ricchezza sbagliata*, «L'Unità», 25 ottobre.
- Carboni C., 2005, *L'Italia che vive di rendita*, «Reset», n. 92.
- Carboni C. (a cura di), 2007a, *Élite e classi dirigenti in Italia*, Laterza, Bari.
- Carboni C., 2007b, *Investimenti e lavoro, le leve del reddito*, «Il Sole 24 Ore», 6 novembre.
- C. Carboni, *Le due Italie e la cittadinanza competente*, «Reset», n. 104, novembre-dicembre, 2007, pp. 38-41.
- Carboni C., (di prossima pubblicazione), *La società cinica. Società e classi dirigenti nell'epoca dell'antipolitica*, Laterza, Bari.
- Censis, 2006a, *40° Rapporto sulla situazione sociale del Paese*, Roma.
- Censis, 2006b, *Meno mobilità, più ceti, meno classi*, «Un mese di sociale», n. 1, Roma.
- Draghi M., 2007, *Consumi e crescita in Italia*, Università di Torino, 26 ottobre.
- «Il Mulino», 2004, *Ceti medi e crisi nera*, numero monografico, n. 2.
- Luiss e Univpm (a cura di), (di prossima pubblicazione), *Sondaggio sulla popolazione*.
- Mandrone E. e Massarelli N., 2007, *Quanti sono i lavoratori precari*, «La voce.info», 21marzo.
- M&C, 2007, *Sondaggio sul governo multilivello*, Università Politecnica delle Marche, Ancona.
- Paci M., 2007, *Nuovi lavori, nuovo welfare. Sicurezza e libertà nella società attiva*, Il Mulino, Bologna.
- «Reset», 2007, sezione monografica dedicata alla *Presentazione dei «Word Value Surveys» di Ingleghart*, n. 99, gennaio-febbraio.
- Sen A., 1990, *La libertà individuale come impegno sociale*, Fondazione Giovanni Agnelli, Torino.
- Sen A., 2007, *Libertà individuale come impegno sociale*, Laterza, Bari.
- Sennett R., 2006, *La cultura del nuovo capitalismo*, Feltrinelli, Milano.
- Thurrow L., 1996, *The Future of Capitalism: How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World*, Wm. Morrow & Co., New York.

I nuovi ceti popolari in Italia

Mario de Benedittis, Mauro Magatti

Chi sta in basso nella «modernità liquida»? La trasformazione delle condizioni di lavoro, la centralità del consumo, il ruolo dei media, della religione e del territorio sono tutti fattori che concorrono a modificare le caratteristiche dei gruppi meno privilegiati e a spiegare perché a essere determinanti oggi sono forse più i fattori di ordine

Culturale che quelli economici. I «nuovi ceti popolari» – fluidi, diversificati, politicamente e socialmente invisibili – si caratterizzano per la loro limitata capacità di comprendere il tempo nel quale vivono, oltre che per il loro complesso rapporto con la «tradizione» e il territorio, sentendo su di sé tutto il peso della precarietà sociale.

1. Perché parlare di ceti

Parlare oggi di «nuovi ceti popolari» significa mettersi in una prospettiva differente rispetto agli approcci classici al problema della stratificazione, chiedendosi quali fattori contribuiscano a creare una posizione di subordinazione nella società e quale sia la composizione sociale dei gruppi che vi si ritrovano.

Come sottolineato da gran parte della riflessione sociologica dell'ultimo decennio, le società occidentali hanno conosciuto mutamenti rilevanti, tanto in termini strutturali quanto a livello di esperienza soggettiva. Dal punto di vista strutturale, la globalizzazione e l'affermarsi di un regime di accumulazione flessibile (Harvey, 1997) hanno determinato frammentazione sociale, precarietà, fluidità – nei rapporti finanziari, lavorativi, così come nelle relazioni con lo spazio e con il tempo (Giaccardi e Magatti, 2003). Dal punto di vista soggettivo, si assiste a una progressiva individualizzazione dell'esperienza quotidiana e delle biografie personali. Per riassumere il senso di questa trasformazione che interviene a livello sia strutturale che soggettivo, Luc Boltanski e Eve Chiappello (1999) hanno parlato di «nuovo spirito del capitalismo», che si definisce attorno ad un criterio di legittimazione centrato sull'idea di «vita a progetto».

Le cose, com'è ovvio, non sempre corrispondono alla rappresenta-

zione che se ne dà. E il risultato è che, come osserva Bauman (2002), al di là della retorica, l'individualizzazione esiste sempre *de jure*, molto meno *de facto*. Ed è proprio la distanza tra il regime di giustificazione e la realtà dei fatti che costituisce, a nostro avviso, la chiave di accesso allo studio dei ceti popolari contemporanei.

Epicentro di questa trasformazione è il mercato del lavoro, che negli ultimi decenni è stato sottoposto a tensioni impressionanti. In fondo, era stata proprio l'esperienza di un particolare tipo di lavoro – svolto nella fabbrica, secondo modalità ben precise e standardizzate – che aveva reso possibile la solidarietà di classe. Le conseguenze sui processi di costruzione dell'identità individuale e collettiva non potevano che essere rilevanti. Beck è assai efficace nel cogliere la logica di tale mutamento quando scrive che «i discorsi che impiegano categorie come “classe operaia”, “classe impiegatizia” ecc. perdono la loro evidenza fondata sull'esperienza quotidiana, e con ciò vengono a cadere il fondamento e il punto di riferimento per l'infinito batti e ribatti di argomenti riguardo alla questione se il proletariato si sia “imborghesito” o gli impiegati si siano “proletarizzati”» (Beck, 2000, p. 149). Almeno in questa fase storica, la pluralizzazione dell'esperienza di lavoro costituisce un ostacolo alla riproduzione dell'idea di classe.

Il nostro punto di partenza è che, ai fini della comprensione di come si strutturano le disuguaglianze e i rapporti nella società contemporanea, si debba abbandonare la metafora «geologica» della stratificazione. In un mondo sociale in rapida trasformazione, privo di un unico baricentro, organizzato su diversi piani spaziali e quadri istituzionali, con molteplici riferimenti culturali – quello che Bauman (2002) ha battezzato «modernità liquida» – la prospettiva analitica da assumere deve fare riferimento al modo in cui i gruppi sociali hanno accesso alle diverse risorse disponibili nei vari ambiti – usando la terminologia di Bourdieu (1986), i diversi tipi di capitale (economico, culturale, sociale, simbolico) – e come ciò pesi nel determinare i destini sociali delle persone e la loro capacità di interpretare se stessi e il mondo circostante.

Dire questo significa accettare l'idea che le disuguaglianze (che come tali continuano a esistere) oggi non si determinano più nella sola sfera economico-lavorativa, ma coinvolgono anche la dimensione culturale, e soprattutto la relazione tra queste due dimensioni. Come scriveva Melucci, gli ultimi decenni hanno cambiato il modo in cui opera il potere, dato che « produzione, distribuzione e controllo dell'informazione sono le chiavi dei processi sociali rispetto a cui altre risorse

diventano strumentali [...]. Tutto ciò che assicura il controllo non è il semplice possesso di determinati beni o valori, *ma la capacità di dominare i linguaggi, le grammatiche e le sintassi che organizzano il senso*» (Melucci, 1997, pp. 329-330, corsivo nostro).

Per cercare di analizzare questa realtà sociale instabile e frastagliata ci è sembrato perciò utile recuperare il termine «ceto», depurandolo dalla sua forte connotazione analitica di stampo weberiano, persa ormai sia nel linguaggio corrente sia nel linguaggio specialistico. Quando noi oggi usiamo questo termine, non vogliamo indicare gruppi dotati di una stabile omogeneità culturale, quanto piuttosto aggregazioni fluttuanti, relativamente poco definite in quanto esposte ad una pluralità di sollecitazioni, e identificate di volta in volta con riferimento alla sfera del lavoro, dei consumi, del territorio. Ed è sulla base di tale definizione che parliamo di ceti (al plurale) e non di ceto (al singolare).

Potremmo dire, riprendendo Bauman, che nella modernità liquida, i nuovi ceti popolari possono essere compresi solo in relazione a un campo di forze mediante cui si definiscono i vincoli e le opportunità entro cui la loro azione si può svolgere. Questo campo di forze non agisce in maniera deterministica, ma aperta, lasciando una certa indeterminazione rispetto ai destini concreti delle persone e alla formazione di gruppi e identità. Più che come i vecchi ceti, rigidi e chiusi, i «nuovi ceti» devono essere pensati in modo (relativamente) dinamico e plurale, riconoscendone sia le differenze interne sia il debole senso di identità collettiva. La sfida è dunque duplice: cogliere tutta la frammentazione e il carattere composito di tali gruppi, ma senza perdere di vista le comunanze oggettive.

2. *La subordinazione come disciplina performativa*

Lungi dal voler sostenere che la società italiana – o quella occidentale nel suo complesso – abbia risolto il problema delle sperequazioni economiche, ci sembra però che i mutamenti in atto rendano il concetto di classe – e in particolare quello di classe operaia – sempre meno in grado di dar conto delle dinamiche sociali contemporanee, che si caratterizzano invece per la loro apparente incoerenza (e illeggibilità). La nostra tesi è che, nel quadro della situazione attuale, si sia passati da una subordinazione gerarchica e manifesta – tipica della grande fabbrica, dove essere operaio comportava una ben precisa identità sociale e l'accettazione/contestazione dell'ordine imposto dalla logica

della produzione – ad una più implicita e diffusa, basata anche su differenziazioni di ordine culturale.

Secondo Amin e Thrift (2005), si è passati da sistemi di disciplinamento rigido – tipici dell'età industriale – a modelli basati sull'operatività e la performatività. Ciascuno è libero di fare quello che vuole, anche se poi si tende di fatto a star dentro binari ben precisi: «come la soggettività e l'oggettività della disciplina non esistono prima delle forme di potere in cui si concretizzano, i soggetti operativi non tanto operano, quanto piuttosto sono operatori [...] non c'è agente dietro l'operazione, piuttosto l'azione stessa è un effetto della condizione di essere chiamati all'operatività [...] attività multiscopo, zapping, confusione da deficit di attenzione, questi fenomeni preannunciano l'emergere di soggettività a dimensionalità frattale» (McKenzie, 2001, p. 179).

Dentro questo quadro, si pone il problema dell'autonomia nel processo di individualizzazione, a partire dal monito di Bauman che ci invita a ricordare la profonda differenza che sussiste fra l'individualizzazione come destino e le concrete possibilità di realizzarla.

Al di là della retorica sul soggetto e la sua autorealizzazione – autenticità, ricerca di sé, interiorità, autonarrazioni – districarsi nella giungla di stimoli, esperienze, relazioni, emozioni, messaggi, prodotti e stili di vita con i quali si viene quotidianamente a contatto è compito tutt'altro che banale. Quello che viene omissso nelle presentazioni scintillanti del mondo in cui viviamo è che il conto pagato all'ipertrofia dell'Io (e soprattutto alla sua ideologia) è un costante senso di fatica, di smarrimento, di frammentazione e insicurezza, conto che diventa tanto più salato quanto più le risorse culturali, economiche e relazionali a disposizione scarseggiano.

Per godere appieno delle possibilità offerte da una società in cui i consumi assumono il ruolo di regolatori della vita quotidiana, occorre disporre di tutta una serie di competenze personali e di risorse strumentali, così da potere saltellare proficuamente fra le diverse esperienze. Ma forse ancora più difficile è arrivare a saper ricomporre riflessivamente in un quadro unitario il mosaico della propria vita. In realtà, come sostiene Lash (1999), accanto ai vincenti, vi sono i «perdenti della riflessività», le cui possibilità di auto-costruirsi delle narrazioni di vita sono ridotte, mancando di quelle che possiamo chiamare le condizioni strutturali della riflessività: cioè, oltre a una base economica, una cultura che permetta di non perdersi in quella che Marazzi (1996) ha acutamente chiamato «la fiera dei sensi» della società contemporanea.

In questa condizione sarebbe sbagliato cercare oggi i caratteri del tipo di subordinazione che si è prodotta per gran parte del XX secolo. Il suo posto viene preso dalla «disciplina performativa»: con lo sgretolarsi delle gerarchie sociali, tutti sembrano godere di un eguale status, salvo poi verificare che le opportunità effettivamente a portata di mano sono altamente differenziate. Se «il cedimento delle strutture sociali e la crescente libertà per l'agente nella società riflessiva vengono avvertite da tutte le classi sociali» (Lash, 1999, p. 186), nei settori più svantaggiati tali strutture non vengono rimpiazzate con facilità. Con buona pace dei teorici della scelta razionale, anche all'interno di una società che enfatizza la priorità della decisione personale, le scelte non avvengono in un ordine astratto di situazioni teoriche, ma si compiono «in rapporto a sollecitazioni, inscritte nel mondo stesso, sotto forma di indici positivi o negativi che non si rivolgono a tutti ma sono parlanti [...] solo per agenti caratterizzati dal possesso di un certo capitale e di un certo *habitus*» (Bourdieu, 1998, p. 231).

3. Una comune debolezza

Se dunque i nuovi ceti popolari sono imbevuti della cultura della vita a progetto che costituisce l'ordine del discorso all'interno del quale agiscono e se, al tempo stesso, «le disuguaglianze non sono affatto eliminate ma ridefinite nei termini di una *individualizzazione dei rischi sociali*» (Beck, 2000a, p. 153), quali sono i fattori che mutano le teoriche possibilità di autonomia in un semplice crollo degli *habitus* (e delle solidarietà) collettive senza contropartita? Quali sono, cioè, i fattori di debolezza che possono rendere la logica dell'individualizzazione una trappola insidiosa?

Il primo fattore è una conseguenza del processo di frammentazione sistemica e culturale. Come si è già ricordato, la forza della classe operaia nasceva dalla condivisione della medesima condizione. Condivisione che divenne percepibile grazie all'impegno dei movimenti socialisti e operai, oltre che all'esperienza della fabbrica. I nuovi ceti popolari, al contrario, hanno perso questo ancoraggio comune: la precarietà lavorativa e la complessità culturale della socialità contemporanea

¹ Sul piano dell'effettiva possibilità di costruzione della mobilitazione politica diviene quindi redditizio sollecitare non più una «comunanza per penuria» ma una «comunanza per paura» (Beck, 2000a).

rendono pressoché impossibile riconoscersi in una qualche comunità di destino. Sulle implicazione di tale mutamento è particolarmente preziosa la notazione di de Certeau a proposito della stretta relazione fra luoghi propri del potere, strategia e formazione di luoghi teorici, ovvero di discorsi, giustificazioni, legittimazioni, strutture di significati. Nel momento in cui i gruppi svantaggiati non hanno più un luogo proprio – quella che una volta era la fabbrica – diventa difficilissimo riuscire a produrre discorsi comuni ed esercitare una strategia di azione collettiva.

Indubbiamente la frammentazione rende assai meno probabile la costituzione di un'identità forte fondata sul lavoro, in quanto, all'interno di uno stesso segmento professionale o di uno stesso luogo di lavoro, coesistono ormai soggetti svolgenti la stessa mansione ma con paghe, posizioni contrattuali, traiettorie personali profondamente differenti. Inoltre, la precarietà polarizza l'orientamento verso il lavoro, riducendo la quota di popolazione per la quale è appetibile una realizzazione personale incentrata sulla professione (Sennett, 1999), sulla lunga durata e sulla costruzione progressiva di un progetto sul quale investire. Tali aspetti, combinati con la contemporanea espansione di uno spazio estetico (via media e consumi) accessibile in qualche misura – con il punto zero del puro consumo di immagini – anche ai livelli più bassi della scala economica e sociale, fanno sì che il consumo e i media si pongano come elementi assiali, finendo per passare attraverso di esso meccanismi di riconoscimento, integrazione, socializzazione, socialità e rapporto con il territorio che un tempo erano legati ad istituzioni oggi boccheggianti, o quantomeno in via di riorganizzazione. Ciò spiega perché l'identità diventa per i ceti popolari una posta in gioco fluttuante, che può portarli su rive diverse, molte delle quali non hanno alcuna relazione con la posizione economica.

Il secondo fattore è relativo alla *vulnerabilità economica*. Riconoscere che questi gruppi affrontano i mutamenti contemporanei da una posizione economica non particolarmente svantaggiata è importante, perché modifica profondamente i loro orientamenti, che sono spesso di difesa più che di rivendicazione, di protezione più che di promozione. Su questa linea, alcuni sociologi hanno utilmente cercato di sviluppare approcci analitici più adeguati alla situazione contemporanea riferendosi all'idea di *vulnerabilità sociale*, che si configura come «una situazione di vita in cui l'autonomia e la capacità di autodeterminazione dei soggetti sono permanentemente minacciate da un inserimento instabile dentro i principali sistemi di integrazione sociale e di distribuzione

delle risorse» (Ranci, 2002, p. 25). Il sensibile aumento della vulnerabilità costituisce indubbiamente uno dei tratti distintivi degli attuali ceti popolari, oltre che una delle ragioni della loro debolezza.

Il terzo fattore è il diffuso *sentimento di insicurezza*, che Bauman (2000) ha magistralmente riassunto nel polisemico termine tedesco di *Unsicherheit*, che designa l'insieme delle esperienze scomponibili nelle tre dimensioni dell'insicurezza esistenziale, dell'incertezza rispetto alle proprie chance di vita e del timore per la propria incolumità personale. Tale condizione esistenziale traduce nell'esperienza soggettiva le macrotrasformazioni che si sono succedute negli ultimi due decenni e finisce per costituire un ostacolo per i rimedi collettivi che potrebbero attenuarla. Ciò di fatto spinge tanto le istituzioni quanto gli individui a concentrarsi solo sull'ultimo aspetto: le politiche della sicurezza facilmente si riducono ad adottare misure che isolano e dividono le persone e frammentano ulteriormente le relazioni sociali. Come chiarisce Bourdieu, la precarietà ha effetti non solo su chi colpisce direttamente, ma anche su chi la avverte attorno a sé, creando una sorta di mentalità collettività che, «nella misura in cui rende tutto il futuro incerto, impedisce qualsiasi forma di anticipazione razionale e, in particolare, quel minimo di fede e di speranza nel futuro che è necessario per ribellarsi, soprattutto collettivamente, contro il presente, anche quello più intollerabile» (Bourdieu, 1999, p. 96). Quel che sappiamo è che l'insicurezza ha a che fare anche con la questione economica ma non solo: si pensi, per fare un esempio, ai temi della vita urbana e al degrado della qualità della vita di tante aree del paese, che porta i gruppi più deboli ad assumere spesso una posizione reattiva, se non di vera e propria chiusura.

L'ultimo fattore è quello che possiamo indicare con il termine di *sofferenza*, termine che ha una duplice sfumatura: da un lato, come Bourdieu affermava mostrando il malessere diffuso nella società francese, «assumere la grande miseria come misura esclusiva di ogni miseria significa impedirsi di percepire e comprendere buona parte delle sofferenze caratteristiche di un ordine sociale che ha indubbiamente ridotto la grande miseria (anche se meno di quanto si sostenga spesso), [ma che ha] offerto le condizioni favorevoli a uno sviluppo senza precedenti di tutte le forme della piccola miseria» (Bourdieu, 1993, p. 16). Dall'altro lato, A. Ehrenberg ha mostrato come la spinta individualizzante e il moltiplicarsi conflittuale dei quadri di riferimento normativi (più che la loro scomparsa), gettando la responsabilità delle scelte sull'individuo, abbiano generato un «ritorno della nervosità», una sof-

ferenza che ha per unico oggetto noi stessi, nella quale l'individuo può per la prima volta dire «io soffro» e non «io soffro di qualcosa» (Ehrenberg, 1999, p. 28). In particolare, Ehrenberg insiste sul senso di isolamento che l'ideologia del sé tende a generare. Nella logica della disciplina performativa, non sorprende nemmeno il *declino del conflitto*, causato non solo dai fattori strutturali legati alla frammentazione ma anche da un ordine simbolico e valoriale nel quale la linea di tensione fondamentale non è più fra giusto e ingiusto o fra chi ha e chi non ha, fra ciò che è permesso e ciò che non lo è, ma fra quello che è possibile e ciò che non lo è, con tutto quel che ne consegue in termini di sentimenti di frustrazione, impotenza e rinuncia per chi non è all'altezza.

Frammentazione, vulnerabilità, insicurezza e sofferenza incidono e si combinano in maniera variabile sulla vita di coloro che fanno parte dei ceti popolari. Soprattutto se sovrapposti, questi elementi di disgiuntura fra ordine economico, culturale, politico, della vita quotidiana (Appadurai, 2001), definiscono una nuova condizione di subordinazione, che si manifesta nel sentirsi isolati e privi di una lettura condivisa del mondo e dei suoi rapporti sociali; nell'essere vulnerabili nella propria posizione lavorativa e economica, esposti a dinamiche che non si controllano e privati di quelle sicurezze sociali attorno a cui fino a qualche anno fa si organizzava la vita personale e familiare; nel non riuscire più a capire che i propri interessi coincidono con quelli di altri e nell'adottare logiche di adattamento individualistico.

Si capisce quindi perché i nuovi ceti popolari siano sensibili a richiami identitari strumentali, verso cui sono calamitati in modo tanto più affannoso quanto più la ricerca dell'identità individuale è fonte di frustrazione e insicurezza, nonché quanto più si sovrappongano le disgiunture di cui parlavamo sopra². Ad aggravare la situazione c'è poi il fatto che le identità collettive di tipo politico (partiti, movimenti, sindacati) non possono più contare su una socializzazione «automatica», ma dipendono dal capitale culturale, e in particolare scolastico, tramite il quale si costruisce la disposizione all'universale e pertanto alla partecipazione politica, alla riflessione e all'espressione delle proprie posizioni (Bourdieu, 1998).

² Si pensi per esempio alla facile presa di un discorso xenofobo che insista su un territorio in cui si sovrappongono problemi occupazionali, ingenti flussi migratori e disagi legati alla condizione urbanistico-abitativa.

I principali ambiti ai quali si ricorre per trovare una qualche forma di identificazione rimangono quindi il medium di massa per eccellenza (l'unico accessibile trasversalmente a ogni livello di istruzione) – la televisione – e un radicamento nelle proprie tradizioni (etniche, religiose o territoriali), più o meno costruite e più o meno mediate.

Rispetto ai media, osserviamo che i nuovi ceti popolari ben si prestano alla costruzione di comunità-piolo (Bauman, 1999) scatenate da una comunanza di paure o ossessioni – come per esempio le varie emergenze costruite attorno a questioni quali l'immigrazione, la piccola criminalità, la pedofilia, eccetera. Così come sono ben disposti a venire coinvolti nelle grandi o piccole cerimonie mediali, con le loro ritualità: eventi mediali come competizioni sportive, matrimoni di celebrità, funerali (Dayan e Katz, 1993), rituali di degradazione come processi a imputati famosi (Giglioli e al., 1997), reality show che producono il fenomeno che Thompson (1998) chiama di *intimità non reciproca a distanza*. In ogni caso, ben poveri surrogati per dei soggetti allo stesso tempo alle prese con scarse possibilità di costruzione soddisfacente dell'identità individuale e basso riconoscimento sociale sulla scala del prestigio.

Rispetto alla tradizione, il rischio è quello di riproporne una versione artificiosamente «pura», col risultato che, come ci ricorda il titolo di un celebre testo di Clifford (1993), «i frutti puri impazziscono», dando luogo nel peggiore dei casi alle derive fondamentaliste e separatiste, nel migliore a un'autoesclusione (ma sempre legata a processi nei quali l'autonomia non c'entra nulla) dalle dinamiche e dai prodotti culturali della società contemporanea.

Tutto ciò contribuisce a spiegare perché «i nuovi ceti popolari» – a differenza della classe operaia – condividano una condizione di debolezza, che rimane però interpretata in una chiave meramente individuale e aperta a proposte di ricomposizione collettiva sganciate però dalla condizione economica. Attratti dalle sirene dell'individualizzazione, che a causa della scarsità di risorse si traduce per loro in disciplina performativa, questi gruppi si muovono disordinatamente, privi di obiettivi comuni, cercando tutt'al più di mettere in atto strategie individualistiche di autopromozione o di semplice autoespressione. In tale situazione, i processi di aggregazione non possono che essere sporadici, instabili e imprevedibili, tanto che i ceti popolari sono facile preda degli imprenditori di identità, che tanto successo hanno in questa fase storica.

4. *Dal futuro al passato*

Sulla scorta di questo quadro analitico, in questo paragrafo e nel successivo restituiranno alcuni punti chiave emersi dai risultati di una ricerca condotta sui nuovi ceti popolari italiani³.

Le mutate condizioni nelle quali i nuovi ceti popolari conducono la loro esistenza possono essere approfondite considerando la ristrutturazione che subisce l'orizzonte spazio-temporale di riferimento. Offuscando la consapevolezza di condividere una condizione e interessi comuni, la vita a progetto tende a centrare sul sé e sui gruppi più prossimi e a esaltare il passato a scapito del futuro. Nel quadro delineato dalla ricerca, gli intervistati non sembrano interessati a delineare strategie collettive di lungo termine, rispetto alle quali non sembrano in grado di dire nulla, essendo il mondo circostante opaco e fuori controllo.

In realtà, più che neutro, il futuro è visto in chiave negativa, quasi una minaccia che può mettere in discussione il benessere raggiunto. Un tale orientamento di fondo – cauto e timoroso – è confermato, ad esempio, dalle posizioni espresse verso il progresso tecnologico, che viene visto con sospetto, vuoi perché causa della riduzione dei posti di lavoro, vuoi perché costituisce un fattore che introduce nuove incognite nella vita di tutti i giorni.

Nella posizione in cui si trovano, i nuovi ceti popolari non pensano di essere in alcun modo in grado di contribuire a determinare il corso degli eventi, né ritengono che vi sia qualcuno in grado di poterlo fare. Le conseguenze prodotte dalla trasformazione in atto possono essere schivate, non certo orientate.

³ La ricerca è stata condotta dagli autori di questo saggio e dal prof. M. Caselli, dal dottor Migliavacca e dalla dottoressa E. Montagnini nel corso del 2005. A una parte quantitativa, costituita da 1.800 questionari somministrati ad una popolazione tra i 20 ei 49 anni priva di titolo di studio superiore, si è affiancata una parte qualitativa con interviste in profondità e quattro studi di caso etnografici su persone aventi le caratteristiche indicate sopra. Se in un primo tempo l'équipe aveva pensato di escludere dal campionamento le professioni di tipo dirigenziale e imprenditoriale (fatto salvo per artigiani e piccoli commercianti), l'analisi dei dati già esistenti ha mostrato che solo una trascurabile minoranza di persone senza un qualsivoglia diploma superiore occupa tali posizioni. Da rimarcare che, nella fascia di età scelta per la ricerca, i non diplomati sono il 53% (dato del censimento). Per maggiori dettagli metodologici si rimanda al link http://www.feltrinellieditore.it/SchedaTesti?id_testo=2059&id_speclibro=1095.

A prevalere è, di conseguenza, un atteggiamento realista e insieme fatalista che, per spiegare il mondo in cui si vive, privilegia le categorie impersonali della fortuna-sfortuna o della ricchezza-povertà, nelle quali non c'è posto per sentimenti di rivalsa e/o di conflitto (contro chi?). Siamo ben lontani dal clima degli anni '60, quando la lotta di classe o la speranza nel progresso erano sufficienti per sostenere la mobilitazione. Il diffondersi della paura e l'esposizione a rischi che non si controllano sbriciolano le appartenenze tradizionali e separano i destini personali da quelli collettivi. Non esiste più una «comunità di destino» tra chi si trova in una posizione subordinata: ciascuno ha la propria vita a cui pensare, che è diversa da quella di coloro che stanno intorno.

L'affermazione del nuovo spirito del capitalismo e la frammentazione lavorativa e culturale decretano l'incapacità dei nuovi ceti popolari di pensare la realtà circostante e di conseguenza di immaginare di poterla condizionare o cambiare. Il che li condanna all'insignificanza sociale. Vengono in mente le parole con cui Maria Zambrano indicava «quel modo passivo di stare dentro la storia» che consiste nel «limitarsi a sopportare la realtà e semplicemente a subirla». In tale situazione, chiosava la filosofa spagnola, «si è come dei giocattoli nelle sue mani». Mentre sembrano aprirsi spazi di autorealizzazione e di creatività personali, la fine della classe operaia e della fiducia nel progresso e nella politica determina la caduta della «coscienza storica», conseguenza della incapacità di decodificare il mutamento culturale in atto. Lo smarrimento che ne deriva costituisce un terreno adatto sul quale possono prosperare atteggiamenti reattivi di chiusura.

Senza futuro, è il passato che può rispondere alla diffusa quanto latente domanda di rassicurazione. Il tempo storico viene recuperato, ma all'indietro invece che in avanti. Se non c'è un futuro collettivo, e se le trasformazioni in atto sono minacciose, allora ci si rifugia nel passato. Qualcosa che, proprio perché già dato e acquisito, consente a questi gruppi di sentirsi adeguati e «a casa», oltre che di ritrovare un'identità.

Il problema è che questo movimento verso il passato è problematico da almeno due punti di vista.

Il primo è la sindrome dell'assedio che spesso si accompagna a tale orientamento. Privi di un destino storico, i nuovi ceti popolari si sentono prigionieri della cronaca, immersi nella marea delle informazioni e degli avvenimenti che aumentano solo la confusione, mentre l'attesa storica sparisce dall'orizzonte di senso soggettivo. Se non c'è un futuro da attendere; se non c'è un cambiamento che può accadere; se non

sono in agenda né possono essere prospettati cambiamenti palingeneticici e se anche per la propria vita personale e familiare è difficile riuscire a fissare qualche meta da perseguire o almeno una direzione da seguire, allora la difesa dello status quo (con le sue piccole certezze e le sue moderate consolazioni), la conservazione di quelle legature fondamentali che permettono di sostenere la vita personale, la salvaguardia di qualche valore tradizionale, diventano i fattori di ancoraggio ai quali si tende a fare riferimento.

I nuovi ceti popolari sembrano rassegnati al fatto che l'equilibrio nel quale vivono non può che essere precario e sempre sotto minaccia. A livello individuale, perché le condizioni economiche e/o familiari che lo rendono possibile possono sempre – più o meno repentinamente – venire meno. A livello collettivo, perché i mondi nei quali si vive sono comunque esposti alle conseguenze (talora devastanti) di eventi esterni (si pensi, ad esempio, all'immigrazione o alla trasformazione del matrimonio) che non si sa come gestire.

Per lo più, una tale consapevolezza rafforza un orientamento pragmaticamente conservatore: si è diffidenti verso le chiacchiere e i grandi proclami, che gettano solo fumo negli occhi senza cambiare nulla. Dato che vivono in mezzo ad un mondo che cambia rapidamente, i nuovi ceti popolari sanno benissimo che alla fine contano i fatti e che il problema è quello di cercare di mettere a frutto tutti gli spazi e le opportunità disponibili per creare qualche equilibrio che consenta di barcamenarsi in un contesto oscuro e, per certi aspetti, ostile. A prevalere è un atteggiamento prudente (che tende ad accontentarsi, a non voler fare il passo più lungo della gamba, ad arrivare fin dove si può, sapendo che non si può arrivare dappertutto) e incline alla conservazione per quanto riguarda tanto i comportamenti individuali quanto le valutazioni politiche.

Meno diffuso, ma comunque significativamente presente, è un orientamento più marcatamente chiuso, esplicitamente ostile a tutto quanto possa minacciare uno spazio vitale faticosamente guadagnato. In questo caso, il passato viene richiamato in maniera rigida e dogmatica, come rifugio al quale ci si appella per far fronte ad un presente che appare sconosciuto e pericoloso.

Il secondo problema è che la trasformazione in corso mina anche la stabilità dei riferimenti culturali tradizionali. Dato che il passato a cui ci si appella risulta esso stesso evanescente, tale recupero avviene spesso in modo superficiale, qualche volta in un'ottica strumentale se non addirittura manipolatoria.

5. *Angosce «glocali»*

La riorganizzazione della griglia temporale all'interno della quale si svolge la vita dei nuovi ceti popolari – con il venir meno dei riferimenti al futuro, il prevalere del presente e del futuro breve, la ripresa del passato e della tradizione – va messa in relazione alla riorganizzazione dell'esperienza dello spazio, che costituisce un secondo elemento che consente di rileggere la condizione di questi gruppi sociali. I nuovi ceti popolari vivono in uno stato di forte stanzialità: l'accumulazione di risorse famigliari, la diffusa instabilità lavorativa, la trasformazione del mercato della casa rendono pressoché immobili questi gruppi. Il che, nell'era della mobilità globale, è un dato che non va sottovalutato.

In effetti, colpisce la limitatezza dell'orizzonte spaziale entro cui si dispone la vita dei nuovi ceti popolari. Smarriti i riferimenti di classe (che permettevano di stabilire legami sia nel tempo che nello spazio) e indeboliti i legami istituzionali, gli intervistati vivono all'interno di reti sociali corte, a volte cortissime. La loro vita quotidiana e il sistema di interessi a cui sono legati si definiscono con riferimento a territori limitati, con pochissime proiezioni esterne. A parte l'italiano, un buon numero di intervistati sa parlare il dialetto, ma quasi nessuno conosce una lingua straniera. E, d'altro canto, qualche viaggio preconfezionato (quando c'è) o la semplice esposizione televisiva non bastano certo a fare esperienze significative di altri mondi. Il territorio si propone quindi come la scena all'interno della quale i nuovi ceti popolari hanno le proprie radici, stabiliscono le reti di relazione, traggono il proprio sostentamento.

Insomma, mentre per gli strati benestanti e acculturati la globalizzazione significa mobilità, per i nuovi ceti popolari prevale l'immobilità e il sentirsi parte di in un territorio dato. Ai loro occhi, la dimensione locale non è solo l'unica reale, ma spesso anche l'unica leggibile. Risorsa e insieme luogo concreto all'interno del quale l'esperienza personale viene vissuta, il territorio costituisce una questione calda e tangibile rispetto alla quale è possibile ricostruire spezzoni di interessi e identità comuni.

In effetti, uno dei risultati più interessanti della ricerca è proprio l'aver evidenziato l'importanza di quella intelaiatura sociale che deriva dalle caratteristiche dell'insediamento urbano italiano, caratterizzato da poche grandi città e dalla prevalenza di numerosi insediamenti urbani diffusi, nei quali la dimensione relazionale e locale sembrano riuscire ancora a tenere.

E tuttavia, la scarsa mobilità dei nuovi ceti popolari e il loro orientamento localistico, oltre a essere una risorsa, sono anche un problema. Il punto è che qualunque ambito territoriale oggi non è più isolabile da ciò che sta attorno e dai processi del tempo in cui viviamo. Non lo è nella concretezza dei fenomeni che si producono in ambito locale: basti pensare alle conseguenze sul lavoro della globalizzazione economica, alla crescente rilevanza del fenomeno migratorio, all'impatto che decisioni esterne hanno sulla dimensione locale. E non lo è nemmeno a livello percettivo e culturale, dato che qualunque territorio è ormai sistematicamente invaso da riferimenti simbolici e da stili di vita che gli sono estranei ed è continuamente sollecitato dai rischi che sono amplificati dai mezzi di comunicazione di massa.

Il risultato è che i nuovi ceti popolari – che sono stanziali – percepiscono il loro territorio come vulnerabile e di continuo invaso da processi esterni che sfuggono al loro controllo e talvolta anche alla loro comprensione. Ed è proprio nell'incontro-scontro tra la consapevolezza della limitatezza del proprio spazio di vita e di azione e la vastità degli avvenimenti e delle vicende a cui ci si sente esposti che nasce quel diffuso senso di insicurezza e di paura che la ricerca mette in evidenza.

Un tale effetto è ulteriormente accentuato dal fatto che l'accesso dei nuovi ceti popolari alla realtà più ampia è sempre meno filtrato da appartenenze sociali o da legature istituzionali ed è invece frutto del lavoro di informazione e drammatizzazione del sistema mediale, che è il canale principale attraverso cui viene messa in relazione la vita locale con quella globale. Si potrebbe dire così: la relazione tra la comunicazione mediale e l'esperienza di vita oggi si scarica direttamente nel territorio, con una scarsissima capacità di intermediazione da parte degli apparati istituzionalizzati (dalla politica al sindacato).

Le conseguenze sono prevedibili: la paura di quello che può accadere interessa 9 intervistati su 10 e il senso di insicurezza attraversa tutti gli ambiti di vita.

Prima di tutto, è diffuso (e reale) un certo senso di vulnerabilità economica che si lega alla paura di perdere il benessere raggiunto negli ultimi decenni. L'esperienza della vulnerabilità economica non è più un'astrazione, quanto qualcosa di molto vicino a gran parte degli intervistati. Se infatti è vero che circa il 60% del campione dichiara di godere di una condizione economica non problematica e che circa 3 intervistati su quattro sono proprietari di casa (segno evidente che, in misura ancora sufficientemente ampia, i ceti popolari sono ancora as-

sociati ai benefici materiali garantiti dal benessere diffuso), è ugualmente vero che quote non piccole di questa popolazione accusano evidenti difficoltà: circa il 10% del totale afferma di avere problemi economici gravi, mentre un altro 30% segnala di sbarcare il lunario con una qualche apprensione. Inoltre, soprattutto in alcune aree del paese, la disoccupazione e la precarietà del lavoro arrivano a sfiorare la maggior parte dei nuclei familiari, interessando almeno uno dei suoi membri. Gli effetti congiunti della flessibilità del mercato del lavoro e del ristagno economico cominciano a farsi sentire.

Dopo mezzo secolo di sviluppo e di consolidamento economico è ovvio che l'accesso ad un discreto benessere economico venga considerato un'acquisizione irrinunciabile. Ma al tempo stesso i nuovi ceti popolari sanno che nessuno può oggi garantire loro il benessere, dato che le trasformazioni dell'economia trascendono anche i soggetti istituzionali conosciuti. Si comprende dunque l'ansia che attraversa questi gruppi così come la loro disponibilità a far ricorso a qualunque mezzo per difendersi.

Ma la sensazione di insicurezza si manifesta in tanti altri ambiti.

Innanzitutto, la solidità dei legami familiari, così importante per gli equilibri di questi gruppi, è messa a repentaglio dalla diffusione di nuovi stili di vita. Data l'importanza della famiglia nel sostenere i singoli individui, l'instabilità familiare causata dalle «trasformazioni dell'intimità» ben descritte da Giddens (1995) e da Bauman (2004) è per molti un notevole problema.

Inoltre, anche a causa dell'influenza del sistema mediale, i ceti popolari hanno ormai sviluppato una certa attenzione verso i temi ambientali, che li rende piuttosto sensibili verso queste tematiche, soprattutto quando toccano l'ambito locale.

In terzo luogo, all'interno nei quartieri dove vivono, i nuovi ceti popolari fanno sempre più spesso l'esperienza della diversità dell'altro – immigrato, nomade o emarginato che sia. Anche qui ci troviamo di fronte ad una novità, in quanto nel passato il ruolo omologante e normativo della classe operaia tradizionale attenuava questo tipo di questioni. E, paradossalmente, questo passato di integrazione qualche volta si rivela un problema nel momento in cui le differenze e le disuguaglianze non sono più suscettibili di essere riassorbite da una comune condizione lavorativa, senza che peraltro si disponga di strategie e strumenti alternativi – culturali o istituzionali – per affrontare tale questione. Ciò spiega come mai la disponibilità ad accettare di convivere con situazioni sociali complesse rimane limitata e sempre revo-

cabile, soprattutto tra coloro che si sentono più esposti e più fragili. A sostegno di ciò, la ricerca conferma l'esistenza di una qualche relazione tra senso di insicurezza, aumento della paura, diffusione dell'intolleranza: presso i nuovi ceti popolari la paura di essere travolti dal degrado sociale è tanto più forte quanto più ci si sente isolati, scarsamente protetti dalle istituzioni e privi delle risorse necessarie per far fronte ai tanti problemi emergenti.

Tuttavia, la ricerca precisa anche che questi atteggiamenti non sono rivolti prioritariamente nei confronti degli immigrati (fatta eccezione per i Rom, che sono il gruppo verso cui c'è maggiore intolleranza), quanto piuttosto nei confronti di tutti coloro che esprimono un evidente stato di disagio e che di conseguenza sono considerati come una fonte di problemi sociali: alcolisti, tossicodipendenti, malati di aids. Si tratta di gruppi verso i quali la diffidenza diffusa si salda con un giudizio morale negativo. Il problema dunque non è tanto il diverso in quanto tale, ma le conseguenze non controllate che la diversità determina sulla vita quotidiana all'interno dei quartieri popolari.

Il catalogo delle paure è dunque ricco e variegato. La vita personale tende a venire continuamente destabilizzata dalle grandi ondate emotive prodotte dal sistema della comunicazione mediale: si teme per il lavoro, per l'arrivo degli immigrati, per la sicurezza fisica, per la crisi economica, per le nuove epidemie, per un disastro naturale, per il terrorismo.

A questo proposito, la ricerca mette in luce un aspetto importante: la percezione della paura – che pure è un dato diffuso – si accentua nelle persone più isolate rispetto agli ambiti relazionali e ai contesti istituzionali (una condizione che nel campione esaminato è ben rappresentata dalle donne casalinghe). Quando queste condizioni si verificano, al posto dell'individualizzazione troviamo isolamento e solitudine, nonché un abbandono alla sovraesposizione mediatica, con il conseguente restringimento del punto di vista determinato dalla drammatizzazione percettiva della realtà conosciuta attraverso l'occhio televisivo. La miscela che si viene a formare in questi casi è esplosiva: alti livelli di paura e una pressoché inesistente capacità di lettura e di gestione delle situazioni. Al contrario, un maggiore equilibrio si ritrova tra coloro che hanno una identità, una posizione lavorativa e una rete relazionale più stabili e più forti. Come a dire che l'inserimento in contesti istituzionalizzati e/o relazionali costituisce un fattore di protezione dal panico mediatico.

I nuovi ceti popolari vivono, dunque, dentro un orizzonte quotidiano

locale che è continuamente esposto ai rischi esterni. In realtà, se l'angoscia è la paura di quello che non si conosce, allora è questo il termine più adeguato a designare i vissuti degli intervistati. Non si sa esattamente di che cosa aver paura; ma si sa che tutti si è esposti a numerose minacce, che possono invadere da un momento all'altro il proprio spazio vitale, che coincide tendenzialmente col territorio. In tale situazione si sviluppa uno stato di angoscia «glocale» che porta a pensare – per citare l'emblematica dichiarazione televisiva di una amica delle due giovani italiane morte nell'attentato dell'albergo di Taba – che «questa volta è toccato a loro, non sai perché e non sai come [...] si vive senza sapere a chi toccherà la prossima volta».

Ma se l'angoscia diventa l'elemento prevalente nel determinare l'umore di fondo dei nuovi ceti popolari, le conseguenze non sono di poco conto. L'angoscia, infatti, rimane un'esperienza individuale, che vivono tutti, ma ciascuno a modo suo, difficile da spiegare e da condividere, con la segreta speranza che, alla fine, le sventure tocchino sempre ad altri (astratti e indistinti, nomi e volti sconosciuti, comunicati solo dalla tv). E inoltre, l'angoscia cambia continuamente il suo oggetto e dunque frammenta, sino a renderle indecidibili, le responsabilità. In questo quadro c'è poco spazio per il conflitto, che rimane un'astrazione. Il che, evidentemente, rende più difficile l'azione collettiva, sempre spiazzata dai repentini mutamenti del clima sociale complessivo.

In un certo senso, ciò non è altro che la conseguenza del vivere privi di una bussola in grado di rendere possibile l'interpretazione di quello che accade. Ciò rende i nuovi ceti popolari o apatici (quasi disinteressati a quanto accade attorno a loro) oppure ansiosi e inquieti, a volte persino nervosi. La consapevolezza di non avere voce in capitolo rispetto alle grandi scelte che determinano il corso degli eventi rafforza la passività e la rabbia, allontanando la capacità di immaginare una situazione diversa.

In questo clima, si va avanti in ordine sparso, senza un discorso unificante capace di creare solidarietà e con un radicato scetticismo nei confronti dell'azione collettiva: non si capisce come sia possibile salvarsi tutti insieme; ognuno può cavarsela solo impegnandosi per sé e (al più) per i propri cari, come peraltro l'esperienza degli stessi intervistati il più delle volte insegna.

Al tempo stesso, però, specie quando esplode qualche emergenza, la dimensione locale può effettivamente essere una matrice capace di generare forme di mobilitazione popolare. Verrebbe quasi da dire che

oggi il territorio può potenzialmente svolgere quella funzione aggregatrice di interessi e identità che un tempo era svolta dalla fabbrica. Ma il problema è come tale riferimento viene giocato – se in chiave di chiusura e contrapposizione oppure di mediazione e ricomposizione. Guardando alle vicende degli ultimi anni, le principali modalità mediante cui tale processo può prodursi sono:

- i) la reazione localistica di chiusura identitaria, terreno ideale per la formazione di sentimenti e pratiche razziste e per innescare il meccanismo mimetico di cui parla R. Girard, che porta all'identificazione del capro espiatorio nei confronti del quale viene scaricata – sotto forma di scoppi di rabbia – la violenza inespressa della vita sociale (come nel caso di alcuni episodi di violenza razzista avvenuti nell'ultimo decennio in Italia, Germania, Francia);
- ii) la violenza nichilistica, quasi occasionale e priva di senso, rivolta verso gli altri, i propri famigliari, se stessi: una violenza che può essere considerata come gesto estremo che sancisce, oltre alla perdita di qualunque possibilità progettuale (dall'assenza della quale allo stesso tempo deriva), l'interruzione della comunicazione con il mondo circostante, e che occasionalmente si può manifestare sotto forma di vero e proprio «moto popolare» (come nel caso delle periferie parigine);
- iii) la mobilitazione conflittuale, nella logica Noi (locali/*we group*)-Loro (invasori esterni/*out group*), in difesa di un bene concreto e riconoscibile, relativo all'integrità ambientale (soprattutto), culturale o istituzionale di un dato territorio e di conseguenza alla qualità della vita delle persone (come nel caso della Tav in Val di Susa).

Riferimenti bibliografici

- Amin A., Thrift N., 2005, *Città. Ripensare la dimensione urbana*, Il Mulino, Bologna.
- Appadurai A., 2001, *Modernità in polvere*, Meltemi, Roma.
- Bauman Z., 1999, *Dentro la globalizzazione*, Laterza, Roma-Bari.
- Bauman Z., 2000, *La solitudine del cittadino globale*, Feltrinelli, Milano.
- Bauman Z., 2002, *Modernità liquida*, Laterza, Roma.
- Bauman Z., 2004, *Amore liquido*, Laterza, Roma.
- Beck U., 2000, *La società del rischio*, Carocci, Roma.

- Boltanski L. e Chiapello E., 1999, *Le nouvelle esprit du capitalisme*, Gallimard, Parigi.
- Bourdieu P., 1993, *La misère du monde*, Seuil, Parigi.
- Bourdieu P., 1996, *The Forms of Capital*, in Richardson J.G. (a cura di), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York-Westport-Londra, pp. 241-258.
- Bourdieu P., 1998, *Meditazioni pascaliane*, Feltrinelli, Milano.
- Bourdieu P., 1999, *Controfuochi. Argomenti per resistere all'invasione neo-liberista*, I libri di «Reset», Milano.
- Clifford J., 1993, *I frutti puri impazziscono: etnografia, letteratura e arte nel ventesimo secolo*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Dayan D. e Katz E., 1993, *Le grandi cerimonie dei media*, Baskerville, Bologna.
- De Certeau M., 2001, *L'invenzione del quotidiano*, Edizioni Lavoro, Roma.
- Ehrenberg A., 1999, *La fatica di essere se stessi*, Einaudi, Torino.
- Giaccardi C., Magatti M., 2003, *L'io globale. Dinamiche della società contemporanea*, Laterza, Roma.
- Giddens A., 1995, *La trasformazione dell'intimità*, Il Mulino, Bologna.
- Giglioli P., Cavicchioli S. e Fele G., 1997, *Rituali di degradazione. Anatomia del processo Cusani*, Il Mulino, Bologna.
- Harvey D., 1997, *La crisi della modernità*, Il Saggiatore, Milano.
- Lash S., 1999, *La riflessività e i suoi doppi: struttura, estetica, comunità*, in Beck U., Giddens A., Lash S., *Modernizzazione riflessiva. Politica, tradizione ed estetica nell'ordine sociale moderno*, Asterios, Trieste.
- Marazzi C., 1996, *Il posto dei calzini*, Casagrande, Bellinzona.
- McKenzie W., 2001, *Un manifesto hacker*, Feltrinelli, Milano.
- Melucci A., 1997, *Quale globalizzazione?*, «Studi di Sociologia», vol. XXXV, pp. 325-37.
- Ranci C., 2002, *Le nuove disuguaglianze sociali in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Sennett R., 1999, *L'uomo flessibile. Le conseguenze del capitalismo sulla vita individuale*, Feltrinelli, Milano.

Tra vecchie e nuove disuguaglianze: la vulnerabilità nella società dell'incertezza

Costanzo Ranci

I processi economici e sociali in atto in Italia e in Europa stanno trasformando rapidamente le caratteristiche e le dimensioni della questione sociale. Se sino a pochi anni fa le preoccupazioni maggiori erano concentrate intorno al problema della povertà e dell'esclusione sociale, oggi si nota il progressivo venir meno dei principali pilastri intorno a cui si è costruito il cosiddetto «modello europeo»: una forte stabilità occupazionale, l'ampiezza e generosità dei programmi di welfare, la persistenza di forti legami familiari. L'articolo identifica quattro fenomeni nuovi: la diffusione dell'instabilità reddituale, la crescita dei lavori temporanei, le difficoltà di conciliazione tra caring and working, l'esplosione della non autosufficienza determinata dall'invecchiamento della

popolazione. Queste trasformazioni determinano un senso di instabilità e di vulnerabilità che colpisce ceti sociali tradizionalmente «garantiti». Il fenomeno segnala, più che una precisa riduzione del tenore di vita delle classi sociali intermedie, un complessivo ampliarsi della fascia sociale che è esposta, su diversi fronti, alla prospettiva di vivere una prolungata fase di instabilità sociale ed economica. La vulnerabilità sociale introduce così una nuova dimensione della disuguaglianza sociale, non identificabile sulla base dell'occupazione e del reddito disponibile, e che si sviluppa dunque trasversalmente alla stratificazione sociale, interessando ampie quote del ceto medio e contribuendo alla comparsa di inedite polarizzazioni sociali fondate più sull'incertezza che sulla collocazione di classe.

1. La nuova questione sociale

La seconda metà del ventesimo secolo verrà ricordata nei libri di storia come un'epoca caratterizzata, nei paesi europei a capitalismo avanzato, dalla creazione di mastodontici sistemi di protezione sociale. Sostenuti da una crescita economica di notevoli proporzioni e da un quadro internazionale relativamente pacificato, i paesi dell'Europa occidentale hanno sviluppato meccanismi economici e istituzionali in grado di garantire un elevato tenore di vita ad una larghissima maggio-

ranza della popolazione. I principali rischi a cui le persone vanno incontro nel corso della loro vita – la malattia, la disoccupazione, l'invalidità, l'età anziana – sono stati «assicurati» attraverso un generoso sistema di protezione pubblica. All'inizio del duemila, la popolazione dei paesi dell'Europa occidentale sembra composta in stragrande maggioranza da cittadini non solo garantiti, ma anche pacificati e affrancati dalle minacce che hanno gravato massicciamente sulle generazioni precedenti: le malattie, la povertà, l'invalidità, la disoccupazione. Negli ultimi due decenni, tuttavia, nonostante l'estensione dei sistemi di protezione sociale sia arrivata al suo massimo storico e non siano in atto conflitti sociali potenzialmente distruttivi del «compromesso di mezzo secolo» (Crouch, 1999), i cambiamenti in atto nella società hanno creato nuove forme di insicurezza e di instabilità, che colpiscono una quota molto ampia di cittadini europei. Il nuovo secolo che si è appena affacciato ha ereditato così dal precedente uno strano paradosso: da quando la capacità dei sistemi sociali di offrire protezione dai rischi sociali ha raggiunto il suo massimo storico, sono in costante incremento l'incertezza e l'instabilità. Come interpretare questo paradosso? Quale spiegazione offrirne?

Una risposta possibile è di considerare l'incertezza come l'effetto inevitabile di una fase di transizione, caratterizzata dalla destrutturazione della società fordista e dal passaggio verso una nuova forma di organizzazione sociale. La paradossale compresenza del massimo di sicurezza e di insicurezza rifletterebbe le ambivalenze e le contraddizioni tipiche delle fasi di passaggio, quando sembrano prevalere gli elementi di disorganizzazione rispetto a quelli di riorganizzazione. Un fenomeno transitorio, che riflette più la crisi del capitalismo organizzato (Lash e Urry, 1987) che la costruzione del nuovo ordine sociale. In questa prospettiva sembra collocarsi, tra le altre, l'analisi di Crouch, quando afferma che prevale oggi la frammentazione e la disarticolazione del tessuto sociale, una forte individualizzazione dei rapporti sociali; al punto tale che gli elementi di destrutturazione fanno prevalere gli aspetti di crisi dell'assetto precedente piuttosto che quelli di cambiamento e trasformazione.

Secondo la prospettiva aperta dalle analisi di Beck sulla società del rischio, non si tratta invece di una sindrome transitoria, ma di un tratto permanente della società postindustriale. Sino a quando le società industriali sono state capaci di scommettere sullo sviluppo futuro, la predisposizione al rischio è stata elevata: come afferma Beck, «nelle società industriali la "logica" di produzione della ricchezza domina

sulla “logica” di produzione dei rischi» (Beck, 2000, p. 18). Questi ultimi sono considerati alla stregua di «effetti collaterali latenti». Nelle società postindustriali, il rischio cessa di costituire un effetto collaterale per occupare sempre di più il centro della scena. Alla fiducia nella capacità di mantenere sotto controllo i rischi subentra una nuova inquietudine, un’incertezza connessa all’idea che i nuovi rischi non siano del tutto prevedibili e controllabili. Come afferma Beck, cresce «un’utopia della sicurezza», dal carattere peculiarmente negativo e difensivo. Non si tratta più di ottenere qualcosa di «buono», ma soltanto di evitare il peggio: l’obiettivo che emerge è «l’autolimitazione» (Beck, 2000, p. 65).

Ma quali sono i nuovi rischi che emergono nelle società postindustriali di oggi? Il cosiddetto «modello sociale europeo» che ha caratterizzato lo sviluppo delle società salariali europee dall’ultimo dopoguerra si è retto a lungo su tre pilastri fondamentali: una forte stabilità occupazionale, l’ampiezza e generosità dei programmi di welfare, la persistenza di forti legami di solidarietà familiare e sociale, fondati sulla netta divisione per genere dei ruoli e sulla responsabilità reddituale del capofamiglia maschio. Lo sviluppo dei sistemi di welfare ha contribuito in modo sostanziale alla saldatura tra il modello organizzativo dominante nella sfera produttiva e quello prevalente nella sfera familiare, offrendo protezione contro il rischio considerato più grave, ovvero la perdita del lavoro (Esping-Andersen, 1999).

Nell’arco di poco tempo, i tre pilastri (lavoro, famiglia, welfare) su cui si sono rette le società europee del dopoguerra hanno progressivamente perso la capacità di provvedere al benessere e alla sicurezza di molti cittadini. Secondo Esping-Andersen, «queste istituzioni sono oggi le fonti principali di pericolo» (1999, p. 249). Ad essere minacciati sono sia i cittadini delle classi di età e di reddito più estreme (i bambini, gli anziani, i poveri), sia quelli appartenenti ai ceti medi e alle classi d’età centrali. Un processo che è stato definito di «progressiva erosione delle posizioni intermedie» (Castel, 1997).

La prima forma di erosione riguarda l’organizzazione del lavoro. La rottura fondamentale con il modello «salariale» consiste *nell’indebolimento della capacità dell’attività economica di fungere da meccanismo principale di integrazione sociale*. All’origine di questo processo sta soprattutto la precarizzazione del lavoro, ovvero la costituzione di rapporti di lavoro non fondati sulla continuità di una competenza messa a disposizione, quanto sulla realizzazione immediata di compiti specifici. «Non c’è niente di marginale in questa dinamica [...], la precarizzazione del la-

voro è un processo centrale, determinato dalle nuove esigenze tecnologico-economiche connesse all'evoluzione del capitalismo moderno» (Castel, 1996, p. 409). La precarizzazione si articola secondo Castel in tre processi: la destabilizzazione di chi è stabile, ovvero l'abbassamento del livello di vita e di continuità occupazionale di una parte della classe operaia integrata e dei salariati della classe media; l'insediamento nella precarietà di una vasta massa di disoccupati ricorrenti, soprattutto in età giovanile; la creazione di una popolazione «sovranumeraria» di soggetti che non trovano una collocazione occupazionale a causa della carenza di domanda di lavoro (disoccupati di lunga durata, beneficiari delle politiche di reddito minimo, e via dicendo). Anche nei paesi in cui la rivoluzione silenziosa del lavoro non genera un'ampia disoccupazione, è comunque innegabile che siamo ormai ben lontani dal modello organizzativo e politico della «società salariale» che ha caratterizzato lo sviluppo economico dell'Europa occidentale sino almeno agli anni ottanta.

La seconda forma di erosione consiste *nella perdita graduale di densità delle reti familiari*, determinata in parte dalle nuove dinamiche demografiche e in parte dalla riorganizzazione delle convivenze familiari. Si sviluppano nuove forme di convivenza, mentre i modelli familiari consolidati conoscono una profonda riorganizzazione interna. Si diffondono famiglie unipersonali¹ nonché famiglie monogenitoriali². Gran parte delle famiglie nucleari tradizionali conosce una vera e propria rivoluzione interna, segnata da un lato dall'assunzione di un ruolo lavorativo della donna e dall'altro dalla prolungata permanenza dei figli nell'ambito familiare ben oltre la soglia dell'autonomia economica. Sono tutti segnali di una progressiva individualizzazione della vita sociale, che non compromette tuttavia la famiglia come forma di organizzazione fondamentale della convivenza, anche se ne determina profondi cambiamenti a livello organizzativo e relazionale. Tutto ciò determina un indebolimento della famiglia nella sua funzione fondamentale di raccolta e di redistribuzione delle risorse a tutela dei sog-

¹ Le famiglie composte da una sola persona rappresentano un terzo circa delle *households* nei paesi dell'Europa continentale, un quarto circa in quelli dell'Europa meridionale e oltre un terzo nell'Europa settentrionale.

² Le famiglie composte da un genitore e figli rappresentano una percentuale prossima tra l'8 e il 10% del totale delle *households*. In questa quota sono incluse sia famiglie composte da figli in età minore, sia famiglie composte da un genitore e da figli adulti.

getti più deboli: i bambini, gli anziani, le persone che per condizioni di salute proprie o altrui non possono lavorare. Il funzionamento delle famiglie, impegnato nel difficile compito di conciliare diversi compiti, è sottoposto ad un notevole sovraccarico. Anche il reciproco sostegno tra diverse generazioni con legami di parentela si fa più aleatorio, esponendo molte persone, soprattutto quelle più anziane, all'insicurezza e all'incertezza sul loro futuro.

A questi mutamenti fa da contrasto *la forte rigidità dei sistemi di welfare*. Essi sono l'oggetto di un terzo processo di erosione. I sistemi di welfare sono rimasti intrappolati dentro un modello che non è più in completa sintonia con il profilo dei rischi sociali dominante nelle società europee (Taylor-Gooby, 2004). In molti paesi europei i sistemi di protezione sociale offrono una protezione significativa solo a quella parte della cittadinanza che è ancora integrata entro una struttura produttiva di tipo salariale. Sotto i colpi della crisi fiscale e organizzativa dello stato sociale, parte di queste protezioni vengono oggi concesse ad una quota più ristretta di cittadini e con minore generosità che in passato. Ma, fatto ancor più importante, sono contemporaneamente emersi nuovi profili di rischio per i quali il welfare state esistente non è attrezzato a dare risposte adeguate (Esping-Andersen, 1999). Profili di rischio più frammentati che in passato e che richiedono un ripensamento complessivo dell'architettura finanziaria e organizzativa del sistema di welfare per essere adeguatamente tutelati.

Se nella società del dopoguerra la protezione dai rischi era garantita dall'associazione tra lavoro stabile, stabilità della divisione dei ruoli all'interno della famiglia nucleare ed estensione progressiva delle garanzie fornite dal welfare, oggi i nuovi rischi nascono proprio all'incrocio tra la precarizzazione del lavoro, la fragilizzazione dei supporti di prossimità e l'inerzia delle istituzioni preposte alla protezione sociale. Si diffondono così nuove categorie del rischio sociale.

2. I nuovi rischi sociali

I nuovi rischi sociali di cui stiamo parlando sorgono all'incrocio tra precarizzazione del lavoro, instabilità reddituale, fragilizzazione dei supporti di prossimità e inerzia delle istituzioni preposte alla protezione sociale. Sono identificabili quattro aree problematiche principali.

La prima riguarda *la diffusione della «povertà integrata»* (Paugam, 1996): un'ampia area di cittadini europei che sperimentano temporaneamen-

te, e spesso sporadicamente, una situazione di povertà relativa. Un'area di «*transient poverty*» o «*recurrent poverty*» (Layte e Fouarge, 2004) che, in base ai dati dell'Echp (*European community household panel*, Panel europeo sulle famiglie), interessa complessivamente il 20-25% della popolazione dei paesi europei, con punte più alte nel sud Europa e in Gb e più basse nei paesi dell'Europa continentale e nei paesi scandinavi (sotto il 20%). In generale, la ricerca di Layte e Fouarge (ma anche Layte e Whelan, 2005) mostra come l'area della povertà temporanea sia complessivamente molto più ampia di quella della povertà persistente, a segnalare come la povertà cumulata costituisca una fenomenologia limitata ed emerga invece la diffusione di un'area di fragilità e di rischio caratterizzata strutturalmente dalla instabilità dei redditi e dalla conseguente fluidità della collocazione sociale ed economica.

Un ulteriore segnale che conferma la notevole espansione dell'area a rischio economico riguarda la quantità di popolazione europea che cade immediatamente al di sopra della linea standard della povertà. Secondo Forster e d'Ercole (2005) ben l'8% della popolazione europea cade tra la soglia del 50% e del 60% del reddito rispetto alla mediana: un indicatore che segnala l'esistenza di una popolazione non povera ma fragile economicamente. Questa popolazione viene indicata come a rischio e pesa non meno del 50% della popolazione che si colloca sotto la soglia della linea della povertà.

Nel complesso, dunque, emerge un'area di instabilità reddituale molto ampia in Europa. La prossimità alla linea della povertà, nonché il fatto talvolta di attraversarla, non sembra tuttavia causare deterministicamente, se non per una minoranza di casi, lo scivolamento nell'area della povertà permanente. L'instabilità reddituale designa invece una condizione di vita caratterizzata da un forte stress economico, da una decisa compressione del tenore di vita, spesso accompagnata da una situazione patrimoniale alquanto incerta. Una condizione che da un lato può essere considerata come un elemento di fragilità che aumenta, di fronte ad eventi negativi (quali una malattia, un licenziamento, una rottura familiare, ecc.), la probabilità di cadere nell'area dell'esclusione sociale, dall'altro costituisce già di per sé una condizione di difficoltà e di incertezza che incide sul complesso delle strategie di vita.

Una seconda area problematica riguarda la diffusione delle posizioni occupazionali e delle carriere caratterizzate dalla precarietà e dalla temporaneità. Nell'Ue15 la percentuale di *temporary employees* sul totale dei lavoratori con più di 25 anni passa dall'8% del 1996 all'11% del

2006 (Eurostat, statistiche sulla popolazione 2006). Tra le donne la quota attuale è appena superiore: 12%. Negli ultimi anni l'incidenza del lavoro temporaneo ha superato quella della disoccupazione, che complessivamente passa dal 10% nel 1996 al 7% nel 2006. In gran parte dei paesi (ad eccezione dei paesi continentali di area tedesca e di quelli anglosassoni) il lavoro temporaneo ha superato in dimensione la disoccupazione, segnalando come l'area sociale collocata nella precarietà, tra lavoro e non lavoro, sia oggi una componente maggioritaria rispetto a quella dell'esclusione dal lavoro.

Le conseguenze della diffusione dei lavori temporanei sono state considerate soprattutto in relazione all'aumentato rischio di acquisire un salario ridotto, di restare intrappolati in occupazioni costantemente precarie e di finire, con il tempo, in una posizione di progressiva esclusione dal mercato del lavoro. Questi rischi appaiono particolarmente elevati per i lavoratori precari con bassa istruzione e bassa qualificazione professionale. L'ultimo decennio ha visto un aumento progressivo del livello di istruzione dei lavoratori e una conseguente riduzione dei lavoratori precari con bassa istruzione (nella Ue15 passano dal 39% al 33% tra il 1996 e il 2005). In questo stesso periodo di tempo l'instabilità lavorativa si è diffusa maggiormente sia nelle occupazioni di servizio (soprattutto di tipo commerciale) e a bassa occupazione, sia nel lavoro tecnico e professionale ad elevata qualificazione. Si tratta quindi di una condizione di lavoro che si sta progressivamente diffondendo anche in figure professionali in precedenza caratterizzate da un lavoro dipendente: un cambiamento rilevante di status che tocca ceti sociali tradizionalmente considerati al riparo dai rischi tipici della precarietà lavorativa.

Oltre al rischio di impoverimento e di esclusione dal lavoro, altri rischi riguardano la condizione complessiva di vita dei lavoratori precari. L'occupazione precaria si estende attualmente ben oltre la popolazione giovanile: nella Ue15 soltanto il 34% dei lavoratori precari sono in età inferiore a 24 anni, mentre il 41% è costituito da lavoratori in età compresa tra 25 e 39 anni³. La probabilità che un giovane sino a 24 anni svolga un lavoro temporaneo era nel 1996 pari al 34% ed è aumentata in dieci anni del 20%, raggiungendo ora la quota del 41%. Nella fascia d'età successiva (tra 24 e 39 anni) la crescita è stata del 34% (passando dal 16 al 21%). La crescita del lavoro temporaneo è

³ La quota aumenta per la Spagna (52%) e per l'Italia (46%) mentre arriva a meno di un terzo per Germania, Svezia e Gran Bretagna.

aumentata quindi ad un tasso più elevato nella fascia dei lavoratori compresi tra 25 e 39 anni, segnalando una progressivo spostamento della precarietà oltre la fascia dei lavori di ingresso e una sua progressiva estensione su un arco di tempo più lungo della carriera lavorativa. Nella misura in cui la precarietà si diffonde nella popolazione compresa tra 30 e 40 anni di età, aumenta la possibilità che ad essa si associ la tendenza a restare dipendenti sul piano economico e abitativo dalla famiglia d'origine e a posporre i progetti di autonomia abitativa e di costituzione di una propria famiglia. Alcune ricerche mostrano anche come la flessibilità lavorativa delle donne sia correlata negativamente al tasso di fertilità, poiché determina molto spesso una generale compressione del tempo extra-lavorativo disponibile (allo scopo di garantirsi la continuità del lavoro e una riserva di reddito vengono perseguite strategie come il prolungamento dell'orario di lavoro oppure la frequenza a corsi di formazione: attività difficilmente conciliabili con l'accudimento di figli piccoli).

La terza area critica riguarda la *conciliazione tra working and mothering*: un problema che si diffonde in conseguenza dell'aumento dell'occupazione femminile⁴ e della crescente importanza per le famiglie di disporre di due *earners* allo scopo di mantenere un reddito familiare soddisfacente. Nell'arco dell'ultimo decennio il tasso di attività femminile è aumentato nei paesi della Ue15 del 10%, raggiungendo ora il 63% della popolazione femminile in età lavorativa. Nello stesso periodo la distanza tra il tasso di attività femminile e quello maschile è diminuita di ben un quarto, rendendo molto più ravvicinata la situazione tra i due sessi. La conseguenza più evidente dell'aumentata partecipazione femminile al mercato del lavoro è la diffusione delle famiglie *dual earner* e la parallela contrazione delle tradizionali famiglie *male breadwinner*. Ciò, tuttavia, scatena forti tensioni intorno al problema della conciliazione tra lavoro e maternità.

Se si considerano i periodi di vita in cui il lavoro femminile coincide più facilmente con la maternità (25-34 anni e 35-44 anni), si nota come la distanza esistente tra i tassi di attività maschile e femminile è di circa 15 punti (con due sole eccezioni: diminuisce sotto i 10 punti percentuali nei paesi scandinavi e aumenta oltre i 20 punti percentuali

⁴ Il tasso di occupazione femminile dei paesi dell'Ue15 era del 50,2% nel 1996 ed è del 57,4% nel 2005, con una crescita costante nell'intero periodo. Nei paesi del Nord Europa la crescita del tasso appare molto limitata negli ultimi anni, mentre è assai spedita nei paesi del Sud Europa.

nei paesi dell'Europa meridionale). Gran parte di questa distanza (circa due terzi, stando ai dati di Eurostat) è determinata dall'assunzione parallela di responsabilità familiari. La presenza di bambini in età prescolare (1-6 anni di età) deprime ulteriormente il tasso di attività femminile (nella Ue15 il tasso di attività diminuisce di 7-8 punti percentuali per le donne con un figlio, del 14-15% per quelle di due figli e del 30% per quelle con almeno tre figli) non solo perché le madri di questi bambini lavorano meno frequentemente, ma anche perché i corrispondenti padri lavorano invece più frequentemente dei loro coetanei che non sperimentano la paternità⁵. Negli ultimi anni, nel quadro di una crescita continua del tasso di attività femminile (nei paesi Ue15 l'aumento per le donne tra 25 e 50 anni è di circa mezzo punto percentuale ogni anno ed è maggiore nei paesi dell'Europa meridionale, dove l'aumento è di circa un punto percentuale all'anno), la distanza nei tassi di attività tra le donne senza figli e quelle con figli si è accorciata, ma soltanto in alcuni paesi (Gb, Spagna e Francia, non in Italia e in Germania) e ad un tasso comunque molto ridotto (2 punti percentuali in dieci anni).

Nel complesso, dunque, il costante aumento della partecipazione femminile al mercato del lavoro rende più diffuso il rischio di non trovare una facile soluzione nella conciliazione tra *working and mothering*. Un problema, come segnalano molte ricerche, che non ha ricadute negative soltanto sull'occupazione femminile e sulle disuguaglianze ancora esistenti tra donne e uomini nella partecipazione al lavoro, ma anche su altri due aspetti della vita sociale: sull'esposizione alla povertà delle famiglie con bambini piccoli, e sull'equilibrio demografico della popolazione europea.

In relazione al primo aspetto, la diffusione delle famiglie *dual earner* sembra costituire, secondo molti osservatori, la migliore difesa contro il rischio di povertà, e ha in effetti controbilanciato, nel corso degli

⁵ Secondo Del Boca e al. (2004) il *gender gap* aumenta del 10-14% per le donne con un figlio e del 20% per quelle con due figli. Lo scarto resta sostanzialmente invariato per tutti i paesi europei (anche se il punto di partenza è naturalmente diverso). Secondo Iacovou (2004) la correlazione esistente tra presenza di figli e lavoro della madre non chiarisce quale sia l'effetto causale dei figli sull'occupazione delle madri, perché la situazione occupazionale della madre potrebbe essere presente prima del figlio. Inserendo un modello longitudinale, essi scoprono che l'effetto della presenza di un figlio è riscontrabile solo nei paesi continentali di area germanica.

anni novanta, la tendenza all'aumento delle disuguaglianze economiche (Forster e Mira d'Ercole, 2005). Oggi sono proprio le famiglie organizzate intorno al modello tradizionale *male breadwinner* quelle maggiormente a rischio di povertà (Forster e Mira d'Ercole, 2005). Secondo Esping-Andersen (2002), emerge anzi una crescente polarizzazione tra le famiglie *dual income* e quelle *male breadwinner*, che richiederebbero il rafforzamento delle politiche familiari allo scopo specifico di contrastare il rischio di povertà e di esclusione sociale. Un rischio che tocca soprattutto le famiglie in cui la donna dispone di un basso livello di istruzione e di qualificazione professionale.

Il secondo aspetto problematico riguarda il rapporto tra occupazione femminile e tasso di fertilità. Questi due aspetti sembrano infatti correlati positivamente grazie alla presenza di politiche familiari di sostegno al costo dei figli e alla diffusione dei servizi pubblici di *childcare*. Ciò spiega, unitamente a fattori culturali, perché la correlazione risulti invece negativa per i paesi dell'Europa meridionale e molto bassa per quelli dell'Europa continentale.

Diversi segnali indicano che, insieme alla ricerca di una sempre maggiore autonomia lavorativa e reddituale da parte delle donne, permane una certa resistenza delle pratiche di *care*. Secondo Lewis, «obligations and practices of mutual support and care continue to bind people together». Questo accade perché «care cannot be fully de-familiarized or commodified because [...] it is emotional and relational, because the pressure for women to care is stronger than it is for men and is part of a gendered identity formation» (Lewis e Giullari, 2005). Anche Crouch (1999), nella sua estesa analisi delle trasformazioni in atto in Europa nella seconda metà del secolo scorso, conclude affermando che l'aumento dell'occupazione femminile ha forti impatti sulle famiglie, cumulando le tensioni soprattutto sulle donne che lavorano. Nonostante le maggiori difficoltà della conciliazione, Crouch osserva tuttavia la tendenza diffusa a cercare di preservare le funzioni familiari, attraverso il contenimento del numero dei figli, il posponimento della loro nascita, il coinvolgimento della rete parentale nell'accudimento, il tentativo di combinare insieme ricorso ai servizi di *childcare* e mantenimento delle relazioni familiari. In altri termini, Crouch vede nella riduzione del numero dei figli per donna e nel ritardo delle scelte di fertilità non soltanto il tentativo di comprimere quanto più possibile i costi del *mothering* e di rendere meno acuto lo stress, ma anche quello di preservare la qualità delle relazioni familiari.

L'ultima area critica riguarda *le condizioni di vita della popolazione più anziana*. L'implicazione più rilevante riguarda l'ampliarsi del numero di persone non autosufficienti che necessitano di una assistenza *long-term-care*. Per effetto dell'allungamento progressivo della vita⁶ e del miglioramento delle condizioni di vita determinati dal miglioramento delle terapie sanitarie, la non autosufficienza è destinata in futuro a diffondersi nella popolazione e ad avere una durata maggiore. Essa inoltre si concentrerà sempre di più nella popolazione over 80 anni. Oltre questa soglia di età si collocano oggi circa 17 milioni di persone, pari al 4,5% della popolazione dell'Ue15. La quantità assoluta è tuttavia destinata ad aumentare rapidamente, anche grazie all'ingresso in questa fascia di età di coorti molto numerose. Mentre la popolazione complessiva resterà stabile, la popolazione over 80 è destinata ad aumentare ad un tasso vicino al 3% annuo, raddoppiando di consistenza nell'arco di 30 anni circa, finendo per rappresentare nel 2025 una quota pari al 7% della popolazione complessiva. Anche se l'incidenza della dipendenza sarà inferiore a quella attuale, si calcola che comunque la popolazione non autosufficiente conoscerà un aumento esponenziale nei prossimi decenni (Jacobzone, 1999).

La famiglia costituisce, in tutti i paesi europei, la prima risorsa di cura per le persone non autosufficienti. Oesterle (2001) stima che nei paesi dell'Europa occidentale la cura informale copra circa tre quarti della cura complessivamente fornita alle persone disabili: una percentuale che assegna all'intervento pubblico un ruolo del tutto secondario, caratteristico di regimi di protezione minima finalizzati a sostenere esclusivamente le situazioni più gravi, e privi di ogni possibile funzione redistributiva. Oltre alle disparità di situazione tra poveri e ricchi determinata dalla residualità dell'intervento pubblico nel campo del *long-term-care*, gran parte degli attuali problemi è determinata dal fatto che la stessa assistenza informale fornita dalle famiglie sta attraversando una fase di crisi, destinata ad aggravarsi nel prossimo futuro.

I fattori scatenanti sono diversi. L'invecchiamento della popolazione, a fronte della stabilità del resto della popolazione, determina innanzitutto un aumento assoluto del carico familiare. Inoltre, le trasformazioni in corso nelle forme di convivenza, connesse all'individualizzazione crescente della vita sociale, concorrono ad aumentare la domanda di cura che non può essere soddisfatta ricorrendo ai membri

⁶ La popolazione over 65 anni è oggi nei principali paesi europei in una percentuale compresa tra il 16% e il 19%.

conviventi della stessa famiglia: in tutti i paesi europei aumenta infatti il numero di persone anziane che vivono da sole, mentre si riduce il numero degli anziani conviventi con i figli. Ad esempio, la quota di persone over 80 anni che vivono sole costituisce il 55% in Gb, il 60% in Germania e il 42% in Italia. Tutti i paesi mostrano un incremento degli anziani single.

A ciò fa riscontro una diminuzione progressiva del potenziale di supporto fornito dalle reti familiari, determinato innanzitutto da un rapporto sempre più squilibrato tra il numero di persone over 65 anni e quello delle persone in età 15-64 anni: un rapporto destinato a peggiorare a causa della progressiva riduzione della portata del ricambio generazionale⁷. La riduzione progressiva del numero dei figli per donna (si passa da 2,4 figli per le donne nate negli anni '30 a 1,8 figli per le donne nate negli anni '60) ridurrà inoltre la disponibilità di *caregivers* familiari. L'Europa è destinata a diventare l'area del mondo dove il potenziale di supporto delle reti familiari sarà maggiormente ridotto.

Oltre al peggioramento del rapporto statistico esistente tra anziani invalidi e adulti⁸ (attualmente il valore dell'indice varia tra 25 e 28% a seconda dei paesi), un secondo fattore di indebolimento della capacità di cura delle reti informali è dato, come abbiamo già considerato, dall'aumento della partecipazione femminile al lavoro. Gli effetti della maggiore occupazione femminile sull'attività di cura informale delle persone anziane non sono del tutto chiari: un recente rapporto sul *caregiving* in sei paesi europei segnala come l'aumento del tasso di occupazione femminile non riduca significativamente l'attività di *caregiving* quando essa è ridotta a poche ore settimanali, mentre ostacola sensibilmente il *caregiving* prestato a persone che richiedono assistenza continuativa, imponendo il ricorso a servizi domiciliari oppure l'istituzio-

⁷ Mentre negli anni ottanta e novanta il tasso di dipendenza delle famiglie è migliorato grazie all'ingresso nella vita attiva della generazione dei baby-boomer, a cominciare dal 2000 si riscontra un rapido peggioramento determinato dal passaggio della stessa generazione nell'età anziana, dall'aumento della longevità e dalla riduzione del tasso di natalità. La conseguenza è che sempre più di frequente sono contemporaneamente attive quattro generazioni. Ciò produrrà sempre più pesanti effetti sull'allocatione delle risorse economiche e di tempo e nella soddisfazione dei bisogni di cura della popolazione anziana.

⁸ L'*old dependency ratio* (che misura il rapporto tra popolazione anziana e popolazione in età di lavoro) è aumentato notevolmente negli ultimi anni nei paesi dell'Europa continentale e meridionale, passando dal 23% al 27% nell'arco di dieci anni (dal 1995 al 2005).

nalizzazione della persona anziana. In generale, dunque, se è dubbio che si stia assistendo ad un declino del numero dei *caregivers* informali, è invece altamente probabile che diminuisca l'ammontare di tempo complessivamente speso nel *caregiving*.

Queste tendenze segnalano l'esigenza di sviluppare nuovi sistemi di *care*. In effetti alcuni paesi hanno già sviluppato riforme in tal senso, facendo del Ltc (*long-term-care*) uno dei campi di policy maggiormente aperto ad innovazioni e sperimentazioni. L'impatto della non autosufficienza sarà infatti non solo forte per il numero di persone in stato di bisogno, ma anche per la complessità delle potenziali ricadute negative. L'invecchiamento è destinato infatti a creare notevoli tensioni sui modelli tradizionali di cura, mettendo sotto pressione l'organizzazione delle famiglie e la tenuta dei legami intergenerazionali. Nelle famiglie con reddito più basso la presenza di un anziano non autosufficiente può deprimere l'occupazione femminile, contribuendo ad aumentare il rischio di povertà per la famiglia. La difficoltà di sviluppare dei sistemi di tutela pubblica aumenterà la necessità di servizi privati ed esporrà ad ulteriori rischi la popolazione più povera e meno capace di agire sul mercato dei servizi privati. Intorno alla non autosufficienza, in altri termini, avverrà in futuro una riorganizzazione sociale che riguarderà contemporaneamente la tenuta delle relazioni intergenerazionali all'interno delle famiglie, la capacità delle politiche pubbliche di offrire tutela ai soggetti più indifesi, la costruzione di un mercato privato di servizi la cui qualità risulta particolarmente difficile da valutare e controllare.

3. Nuovi rischi sociali e disuguaglianze sociali

Nelle società moderne industriali i problemi individuali che apparivano meritevoli di una protezione pubblica – come la malattia o la disoccupazione – venivano considerati e trattati come «rischi sociali». Si riconosceva cioè che eventi come perdere il lavoro oppure cadere ammalati non dipendessero dalla responsabilità individuale, ma da eventualità poste al di fuori delle possibilità di controllo dell'individuo, con rilevanti conseguenze negative per l'intera collettività. Poiché l'elemento di garanzia fondamentale era dato dal lavoro, gli eventi che, per diverse ragioni, compromettevano la possibilità di lavorare – malattia, infortuni, disoccupazione, età anziana – assumevano lo status pubblico di «rischio sociale» e comportavano il riconoscimento della

titolarità, disciplinata attraverso dispositivi automatici, ad una protezione pubblica. In quanto rischi sociali, questi eventi negativi erano identificabili in modo chiaro (i rischi principali erano quattro: la malattia, l'infortunio, la disoccupazione e l'età anziana) e avevano una diffusione abbastanza nota che rendeva possibile sottoporli ad un'analisi previsionale e ad un meccanismo assicurativo di protezione.

La diffusione delle situazioni problematiche considerate nel paragrafo precedente determina oggi la comparsa, accanto a questi rischi sociali ormai ampiamente riconosciuti, di «nuovi rischi sociali» (come li definisce Taylor-Gooby, 2004). Essi delineano un'area sociale caratterizzata soprattutto dalla vulnerabilità sociale. Essa è caratterizzata, in estrema sintesi, dall'inserimento precario nei canali di accesso alle risorse materiali fondamentali (innanzitutto il lavoro, ma anche i benefici erogati dal welfare state) e/o dalla fragilità del tessuto relazionale di riferimento (la famiglia e le reti sociali di aiuto reciproco). Ciò che la caratterizza non è soltanto un deficit di risorse, ma un'esposizione a processi di disarticolazione sociale che raggiunge un livello critico, ovvero mette a repentaglio la stabilità dei modelli di organizzazione della vita quotidiana. Essa si configura come una situazione di vita in cui l'autonomia e la capacità di autodeterminazione degli individui e delle famiglie sono permanentemente minacciate da un inserimento instabile dentro i principali sistemi di integrazione sociale. Una situazione definibile di «sofferenza senza disagio», più latente che manifesta, caratterizzata da un rapporto problematico tra opportunità e vincoli che ostacola le azioni volte alla soddisfazione dei bisogni sociali. L'instabilità della posizione sociale acquisita comporta infatti una riduzione delle opportunità di vita e delle possibilità di scelta. Ciò che la caratterizza non è la scarsità di risorse *tout court*, quanto la scarsa stabilità dei meccanismi utili al loro reperimento.

La diffusione della società del rischio coincide anche con una trasformazione della struttura della disuguaglianza sociale. Essa assume oggi un carattere multidimensionale: non è definita da un fattore determinante (la posizione lavorativa) sul quale si cumulano altri fattori di svantaggio di importanza decrescente, ma dall'intreccio tra fattori diversificati di rischio, che sono difficilmente ordinabili in via gerarchica. Come afferma Luhmann, nelle società complesse «la struttura della disuguaglianza sociale riflette le circostanze specifiche della vita individuale e della famiglia. Se si è sposati o no, se si hanno figli, se la moglie lavora o se occorre pagare gli alimenti a mogli divorziate, com'è spesso il caso, se si vive in una casa ereditata o se si è in affitto

[...] tutti questi fattori influenzano le condizioni di vita concreta degli individui in modo più significativo degli aumenti salariali o degli assegni pensionistici» (Luhmann, 1996). Lo stesso aspetto viene messo al centro anche da Amartya Sen. Secondo Sen la disuguaglianza deve essere ricondotta ad una pluralità di fattori e di situazioni, che sono identificabili solo mediante l'utilizzo di un intreccio di criteri. Il punto cruciale è che l'analisi della disuguaglianza deve assumere un punto di vista multidimensionale e multifattoriale per tener conto della notevole differenziazione delle sfere sociali ed economiche che caratterizza le società contemporanee. La conseguenza di questa differenziazione è che «l'eguaglianza in uno spazio tende a coesistere di fatto con la disuguaglianza in un altro» (Sen, 1994).

La vulnerabilità sociale introduce una nuova dimensione della disuguaglianza sociale, non identificabile sulla base dell'occupazione e del reddito disponibile, ma sulla base delle condizioni generali di vita a cui contribuiscono anche i sistemi di welfare e le forme di organizzazione familiare. Essa taglia trasversalmente la stratificazione per classi sociali, rendendone la configurazione assai complessa da ricostruire e richiedendo dunque l'adozione di schemi più complessi e differenziati di analisi. Nella stessa direzione si muove peraltro anche Crompton, quando afferma che «i mutamenti sociali indotti dalla crescente individualizzazione non possono essere semplicemente ignorati. Le strutture di classe possono ancora determinare le opportunità di vita, ma la frammentazione sociale sempre più spinta può rendere questo fatto più opaco» (Crompton, 1987), sino a riconoscere che «queste tendenze hanno contribuito a sfibrare il tessuto sociale, ostacolando la partecipazione alla società di una consistente minoranza di individui e diffondendo un crescente senso di insicurezza e di precarietà nella maggioranza» (*ivi*, p. 238).

In sintesi, la diffusione della vulnerabilità sollecita una riformulazione del problema delle disuguaglianze sociali in modo diverso sia dal modello di classe, sia dal modello duale dell'esclusione, caratterizzato dalla contrapposizione tra gli *in* e gli *out*. Questo contributo ha inteso collegare un'analisi della vulnerabilità con una della disuguaglianza, seguendo l'indicazione di Castel: «per valutare le disuguaglianze oggi abbiamo bisogno perciò di analisi precise dei fattori di vulnerabilità e dei loro effetti su quelle disuguaglianze che più ci sono note, relative ai redditi, al prelievo dei contributi, alla salute, alle condizioni abitative, all'istruzione, ecc. – analisi che rappresentano il compito della sociologia critica oggi» (Castel, 1997, p. 55).

Le nuove forme di vulnerabilità emergenti nelle società contemporanee segnalano dunque l'esistenza di disuguaglianze sociali relative all'esposizione (maggiore o minore) ad un set articolato di rischi e di fattori di vulnerabilità. Accanto alle disparità tradizionali fondate sostanzialmente sulla collocazione dei soggetti nel mercato del lavoro, sono emerse nuove disuguaglianze, basate, da un lato, sull'accesso differenziato a risorse fondamentali per il benessere individuale e familiare (un reddito sufficiente, un'abitazione adeguata, ecc.) e, dall'altro, sulla maggiore o minore stabilità della posizione mantenuta dentro i diversi sistemi di distribuzione delle risorse e di integrazione sociale (il mercato del lavoro, le reti della famiglia allargata, il sistema di welfare). Si profilano così *nuove forme di disuguaglianza sociale*, fondate sull'indebolimento progressivo dei sistemi di integrazione sociale e sulla conseguente esposizione di una parte significativa della popolazione a rischi e ad elementi di insicurezza.

Riferimenti bibliografici

- Beck U., 2000, *La società del rischio*, Carocci, Roma.
- Berthoud R., 2004, *Patterns of Poverty across Europe*, The Policy Press, Bristol.
- Castel R., 1996, *Les métamorphoses de la question sociale*, Fayard, Parigi.
- Castel R., 1997, *Disuguaglianze e vulnerabilità sociale*, «Rassegna Italiana di Sociologia», n. 1, pp. 41-56.
- Crompton R., 1999, *Classi sociali e stratificazione*, Il Mulino, Bologna; ed. orig. 1987, *Class and Stratification. An Introduction to Current Debates*, Basil Blackwell, Oxford.
- Crouch C., 1999, *Sociologia dell'Europa occidentale*, Il Mulino, Bologna.
- Esping-Andersen G., 1999, *I fondamenti sociali delle economie postindustriali*, Il Mulino, Bologna.
- Forster M. e Mira d'Ercole M., 2005, *Income Distribution and Poverty in OECD Countries in the Second Half of the 1990s*, Oecd Social, Employment and Migration working papers.
- Iacovou M., 2004, *Patterns of Family Living*, in Berthoud R. e Iacovou M. (a cura di), *Social Europe. Living Standards and Welfare States*, Edward Elgar, Cheltenham, Gb.
- Jacobzone S., 1999, *Ageing and Care for Frail Elderly Persons: An Overview of International Perspectives*, Oecd Labour Market and Social Policy occasional papers, n. 38, Oecd, Parigi.

- Layte R. e Fouarge D., 2004, *The Dynamics of Income Poverty*, in Berthoud R. e Iacovou M. (a cura di), *Social Europe. Living Standards and Welfare States*, Edward Elgar.
- Layte R. e Whelan C.T., 2005, *Cumulative Disadvantage or Individualization? A Comparative Analysis of Poverty Risk and Incidence*, Epag working paper n. 21, University of Essex, Colchester.
- Lash S. e Urry J., 1987, *The End of Organized Capitalism*, Polity Press, Cambridge.
- Lewis J. e Giullari S., 2005, *The Adult Worker Model Family, Gender Equality and Care: The Search for New Policy Principles and the Possibilities and Problems of a Capabilities Approach*, «Economy and Society», vol. 34, n. 1, pp. 76-104.
- Luhmann N., 1996, *Sociologia del rischio*, Bruno Mondadori, Milano.
- Oesterle A., 2001, *Equity Choices and Long-Term-Care Policies in Europe*, Ashgate, Londra.
- Paci M. (a cura di), 1993, *Le dimensioni della disuguaglianza*, Il Mulino, Bologna.
- Paugam S., 1996, *Poverty and Social Disqualification: A Comparative Analysis of Cumulative Social Disadvantage in Europe*, «Journal of European Social Policy», vol. 6, n. 4.
- Ranci C., 2002, *Le nuove disuguaglianze sociali in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Sen A.K., 1994, *La disuguaglianza. Un riesame critico*, Il Mulino, Bologna.
- Sennett R., 1999, *L'uomo flessibile*, Feltrinelli, Milano.
- Taylor-Gooby P. (a cura di), 2004, *New Risks, New Welfare*, Oxford University Press, Oxford.

Globali o locali? Un'indagine su dirigenti e cadres supérieurs a Milano e Parigi

Alberta Andreotti, Patrick Le Galès

Il contributo illustra i primi risultati parziali e preliminari di una ricerca esplorativa comparata su quadri e dirigenti in alcune città europee, focalizzando l'attenzione sulle città di Milano e Parigi. L'ipotesi di partenza che la ricerca ha indagato è la messa in atto da parte di un segmento particolare della popolazione, i quadri e dirigenti appunto, di strategie di «exit»

o «exit parziale» (di uscita), cioè di comportamenti e pratiche che si articolano ad un livello diverso da quello nazionale e locale. La questione è affrontata da una prospettiva micro-sociologica, guardando alle esperienze degli individui, alle loro narrative e focalizzando l'attenzione su una dimensione particolare: la socialità.

1. Introduzione

In questo contributo vengono presentati i primi risultati parziali e preliminari di una ricerca esplorativa comparata su quadri e dirigenti in alcune città europee, focalizzando l'attenzione sulle città di Milano e Parigi¹.

¹ La ricerca comparativa *Upper middle classes: exiting from the national social structure? Mobility and spatial segregation in European cities* coordinata da Patrick Le Galès e Alberta Andreotti è finanziata dal Puca, Ministère de l'Équipement e in parte dal network Europeo Rtn-UrbEurope (<http://www.urban-europe.net/>). La ricerca intende indagare stili di vita e comportamenti di manager e dirigenti da due prospettive: la mobilità e la segregazione spaziale. Il progetto è stato realizzato in diverse città europee: Parigi, Lione, Madrid, Milano e affronta diverse tematiche. In questo contributo ci focalizzeremo solo su una parte della ricerca e i suoi risultati preliminari: la socialità. Non saranno prese in considerazione differenze di genere che, allo stato attuale della ricerca, non risultano particolarmente evidenti, data anche la scarsa presenza di donne dirigenti intervistate in entrambi i contesti. L'équipe di ricerca coinvolge: Francisco Javier Moreno Fuentes, François Bonnet, Brigitte Fouilland, Julie Pollard, Charlotte Halpern, Barbara Da Roit, Stefania Sabatinelli, Chiara Respi, che ringraziamo.

L'ipotesi di partenza che la ricerca ha indagato è la messa in atto da parte di un segmento particolare della popolazione, i quadri e dirigenti appunto, di strategie di «exit» o «exit parziale», cioè di comportamenti e pratiche che si articolano ad un livello diverso da quello nazionale e locale. La questione è affrontata da una prospettiva micro-sociologica, guardando alle esperienze degli individui, alle loro narrative e focalizzando l'attenzione su una dimensione particolare: la socialità.

Il presente contributo si articola in tre sezioni: nella prima verrà illustrata l'ipotesi delle strategie di exit e exit parziale sullo sfondo della letteratura più celebre della globalizzazione e dei suoi effetti; nella seconda saranno analizzati i risultati di ricerca basati su trentacinque interviste realizzate con dirigenti nella città di Milano e cinquantacinque realizzate a Parigi²; nella terza si discuteranno i risultati.

2. Nuovi Barbari? Relazioni usa e getta

Nel *Manifesto dei Nuovi Barbari* (2000) Angel fornisce alcuni suggerimenti ai manager rampanti su come sopravvivere nell'era dell'It (*Information technology*). Una delle prime lezioni da apprendere, afferma Angel, è appropriarsi e utilizzare tutti i beni collettivi presenti nei luoghi in cui ci si trova temporaneamente a soggiornare senza contribuire alla loro formazione o al loro mantenimento (vale a dire senza pagare). I Nuovi Barbari dovrebbero poi evitare l'interdipendenza collettiva, massimizzare il loro interesse e trarre il massimo vantaggio dalle risorse pubbliche e private, quindi dalle loro reti senza però investirvi. Questo ritratto, che richiama comportamenti da *free riders* e pone evidenti problemi per l'azione collettiva, sembra avere qualche somiglianza con i comportamenti realmente messi in pratica dai manager di Londra e New York. Questo scenario richiama, almeno dal punto di vista evocativo, le descrizioni apparse anche recentemente su quotidiani e riviste (ma non solo) dei nuovi manager rampanti, ricchi e globalizzati, con reti di relazione sparse su tutto il globo, che vanno dalle isole del Pacifico ai locali più *trendy* di New York e Los Angeles fino a Tokyo. Tali affascinanti descrizioni suggeriscono che queste modalità relazionali starebbero caratterizzando il capitale sociale delle città globali e delle società liquide.

² La ricerca prevede la realizzazione di centoventi interviste per ciascuna delle due aree metropolitane.

In questo contesto, la questione delle nuove forme di capitale sociale e il modo di utilizzo delle reti di relazioni si contrappone chiaramente alla visione classica della comunità locale, organizzata attorno ai legami forti, altamente fiduciari e identitari, in cui l'impegno associativo costituiva un elemento importante della vita degli individui (Putnam). Urry nel suo manifesto *Sociology beyond societies* (2000) sostiene che i flussi di persone, merci e servizi (la network society) stanno rendendo il concetto di società una categoria obsoleta. Nella sua prospettiva, la mobilità, che è strettamente connessa ai processi di globalizzazione, distrugge i tradizionali concetti sociologici di classe, struttura sociale, stato nazione, riproduzione e territorio (tipicamente locale). Sulla stessa lunghezza d'onda Giddens, Beck e Bauman. Giddens, nel suo saggio sulle conseguenze della modernità (1990), ci spiega dal punto di vista micro che le relazioni sociali diventano sempre più *disembedded*, vale a dire astratte dai riferimenti spazio-temporali, mentre dal punto di vista macro le istituzioni tradizionali sono sempre più disancorate dal contesto locale-nazionale e sono state sostituite da istituzioni che seguono i dettami della comunicazione globale. Beck sostiene che la società non è più fissata territorialmente e dal punto di vista degli individui ciò significa biografie articolate in più luoghi, transnazionali, dove si ampliano e si moltiplicano i punti di contatto e di incontro (1999, p. 128). Bauman scrive che le strategie di vita post-moderna hanno la tendenza a rendere i rapporti umani frammentari e discontinui, la lunga durata della relazione non è presa in considerazione, e «ciò milita contro la costruzione di reti di doveri e obblighi reciproci che siano permanenti» (1999, p. 49).

L'articolazione dei vari livelli territoriali ai quali gli attori (individuali e collettivi) agiscono e interagiscono e la maggiore mobilità fisica degli stessi sono due delle questioni sollevate da questa letteratura e oggi al centro dell'attenzione sociologica. L'importanza di questi due processi – aumento della mobilità e articolazione territoriale – è data dal fatto che essi minano alla base il processo weberiano di costruzione e mantenimento dello stato nazione, con la sua differenza tra inclusi ed esclusi (cittadini e stranieri) e con le sue tradizionali categorie di struttura sociale e classi/ceti nazionali.

In quest'ottica, alcuni autori sostengono la necessità di abbandonare i concetti di classe sociale ancorata al territorio nazionale e suggeriscono l'emergere di una nuova classe sociale, una *borghesia urbana mobile*, che agisce e interagisce a livello globale, che può cambiare nazione ed evitare così i vincoli delle società nazionali tradizionali. Sklair definisce

questa classe «borghesia internazionale: una categoria socialmente comprensiva che include l'élite imprenditoriale, i manager delle grandi aziende, gli alti funzionari di stato, i politici, gli accademici, la gente dello spettacolo e della cultura» (2001, p. 62). Questa nuova borghesia internazionale parla inglese, ha imparato i codici linguistici e culturali nelle aziende e università anglo-americane e si presume che sviluppi e diffonda una comune cultura globale con pratiche di consumo particolari.

Questa società globale appare ai nostri occhi più virtuale che reale, e ad ogni modo necessita per lo meno di essere supportata da qualche evidenza empirica. Le ricerche ad oggi condotte, poche ancora, su queste tematiche – mobilità e articolazione territoriale degli stili di vita – evidenziano due punti importanti. Primo, le strutture sociali nazionali e locali e le loro istituzioni condensano un insieme notevole di risorse che la maggior parte degli attori sociali non può ignorare (vedi Favell, di prossima pubblicazione). Secondo, una crescente mobilità significa maggiore possibilità di scelta per gli attori che possono organizzare la propria vita passando da un livello territoriale a un altro o semplicemente mescolando i diversi livelli. I lavori di Butler a Londra (2003) e di Savage, Bagnall e Longhurst (2005) a Manchester sull'appartenenza selettiva (*elective belonging*) – vale a dire sulla differenziazione e sovrapposizione delle varie di scale di interazione per gli individui – mostrano la continua rilevanza del contesto urbano locale (il quartiere da una parte e l'ambiente cosmopolita dall'altra) per i gruppi delle classi medie, ma evidenziano anche le maggiori possibilità di scelta che gli individui hanno grazie ad una effettiva maggiore mobilità.

La ricerca qui condotta e il presente contributo si collocano in questo dibattito, cercando di portare dei primi elementi empirici rispetto all'articolazione dei livelli nella dimensione della socialità.

3. Strategie di exit parziale: sradicamento delle relazioni e disinvestimento nel contesto locale

L'aumento della mobilità spaziale – spesso data per scontata dalla letteratura sulla globalizzazione e sulla quale torneremo – sembra aprire nuove opportunità soprattutto per gli individui che hanno le risorse economiche e sociali per sfruttarle. Queste nuove opportunità significano maggiore libertà di scegliere dove e cosa consumare, chi frequentare e dove farlo, dove abitare e in che modo, come e dove inve-

stire finanziariamente. In altre parole, questa maggiore mobilità permetterebbe agli individui dotati di maggiore risorse, tra cui i dirigenti³, di poter mettere in atto delle strategie di «exit», di «uscita dai loro contesti nazionali e locali».

Vi è un duplice livello cui si fa qui riferimento per analizzare le strategie di exit nell'ambito della sfera della socialità: il primo si riferisce alla socialità individuale, alla costruzione e al mantenimento della rete di relazioni individuali; il secondo fa riferimento ai comportamenti pubblici e all'utilizzo dei servizi-beni offerti dal contesto pubblico locale. Perché si possa parlare di strategie di exit occorre che la costruzione e il mantenimento delle reti di relazioni avvenga principalmente, o almeno in buona parte, a livello internazionale; in secondo luogo, si intende che tali relazioni siano tendenzialmente di breve periodo, frammentate e comprendano numerose cerchie sociali.

Dal punto di vista dei comportamenti pubblici, si intende per esempio l'adozione di comportamenti di disinvestimento nella politica (anche nella forma di interesse) non partecipando alle elezioni politiche, o non partecipando ad associazioni, oppure ancora, non utilizzando i servizi pubblici, come la scuola, preferendo invece inviare i figli a studiare in scuole-università private o all'estero. Un altro esempio di tali strategie nel contesto urbano è la scelta di vivere in luoghi esclusivi (*gated communities*, ma anche zone residenziali ad elevato prestigio) isolate dal resto della città e di non utilizzare i servizi offerti dal contesto locale più ampio.

La messa in atto di tali strategie ad entrambi i livelli appare una possibilità estrema, è possibile invece che vengano messe in atto strategie di uscita parziale in cui gli individui possono scegliere di ritirarsi dall'utilizzo di alcune organizzazioni pubbliche (per esempio in base alla reputazione), ma continuare a frequentare il contesto locale e articolare la propria socialità a tale livello.

Per comprendere meglio se e fino a che punto questi individui adottano strategie di uscita, abbiamo sviluppato un quadrante che incrocia due dimensioni che si riferiscono alla sfera della socialità (rete di relazioni locale o transnazionale) e all'utilizzo del contesto locale (utilizzo di servizi e spazi pubblici vs non utilizzo).

³ Le analisi di Brandolini (2005) evidenziano che nell'ultimo decennio l'allocatione delle risorse si è modificata nel contesto italiano a vantaggio dei lavoratori autonomi e dei dirigenti con una perdita per impiegati e operai.

Quadrante - Profili e comportamenti spaziali

		Investimento locale	
		+	-
Rete transnazionale	+	Internazionali con radicamento locale	Nuovi Barbari (internazionali con strategie di uscita)
	-	Locali	Ritirati (Immobili con strategie di uscita)

Il quadrante riporta quattro profili: la prima cella in alto a destra richiama i Nuovi Barbari di Angel, la seconda cella in basso a destra identifica i Ritirati, coloro cioè che sono tendenzialmente immobili, hanno un network locale ma hanno deciso di ritirarsi dal contesto locale in cui vivono per isolarsi in ambienti esclusivi. La prima cella in alto a sinistra identifica il profilo dei manager inseriti in network transnazionali, ma con un forte radicamento locale; la seconda cella in basso a sinistra identifica il profilo dei Locali, coloro cioè che hanno un network tendenzialmente locale e sono fortemente radicati nel contesto locale. Riprenderemo tali profili nelle conclusioni per vedere come si collocano i nostri intervistati.

Prima di iniziare l'analisi della sfera della socialità è necessario compiere un passo indietro e capire quanto i dirigenti intervistati siano mobili geograficamente.

4. Risultati di ricerca

4.1 La mobilità geografica

Il materiale empirico⁴ sulla mobilità geografica restituisce un quadro

⁴ Data la disomogeneità delle categorie occupazionali nei due contesti da una parte e la frammentazione interna dei dirigenti e dei *cadres supérieurs*, non è semplice fare una comparazione. Era dunque necessario trovare dei criteri per restringere i profili di nostro interesse. Sono stati identificati due gruppi all'interno delle due categorie indicate: manager e ingegneri nel settore pubblico e privato. Quattro ulteriori elementi sono stati identificati per rendere comparabili gli intervistati: 1) età, sono stati selezionati individui tra i 30 e i 58 anni (l'età si giustifica con la necessità di trovare persone non proprio all'inizio della loro carriera, ma neppure alla fine, quando ormai la possibilità e probabilmente la necessità di mobilità è minore); 2) livello di istruzione – tutti gli intervistati dovevano avere almeno una laurea – ; 3) autonomia lavorativa – che significa capacità di gestione del tempo e dei contenuti di lavoro; 4) responsabilità di un

relativamente articolato che non permette di considerare gli intervistati come un gruppo sociale omogeneo, nemmeno all'interno della stessa città. Dall'analisi emergono tre profili in parte trasversali alle due città: gli immobili, i mobili condizionati, i nomadi.

Gli immobili, un gruppo piuttosto ristretto e presente prevalentemente tra gli intervistati milanesi, non hanno mai vissuto all'estero e non sono nemmeno disponibili ad un trasferimento. Le ragioni per tale rifiuto sono varie: dai motivi familiari, al gap linguistico, fino alla non necessità di una esperienza all'estero perché già realizzati sul piano professionale. Gli intervistati che appartengono a questo gruppo non viaggiano molto, non si sono recati all'estero né per ragioni professionali né personali nell'anno precedente l'intervista. Curiosamente, tale profilo, nel contesto milanese, è trasversale all'età e alle responsabilità degli intervistati: vi sono manager con elevate responsabilità che non viaggiano frequentemente, così come vi sono giovani tendenzialmente stanziali che non hanno avuto esperienze all'estero e che non pensano di averne. Questo non accade nel caso di Parigi, nessun giovane parigino si colloca in questo gruppo; al contrario tutti i giovani intervistati hanno trascorso, o stanno pianificando di trascorrere, un periodo all'estero, prevalentemente negli Stati Uniti, perché come racconta uno degli intervistati «per fare carriera oggi non puoi non avere un'esperienza all'estero».

Il secondo gruppo, i mobili condizionati, è il più numeroso. Gli intervistati appartenenti a tale profilo sono potenzialmente disposti a trasferirsi, ma a due condizioni: un periodo limitato di tempo (al massimo cinque anni) e soprattutto una destinazione ritenuta piacevole, il che significa soprattutto l'Europa, per i milanesi molto spesso Parigi o Londra, per i parigini Londra o le «città meridionali del sole»: Roma,

gruppo di persone, che significa coordinare il lavoro altrui, ma anche decidere sulle loro possibilità di crescita professionale e sui loro salari. Tutti gli intervistati della ricerca a Milano e Parigi rispettano questi criteri. Gli intervistati nel caso milanese sono stati contattati attraverso diversi canali istituzionali e non: associazione manager italiani, l'albo pubblico degli ingegneri, le scuole nei quartieri di residenza, le imprese. A Parigi si è ricorsi prevalentemente agli elenchi pubblici delle *Grandes Ecoles*. Le interviste erano semi-strutturate, con una parte di domande chiuse comparabili nei due contesti locali e una parte di domande aperte. Anche nei casi delle risposte chiuse si è lasciata la possibilità di giustificare le risposte, di modo che il materiale raccolto è ricco di narrazione. Ovviamente tale ricerca non intende essere rappresentativa della popolazione dei manager e ingegneri né milanesi né parigini.

Barcellona, ma anche New York e Los Angeles perché altamente utili per le possibilità future di crescita professionale. Il Medio Oriente, l'estremo Oriente (la Cina per esempio) non sono mete ambite dai nostri intervistati, ritenute troppo diverse per lingua e cultura, e quindi troppo difficile l'inserimento sociale e professionale. Gli intervistati che appartengono a questo gruppo viaggiano spesso sia per ragioni professionali sia personali, trascorrono le vacanze o diversi fine settimana all'estero e prendono l'aereo diverse volte al mese. Alcuni di questi intervistati hanno vissuto all'estero per un periodo, prevalentemente all'inizio della loro carriera.

Il terzo profilo, i nomadi, sono una piccola minoranza e sono più diffusi nel caso parigino.

Hanno vissuto qualche anno all'estero, oppure lavorano attualmente in una città diversa da quella dove risiedono e non escludono di potersi trasferire nuovamente in futuro. Gli intervistati che appartengono a questo profilo fanno frequenti viaggi all'estero sia per ragioni professionali, anche tre volte la settimana, sia per ragioni personali. Le destinazioni sono piuttosto varie: dall'Europa, agli Stati Uniti, all'America Latina, all'Oriente, passando anche per il Medio Oriente. Viaggiare è per loro una routine.

Nonostante il fatto che vi sia qualche manager stanziale, il materiale empirico suggerisce che la mobilità geografica è per la maggior parte degli intervistati un'abitudine consolidata. La maggior parte dei manager e degli ingegneri intervistati, in un modo o nell'altro, può essere definita mobile ed è inserita in un contesto di lavoro internazionale, che richiede, necessariamente, degli spostamenti fisici. Diversi tra i nostri intervistati hanno vissuto un'esperienza all'estero (permanenza superiore ai sei mesi): tredici casi su trentuno a Milano e ventisette su cinquantacinque a Parigi, un numero sensibilmente più elevato di quanto ci si potrebbe aspettare guardando i dati sulla mobilità internazionale⁵.

Come si traduce questa maggiore mobilità nella sfera della socialità? Vi è qualche effetto?

⁵ Gli europei che si trasferiscono ogni anno in un altro Stato sono una percentuale compresa tra l'1,5 e il 2%, e tale percentuale è stabile nel tempo (3% media globale Ilo).

4.2 *Amici, vicini di casa e famiglia*

Per analizzare il network relazionale sono state investigate tre dimensioni: l'amicizia, il vicinato, la rete familiare. In aggiunta è stata poi investigata la posizione gerarchica dei legami presenti nella rete dell'intervistato (Lin, 2001). Per le prime due dimensioni, si è utilizzato il metodo del generatore di nomi (Fischer, 1982) rilevando le seguenti caratteristiche socio-economiche per ogni nome menzionato: sesso, età, stato civile, luogo di nascita, luogo di residenza, istruzione, professione, durata della relazione, posto in cui si è conosciuta la persona. Sono state così raccolte informazioni su 150 amici e 60 vicini nel caso di Milano e 300 amici e 70 vicini nel caso di Parigi⁶.

La dimensione amicale è qui analizzata in termini di: omofilia (rispetto a istruzione e professione), luogo (sociale) in cui è formata la relazione, durata della relazione, frequenza dei contatti, e chiusura.

Omofilia

La letteratura sulle reti sociali ha bene evidenziato che l'omofilia è un tratto comune di tutti i network sociali (Fisher, 1982; Lin, 2001) e che tale caratteristica è ancora più accentuata per le persone di ceto medio alto (tra gli altri si vedano: Bourdieu, 1980; Kadushin, 1995; Burt, 2007).

Non sorprendentemente, i nostri intervistati, sia a Milano sia a Parigi, confermano una forte omofilia sia per caratteristiche socio-demografiche, sia socio-economiche. Quattro dei cinque amici solitamente menzionati dagli intervistati a Milano hanno lo stesso titolo di studio dell'intervistato e, spesso, dello stesso tipo. Lo spettro delle professioni menzionate è più ampio, ma solo perché sono presenti molti liberi professionisti e imprenditori; tutte professioni che appartengono comunque al terziario avanzato. Questa omogeneità sociale a Milano è confermata anche da una prima analisi delle posizioni gerarchiche: le professioni ad elevato prestigio sono tutte facilmente accessibili, mentre questo è meno vero per le posizioni meno prestigiose (operaio

⁶ Le informazioni raccolte non permettono di delineare in modo approfondito la struttura e la natura delle reti amicali degli intervistati. Tuttavia, le informazioni raccolte sui tre amici menzionati, in aggiunta alle informazioni raccolte sui rapporti con i vicini, e alle informazioni raccolte con il *position and resource generator method* (Lin, 2001) permettono una buona comprensione della socialità degli intervistati.

non qualificato, manovale). A Parigi, la situazione è in parte simile, circa un quarto degli intervistati ha lo stesso background, ma lo status di Parigi capitale, sede delle università più prestigiose, ne fa un'«escalator urban region». A Parigi si trova un elemento importante di mobilità geografica (dalle altre parti del paese verso Parigi) che a Milano si trova molto meno (pur essendo una delle città italiane a forte attrazione migratoria). È l'accesso alle *Grandes Écoles*, la parte più prestigiosa ed esclusiva del sistema educativo superiore francese, che struttura il processo di socializzazione e formazione degli amici.

L'omofilia è chiaramente visibile anche rispetto alle scelte coniugali: i coniugi degli intervistati hanno lo stesso livello educativo, anche se non sempre ricoprono posizioni di prestigio occupazionale. Tuttavia, in entrambe le città, dove vi sono diverse opportunità lavorative per le donne istruite, quasi la metà degli intervistati che vivono in coppia ha un doppio-reddito.

Luogo di formazione delle relazioni, durata e frequenza

Nel caso milanese la maggior parte delle relazioni si sono formate durante il periodo dell'infanzia, a scuola (al liceo, ma per qualcuno persino all'asilo), all'università. Il luogo di lavoro è menzionato da relativamente pochi intervistati come una fonte di relazioni amicali; fanno eccezione gli intervistati che appartengono al gruppo dei nomadi che hanno diversi amici proprio tra gli attuali o ex colleghi. Il fatto che le relazioni amicali si siano formate prevalentemente a scuola, significa che la maggior parte di esse dura da più di venti anni. Potremmo dire, un po' schematicamente, che Milano è un luogo in cui le relazioni sono antiche e fortemente omogenee.

Un ingegnere milanese It può viaggiare come una trottola durante la settimana per incontrarsi con i partner esteri, o può persino lavorare all'estero, ma per il fine settimana torna a casa (dai genitori), e trascorre il sabato sera con gli amici tradizionali di vecchia data.

A Parigi la situazione è più mista. La maggior parte degli intervistati ha amici a Parigi che vede con regolarità, soprattutto a cena, ma, non sono, in larga parte; amici d'infanzia, come nel caso milanese. Sono piuttosto amici dell'università, o conosciuti più recentemente sul luogo di lavoro, o, spesso, genitori degli amici dei figli. Solo un piccolo numero di intervistati a Parigi dichiara di avere amici d'infanzia, spesso nel contesto di provincia dal quale sono emigrati. Di conseguenza, anche la durata delle relazioni è più breve a Parigi rispetto a Milano.

Questi risultati appaiono in contrasto con quanto rilevato da Savage,

Bagnall e Longhurst nel loro studio sulle classi medio-alte a Manchester (2005). Questi autori rilevano che i loro intervistati non hanno molti contatti con i loro amici, non condividono con essi attività ricreative, oltretutto risiedono spesso in città diverse. Savage e colleghi scrivono che «mantenere le amicizie in questi casi richiede perseveranza e abilità di astrarre la relazione dal tempo e dallo spazio» (p. 242).

Al contrario, la maggioranza degli intervistati milanesi, ma anche parigini, dichiara di avere contatti frequenti e regolari con gli amici, i più giovani una volta la settimana, i meno giovani almeno una volta al mese. Più della metà degli amici non solo risiede nella stessa città, ma anche nello stesso quartiere, il che facilita indubbiamente la frequenza dei contatti. La dimensione della perseveranza e dell'investimento è chiaramente visibile anche nei casi milanesi, così come la dimensione temporale e spaziale, ma in modo differente. Mentre a Manchester spazio e tempo devono essere astratti perché gli amici vivono in altre città e non vi sono contatti frequenti, le relazioni descritte nel caso milanese sono fortemente radicate nello spazio locale fisico e sociale. A Milano gli amici sono cresciuti insieme, hanno fatto l'università insieme, si sono scelti e hanno confermato questa scelta nel tempo. In questo senso esiste, per usare le parole di Savage e dei suoi colleghi, una sorta di «*elective belonging*» (appartenenza elettiva) che è in parte ereditata, quasi ascritta e rinforzata poi dalle scelte nel tempo. Parigi si colloca tra questi due casi estremi. Nel caso di Parigi le relazioni sono meno di lungo periodo e più articolate anche a livello territoriale, per cui gli amici non abitano tutti in città e la frequenza dei contatti è più diluita.

Chiusura

L'analisi della *proxy* di chiusura del network (i tre amici si conoscono e si frequentano tra loro indipendentemente dall'intervistato) contribuisce a comprendere il contesto di socialità di questi manager. In ventotto casi dei trentuno intervistati a Milano, i tre amici si conoscono e si frequentano senza l'intermediazione dell'intervistato. Questo risultato può avere una duplice lettura: da una parte può evidenziare il radicamento degli intervistati nel contesto locale, dal momento che non citano relazioni diadiche o isolate (come accadeva invece nel caso di Manchester). Dall'altro, può evidenziare una chiusura forte in cui si rischia di avere una prevalenza di legami *bonding* (à la Putnam). Le informazioni raccolte indirizzano verso la seconda spiegazione. Oltre-

tutto, precedenti ricerche sull'area milanese, anche se su popolazioni diverse, evidenziavano l'elemento di chiusura come una caratteristica milanese (cfr. Barbieri, 1997). Questo è un elemento fortemente differente con il caso parigino, in cui invece gli amici menzionati non si conoscono e non si frequentano fra loro, segno di una maggiore apertura, o, per lo meno, di una sovrapposizione minore tra le cerchie della socialità.

Il forte radicamento sociale e locale nel quartiere significa anche che vi sono relazioni intense con i vicini di casa? Le conclusioni in questo caso sono simili in entrambe le città: gli intervistati hanno contatti solo molto sporadici con i vicini, si limitano al «buongiorno buonase-ra». Nei discorsi degli intervistati i vicini – senza differenze tra i gruppi di nomadi, mobili e immobili – non forniscono alcun sostegno, neppure nelle situazioni di emergenza. Gli intervistati preferiscono risolvere i problemi da soli, oppure rivolgersi ai parenti (in prevalenza i genitori) che spesso abitano nello stesso quartiere nel caso dei milanesi e agli amici nel caso dei parigini.

La scarsità di rapporti di vicinato sembra essere indipendente, in entrambe le città, dalla durata della residenza, dal fatto di essere proprietari dell'appartamento, per cui anche intervistati che vivono nello stesso stabile da molto tempo dichiarano di non avere contatti significativi con i vicini. Tale chiusura nei confronti dei vicini non è neppure spiegabile con una chiusura verso persone con caratteristiche sociali differenti (più basse), poiché gli intervistati hanno la percezione di essere in media rispetto alla situazione economica degli altri residenti. In questo senso, i nostri risultati evidenziano la selettività dei rapporti sociali anche all'interno del contesto locale, portando ulteriori elementi alla tesi della chiusura di queste reti, soprattutto nel caso milanese.

4.3 *Network transnazionali*

Nonostante la mobilità geografica relativamente elevata e la presenza di contatti con l'estero per ragioni di lavoro, la rete di relazione degli intervistati milanesi resta pressoché interamente locale. Praticamente nessun intervistato milanese ha citato un amico o un conoscente residente all'estero, se non dietro diretta sollecitazione: dodici dirigenti (sui trentuno) intervistati non hanno saputo fornire un solo nominativo di amico, parente o conoscente residente all'estero. Quando i contatti esistono sono spesso legami deboli (Granovetter, 1972), i contatti

non sono frequenti e le visite molto rare (in alcuni casi anche una volta ogni tre anni). Benché tali relazioni siano «astratte» nel senso precedentemente definito da Savage e colleghi (2005), i nostri intervistati pensano di poter attivare facilmente tali relazioni.

Al contrario, la maggior parte degli intervistati parigini nomina due o tre amici stranieri con i quali ha scambi regolari senza nessuna sollecitazione diretta degli intervistatori, tali contatti sono parte attiva e integrante della loro vita sociale. Lo scambio e le visite agli amici stranieri (almeno una volta all'anno) sembra essere una parte importante del modo di vivere parigino delle classi medio-alte, quasi un *habitus*.

È abbastanza interessante notare, dato il discorso sulle reti transnazionali e la globalizzazione, che gli intervistati nominano amici-conoscenti residenti solo in una parte del globo: la parte nord-occidentale e principalmente l'Europa occidentale con le città di Parigi e Londra in testa, soprattutto nel caso milanese; seguono, a distanza, Barcellona, Madrid e New York. Per gli intervistati parigini, ancora una volta, il ventaglio di città menzionate è più ampio, vi sono certamente le città italiane come Roma, Firenze, Milano, ma anche Bruxelles, Praga, Londra, Barcellona. Inoltre sono menzionate numerose città americane, asiatiche, sudamericane e nordafricane.

Per concludere l'analisi sulle strategie di uscita resta da analizzare un ultimo punto: la partecipazione al contesto locale.

4.4 *Secessione o partecipazione alla fabbrica urbana*

La partecipazione al contesto locale è stata qui intesa sia come partecipazione ad associazioni di quartiere o simili, sia come utilizzo dei servizi offerti dal contesto locale.

La letteratura sulla cultura civica da un lato, e il capitale sociale dall'altro, evidenzia che gli uomini di mezza età, ben inseriti sul mercato del lavoro, ben istruiti, tendono ad avere maggiori probabilità di aderire ad associazioni rispetto al resto della popolazione. Ci aspetteremmo, pertanto, che i nostri intervistati siano relativamente coinvolti in associazioni. In entrambi i casi, invece, i nostri dirigenti non sono coinvolti per nulla in associazioni o organizzazioni (nessun intervistato partecipa ad associazioni locali a Milano, e solo cinque a Parigi). A Milano solo sette intervistati appartengono ad altri tipi di associazioni e si tratta di associazioni professionali che non implicano una partecipazione attiva, e servono soprattutto a scopo di informazione e di consulenza fiscale.

Questi risultati si prestano ad una duplice interpretazione: da un lato, fanno pensare ad un disimpegno, ad un ritiro dall'impegno pubblico, dunque a strategie di uscita parziale dei nostri intervistati; dall'altro, possono semplicemente essere il risultato del fatto che queste persone non hanno il tempo necessario per impegnarsi in attività associative, dal momento che lavorano dieci o più ore al giorno. Per interpretare tale risultato in termini di strategia di uscita, dovremmo confrontare i nostri dati con ricerche precedenti e notare una forte diminuzione della partecipazione e, soprattutto, dovremmo rilevare, da parte dei nostri intervistati, comportamenti e pratiche di disinvestimento nella sfera pubblica: non votare, non interessarsi di politica, non utilizzare i servizi pubblici.

Precedenti ricerche sugli stili di vita dei dirigenti milanesi segnalavano già bassa partecipazione alla vita associativa (Cesareo, Bovone, Rovati, 1979; Rovati, 1991). Questo non sembra dunque andare nella direzione di un ritiro dall'impegno pubblico, piuttosto si evidenzia una persistenza al «non impegnarsi». Anche per quanto riguarda gli altri comportamenti menzionati, i nostri risultati non vanno nella direzione del disinvestimento. Tutti gli intervistati milanesi dichiarano di essere interessati alla politica, hanno votato alle ultime elezioni, hanno discusso di questioni politiche con amici, non rifiutano la società in cui vivono e, soprattutto, utilizzano i servizi offerti dal contesto locale (anche se integrati con servizi privati quando non sufficienti quelli pubblici). Per esempio, la maggior parte utilizza scuole pubbliche e servizi sanitari pubblici. A Parigi, gli intervistati sottolineano la loro partecipazione alla vita della città, agli eventi sociali di quartieri e, come nel caso milanese, utilizzano tutte le strutture locali disponibili: scuole, trasporti (molto meno utilizzati nel caso milanese), servizi pubblici (ospedali).

5. Conclusioni

In questo contributo abbiamo esplorato l'ipotesi che quadri e dirigenti a Milano e Parigi possano adottare «strategie di uscita parziale», vale a dire comportamenti e pratiche che si articolano ad un livello diverso da quello nazionale e locale. Abbiamo identificato la sfera della socialità – amici, vicini e relazioni familiari – come una *proxy* per capire in che modo e in che misura queste persone mettano in pratica tali strategie e in che misura gli intervistati siano radicati localmente o, in opposizione, richiamino i Nuovi Barbari di Angel. I nostri risultati empi-

rici non confermano l'ipotesi della messa in atto di strategie di uscita parziale e neppure la diffusione del profilo dei Nuovi Barbari.

I nostri risultati suggeriscono tre ordini di considerazioni.

Primo, la maggior parte dei manager intervistati, sia a Milano che a Parigi, è molto mobile geograficamente, viaggiare è una routine, ma si tratta di viaggi «a tempo determinato», e, anche nei casi in cui gli intervistati lavorano in città diverse da quella di residenza, essi rientrano a casa per i fine settimana che trascorrono prevalentemente in famiglia o con gli amici «di una vita». Per queste ragioni, non possono essere considerati dei Nomadi o dei Nuovi Barbari. I nostri intervistati, sia quelli più giovani sia quelli più anziani, mantengono un forte attaccamento al luogo di residenza. In questo senso le relazioni sociali non appaiono affatto «*disembedded*» (astratte nel tempo e nello spazio), né frammentate o di breve periodo, o prive dei rapporti di «obbligazioni e aspettative», ma esattamente l'opposto. In entrambe le città gli intervistati hanno dichiarato di avere amici che frequentano regolarmente, da lungo tempo (a Milano persino dai tempi dell'infanzia) e che spesso risiedono nella stessa zona. I contatti e gli scambi con queste persone sono molto frequenti. Non così accade invece per i rapporti con i vicini, che restano quasi sempre degli estranei. In questo senso si può affermare che il radicamento al contesto locale è selettivo.

Secondo, in accordo con la letteratura sulle reti sociali e la riproduzione delle disuguaglianze, si conferma che la rete sociale dei nostri intervistati è altamente omogenea. Le frequentazioni dei nostri intervistati appartengono allo stesso «*milieu* sociale», hanno lo stesso grado di istruzione e lo stesso livello professionale; a Parigi la sfera della socialità è strutturata in modo molto forte dalle *Grandes Écoles*. Per il caso di Parigi, va evidenziato però che il ruolo di capitale e, quindi il suo forte potere di attrazione dalle altre parti della Francia, rende le reti un po' meno omogenee e dense di quelle dei colleghi milanesi. Le reti si confermano come un forte elemento di riproduzione delle disuguaglianze e delle opportunità.

Terzo, nonostante l'elevata mobilità geografica, le reti degli intervistati milanesi restano pressoché interamente locali. Questo non è vero nel caso di Parigi. I manager intervistati a Parigi hanno nella loro rete diversi amici-conoscenti all'estero che vedono sovente e con i quali hanno frequenti contatti. L'importanza della mobilità transnazionale e dell'interazione a questo livello è centrale nei discorsi e nelle pratiche degli intervistati parigini; si tratta comunque di frequentazioni che confermano la pratica del restare «*entre soi*» delle reti sociali. Si può af-

fermare che gli intervistati parigini hanno tre principali fonti di socialità, che implicano la presenza di tre cerchie piuttosto articolate anche territorialmente: 1) l'università e il lavoro, in cui contesto di riferimento è Parigi; 2) il luogo di nascita, il cui il contesto di riferimento è la provincia; 3) le amicizie transnazionali, costruite in esperienze all'estero sia per motivazioni di studio sia professionali.

A conclusione, possiamo riprendere il quadrante elaborato nel primo paragrafo e verificare i profili dei nostri intervistati. Le celle dei Nuovi Barbari, ma anche dei Ritirati, secondo il materiale empirico raccolto, restano vuote: non abbiamo individuato casi in cui vengano messe in atto strategie di uscita né da parte di coloro che sono inseriti in network transnazionali (molto pochi per la verità e presenti quasi esclusivamente a Parigi) né da parte di coloro che hanno un network prevalentemente locale. I nostri intervistati si posizionano nella prima cella in alto a sinistra, gli internazionali con radicamento locale, e in basso a sinistra, i locali. Qui è visibile la differenza tra le due città: Parigi città più globale, e Milano più locale; infatti, mentre a Parigi gli intervistati si collocano maggiormente nel profilo degli internazionali radicati localmente, a Milano prevale il profilo dei locali. Ciò che è vero per entrambi questi profili e per entrambe le città è che nonostante la partecipazione e il radicamento locale, la socialità dei nostri intervistati resta altamente esclusiva.

Riferimenti bibliografici

- Angel R., 2000, *New Barbarian Manifesto: How to Survive the Information*, Age Kogan Page, Londra.
- Barbieri P., 1997, *Il tesoro nascosto. La mappa del capitale sociale in un'area metropolitana*, «Rassegna Italiana di Sociologia», n. 3, pp. 343-370.
- Bauman Z., 1999 *La società dell'incertezza*, Il Mulino, Bologna.
- Beck U., 1999 *Che cos'è la globalizzazione. Rischi e prospettive della società globale* Carocci, Roma.
- Bourdieu P., 1979, *La distinction. Critique sociale du jugement*, Minuit, Parigi.
- Bourdieu P., 1980, *Le capital social*, «Actes de la Recherche Sociale», n. 3, pp. 3-7.
- Butler T., Robson G., 2003, *London Calling: The Middle Classes and the Remaking of Inner London*, Oxford University Press, Oxford.
- Brandolini A., 2005, *Sull'evoluzione della distribuzione del reddito in Italia nell'ultimo decennio*, paper, disponibile sul sito: <http://www.cominciamodacapo.it/materiale/2005/brand1.pdf>.

- Burt R., 2007, *Brokerage and Closure*, Oxford University Press, Oxford.
- Butler T., Savage M. (a cura di), 1995, *Social Change and the Middle Classes*, UCL Press, Londra.
- Cesareo V., Bovone L., Rovati G., 1979, *Professione Dirigente*, Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli, Torino.
- Esping-Andersen G. (a cura di), 1993, *Changing Classes. Stratification and Mobilities in Post-Industrial Societies*, Sage, Londra.
- Favell A. (di prossima pubblicazione), *Eurostars in Eurocities*, Blackwell, Oxford.
- Fischer C., 1982, *To Dwell Among Friends*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Giddens A., 1994, *Living in a Post-Traditional Society*, in Beck U., Giddens A., Lash S., *Reflexive Modernization: Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order*, Polity Press, Cambridge.
- Giddens A., 1990, *The Consequences of Modernity*, Polity Press, Cambridge.
- Giddens A., Mackenzie G. (a cura di), 1982, *Social Class and the Division of Labour*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Granovetter M., 1972, *The Strength of Weak Ties*, «The American Journal of Sociology», 6, vol. 78, pp. 1360-1380.
- Kadushin C., 1995, *Friendship Among the French Financial Elite*, «American Sociological Review», n. 60 (aprile), pp. 202-221.
- Le Galès P., 2002, *European Cities, Social Conflicts and Governance*, Oxford University Press, Oxford.
- Lin N., 2001, *Social Capital Theory and Research*, Aldine De Gruyter, New York.
- Putnam R., 2000, *Bowling Alone*, Simon & Schuster, New York.
- Ricciardi F., 2004, *Entre quadri et dirigeants: les cadres en Italie*, in Bouffartigue P., Grelon A., *Les cadres d'Europe du sud et du monde méditerranéen*, «Cahier du GDR Cadres», n. 8, pp. 123-137.
- Rovati G., 1991, *Un ritratto dei dirigenti italiani*, Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli, Torino.
- Savage M., Bagnall G. e Longhurst B., 2005, *Globalisation and Belonging*, Sage, Londra.
- Sklair L., 2001, *The Transnational Capitalist Class*, Blackwell, Oxford.
- Urry J., 2000, *Sociology beyond Societies*, Routledge, Londra.

Istituzioni di welfare e stratificazione sociale

Europa. Politiche sociali nazionali e outcome redistributivi

Joakim Palme¹

Gli studi comparativi sulla disuguaglianza risentono di alcuni gravi problemi metodologici, per cui gli interrogativi legati alle cause delle differenze della disuguaglianza tra diversi paesi rimangono irrisolti. Nella ricerca comparativa sui sistemi di welfare l'attenzione si è concentrata sui dati relativi alla spesa e ciò ha fatto sì che lo stesso welfare sia rimasto una scatola nera. Prendendo in esame nuovi dati comparativi sulle istituzioni di politica sociale e sulla disuguaglianza di reddito tra diversi gruppi di popolazione, questo studio intende fornire una base empirica

più precisa per valutare le diverse, e divergenti, teorie sui sistemi di welfare e sulla eguaglianza. Saranno presentati tre casi esemplificativi: la politica per la famiglia e la povertà infantile, le indennità di disoccupazione e la povertà tra i lavoratori maturi, le pensioni di vecchiaia e la povertà tra gli anziani. I risultati suggeriscono che la chiave per comprendere gli effetti del welfare si trova nel sistema istituzionale – nel livello e nella distribuzione dei diritti sociali. Il peso del welfare sulla stratificazione sociale merita maggiore attenzione da parte della ricerca sociologica.

1. Introduzione

La nozione di Lenski (1966) secondo la quale le disuguaglianze sociali nelle società umane sono determinate tanto dai conflitti politici che dalle strutture economiche, sembra essere stato il catalizzatore degli studi comparativi sulle disuguaglianze di reddito. A partire dagli anni '60 la ricerca sulle cause della disuguaglianza non solo si è ampliata, ma ha anche generato intensi dibattiti. Un filone si è concentrato in particolare su una questione: fino a che punto la variabilità della disuguaglianza tra i diversi paesi debba essere attribuita allo sviluppo economico, alla dipendenza economica, alla democrazia o alle politiche di

¹ L'autore ringrazia Olof Bäckman, Gunn Elisabeth Birkelund, Tommy Ferrarini e Walter Korpi per le loro preziose osservazioni, e Sabina Nilsson per l'assistenza dell'ultimo minuto.

parte (Muller, 1988). All'interno di questo stesso filone si è andata sviluppando una discussione sui rapporti tra welfare e disuguaglianza. Sebbene il lavoro comparativo teorico ed empirico abbia accresciuto considerevolmente la nostra conoscenza su questi temi, una serie di importanti problemi metodologici e concettuali comuni a entrambi i filoni contribuiscono a far sì che gli interrogativi restino ampiamente irrisolti.

I problemi riguardano la selezione dei paesi, la definizione delle unità di analisi e la misurazione delle variabili rilevanti. La *prima generazione* di studi comparativi sulla disuguaglianza di reddito si basava su una serie di dati, per lo più inattendibili, sulla distribuzione del reddito in un ampio gruppo di paesi sviluppati e in via di sviluppo (Cutright, 1967; Paukert, 1973). La *seconda generazione* della ricerca ha migliorato la comparabilità dei dati sulla disuguaglianza sia correggendo le differenze di reddito e di definizione di nucleo familiare sia campionando le procedure (Menard, 1986; Hoover, 1989). Alcuni studi si concentravano in particolare sui paesi industrializzati più avanzati (Sawyer, 1976). Restava tuttavia un problema più generale dovuto alla concettualizzazione dei processi che si riteneva fossero intermediari tra le variabili indipendenti e la disuguaglianza. Sono stati fatti alcuni tentativi per individuare i *meccanismi* attraverso cui le variabili indipendenti influenzerebbero la disuguaglianza di reddito. Seppure identificate, tali variabili «intervenant» non sono state studiate empiricamente con criteri rigorosi. Questo sembra essere un problema comune del «*variable approach*» nell'ambito della ricerca comparativa (Erikson, 1990). Essendo stato trascurato il ruolo delle istituzioni, sappiamo ben poco del modo in cui queste intervengono e influenzano le variazioni nella disuguaglianza fra i paesi. E questo non corrisponde all'accresciuto interesse nei confronti delle istituzioni da parte delle scienze sociali (ad esempio Goodin, 1996; Streeck e Thelen, 2005).

Dunque, la ricerca comparativa sulla disuguaglianza dovrebbe prendere in seria considerazione i seguenti punti: i paesi andrebbero considerati in base alla loro rilevanza rispetto agli aspetti di carattere teorico. Per quanto riguarda invece l'operativizzazione delle variabili, sia dipendenti che indipendenti, dovrebbe essere migliorata la comparabilità. Inoltre è fondamentale studiare le istituzioni societali in quanto meccanismi di stratificazione, cioè in quanto legami tra il sistema di welfare, da un lato, e la disparità dei risultati, dall'altro. In tale contesto, una sfida per l'analisi comparativa è rappresentata dalla forte espansione postbellica delle istituzioni del welfare nei paesi industrializzati. La crescita massiccia delle spese pubbliche sociali (Ilo, 1992;

Ocse, 2006), che denota l'importanza crescente nella disuguaglianza sociale della distribuzione del reddito non di mercato, non è stata accompagnata da un interesse analogo per il ruolo del welfare state. Il lavoro pionieristico di Wilensky (1975) evidenziava il ruolo del welfare state nella distribuzione della disuguaglianza, ma offriva molto poco in termini di analisi empirica del meccanismo.

Quella che possiamo considerare la *terza generazione* della ricerca comparativa sul welfare state utilizzava i dati raccolti sulla variabilità dei sistemi di welfare per leggerne i risultati redistributivi e, dove i dati sulla disparità di reddito lo permettevano, effettuava analisi primarie tra serie comparabili di micro dati (Korpi e Palme, 1998). Questo saggio può essere considerato come un'estensione di tale approccio, poiché si concentra sull'informazione specifica del programma relativo al sistema di welfare e sulla disparità tra diversi gruppi di popolazione, e dunque costituisce una *quarta generazione* di studi comparativi sulla varianza della disuguaglianza tra diversi paesi. Scopo di questo lavoro è riportare le riflessioni del programma di ricerca in corso presso lo *Swedish institute for social research* dal titolo *Changing Institutions and Outcomes: Welfare States in a Comparative Perspective* (Cambiamenti delle istituzioni e dei risultati: i sistemi di welfare in una prospettiva comparativa). Per precisare i meccanismi distributivi, l'analisi si focalizza sulle istituzioni in particolari aree di programma, e sui risultati per specifici gruppi di popolazione. Come esempi saranno utilizzati tre casi: (i) la politica per la famiglia e la povertà infantile, (ii) le indennità di disoccupazione e la povertà tra i lavoratori maturi, (iii) le pensioni di vecchiaia e la povertà tra gli anziani. I primi due casi si basano sulle analisi dei miei colleghi Ferrarini (2006) e Bäckman (2005), mentre il terzo fa riferimento alla mia analisi in materia di pensioni (Palme, 2006). Com'è noto l'infanzia e la vecchiaia sono storicamente associate alla povertà e alle disuguaglianze sociali (vedi ad esempio Rowntree, 1901). Non è necessario aggiungere che la disoccupazione continua a rappresentare un rischio di povertà e di esclusione sociale anche nei paesi più industrializzati.

Lo studio è organizzato come segue. Viene presentata una breve rassegna delle teorie, delle ipotesi e delle conclusioni riguardanti le istituzioni del welfare e i risultati distributivi. Successivamente vengono riportati i dati e le considerazioni metodologiche. Infine vengono presentati i risultati relativi ai tre «casi»: politica per la famiglia e per la povertà infantile, indennità di disoccupazione e povertà tra i lavoratori maturi, pensioni di vecchiaia e povertà tra gli anziani. I risultati sono analizzati nell'ultima sezione dello studio.

2. *Le istituzioni del welfare e gli outcome redistributivi*

Le ipotesi sull'impatto distributivo dei sistemi di welfare divergono tra loro. La prospettiva della «logica dell'industrialismo» dà quasi per scontati gli effetti livellatori dei sistemi estesi di welfare (Cutright, 1967; Paukert, 1973; Wilensky, 1975). Possiamo definire una tale prospettiva come *ipotesi della dimensione*, assumendo che una maggiore spesa per finanziare il welfare sia destinata di per sé a ridurre le disuguaglianze. I neo-marxisti hanno identificato due meccanismi in contraddizione tra loro in base ai quali i sistemi di welfare possono condizionare l'uguaglianza. Secondo questa prospettiva, l'intensificarsi del processo di accumulazione del capitale avrebbe accresciuto le disuguaglianze e ampliato nello stesso tempo i programmi di sostegno a favore delle fasce più povere della popolazione, con l'intento di legittimare l'accumulazione del capitale (O'Connor, 1973). Ne derivano due ipotesi: *l'ipotesi della disuguaglianza* prevede che le disparità tenderanno ad aumentare nel tempo, mentre *l'ipotesi della redistribuzione* presume che gli sforzi per ridurre le disuguaglianze aumenteranno nel tempo. Questa prospettiva porta dunque qualche argomento a favore dell'effetto equitativo del welfare, che con tutta probabilità, tuttavia, potrà bilanciare solo parzialmente la tendenza di fondo verso la crescita delle disuguaglianze. Da quando i comparativisti hanno iniziato a tenere in maggiore considerazione le determinanti politiche dello sviluppo del welfare, le politiche di parte sono state considerate particolarmente rilevanti per l'incremento del ruolo dei sistemi di trasferimento fiscale ai fini di una riduzione delle disuguaglianze di reddito (Hewitt, 1977). Possiamo definire quest'ultima come *ipotesi della dimensione politica*. Tali assunzioni ottimistiche sono state messe in discussione in un momento successivo, quando è stato evidenziato il ruolo delle classi medie e di altri gruppi di interesse sia come promotori sia come beneficiari dei programmi di welfare. È nata così quella che possiamo definire *ipotesi scettica*, secondo la quale il sistema di welfare in realtà amplificherebbe le disuguaglianze (ad esempio Goodin e Le Grand, 1987; Le Grand, 1982; Pampel e Williamson, 1989; Preston, 1984; Tanzi e Schuknecht, 2000; Tullock, 1983). A causa dei già menzionati problemi metodologici, l'evidenza empirica prodotta finora da questi studi è poco convincente o addirittura contraddittoria.

L'ipotesi di lavoro di questo studio si basa sui risultati della seconda e terza generazione della ricerca comparativa individuati in precedenza: le disuguaglianze di reddito variano piuttosto nettamente tra i paesi, e

anche tra le economie industriali avanzate (Smeeding, 2002). Sono state documentate le differenze istituzionali tra i sistemi di welfare che sono potenzialmente rilevanti in ragione dei loro effetti redistributivi (Carroll, 1999; Esping-Andersen, 1990; Ferrarini, 2006; Korpi, 1980; Palme, 1990). I trasferimenti sociali sembrano essere molto importanti per capire come sono generati i differenziali di disuguaglianza tra i diversi paesi (ad esempio Smeeding, O'Higgins e Rainwater, 1990; Moller, Bradley, Huber, Nielsen e Stephens, 2003). Se ne deduce che un'importante fonte di variazione tra i paesi – oltre a diverse variabili strutturali – va cercata nella struttura delle istituzioni del welfare (Kangas e Palme, 2000; Korpi e Palme, 1998). Potremo definire quest'ultima come *ipotesi istituzionale*, riconoscendo sia che essa derivi dall'ipotesi della dimensione politica, sia che richieda definizioni più precise in termini di caratteristiche di programma e di gruppi di beneficiari.

Per quanto riguarda l'analisi dell'impatto dei sistemi di welfare sulla disuguaglianza, non solo è utile ma è anche necessario sapere che tutti i sistemi di politica sociale possono prevedere diversi tipi di redistribuzione. In primo luogo vi è la redistribuzione orizzontale, che ripartisce il reddito lungo l'intero ciclo della vita. Nei suoi studi classici sulla povertà nello York, tra la fine del XIX e l'inizio del XX secolo, Rowntree (1901) ha identificato alcune fasi nel ciclo di vita degli abitanti dello York che sembravano essere particolarmente soggette alla povertà. Le fasi problematiche si verificavano quando vi era squilibrio tra la capacità lavorativa e i bisogni di consumo del nucleo familiare. Così le famiglie con bambini piccoli, ad esempio, erano più esposte al rischio di povertà. Quando i bambini crescevano e iniziavano a contribuire al reddito familiare, e quando in seguito andavano via di casa, la povertà diminuiva. Ma la povertà era alta anche tra gli anziani, non tanto a causa dell'elevata necessità di consumo, quanto piuttosto come effetto della diminuita capacità lavorativa. Vi è in secondo luogo la redistribuzione verticale, che riduce le differenze tra ricchi e poveri, e nella quale occorre tenere conto dell'effetto combinato delle tasse e dei trasferimenti. La redistribuzione del rischio è associata con la sicurezza sociale e con la redistribuzione a favore di chi è colpito, ad esempio, dalla malattia o dalla disoccupazione. Poiché sono soprattutto i poveri a essere colpiti sia dalla disoccupazione sia dalla cattiva salute, appare corretto presumere che la redistribuzione del rischio implichi anche un grado significativo di redistribuzione verticale. Una redistribuzione perversa, infine, si ha nel caso di un'involontaria redistribuzione dai poveri ai ricchi. Si tratta naturalmente di una redistri-

buzione importante se vogliamo tenere in seria considerazione l'ipotesi scettica.

In questo contesto va tenuto conto anche del fatto che i vari modelli di politica sociale seguono differenti strategie redistributive, che chiamano in causa le diverse forme di redistribuzione appena descritte (Korpi e Palme, 1998). Il modello *per target* segue gli stessi principi messi in pratica da Robin Hood seguendo il principio della valutazione dei mezzi, prendendo solo dai ricchi per dare ai poveri e finanziando queste misure attraverso la tassazione. Il modello della *sicurezza di base* (*basic security*) segue una semplice strategia ugualitaria attraverso il finanziamento di benefici di importo fisso, garantendo cioè lo stesso livello di benefici sia ai ricchi sia ai poveri. Il modello del *corporativismo di Stato* (*state corporatist*), nella sua forma classica, redistribuisce le risorse principalmente all'interno delle diverse corporazioni. Il modello *universalistico* (*encompassing*), basandosi su benefici assicurativi sociali universali commisurati ai redditi, di fatto dà di più a coloro che già hanno, seguendo gli insegnamenti di Matteo piuttosto che quelli di Robin Hood. In realtà, tuttavia, la maggior parte dei paesi adotta una combinazione dei differenti tipi di programma e la rilevanza dei differenti principi varia a seconda dei settori.

Quanto sono efficienti, dunque, le varie strategie in termini di redistribuzione? La questione centrale è capire se vi siano controbilanciamenti tra i diversi tipi di benefici offerti. In realtà, e contro le aspettative di molti, sembra che quanto più le classi medie sono coinvolte nel welfare, tanto migliore sarà la condizione dei gruppi vulnerabili, e tanto più saranno ridotte le disuguaglianze sociali attraverso programmi fiscali e di trasferimento. La ragione potrebbe essere individuata nel modo in cui gli interessi sono organizzati nei differenti modelli di politica sociale. A questo punto occorre procedere ad una distinzione fondamentale tra il profilo distributivo dei trasferimenti e della tassazione e l'entità delle somme che diventano soggette alla redistribuzione, cioè sia dei trasferimenti che delle tasse. Sembra inoltre esserci una correlazione tra il profilo distributivo e l'entità delle somme da redistribuire: quanto più sono mirati i benefici, tanto più diminuiscono le somme. Ciò dà luogo a una correlazione fortemente positiva tra l'entità delle somme e la dimensione della riduzione della disuguaglianza. Ne consegue, paradossalmente, che quanto più in un paese i benefici sono rivolti ai poveri, tanto minore è la riduzione della disuguaglianza ottenuta attraverso il welfare (Korpi e Palme, 1998). Occorre perciò osservare sia il versante della tassazione sia quello dei

trasferimenti, senza limitarsi al profilo redistributivo dei benefici o alla progressività della tassazione. E occorre tenere in conto anche l'entità delle somme redistribute.

Ci sono altri fattori che possono indurre a sostenere l'ipotesi secondo la quale i più poveri sono danneggiati se i programmi di welfare non includono le classi medie. Se consideriamo non solo la condizione degli anziani ma anche quella delle madri single, abbiamo un'altra indicazione sulla validità o meno di questa ipotesi. Contrariamente a quanto si potrebbe pensare, i tassi di povertà tra questi «gruppi di beneficiari di programmi mirati» sono inferiori nei paesi che hanno estesi sistemi di welfare. I segmenti più poveri della società sembrano essere aiutati con maggiore efficacia dai sistemi nei quali il supporto dello Stato non è diretto esclusivamente a questi gruppi (Korpi e Palme, 2004), anche se ciò avviene a costo di redistribuire grandi somme di denaro (Mitchell, Harding e Gruen, 1994)².

Quello che verrà argomentato nelle sezioni successive è che è necessario considerare anche altri aspetti delle differenze relative ai welfare state oltre a quelle individuate dalle ampie categorie di modello. Per questo nella sezione sulla politica per la famiglia approfondiremo il disegno dei modelli di politica familiare. Nel caso della disoccupazione, insieme alle categorie di modello di politica sociale, saranno utilizzati specifici indicatori in merito all'indennità di disoccupazione. Anche il caso della pensione richiede ulteriori elaborazioni sulle variabili istituzionali.

I sistemi di protezione sociale hanno altri obiettivi oltre a quello di combattere la povertà. Tuttavia, seguendo i principi del filosofo Rawls (1971), si può affermare che la condizione dei più poveri nella scala sociale è un potente indicatore della validità dell'intero sistema di protezione sociale. I programmi di welfare, in fin dei conti, dovrebbero dimostrare di essere importanti soprattutto per coloro che non hanno a disposizione risorse derivanti dalla famiglia o dal mercato. La

² Naturalmente non si può negare che la struttura e le riforme dei sistemi di protezione sociale comportino a volte dei veri e propri conflitti tra obiettivi: quello di ridurre le disparità potrebbe semplicemente entrare in conflitto con considerazioni relative all'efficienza. Ma i giudizi su come questi due diversi obiettivi vanno bilanciati dipendono dal sistema di valori. Ciò significa che vi sono sempre delle soluzioni alternative e noi, seguendo i nostri valori, possiamo scegliere una condizione di maggiore o minore parità. Un compito importante per la scienza sociale è informare il pubblico sulla natura delle scelte, per individuare dove sono i bilanciamenti reali. Tutto ciò esula però dagli obiettivi di questo studio.

scelta della variabile di risultato si basa su questa considerazione. Ciò significa che non analizzeremo la redistribuzione in quanto tale, ma piuttosto il risultato dello sforzo redistributivo nel sistema tassazione/trasferimento. Prendendo inoltre in esame alcune condizioni strutturali come il Prodotto interno lordo (Pil), i genitori single, la disoccupazione e la quota di anziani nella popolazione, abbiamo intenzione di valutare alcune differenze di partenza. Questo esame sarà proseguito più avanti in relazione ai vari «casi».

In breve la nostra domanda è: quanto sono efficienti i diversi modelli di protezione sociale in termini di riduzione della povertà (nel ciclo di vita)? Lo sforzo per chiarire tale questione ci porta ad approfondire alcune delle ipotesi formulate in precedenza.

3. *Dati e metodo*

L'assenza di dati affidabili e comparabili sulla disuguaglianza di reddito, ma anche sui diritti sociali e sulla loro struttura istituzionale, limita la possibilità di ottenere una comprensione più accurata dei sistemi contemporanei di welfare e dei loro effetti distributivi. Anche le informazioni comparabili sulla distribuzione del reddito nei diversi paesi sono fortemente limitate. Nella maggior parte dei casi gli studi empirici sul welfare state utilizzano dati aggregati sulla spesa pubblica sociale per identificare le origini di ciò che è comune e ciò che varia tra i diversi paesi (vedi ad esempio Cutright, 1967; Pampel & Williamson, 1989; Wilensky, 1975).

Lo studio di Pampel e Williamson (1989) illustra in maniera eccellente l'importanza della misurazione. Quando utilizzano i dati della «prima generazione» nell'analisi empirica sistematica, i due autori scoprono una relazione positiva fra l'entità della spesa sociale e il grado di disuguaglianza, suggerendo, in linea con la teoria scettica, che i programmi di welfare aumentano le disuguaglianze. Tuttavia, approfondendo l'analisi e utilizzando i dati della seconda generazione, il segno della correlazione si inverte, in linea questa volta con l'ipotesi della dimensione.

Nel nostro studio, per confrontare tra loro i sistemi di welfare, facciamo affidamento sui database della terza generazione, come il *Social citizenship indicator program* (Scip) e il *Luxembourg income study* (Lis). Si tratta di dati unici, nel senso che forniscono informazioni comparabili e multidimensionali sia sulle istituzioni del welfare sia sulla distribu-

zione del reddito. Avremo così la possibilità di analizzare specifici programmi di politica sociale, peculiarità dei dati Scip, e i risultati distributivi per diversi gruppi «mirati», grazie ai dati Lis. Inoltre l'analisi dei tre casi darà modo di esplorare la natura trasversale delle serie temporali di questi due database.

3.1 Indicatori di politica sociale e variabili strutturali

Il modo in cui facciamo uso delle informazioni rispetto alle istituzioni del welfare varia in qualche misura nei tre *case-studies*, non soltanto ma in misura prevalente perché l'analisi si concentra sui tipi di policy e sui diversi gruppi di popolazione. In tutti e tre i casi utilizziamo variabili utili a individuare i differenti obiettivi dei differenti modelli di politica sociale, e anche le diversità nei livelli e nella distribuzione dei benefici. Una caratteristica comune è che i livelli dei trasferimenti sono correlati al salario medio di un lavoratore attivo (al netto delle tasse).

Oltre alle variabili che si riferiscono alle istituzioni di politica sociale, introdurremo variabili indipendenti in grado di individuare i requisiti strutturali che sono rilevanti per i vari gruppi di popolazione. Lo scopo è duplice. Innanzi tutto controllare che i fattori strutturali siano connessi in modo più evidente con gli effetti del welfare. In secondo luogo, seguendo l'insegnamento di Lenski, valutare l'importanza dei fattori strutturali, assieme a quelli correlati ai conflitti politici, nel generare disuguaglianze. Il database Scip fornisce anche informazioni sulla copertura e la natura della titolarità del diritto alla pensione per due tipi di nucleo familiare. Il livello di sostituzione del trasferimento è stato calcolato al netto delle tasse e dei contributi alla sicurezza sociale per migliorare la comparabilità nel tempo e tra i diversi paesi. Sono tenute in considerazione anche la durata e la copertura del beneficio.

3.2 Disparità di reddito

Il secondo database da utilizzare è il *Luxembourg income study* (Lis), dove sono disponibili survey a livello micro sul reddito familiare per una serie di paesi, ed è possibile fare confronti in termini di reddito. La sistematizzazione della serie di dati Lis rappresenta una svolta per la ricerca comparativa sulle disparità di reddito (vedere Atkinson, Rainwater e Smeeding, 1995; Smeeding, 2002). Sono state utilizzate definizioni standardizzate per unità di reddito, variabili di reddito e variabili che riflettono la composizione del nucleo familiare. I dati, che per-

mettono di portare avanti analisi separate sui diversi tipi di nucleo familiare e di utilizzare diverse definizioni di reddito, possiedono qualità uniche, nel senso che non solo è possibile effettuare analisi di base con grande flessibilità, ma la precisione è molto più accurata rispetto ai dati disponibili in precedenza³. Nell'analisi sulla disuguaglianza di reddito è necessario definire le unità di reddito, le unità di osservazione, i concetti di reddito, le scale di equivalenza, la ponderazione delle unità di reddito e la definizione della popolazione di riferimento per l'analisi (vedere ad esempio Kakwani, 1986).

Nello studio sulla distribuzione del reddito il nucleo familiare è generalmente considerato come l'unità percettrice di reddito, all'interno della quale gli individui mettono verosimilmente in comune le loro risorse economiche. Tuttavia, se la distribuzione del reddito deve essere considerata come base per valutazioni sulla distribuzione del welfare o del benessere economico, allora dobbiamo utilizzare come unità di riferimento gli individui (Danziger e Taussig, 1979). Se si devono confrontare individui appartenenti a nuclei familiari di differente grandezza, diventa più ragionevole misurare il reddito familiare in base alla dimensione della famiglia. In questo contesto sembra anche ragionevole tenere conto delle economie di scala, il che significa che dovremmo assegnare un peso diverso al primo e ai successivi membri della famiglia. Poiché lo scopo di questo studio è valutare gli effetti delle differenze dei sistemi di politica sociale sulla distribuzione del *welfare economico* tra i diversi gruppi di beneficiari, il concetto di reddito a cui si deve dare priorità in questo caso è il reddito disponibile⁴. Per le ragioni evidenziate in precedenza, il reddito disponibile di ciascuna famiglia è stato diviso in base ad una scala di equivalenza; questo reddito disponibile aggiustato è stato quindi misurato in maniera tale che ciascun individuo abbia lo stesso peso⁵.

³ Un indicatore di tale precisione sta nel fatto che i risultati dello studio basato sui dati Lis confermano ampiamente le conclusioni di Sawyer (1976) relative a un numero inferiore di paesi, tenuto conto che lo studio di Sawyer è stato considerato per lungo tempo la migliore analisi comparativa sull'argomento.

⁴ La ragione per non scomporre il reddito in base alle fonti è che ciò non può essere fatto in maniera conforme per tutti i paesi. A questo punto si è deciso che era più importante comprendere nell'analisi la totalità dei paesi.

⁵ La scala di equivalenza utilizzata nei vari casi si differenzia leggermente, ma si avvicina molto alla scala utilizzata dall'Ocse e all'«equidistanza» rispetto ad altre alternative. Per ulteriori approfondimenti sugli effetti della scelta delle scale di equivalenza per valutare il relativo benessere economico di diversi gruppi di po-

La misurazione della disuguaglianza è stata oggetto di molte controversie. Seguendo l'argomentazione precedente, in base alla quale la disuguaglianza dovrebbe essere valutata a seconda della posizione dei più svantaggiati all'interno di una società, concentreremo l'attenzione su coloro che percepiscono i redditi più bassi. Al riguardo si parla generalmente di un problema di povertà. Va detto tuttavia che stabilire una singola «soglia della povertà» implica un alto grado di arbitrarietà⁶. L'interpretazione dei tassi di povertà funziona principalmente da indicatore dell'aspetto più importante della disuguaglianza, la condizione delle persone svantaggiate, senza dare un significato particolare alle soglie di povertà in quanto tali.

3.3 Collegando istituzioni e outcome

Ciò che cercheremo di fare, quindi, è mettere in relazione più stretta l'informazione istituzionale e i dati sulla distribuzione del reddito, per un numero maggiore di paesi e per un periodo di tempo più lungo rispetto a quanto fatto finora. È però evidente che il numero relativamente basso di casi/paesi disponibili e il loro campionamento non casuale non consentono di sottoporre le ipotesi ad un test rigorosamente statistico.

In questo caso utilizzeremo l'analisi di regressione più come dispositivo euristico. Abbiamo proceduto ad un'analisi per raggruppamenti di serie temporali a sezioni trasversali con panel non bilanciati, in modo da poter estrarre il maggior numero possibile di informazioni. L'approccio per raggruppamento è comune all'analisi di tutti e tre i casi. Poiché gli interrogativi della ricerca differiscono in una certa misura, cambia anche la struttura effettiva delle analisi. Tuttavia le tre analisi sono abbastanza simili tra loro da consentirci di utilizzare le stesse ipotesi di base riguardanti la struttura e le istituzioni. L'approccio comune non è stato però applicato rigidamente. Abbiamo utilizzato modelli leggermente differenti nei tre studi qui riportati perché questi ultimi riguardano diversi tipi di politiche. La recente possibilità di analizzare panel non bilanciati apre la strada a nuove opportunità.

polazione in una prospettiva comparativa, vedere Buhmann, Rainwater, Schmaus e Smeeding (1988).

⁶ Bisogna notare che spesso il termine povertà viene utilizzato con un significato più ampio di «basso reddito a disposizione». In questo saggio, tuttavia, il termine povertà indica nient'altro che «reddito disponibile relativamente basso».

Le informazioni tratte dalle serie di dati Scip e Lis sono disponibili per un numero piuttosto ampio di paesi e momenti temporali, che sono evidenziati nell'Appendice A. I dati Scip si riferiscono alla situazione in anni successivi (vedi l'Appendice A). È noto che nelle analisi di regressione sui dati dei panel difficilmente può essere soddisfatta l'ipotesi standard secondo cui nelle differenti osservazioni le modalità di errore sono indipendenti.

Questo studio cerca di risolvere il problema utilizzando il potente rilevatore di *standard errors* messo a punto da Huber e White. Il potente rilevatore della varianza non ha alcuna influenza sulle stime di parametro. Quindi, dal momento che il panel di paesi non è bilanciato, nel senso che i paesi in questione sono osservati in tempi diversi, viene utilizzata una procedura di ponderazione tale da dare a ciascun paese lo stesso peso indipendentemente dal numero di osservazioni che hanno effettivamente fornito all'analisi (Bäckman, 2005).

4. Primo caso: politiche per la famiglia e povertà tra i bambini

La condizione dell'infanzia costituisce uno dei fondamenti del welfare state. I bambini non scelgono di nascere e di essere allevati da genitori poveri. Si può dunque affermare che i governi hanno la responsabilità di assicurare che i bambini, nei loro paesi, abbiano gli stessi diritti di accesso all'educazione, alla sanità, ecc. Dovrebbe inoltre essere garantito loro l'accesso alle risorse necessarie in termini di nutrizione e di abitazione, in modo tale che possano trarre pieno beneficio da tali diritti. Dal momento che i bambini non possono essere biasimati per il fatto di essere poveri, la ragione per cui lo sono è in un certo senso irrilevante. Sia che si tratti di disoccupazione, di malattia, divorzio o semplicemente indolenza e/o negligenza da parte dei genitori, si può affermare che in nessun caso i bambini dovrebbero essere privati dell'opportunità di diventare cittadini a pieno titolo. Dal punto di vista politico, tuttavia, è importante identificare le cause della povertà tra i bambini.

Il supporto dello Stato alle famiglie con figli è arrivato con grande ritardo rispetto ad altri programmi fondamentali del welfare state, come le pensioni e l'assicurazione contro le malattie. Tutti i paesi più industrializzati assicurano qualche tipo di supporto economico alle famiglie con figli (Ferrarini, 2006). Seguendo l'insegnamento di Lewis (1992) identificheremo ora diversi modelli di supporto alla famiglia,

operando una distinzione tra politiche a sostegno delle famiglie in cui il maschio è l'unico percettore di reddito e politiche a sostegno del modello in cui entrambi i genitori percepiscono un reddito. Questo ragionamento è stato sviluppato da Korpi (2000) e Ferrarini (2006) entro una cornice di modelli di sostegno alla famiglia che ha orientato l'analisi seguente.

L'analisi delle istituzioni della politica per la famiglia nei paesi Ocse dimostra che esse costituiscono un fattore importante per spiegare i modelli di distribuzione del lavoro retribuito e non retribuito in base al genere, i risultati socio-economici, come la frequenza della povertà tra i bambini, e il numero di gravidanze nei diversi paesi (Institute for future studies, 2006). Un importante collegamento sembra essere il modo in cui le istituzioni che si occupano di politica per la famiglia favoriscono o scoraggiano simultaneamente la forza lavoro femminile. Il modello più comune di politica per la famiglia, che prevale nei paesi dell'Europa continentale, supporta un tipo di famiglia in cui l'uomo è l'unico percettore di reddito e il lavoro retribuito e non retribuito è fortemente suddiviso in modo che spetti in primo luogo al padre la responsabilità di svolgere un lavoro retribuito nel mercato del lavoro, mentre la madre ha il gravoso compito di prendersi cura della casa e della famiglia.

I benefici a sostegno di una tale divisione del lavoro prevedono ad esempio i congedi parentali finanziati con importi fissi e vari trasferimenti in denaro e benefici fiscali, prevalentemente di importo fisso, a sostegno dei figli e del coniuge a carico (la moglie). Le indennità per i congedi parentali commisurate ai guadagni per entrambi i genitori sono poco frequenti, ed è meno sviluppata anche l'assistenza ai figli piccoli. Nei paesi con un modello basato su un solo percettore di reddito la partecipazione femminile alla forza lavoro e i tassi di fertilità restano di solito a livelli relativamente bassi, con l'eccezione della Francia.

Un secondo tipo di politica per la famiglia, diffuso nei paesi scandinavi, è il modello nel quale vi sono due percettori di reddito. È un modello che favorisce la partecipazione femminile alla forza lavoro e, in larga misura, anche la partecipazione maschile alla cura dei figli. Le sue principali caratteristiche sono le indennità per i congedi parentali destinate a entrambi i genitori, che sono generose sia per la durata sia per l'effetto di sostituzione del reddito, e un'assistenza all'infanzia sovvenzionata pubblicamente dopo la cessazione del congedo parentale. Questo modello di politica per la famiglia consente ai paesi inte-

ressati di conciliare alti livelli di partecipazione femminile alla forza lavoro con livelli relativamente alti di fertilità. I paesi con un modello di politica a favore della famiglia con doppio reddito presentano inoltre minori differenze di genere nel lavoro di cura, probabilmente per effetto delle misure di politica per la famiglia che favoriscono il coinvolgimento degli uomini nella cura dei figli.

Un terzo modello di politica per la famiglia ha la caratteristica di non supportare né la famiglia tradizionale né la famiglia con doppio reddito; i genitori devono fare affidamento sul mercato per procurarsi le risorse necessarie alla famiglia e ai propri figli.

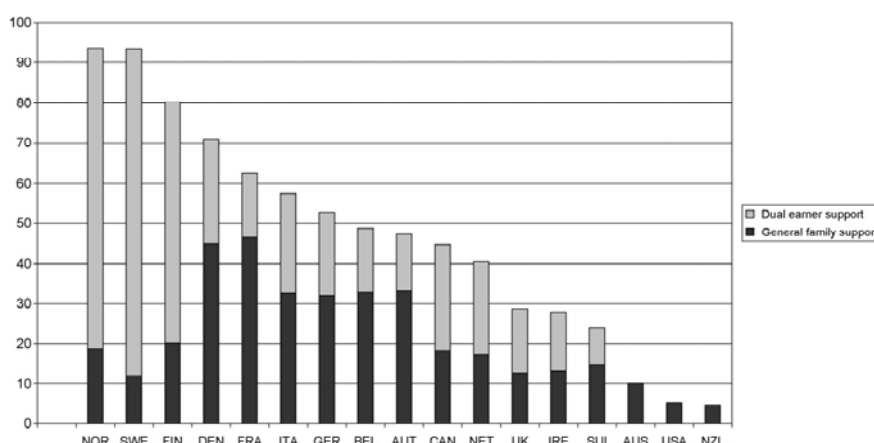
In aggiunta a queste variabili politiche ci sono alcuni fattori strutturali, come la partecipazione femminile alla forza lavoro, il numero di genitori single e i livelli di disoccupazione, che si ritiene possano influenzare i livelli di povertà nel corso del tempo e nei diversi paesi. Bisogna inoltre tenere conto del fatto che questi fattori sono influenzati dalla struttura della famiglia e da altre politiche.

Nel modello di famiglia monoreddito c'è da aspettarsi un livello medio di povertà tra i bambini, presumibilmente perché il sostegno del reddito percepito dall'uomo è abbastanza generoso da incoraggiare le donne a rimanere a casa per prendersi cura dei bambini mentre, nello stesso tempo, la partecipazione al mercato del lavoro e le retribuzioni delle donne sono tenute a un livello più basso di quanto sarebbe possibile in condizioni diverse.

Nei paesi con modelli di politica per la famiglia orientati al mercato è probabile che i livelli di povertà siano alti. Nei paesi con modelli di famiglia con doppio reddito, grazie alla combinazione tra generosi benefici commisurati al reddito, servizi sovvenzionati dallo Stato ed elevata partecipazione femminile alla forza lavoro, i livelli di povertà tra i nuclei familiari con figli sono tenuti bassi. Ovviamente c'è da aspettarsi che la condizione di genitore single e la disoccupazione aumentino i tassi di povertà, mentre la partecipazione femminile alla forza lavoro li riduca.

Il grafico 1 illustra il livello di sostegno alla famiglia nei 16 paesi considerati nello studio, così come rappresentato da un indice additivo che comprende sia il sostegno alla famiglia con doppio reddito sia quello generale (maschio unico percettore di reddito) nell'anno 1995. L'entità del beneficio ha come riferimento una famiglia con due figli e due percettori di reddito, ed è espressa in percentuale del salario medio netto di un lavoratore. Il sostegno generale alla famiglia comprende i benefici di importo fisso per i congedi parentali, le indennità for-

Grafico 1 - Sostegno generale alla famiglia e sostegno alla famiglia con doppio reddito in 18 paesi, come percentuale della retribuzione media netta di un lavoratore attivo nel 1995



Fonte: Scip.

fetarie di maternità, le agevolazioni a favore del matrimonio e i sussidi per l'infanzia erogati in denaro o scontati attraverso il sistema fiscale. Il sostegno alla famiglia con doppio reddito comprende la maternità post-natale, i benefici assicurativi per i due genitori e quelli per la paternità. L'importanza relativa di questi due diversi tipi di sostegno può essere visualizzata con la parte nera delle barre verticali, che indica l'entità del sostegno generale, mentre la parte grigia indica il sostegno alle famiglie con doppio reddito. I paesi sono classificati in base all'entità del sostegno totale. Norvegia, Svezia e Finlandia figurano ai primi posti, e tutti e tre i paesi attribuiscono grande importanza ai benefici per le famiglie con doppio reddito. La Danimarca condivide con la Francia la scelta di affidarsi maggiormente al sostegno generale alla famiglia, sebbene entrambi i paesi prevedano anche benefici alle famiglie con doppio reddito. Seguono poi una serie di paesi dell'Europa continentale nei quali si accentua l'importanza relativa del sostegno generale alla famiglia. Canada, Paesi Bassi e Regno Unito contemplano entrambi i benefici, mentre Irlanda e Svizzera garantiscono un sostegno meno generoso alle famiglie con doppio reddito. Australia, Nuova Zelanda e Stati Uniti assicurano esclusivamente un sostegno generale alla famiglia, di entità molto modesta.

Per analizzare quanto più possibile la variazione, le tre variabili che si possono identificare nel grafico saranno impiegate come variabili indipendenti costanti: sostegno totale, generale e doppio reddito.

Tabella 1 - Coefficiente non standardizzato con calcolo di regressione cross-section non bilanciata su raggruppamenti di serie temporali su variabili indipendenti dei tassi di povertà infantile nei nuclei con figli piccoli, in 18 paesi (anni 1980-2000, standard error tra parentesi)

Povertà tra le famiglie con figli da 0 a 5 anni				
Variabili indipendenti	Modello 1	Modello 2	Modello 3	Modello 4
Totale	-13,679*** (4,074)		-10,665***	
Sostegno generale		-16,038* (9,134)		-6,002 (6,218)
Doppio reddito		-13,311*** (3,799)		-11,494*** (3,372)
Genitori single			0,541** (0,223)	0,596** (0,221)
Disoccupazione			14,346 (19,522)	10,105 (20,636)
Impiego femminile			-12,249 (10,208)	-11,641 (10,152)
Tempo	0,828* (0,429)	0,870* (0,410)	0,639 (0,472)	0,527 (0,441)
Costante	8,140* (4,487)	8,127* (4,602)	10,066 (6,585)	9,747 (6,445)
R ²	0,434	0,437	0,561	0,568

* p<0,10.

** p<0,05.

*** p<0,01.

Fonte: Ferrarini, 2006.

La tabella 1 illustra i risultati di un'analisi di regressione per raggruppamenti su serie temporali (analisi trasversale per raggruppamenti non bilanciata per serie temporali, con correzione di errori standard) della povertà infantile sulla base di indicatori istituzionali e strutturali. Nel modello 1 l'indice additivo di entrambi i tipi di sostegno rappresentati nel grafico 1 e la variabile di tendenza costituiscono gli unici due indi-

catori che annunciano sia una tendenza verso livelli più elevati di povertà tra i bambini, sia una flessione di tale tendenza grazie alla dimensione del sostegno totale alla famiglia. Quando, nel modello 2, separiamo le due componenti principali del sostegno alla famiglia – sostegno generale e sostegno alla famiglia con doppio reddito –, entrambe manifestano effetti significativi. Il modello 3 introduce fattori strutturali come il livello di disoccupazione, la prevalenza della condizione di genitore single e la partecipazione femminile alla forza lavoro, insieme al sostegno totale alla famiglia. I risultati indicano non solo che perdura l'impatto negativo della dimensione del sostegno alla famiglia in quanto tale, ma anche che la condizione di genitore single è un fattore strutturale che accresce il rischio di povertà. Il modello 4 suddivide l'indice di sostegno alla famiglia nelle sue due componenti e indica che gli unici effetti significativi provengono dal sostegno alla famiglia con doppio reddito e dalla prevalenza della condizione di genitore single, sebbene gli effetti che derivano delle altre variabili seguano la direzione prevista.

Vi è una tendenza di fondo verso una maggiore povertà infantile, come indicato dall'effetto della variabile tempo. La tendenza verso una maggiore generosità della politica per la famiglia sembra diminuire globalmente la povertà. L'elevata partecipazione femminile alla forza lavoro è correlata ad un tasso minore di povertà infantile. Le analisi comparative dimostrano che la povertà infantile si può ora associare con la presenza di un solo percettore di reddito nella famiglia (Institute for future studies, 2006). Il modello tradizionale di famiglia, pertanto, sembra essere sempre meno capace di assicurare il welfare per l'infanzia. Ciò dovrebbe sollevare preoccupazioni riguardo alla formazione del capitale umano futuro per una serie di aspetti diversi. In particolare non possiamo aspettarci che lo sviluppo cognitivo dei bambini che vivono al di sotto della soglia di povertà sia «competitivo» (vedere Esping-Andersen, 2005).

La conclusione è che, nel caso della politica per la famiglia, non dobbiamo considerare solo l'entità degli sforzi del welfare state per poter comprendere i suoi effetti sulla povertà. Osservando con maggiore attenzione il ruolo delle istituzioni possiamo acquisire nuovi punti di vista, mentre emerge più nitidamente il potenziale del welfare state. Possiamo inoltrarci ancora di più nel campo della politica per la famiglia precisando meglio quali sono le istituzioni e i gruppi di beneficiari. È esattamente ciò che ha fatto Ferrarini (2006), illustrando in maniera eccellente i benefici di questo approccio. L'analisi da lui com-

piuta sulle istituzioni del congedo parentale e sulla povertà tra le famiglie con figli piccoli ci orienta positivamente nella selezione dei programmi più efficaci. Come nel caso del sostegno generale alla famiglia, il caso degli schemi di congedo parentale suggerisce che anche i programmi basati sul modello di famiglia con doppio reddito sono più efficaci, in termini di riduzione della povertà, per questo gruppo più ristretto di beneficiari.

5. Secondo caso: indennità di disoccupazione e povertà tra i lavoratori maturi

Obiettivo di questa sezione è analizzare la variazione dei tassi di povertà tra diversi paesi in termini di fattori strutturali e di variabili di politiche sociali correlate alla disoccupazione e alla tutela contro la disoccupazione. Il modo in cui i tassi di povertà si sono sviluppati nel corso del tempo nei moderni sistemi di welfare è esaminato accuratamente dallo studio originale di Bäckman (2005). Qui ci limiteremo ad un breve riferimento alla variazione temporale. Per quanto riguarda i fattori istituzionali, l'analisi cerca in primo luogo di valutare l'effetto dell'indennità di disoccupazione sui tassi di povertà. L'indennità di disoccupazione, a causa della sua interferenza diretta sui processi di mercato, è forse la misura più controversa. Appare dunque necessario esaminarne l'efficacia, specie se si considera che la relazione fra tassi di povertà e schemi di indennità di disoccupazione non è stata ancora oggetto di alcuna analisi sistematica. Inoltre il caso dell'indennità di disoccupazione corrisponde esattamente alle finalità di questo saggio, che intende analizzare sia i fattori strutturali sia quelli politici.

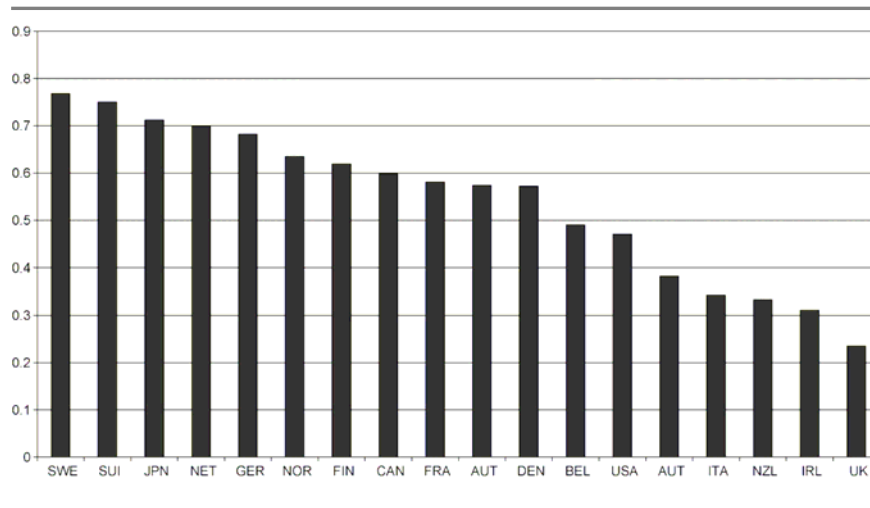
Tre fattori sono di cruciale importanza per determinare l'efficacia dei programmi di sicurezza sociale nella lotta contro la povertà: copertura, tasso di sostituzione e durata. Anche se, in merito alle istituzioni del welfare, l'attenzione si concentra sull'indennità di disoccupazione, è importante riconoscere l'importanza di altri programmi di sostegno. Per evitare l'omissione di alcune variabili, gli effetti di questi sistemi devono essere in un modo o nell'altro tenuti costanti all'interno dell'analisi. L'approccio che abbiamo scelto tiene conto di indicatori basati sulla classificazione, messa a punto da Korpi e Palme (1998), dei 16 paesi presi in esame in questo studio. Poiché solo l'Australia rientra nel raggruppamento costituito dalla popolazione dei beneficiari, nelle analisi seguenti il relativo raggruppamento e

quello del livello essenziale di sicurezza sono stati abbassati in modo da includere anche Canada, Danimarca, Irlanda, Paesi Bassi, Svizzera, Regno Unito e Stati Uniti. Il raggruppamento costituito dallo Stato corporativo comprende Austria, Belgio, Francia, Germania e Italia, mentre Finlandia, Norvegia e Svezia sono classificati come sistemi universalistici.

I fattori del welfare e i fattori strutturali sono analizzati fianco a fianco (vedere Brady, 2004). Quelli utilizzati nell'analisi sono la disoccupazione, la partecipazione femminile alla forza lavoro, la proporzione di famiglie con figli e la proporzione di nuclei familiari monoreddito in ciascun paese. Dal momento che lo studio si concentra sull'indennità di disoccupazione, viene presa in considerazione solo la povertà che colpisce la popolazione in età di lavoro. Includendo il tempo come covariabile nei modelli multi-variati, è possibile stabilire sia se i fattori influiscono sulla variazione temporale, sia se influiscono sulla variazione del tasso di povertà tra i diversi paesi.

I dati Scip mettono a disposizione molteplici indicatori della sostituzione netta del reddito nell'indennità di disoccupazione. Quello scelto per la nostra analisi è un indice che si riferisce alla media della sostituzione netta del reddito nelle prime 26 settimane di disoccupazione, in percentuale della media dei lavoratori attivi. Il tasso di copertura è calcolato in percentuale della forza lavoro coperta dall'indennità. La durata massima è misurata in settimane.

Nel caso che non vi sia alcun limite di durata, il periodo di copertura è stato fissato arbitrariamente in 104 settimane (due anni). Si suppone che la durata abbia termine quando il beneficio si basa sull'accertamento dei mezzi o del reddito, oppure quando viene legato a ulteriori contributi, ai requisiti o a misure di partecipazione attiva al mercato del lavoro (vedere Sjöberg, 2000). Il grafico 2 illustra la variazione dei tassi di sostituzione del reddito tra i diversi paesi in base alla misurazione dell'indice. Data la classificazione generale che abbiamo adottato, l'ordine in cui figurano i paesi può destare forse qualche sorpresa. Svizzera e Giappone, al pari degli Stati Uniti, si trovano a un livello più alto di quanto ci si potrebbe aspettare. Anche il Canada si posiziona a un livello abbastanza alto. La Danimarca si trova nella metà inferiore a causa del tetto di reddito minimo stabilito per avere accesso al sostegno. Il livello di sostituzione nel Regno Unito è notevolmente basso. Come cercheremo di chiarire più avanti, vi è tuttavia una correlazione tra livelli di sostituzione e modelli istituzionali.

Grafico 2 - Indennità di disoccupazione, tassi di sostituzione netta nel 1995

Fonte: Scip.

La disoccupazione e la specifica partecipazione di genere alla forza lavoro figurano come tassi standardizzati pubblicati dall'Ocse (fonte: Ocse). Nella nostra analisi solo il tasso di partecipazione femminile alla forza lavoro è compreso nei modelli di regressione. Questa variabile è stata operativizzata come partecipazione femminile alla forza lavoro in percentuale della partecipazione maschile. Le percentuali dei nuclei familiari monoreddito e delle famiglie con figli sono state calcolate in base alle serie di dati Lis.

Il numero di dati è limitato dalla disponibilità del Lis e dello Scip. Abbiamo utilizzato dati Lis che vanno dalla prima ondata (anni intorno al 1980) alla quinta (anni intorno al 2000) (vedere l'Appendice A). Le 75 osservazioni sui 16 paesi forniscono un panel non bilanciato, nel quale i diversi paesi contribuiscono con differenti numeri di osservazioni, oscillando da 2 a 8.

L'analisi dell'andamento temporale di Bäckman (2005) suggerisce che i livelli di povertà, anche se non arrivano a convergere o sono inclini a convergere, sono aumentati in media di due punti percentuali in un periodo di 20 anni. La tabella 2 riporta i risultati dei modelli nei quali i fattori di primario interesse sono considerati come raggruppamenti insieme agli indicatori del modello di welfare state, secondo le indica-

zioni di Korpi e Palme (1998). Tuttavia non possono essere incluse simultaneamente tutte le variabili; pertanto i fattori «strutturali» e quelli della politica sociale «istituzionale» sono analizzati separatamente.

Nei modelli 1 e 2 le variabili strutturali sono prese in esame prima separatamente e poi insieme alle variabili dei modelli di welfare state. Quando i fattori strutturali sono inseriti simultaneamente, solo la partecipazione femminile alla forza lavoro diventa significativa.

Tabella 2 - Stime dalla regressione Ols con correzione di errori standard sul tasso di povertà relativa in 16 paesi

	1	2
Tempo	0,22 (0,008)	0,22 (0,012)
Disoccupati (%)	0,09 (0,683)	0,02 (0,951)
Famiglia monoreddito	- 0,06 (0,433)	- 0,06 (0,384)
Partecipazione femminile alla forza lavoro (%)	- 0,15 (0,099)	- 0,07 (0,625)
Famiglie con figli (%)	0,15 (0,304)	0,18 (0,185)
Sistemi universalistici		0
Stato corporativo		3,22 (0,173)
Livello essenziale/per gruppi mirati di popolazione		5,53 (0,044)
Costante	8,60 (0,542)	- 2,54 (0,894)
R ²	0,23	0,46
N (paesi)	16	16
N (osservazioni)	75	75
	3	4
Tempo	0,08 (0,208)	0,14 (0,034)
Sostituzione netta del reddito (%)	- 0,10 (0,036)	- 0,07 (0,060)
Tasso di copertura (%)	- 0,02 (0,665)	- 0,03 (0,189)
Durata massima	- 0,05 (0,083)	- 0,06 (0,017)
Sistemi universalistici		0
Stato corporativo		0,64 (0,567)
Livello essenziale/per gruppi mirati di popolazione		4,11 (<0,001)
Costante	17,70 (<0,001)	14,41 (<0,001)
R ²	0,48	0,68
N (paesi)	16	16
N (osservazioni)	75	75

Nota: Valori - P tra parentesi.

Essendo di fatto aumentata nel tempo possiamo dedurre che, se tale partecipazione fosse rimasta ai livelli del 1980, i tassi di povertà sarebbero aumentati più velocemente di quanto è avvenuto. Il modello 2 indica che l'effetto della partecipazione femminile alla forza lavoro è mediato dal modello di welfare state; la partecipazione femminile è più alta nei paesi con modello universalistico, soprattutto in confronto agli Stati corporativi ma anche rispetto ai paesi che fanno parte del raggruppamento livello essenziale/per gruppi mirati di popolazione.

I modelli 3 e 4 puntano l'attenzione sugli effetti delle dimensioni istituzionali dell'indennità di disoccupazione. Il modello 3 evidenzia che tutti e tre gli indicatori dell'indennità di disoccupazione hanno effetti nella direzione negativa prevista, ma che l'effetto di copertura non è significativo. Il modello 3 mostra anche che, assumendo la variabile tempo, questi fattori motivano il 48% della variazione complessiva del tasso di povertà (mentre i fattori strutturali, inclusa la variabile tempo, ne motivavano solo il 23%). Tuttavia l'impatto degli indicatori dell'indennità di disoccupazione sul parametro tempo è più debole rispetto a quello dei fattori strutturali. Sembra dunque che questi fattori strutturali abbiano un peso più accentuato sulla variazione temporale del tasso di povertà, mentre l'indennità di disoccupazione è più importante per spiegare le differenze tra i paesi.

Nel modello 4 è stata aggiunta la verifica relativa al modello di welfare state. L'unica differenza rispetto al modello 3 è che l'effetto delle sostituzioni nette è leggermente ridotto. Ciò è dovuto al fatto che le sostituzioni nette variano a seconda dei modelli istituzionali. Se confrontiamo il modello 2 e il modello 4 possiamo osservare che, in quest'ultimo, l'effetto del raggruppamento essenziale/per gruppi mirati di popolazione è leggermente inferiore rispetto al primo modello. Dunque, solo una piccola frazione della differenza tra i sistemi di welfare universalistici e sistemi essenziali/per gruppi mirati di popolazione è attribuibile alle differenze negli schemi di indennità di disoccupazione. D'altra parte è più profonda la differenza tra le stime associate alla variabile Stato corporativo nel modello 2 e 4. Nel modello 4 la differenza tra variabile Stato corporativo e variabile universalistica scompare quasi del tutto, mentre prevale la deviazione relativamente accentuata dei paesi con sistemi essenziali/per gruppi di popolazione mirati.

Il tasso di sostituzione è il più importante dei tre fattori istituzionali, e produce effetti sia sulla variazione temporale sia sul confronto tra i diversi paesi. Questo tasso è in grado di giustificare da solo una por-

zione più ampia della variazione complessiva rispetto a tutti i fattori strutturali messi insieme. Anche la durata del periodo nel quale viene corrisposta l'indennità di disoccupazione ha un valore esplicativo ai fini della variazione complessiva. L'arco di tempo preso in esame nello studio, e in particolare la seconda metà, è stato descritto come un periodo nel quale il welfare state si è arroccato in difesa (Korpi e Palme, 2003).

I risultati di questo studio indicano che questo arroccamento, in termini di tagli ai trasferimenti in denaro delle indennità di disoccupazione, ha implicazioni negative sui rischi di povertà nei sistemi di welfare contemporanei. I tagli nei livelli di sostituzione delle indennità di disoccupazione spiegano in parte anche la variazione nel tempo. Questo fattore giustifica da solo una parte più ampia della variazione complessiva rispetto a tutti i fattori strutturali messi insieme. La conclusione generale che può essere tratta dalle analisi fin qui condotte è che il tipo di politica adottato ha rilevanza nel determinare non solo le differenze tra i paesi del tasso di povertà, ma anche il suo sviluppo nel tempo.

Anche in questo caso si possono fare alcune osservazioni conclusive lungo le linee tracciate in precedenza riguardo alla politica per la famiglia. Quando si parla della povertà tra i lavoratori maturi che qui abbiamo analizzato, è importante focalizzare l'attenzione non solo sui programmi di sicurezza sociale ma anche sull'«ultima istanza», cioè l'assegnazione del reddito minimo.

Seguendo gli studi di Nelson (2003), possiamo azzardare un paio di interessanti conclusioni. La prima riguarda la relazione tra i programmi di sicurezza sociale e la generosità dei programmi a favore di gruppi mirati di popolazione. In questo caso risulta che il fattore più rilevante per spiegare la generosità dell'assegnazione del reddito minimo va ricercato nel grado di inclusione delle classi medie nei principali programmi di sicurezza sociale. Questa conclusione avvalora la tesi del «paradosso della redistribuzione» (Korpi e Palme, 1998). La seconda conclusione riguarda l'efficacia di questi diversi tipi di programmi nella lotta contro la povertà (Nelson, 2004). Possiamo affermare che i programmi di sicurezza sociale con strutture basate sui requisiti di reddito agiscono positivamente sulla riduzione della povertà. I programmi che prevedono un importo fisso sono meno efficaci, e spesso alleviano la povertà solo quando sono integrati da benefici commisurati al reddito.

6. Terzo caso: pensioni e povertà tra gli anziani

Dal momento che la disuguaglianza tra gli anziani è il prodotto di un complicato processo di formazione del reddito, è necessario considerare diversi fattori prima di stabilire come le istituzioni previdenziali influenzino la disparità di reddito tra gli anziani. Anche se le pensioni pubbliche sono la più importante fonte di reddito per gli anziani nei paesi presi in esame in questo studio, il risultato distributivo non può essere previsto senza tenere conto di altre fonti di reddito, come le pensioni private, il reddito da capitale e i guadagni. Potremo così aspettarci un'interazione tra dimensione e struttura del reddito proveniente da pensione pubblica, da un lato, e, dall'altro, tra dimensione e struttura del reddito proveniente da altre fonti.

La relazione tra pensioni di vecchiaia e disuguaglianza di reddito richiama due tipi di paradosso (Kangas e Palme, 1993; Korpi e Palme, 1998). In primo luogo, il grado più alto di disparità nelle pensioni pubbliche si registra nei paesi universalistici e corporativi, mentre il grado più elevato di parità nelle pensioni pubbliche si registra nei paesi che si limitano a fornire la sicurezza essenziale. Quando però consideriamo la distribuzione del reddito lordo (tenendo conto di tutte le fonti di reddito), la classificazione dei paesi risulta in larga misura invertita. Ciò è dovuto al fatto che le pensioni private e il reddito da capitale sono molto più rilevanti nei paesi in cui le indennità provvedono solo alla sicurezza essenziale. Dal momento che le pensioni private tendono a essere distribuite in maniera molto più disuguale, si può ritenere che quanto più le pensioni private sono «estromesse» da programmi pubblici basati sull'accertamento dei redditi, tanto più la disparità tende a diminuire. Un buon esempio è la Finlandia, che non stabilisce limiti di reddito per quanto riguarda la pensione, ma presenta la distribuzione di reddito più equa tra la popolazione anziana. In secondo luogo, i paesi che assegnano pensioni di base anche alla popolazione più ricca hanno maggiore successo nel combattere la povertà tra gli anziani rispetto ai paesi che assegnano pensioni di base esclusivamente alla popolazione più povera. Due diversi fattori contribuiscono probabilmente a determinare questa situazione. Il primo è che le prestazioni universali hanno una maggiore capillarità; il secondo è che il sistema universale è capace di creare ampie coalizioni per mantenere i benefici a un livello elevato. Se ne deduce che i paesi che prevedono un'esplicita inclusione delle classi medie nei loro sistemi di

protezione sociale assicurano una rete di sicurezza, costituita da un reddito minimo più generoso, anche alla popolazione non anziana (Nelson, 2003). Dal momento che il nostro studio concentra l'attenzione sulla povertà, a interessare qui è soprattutto il secondo aspetto del paradosso.

Basandoci sugli studi precedenti (vedi ad esempio Palme, 1990) possiamo distinguere i seguenti due obiettivi dei programmi pensionistici: la sicurezza di base e la sicurezza del reddito. Il concetto di *sicurezza di base* denota, in questo caso, il grado al quale mira la titolarità del diritto alla pensione pubblica e al quale è assicurato uno standard adeguato di reddito minimo, a livello di base. Dimosteremo più avanti che il tipo di politica adottato per raggiungere questo obiettivo ha implicazioni nel determinare il grado di successo ottenuto dai diversi paesi. La dimensione della *sicurezza del reddito* delle pensioni pubbliche è il grado in cui le indennità sostituiscono i guadagni della vita lavorativa precedente. Durante il periodo postbellico molti paesi industriali avanzati hanno cercato di organizzare i loro sistemi pensionistici pubblici in modo da soddisfare entrambi gli obiettivi. A cambiare, tuttavia, è stata l'importanza relativa attribuita alla sicurezza di base e alla sicurezza del reddito, così come sono cambiate le strategie e le strumentazioni utilizzate per raggiungerle. Per quanto riguarda la distribuzione del reddito la questione della struttura istituzionale del welfare richiede pertanto un'ulteriore elaborazione.

Studi precedenti (Esping-Andersen, 1990; Kangas e Palme, 1991; Pestieau, 1992; Rein e Rainwater, 1985; Shalev, 1996) suggeriscono la seguente interazione: quanto migliori sono le pensioni pubbliche, in termini di copertura e di livello dei benefici, tanto minori saranno gli incentivi alle pensioni private e ai risparmi. È importante notare inoltre che, nel complesso, le pensioni private non compensano interamente le pensioni pubbliche che non superano un certo livello in termini di copertura o di spesa.

Si possono ora formulare le seguenti ipotesi (insieme alle ipotesi *della dimensione e dello scetticismo* identificate in precedenza): la prima, che possiamo chiamare *ipotesi della sicurezza di base*, prevede che una titolarità relativamente più alta del diritto alla sicurezza di base tende a ridurre la povertà tra gli anziani (Kohl, 1993). Si può anche ipotizzare che i paesi che assegnano le indennità essenziali sulla base del principio di cittadinanza avranno maggiore successo nella riduzione della povertà (dal momento che la capillarità è migliore e le coalizioni sono

più forti per livelli generosi di beneficio; vedi sopra e Palme, 1990). Anche l'approccio istituzionale focalizza l'attenzione sui benefici commisurati al reddito, dando corpo a quella che può essere chiamata *ipotesi della sicurezza del reddito*. In base a tale ipotesi un grado relativamente più alto di sicurezza del reddito tende a diminuire le disuguaglianze tra gli anziani (Jäntti, Kangas e Ritakallio, 1996).

Contrariamente alle altre ipotesi, dunque, l'approccio «istituzionale» suggerisce che gli effetti redistributivi delle pensioni pubbliche dipendono verosimilmente dalla loro struttura. È probabile tuttavia che gli effetti delle differenze istituzionali delle pensioni pubbliche dipendano dal modo in cui viene concettualizzata la disuguaglianza. Per identificare tali differenze e far sì che il lettore possa formarsi un proprio giudizio di valore rinviando ad altra sede i risultati dell'analisi relativa ad altre misurazioni della disuguaglianza (vedi Palme, 2006). In questo studio analizzeremo solo un aspetto della disuguaglianza.

Non c'è bisogno di dire che la disuguaglianza di reddito tra gli anziani non è influenzata solo dalle diverse forme dei sistemi pensionistici pubblici e privati, ma anche dalle disparità di reddito precedenti, dai tassi di partecipazione alla forza lavoro, dalla formazione del nucleo familiare e dalle differenze demografiche. Nell'ambito di questo studio non è possibile fare un completo resoconto analitico di tali processi. Va poi precisato che l'analisi si basa sul confronto tra diversi gruppi di popolazione e non è stato possibile includervi il finanziamento del sistema pensionistico⁷.

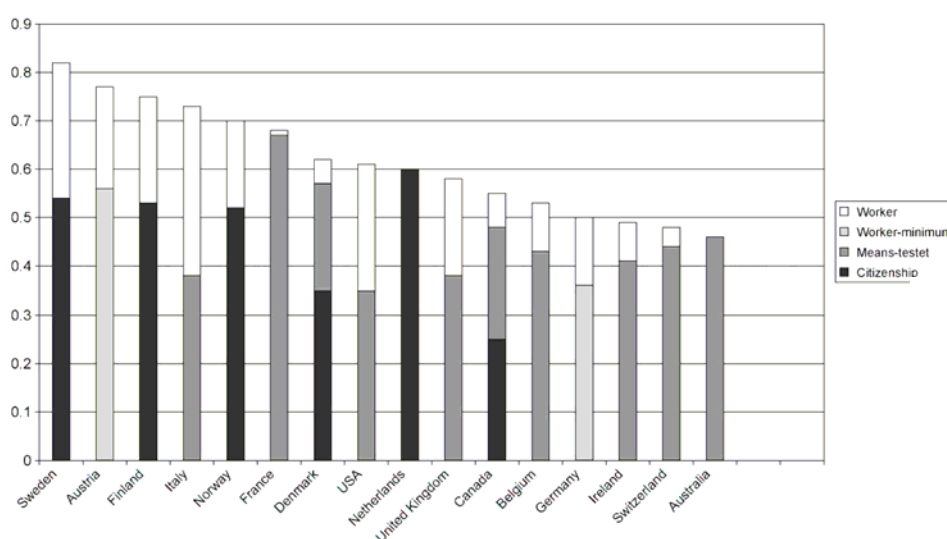
Per comprendere meglio gli effetti istituzionali sul livello e sulla distribuzione del reddito abbiamo bisogno di alcune informazioni non solo sulle differenze quantitative in termini di spese aggregate, ma anche sui principi che stanno alla base delle prestazioni sociali e della distribuzione della titolarità del diritto di accesso al welfare. I dati sulla struttura istituzionale relativa alla titolarità del diritto alla pensione di vecchiaia sono tratti dallo Scip (Palme, 1990).

Sono stati utilizzati i tassi di sostituzione netta calcolati per quattro differenti tipi di casi. I primi tre si riferiscono all'obiettivo della sicurezza di base, mentre il quarto si riferisce alla sicurezza del reddito: (i)

⁷ La questione della reale incidenza delle tasse e dei contributi per la sicurezza sociale è oggetto di molte controversie (Euzéby ed Euzéby, 1984). Nel caso delle pensioni private il quadro è complicato dal trattamento fiscale al quale tali politiche sono soggette in molti paesi. Questi aspetti costituiscono una sfida molto importante per la ricerca futura.

la *pensione di cittadinanza* è corrisposta senza alcun accertamento dei bisogni e dei guadagni precedenti; (ii) la *pensione minima* può prevedere alcune componenti basate sull'accertamento dei redditi, oltre ai benefici basati sulla cittadinanza; (iii) la *pensione minima da lavoro* richiede un numero minimo di anni di lavoro nei quali sono stati versati i contributi; (iv) la *pensione da lavoro* è il beneficio riconosciuto a chi ha versato 35 anni di contributi ed è misurato sulla base dei guadagni medi di un lavoratore attivo. Il tasso di sostituzione per ciascuno di questi casi è calcolato come media dei benefici percepiti da un singolo nucleo familiare e da una coppia sposata.

Grafico 3 - Tassi di sostituzione della pensione di vecchiaia 1995: pensione di cittadinanza, pensione minima, pensione minima da lavoro e pensione da lavoro



Fonte: Scip.

Il grafico 3 illustra i tassi di sostituzione nel 1995 per le diverse categorie di variabili di pensioni sopra descritte, da utilizzare nell'analisi di regressione. I paesi sono classificati in base alla dimensione della pensione da lavoro. Possiamo osservare come i paesi da noi classificati come appartenenti al modello universalistico e corporativo tendano ad avere una migliore sicurezza del reddito. La Germania in particola-

re, ma anche il Belgio, risulterebbero in una posizione più alta se avessimo utilizzato come riferimento un periodo di lavoro più lungo (definito come «pensione intera da lavoro» in Palme, 1990). Per quanto riguarda la dimensione della sicurezza di base, il grafico ci fornisce qualche informazione ulteriore. La pensione di cittadinanza è indicata dalla parte nera della barra verticale. Possiamo osservare che in alcuni paesi figurano le pensioni di cittadinanza, ma i benefici di base sono stabiliti più spesso in base all'accertamento del reddito. I benefici di cittadinanza sono previsti in Canada, Danimarca, Finlandia, Paesi Bassi, Norvegia e Svezia. Ciò che offrono in più i benefici basati sull'accertamento del reddito è indicato dalla parte grigia delle barre. Ad esempio in Canada tali benefici si aggiungono a quelli di cittadinanza, mentre in Australia figurano solo pensioni basate sull'accertamento del reddito. La parte più chiara delle barre indica quali tipi di sostituzione sono assicurati dai benefici (contributivi) minimi da lavoro, sia in quanto tali sia in aggiunta ad altri tipi di benefici di base. Nel 1995 Austria e Germania assicuravano solo la pensione minima, per la quale era previsto qualche tipo di requisito contributivo che viene indicato dalla parte chiara della barra.

Analizzeremo qui anche le *spese pensionistiche*. In questo contesto è un fattore rilevante la dimensione relativa della *popolazione anziana*, che esercita un peso sulla scarsità di risorse comuni. Il *Pil pro capite* viene considerato nell'analisi come indicatore del totale delle risorse disponibili; quanto più un paese è ricco, tanto più dovrebbe essere facilitato nel contrasto alla povertà degli anziani. Tuttavia sembra esserci un effetto non interpretabile sul Pil, e pertanto i risultati non sono riportati in questa sede.

È evidente che in molti paesi i livelli delle pensioni minime tendono ad avvicinarsi molto alle diverse soglie di povertà che si possono prendere a riferimento. La distribuzione del reddito tra gli anziani raggiungerà quindi un picco – in altre parole un grande numero di individui sarà raggruppato attorno ai livelli di reddito garantiti dalle pensioni minime. Variazioni assolute relativamente piccole nelle definizioni delle soglie di povertà possono quindi avere effetti sproporzionati sulla quota di individui definiti poveri. Per questo motivo abbiamo utilizzato diverse soglie di povertà – del 40, 50, e 60%, rispettivamente, del reddito medio della popolazione totale, considerata anche la media di questi tre tassi di povertà. Poiché, in linea di massima, i risultati sono gli stessi quando utilizziamo l'indice e la soglia del 50%, dimostreremo che i risultati dell'analisi del tasso di povertà calcolato

Tabella 3 - Stime dalla regressione Ols con correzione di errori standard sul tasso di povertà relativa in 16 paesi

	1	2	3	4	5	6
Tempo	- 0,37 (0,009)	- 0,36 (0,016)	- 0,42 (0,004)	- 37 (0,013)	- 0,42 (0,004)	0,46 (0,000)
Tasso di popolazione anziana	- 55,31 (0,456)	- 19,00 (0,831)	29,84 (0,590)	- 2,09 (0,980)	0,31 (0,997)	
Spesa pensionistica		- 0,45 (0,495)	- 0,82 (0,148)	- 0,74 (373)		
Pensione di cittadinanza			- 10,74 (0,017)			- 60,92 (0,082)
Pensione minima				- 7,52 (0,337)		
Pensione minima da lavoro					- 22,28 (0,069)	
Pensione da lavoro						- 5,02 (0,514)
Indice della sicurezza di base						
Costante	757,16 (0,006)	735,02 (0,012)	847,88 (0,003)	760,41 (0,010)	866,22 (0,003)	921,65 (0,000)
R ²	0,18	0,19	0,33	0,22	0,30	0,28
N (paesi)	16	16	16	16	16	16
N (osservazioni)	66	66	66	66	66	66

Nota: Valori - P tra parentesi.

in base al 50% della media sono coerenti con le analisi della povertà nei due casi precedenti⁸.

La valutazione delle ipotesi si basa su analisi di regressione dello stesso tipo dei casi precedenti. La tabella 3 presenta i risultati di un modello di regressione, con l'indice di povertà come variabile dipendente e gli indicatori strutturali e quelli relativi alle diverse pensioni come variabili indipendenti. Il modello 1 include tra gli indicatori il tempo e

⁸ Sono semplici da interpretare le deviazioni che si osservano quando utilizziamo le alternative del 40% e del 60%. Quando utilizziamo la soglia del 40% gli effetti degli indicatori della cittadinanza e della pensione minima sono leggermente più accentuati. Quando utilizziamo la soglia del 60% sono più accentuati gli effetti della pensione minima di lavoro, della pensione da lavoro e delle spese pensionistiche.

la proporzione della popolazione anziana. I coefficienti presenti nel modello mostrano che i tassi di povertà diminuiscono nel tempo, al contrario di quanto abbiamo rilevato negli altri due casi analizzati in precedenza. L'effetto negativo, ma irrilevante, della proporzione degli anziani indica che l'invecchiamento della popolazione non sta producendo un incremento della povertà. Il modello 2 include la variabile della spesa ponderata e mostra un segnale negativo, in linea con l'ipotesi «della dimensione», ma che tuttavia non assume un significato di particolare rilievo. Il modello 3 include la «pensione di cittadinanza» e ha un rilevante effetto negativo. Anche l'indicatore alternativo della pensione minima ha un effetto negativo, ma meno rilevante, illustrato dal modello 4. Lo stesso vale per la «pensione minima da lavoro» nel modello 5 (al pari dei risultati della «pensione da lavoro», che qui non riportiamo). Il modello 6 include la «pensione da lavoro» come ulteriore indicatore della pensione di cittadinanza, ma l'effetto non è significativo anche se va nella direzione negativa prevista.

Le differenze tra i diversi paesi sono sostanziali, sia per il livello e per la struttura della titolarità del diritto alla pensione, sia per la distribuzione dei redditi. In alcuni paesi le pensioni garantiscono la sicurezza di base, cioè un reddito minimo adeguato che sembra essere sufficiente ad alleviare la povertà tra gli anziani. L'estremità sinistra della distribuzione del reddito è semplicemente compressa in maniera più efficiente quando i benefici essenziali sono basati sui diritti di cittadinanza (residenza permanente).

L'analisi istituzionale delle pensioni e della disuguaglianza può essere ulteriormente sviluppata esplorando aspetti della disuguaglianza diversi dalla povertà (Palme, 2006). Risulta che gli indicatori della sicurezza essenziale hanno scarsa influenza sui livelli medi di reddito della popolazione anziana in confronto al resto della popolazione. E, volendo spiegare la varianza della disparità complessiva tra paesi, è molto più utile esplorare la dimensione della sicurezza del reddito in relazione al modo in cui sono strutturate le istituzioni pensionistiche. Un aspetto che si collega all'ipotesi dell'«estromissione» esaminata in precedenza.

7. *Discussione*

Non c'è bisogno di dire che occorre molta cautela nell'illustrare le implicazioni degli studi basati su analisi relative all'eguaglianza dei risul-

tati in un numero ristretto di paesi, per i quali siamo in possesso di dati riguardanti solo alcuni riferimenti nel tempo. Tuttavia i risultati illustrati in precedenza, se ne consideriamo il valore nominale, possono rappresentare una prima valutazione delle ipotesi divergenti sugli effetti delle istituzioni di welfare. I risultati suggeriscono che, nei casi presi in esame, andrebbe rigettata l'«ipotesi scettica» secondo la quale i programmi di welfare aumentano le disparità in termini di tassi di povertà. I risultati indicano inoltre che, soprattutto per quanto riguarda le pensioni, non vi sono molti elementi a favore dell'«ipotesi della dimensione», secondo la quale una spesa elevata di per sé riduce la povertà. Le analisi dei tre casi presentati in precedenza dimostrano invece che la differenziazione delle istituzioni tra i diversi paesi e la distribuzione dei diritti sociali sono la chiave per spiegare la variazione della povertà tra i diversi gruppi di popolazione. I risultati dimostrano inoltre che bisogna distinguere tra diversi aspetti dei diritti sociali per avere una valutazione corretta degli effetti dei programmi legislativi.

Il fatto di stabilire una correlazione fra le istituzioni di politica sociale e la disuguaglianza non esclude l'effetto delle variabili strutturali. Nel caso della povertà tra i bambini potremmo evidenziare la permanenza di un effetto significativo sui tassi di povertà tra i bambini legato alla prevalenza di genitori single, e potremmo affermare che la partecipazione femminile alla forza lavoro può avere un effetto nella direzione opposta, anche se non raggiunge un significativo valore statistico in questa analisi. In conformità con quella che è stata classificata come «ipotesi della disuguaglianza» vi è anche una tendenza verso l'aumento della disparità sia nel caso dei bambini sia in quello dei lavoratori maturi. Appare vero il contrario nel caso della parte più anziana della popolazione. È ovvio che gioca un ruolo notevole a questo riguardo la crescente importanza della redistribuzione. Una redistribuzione che assume le diverse forme descritte in precedenza, cioè verticale (dai ricchi ai poveri), orizzontale (verso i bambini e gli anziani) e di rischio (verso i disoccupati). Tuttavia la struttura analitica applicata in questo studio non è ottimale né per valutare correttamente tali tipi di redistribuzione, né per identificare una perversa redistribuzione non intenzionale (dai poveri ai ricchi).

Abbiamo volutamente tralasciato le vecchie questioni degli effetti dello sviluppo e della democrazia, e altri condizionamenti sociali sistemici sulla disuguaglianza. Il fatto che le istituzioni della politica sociale abbiano un impatto rilevante sulla distribuzione del welfare indica che esiste uno spazio per un intervento politico ispirato alla «strate-

gia della parità» (cfr. Tawney, 1952). Chiedersi se le politiche parlamentari siano significative per la crescita del welfare è questione controversa. Sembra tuttavia che le politiche di parte, assieme alle eredità istituzionali, abbiano un ruolo molto importante nel generare differenze nella titolarità dei diritti tra le principali democrazie capitaliste più industrializzate (Carroll, 1999; Ferrarini, 2006; Huber e Stephens, 1993; Myles, 1984; Palme, 1990). È dunque possibile stabilire un legame tra la differenza della disuguaglianza di reddito tra i paesi da un lato e, dall'altro, le differenze istituzionali, a partire ad esempio dai diritti sociali fino alle politiche di parte che li hanno originati.

In tutti i paesi occidentali sono state canalizzate ingenti somme di denaro attraverso le istituzioni del welfare. Lo studio di questi flussi di risorse dovrebbe costituire un'alta priorità per la ricerca sociologica. Il metodo comparativo è indispensabile per analizzare le cause e le conseguenze dei diversi tipi di istituzioni del welfare state. L'utilizzo di tale metodo richiede dati confrontabili, ma è difficile disporre per l'ovvia ragione che occorre molto tempo per assemblarli. Ha tuttavia un grande potenziale la ricerca per stratificazione in una prospettiva comparativa e, in questo contesto, merita un'attenzione maggiore il welfare state come strumento di stratificazione diretto e indiretto. I risultati del presente studio fanno riferimento alla questione molto discussa dell'impatto del welfare state sulla disuguaglianza. Il fatto di concentrare l'attenzione sulle strutture istituzionali apre la scatola nera del welfare state, e ciò appare di grande rilevanza per la questione generale relativa alle determinanti di detta variabilità, e può far luce sull'anello mancante tra scelte politiche e disparità dei risultati. L'inclusione sia delle variabili strutturali sia di quelle istituzionali rende possibile un approccio lenskiano e una valutazione empirica del modo in cui la struttura sociale e le scelte politiche continuano a generare disparità all'interno delle nostre società.

A questo riguardo appare opportuno integrare la ricerca sul sistema fiscale e sui trasferimenti con la ricerca sui sistemi educativi (Beller e Hout, 2006; Sørensen, 2006), sulla politica del mercato del lavoro (Pontusson, 2006), sulla sanità e sugli altri servizi sociali, per comprendere meglio come l'intervento pubblico può influenzare la disuguaglianza (vedere Kenworthy, 2004). L'interazione fra la parità dei risultati e il modo in cui sono organizzate le nostre istituzioni di welfare è tuttora di grande interesse ai fini della ricerca sulla mobilità sociale (Birkelund, 2006). Inoltre la ricerca futura dovrebbe cogliere l'importanza dei regimi di politica migratoria. È uno scenario che propo-

ne nuove sfide per la ricerca sociologica comparativa, la quale deve tenere conto sia dei fattori strutturali sia di quelli legati alle scelte politiche, e che solleva anche importanti domande sul modo in cui i nostri sistemi sono in grado di generare e di conservare la solidarietà sociale (Ultee, 2006).

Appendice A - Documentazione relativa alle informazioni e ai dati utilizzati nel saggio

	Prima ondata di dati Lis. Anno Scip: 1980	Seconda ondata dati Lis. Anno Scip: 1985	Terza ondata dati Lis. Anno Scip: 1990	Quarta ondata dati Lis. Anno Scip: 1995	Quinta ondata dati Lis. Anno Scip: 2000
<i>Universalistici</i>					
Finlandia		1987	1991	1995	2000
Norvegia	1979	1986	1991	1995	2000
Svezia	1981	1987	1992	1995	2000
<i>Stato corporativo</i>					
Austria		1987		1994, 1997	
Belgio		1985	1988, 1992	1997	2000
Francia	1979, 1981	1984	1989	1994	
Germania	1981	1983, 1984	1989	1994	2000
Italia		1986 , 1987	1989, 1991	1993, 1995	1998, 2000
<i>Essenziale/per gruppi di popolazione mirati</i>					
Australia	1981	1985	1989	1994	
Canada	1981	1987	1991	1994 , 1997, 1998	2000
Danimarca		1987	1992	1995	
Irlanda		1987		1994, 1995 , 1996	2000
Paesi Bassi		1983, 1987	1991	1994	1999
Svizzera	1982		1992		
Regno Unito	1979	1986	1991	1994, 1995	1999
Stati Uniti	1979	1986	1991	1994, 1997	2000

Legenda:

Paesi: raggruppati in base al modello istituzionale.

Politiche: famiglia sempre in corsivo, disoccupazione, eccetto quella sottolineata, e pensioni in grassetto.

Riferimenti bibliografici

- Atkinson T., Rainwater L., Smeeding T.M., 1995, *Income Distribution in OECD Countries*, Oecd Social Policy Studies n. 18, Oecd, Parigi.
- Bäckman O., 2005, *Welfare States, Social Structure and the Dynamics of Poverty Rates: A Comparative Study of 16 Countries, 1980-2000*, Institute for Futures Studies, Working Paper Series n. 7.
- Beller E. e Hout M., 2006, *Welfare States and Social Mobility: How Educational and Social Policy May Affect Cross-National Differences in the Association between Occupational Origins and Destinations*, [TBD], «Research in Social Stratification and Mobility», n. 23 (4).
- Birkelund G.E., 2006, *Welfare States and Social Inequality: Key Issues in Contemporary Cross-National Research on Social Stratification and Mobility*, [TBD], «Research in Social Stratification and Mobility», n. 23 (4).
- Brady D., 2004, *The Welfare State and Relative Poverty in Rich Western Democracies, 1967-1997*, Lis Working Paper Series n. 390, Syracuse University, Syracuse, Ny.
- Buhmann B., Rainwater L., Schmaus G. e Smeeding T.M., 1988, *Equivalence Scales, Well-Being, Inequality and Poverty: Sensitivity Estimates across Ten Countries Using the Luxembourg Income Study (LIS) Database*, «The Review of Income and Wealth», n. 34, pp. 115-142.
- Carroll E., 1999, *Emergence and Structuring of Social Insurance Institutions: Comparative Studies on Social Policy and Unemployment Insurance*, Institute for Social Research, Stockholm University, Dissertation Series n. 38, Stockholm.
- Cutright P., 1967, *Inequality: A Cross-National Analysis*, «American Sociological Review», n. 32, pp. 562-577.
- Danziger S. e Taussig M.K., 1979, *The Income Unit and the Anatomy of Income Distribution*, «The Review of Income and Wealth», n. 25, pp. 365-375.
- Erikson R., 1990, *Politics and Class Mobility: Does Politics Influence Rates of Social Mobility?*, in Persson I. (a cura di), *Generating Inequality in the Welfare State: The Swedish Experience*, Norwegian University Press, Oslo, pp. 247-265.
- Esping-Andersen G., 2005, *Education and Equal Life Chances*, in Kangas O. e Palme J. (a cura di), *Social Policy and Economic Development in the Nordic Countries*, Palgrave, Basingstoke, pp. 147-163.
- Esping-Andersen G., 1990, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Polity Press, Cambridge, Uk.
- Euzéby A. e Euzéby C., 1984, *The Incidence of Employers' Social Security Contributions: The Factors at Stake*, «International Social Security Review», n. 37, pp. 139-149.
- Ferrarini T., 2006, *Families, States and Labour Markets. Institutions, Causes and Consequences of Family Policy in Post War Welfare States*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Goodin R.E. (a cura di), 1996, *The Theory of Institutional Design*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Goodin R.E. e Le Grand J. (a cura di), 1987, *Not Only the Poor: The Middle Classes and the Welfare State*, Allen & Unwin, Londra.
- Hewitt C., 1977, *The Effect of Political Democracy and Social Democracy on Equality in Industrial Societies: A Cross-National Comparison*, «American Sociological Review», n. 42, pp. 450-464.
- Hoover G.A., 1989, *Intranational Inequality: A Cross-National Dataset*, «Social Forces», n. 67, 4, pp. 1008-1026.
- Huber E. e Stephens J.D., 1993, *Political Parties and Public Pensions: A Quantitative Analysis*, «Acta Sociologica», n. 36, pp. 309-326.
- Ilo (International labour office), 1992, *The Cost of Social Security 1984-1986*, Ilo, Ginevra.
- Institute for future studies, 2006, *Sustainable Policies for an Ageing Europe*, Institute for futures studies, Stoccolma.
- Jäntti M., Kangas O. e Ritakallio V.-M., 1996, *From Marginalism to Institutionalism. The Transformation of the Finnish Pension Regime*, «Journal of Income and Wealth», n. 42, pp. 473-491.
- Kakwani N., 1986, *Analyzing Redistribution Politics*, Oxford University Press, Oxford.
- Kangas O. e Palme J., 2000, *Does Social Policy Matter? Poverty Cycles in the OECD Countries*, «International Journal of Health Services», n. 30, pp. 335-352.
- Kangas O. e Palme J., 1993, *Eroding Statism? Labour Market Benefits and the Challenges to the Scandinavian Welfare States*, in Hansen E.J., Ringen S., Uusitalo H., e Erikson R. (a cura di), *Scandinavian Welfare Trends*, M.E. Sharpe, New York, pp. 3-24.
- Kangas O. e Palme J., 1991, *The Public-Private Mix in Pension Policy*, «International Journal of Sociology», n. 20, pp. 78-116.
- Kenworthy L., 2004, *Egalitarian Capitalism*, Russel Sage Foundation, New York.
- Kohl J., 1993, *Minimum Standards of Old Age Security and the Problem of Poverty in Old Age*, in Atkinson A.B. e Rein M. (a cura di), *Age, Work and Social Security*, St. Martins Press, New York, pp. 224-254.
- Korpi W., 2000, *Faces of Inequality: Gender, Class, and Patterns of Inequalities in Different Types of Welfare States*, «Social Politics», n. 7, pp. 127-191.
- Korpi W., 1980, *Social Policy and Distributional Conflict in the Capitalist Democracies: A Preliminary Comparative Framework*, «European Politics», n. 3 (3), pp. 296-316.
- Korpi W. e Palme J., 2004, *Robin Hood, St. Matthew, or Simple Egalitarianism? Strategies of Equality in Welfare States*, in Kennet P. (a cura di), *A Handbook of Comparative Social Policy*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 153-179.
- Korpi W. e Palme J., 2003, *New Politics and Class Politics in the Context of Austerity and Globalization: Welfare State Regress in 18 Countries 1975-1995*, «American Political Science Review», n. 97, pp. 426-446.

- Korpi W. e Palme J., 1998, *The Paradox of Redistribution and Strategies of Equality: Welfare State Institutions, Inequality and Poverty in the Western Countries*, «American Sociological Review», n. 63, pp. 661-687.
- Le Grand J., 1982, *The Strategy of Equality: Redistribution and the Social Services*, George Allen & Unwin Ltd, Londra.
- Lenski G., 1966, *Power and Privilege*, McGraw-Hill, New York.
- Lewis J., 1992, *Gender and the Development of Welfare Regimes*, «Journal of European Social Policy», n. 2, pp. 159-173.
- Menard S., 1986, *A Research Note on International Comparisons of Income Inequality*, «Social Forces», n. 64, pp. 778-793.
- Mitchell D., Harding A. e Gruen F., 1994, *Targeting welfare*, «The Economic Record», n. 70, pp. 315-340.
- Moller S., Bradley D., Huber E., Nielsen F., e Stephens J.D., 2003, *Determinants of Relative Poverty Rates in Capitalist Democracies*, «American Sociological Review», n. 68, pp. 22-51.
- Muller E.N., 1988, *Democracy, Economic Development, and Income Inequality*, «American Sociological Review», n. 53, pp. 50-68.
- Myles J., 1984, *Old Age in the Welfare State: The Political Economy of Public Pensions*, Little Brown, Boston.
- Nelson K., 2004, *Mechanisms of Poverty Alleviation: Anti-Poverty Effects of Non-Means Tested and Means Tested Benefits in Five Welfare States*, «Journal of European Social Policy», n. 14, pp. 371-390.
- Nelson K., 2003, *Fighting Poverty: Comparative Studies on Social Insurance, Means-Tested Benefits and Income Redistribution*, Doctoral Dissertation Series, n. 60, Swedish Institute for Social Research, Stockholm University, Stoccolma.
- O'Connor J., 1973, *The Fiscal Crisis of the State*, St. Martins Press, New York.
- Ocse (Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico), 2006, *Social Expenditure Database*, Ocse, Parigi.
- Palme J., 2006, *Welfare States and Inequality: The Case of Pensions*, Institute for Futures Studies Working Paper Series, Stoccolma.
- Palme J., 1990, *Pension Rights in Welfare Capitalism. The Development of Old-Age Pensions in 18 OECD Countries 1930-1985*, Swedish Institute for Social Research, Stoccolma.
- Pampel F.C. e Williamson J.B., 1989, *Age, Class, Politics, and the Welfare State*, Cambridge University Press, New York.
- Paukert F., 1973, *Income Distribution at Different Levels of Development: A Survey of Evidence*, «International Labour Review», n. 108, pp. 97-125.
- Pestieau P., 1992, *The Distribution of Private Pension Benefits: How Fair is it?*, in *Private Pensions and Public Policy*, Oecd Social Policy Studies n. 9, Oecd, Parigi, pp. 31-52.
- Pontusson J., 2006, *Inequality and Prosperity, Social Europe vs. Liberal America*, Cornell University Press, Ithaca e Londra.

- Preston S., 1984, *Children and the Elderly: Divergent Paths for America's Dependents*, «Demography», n. 21, pp. 436-457.
- Rawls J., 1971, *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge Mass.
- Rein M. e Rainwater L., 1985, *Public/Private Interplay in Social Protection*, M.E. Sharpe, New York.
- Rowntree S., 1901, *Poverty. The Study of Town Life* Macmillan, Londra.
- Sawyer M., 1976, *Income Distribution in the OECD Countries*, in *OECD Economic Outlook*, Occasional Studies, pp. 3-36.
- Scip (Social citizenship indicator program), *Scip-data. Database on the Development of Social Security in 18 OECD Countries 1930-1990*, dal «Social citizenship indicators program» allo Swedish Institute for Social Research, Stockholm University, Stoccolma.
- Shalev M., (a cura di), 1996, *The Privatization of Social Policy*, MacMillan, Londra.
- Smeeding T.M., 2002, *Globalization, Inequality and the Rich Countries of the G-20. Evidence from the Luxembourg Income Study (LIS)*, Lis Working Paper Series n. 320, Syracuse University, Syracuse, Ny.
- Smeeding T.M., O'Higgins M. e Rainwater L., 1990, *Poverty, Inequality and Income Distribution in Comparative Perspective*, Harvester Wheatsheaf, New York.
- Sjöberg O., 2000, *Duties in the Welfare State. Working and Paying for Social Rights*, Institute for Social Research, Stockholm University, Dissertation Series n. 42, Stoccolma.
- Sørensen A., 2006, *Welfare States, Family Inequality, and Equality of Opportunity*, [TBD], «Research in Social Stratification and Mobility», n. 23 (4).
- Streeck W. e Thelen K. (a cura di), 2005, *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*, Oxford University Press, Oxford.
- Tanzi V. e Schuknecht L., 2000, *Public Spending in the 20th Century: A Global Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Tawney R.H., 1952, *Equality*, George Allen & Unwin Ltd., Londra.
- Tullock G., 1983, *Economics of Income Redistribution*, Kluwer-Nijhoff, Boston.
- Ultee W., 2006, *Problem Shifts in the Study of Welfare States and Societal Inequalities*, [TBD], «Research in Social Stratification and Mobility», n. 23 (4).
- Wilensky H., 1975, *The Welfare State and Equality: Structural and Ideological Roots of Public Expenditures*, University of California Press, Berkeley e Los Angeles.

Traduzione dall'inglese a cura di Carlo Gnetti

RPS

Rubriche

Rileggere Bourdieu.

L'eccezione e la regola: il potere della distinzione

Pierre Bourdieu, «La distinzione. Critica sociale del gusto», trad. it., Il Mulino, Bologna, 1983 [1979]

Giovanni B. Sgritta

1. Introduzione

Non facile sfuggire a Bourdieu... parlando di Bourdieu; sottrarsi alla seduzione di una visione del mondo che, insofferente ad ogni autorità e rinunciando all'illusione del fondamento, si distacca da qualunque sapere consolidato; per giunta con il gusto spinto fino all'eccesso di *brouiller les cartes*, il ricorso ad una terminologia esoterica, la presa di distanza dagli esponenti più corrivi della corporazione degli scienziati sociali unita alla mancanza di indulgenza nei riguardi di gran parte della letteratura sociologica contemporanea; a cui si accompagna per complemento la singolarità di un metodo di lavoro che lo espone, per sua stessa ammissione, al rischio di apparire talvolta autodistruttivo (Bourdieu, 1998, p. 13). Insomma, quanto basta per fare dell'esame di un testo di Bourdieu un'impresa malagevole, e avanzare in anticipo giustificate riserve sulla possibilità di fare sintesi critica di uno qualsiasi dei suoi lavori.

La *Distinction* tra questi. Opera pubblicata in prima edizione nel 1979 in cui si intersecano, al di fuori dei fondamentali del canone scolastico – premessa, svolgimento, conclusioni – almeno tre diversi registri, che obbligano il lettore a rincorrere e a ricomporre in continuazione un pensiero che attraversa e intreccia discipline e territori tra loro solo in apparenza scollegati. Il primo riguarda l'impianto generale della teoria, impianto che si contrappone in progetto al dualismo radicale tipico della tradizione storica del pensiero sociale del Novecento (tra oggettivismo strutturalista e soggettivismo razionalista); a questo si affianca un secondo registro sul tema della differenziazione sociale, delle forme del capitale e del potere, anch'essa non agevolmente catalogabile nel filone classico degli studi di stratificazione; e per finire un terzo, che riconduce il «gusto», le pratiche del consumo, i giudizi e le preferenze espresse dagli attori, alle posizioni occupate nello spazio sociale, ossia alla struttura della distribuzione delle diverse specie di capitale

(economico, culturale, sociale e... simbolico), di cui il gusto costituisce in definitiva il prodotto. Registri o piani, che rimandano in continuazione l'uno all'altro, secondo un processo di ricorsività ermeneutica senza soluzioni di continuità. Trascurarli o confonderli equivarrebbe a frammentare il testo, rischiando di perdere quell'unità di impostazione, metodo ed empiria che è la caratteristica distintiva del suo progetto scientifico.

Sul primo di questi registri è sufficiente chiarire che Bourdieu mira ad evitare due errori complementari della «visione scolastica» del sociale: il determinismo meccanicistico, per il quale l'azione sarebbe l'effetto di cause esterne inderogabili, «che fanno della massa degli individui un aggregato unitario e coerente» (Durkheim), che si impongono dall'esterno sull'individuo («più che agire siamo agiti», scriveva Durkheim); al quale si contrappone il determinismo intellettuale, che rappresenta le scelte degli agenti come prodotti di un calcolo competente, cosciente, libero, razionale. Paradigmi del sociale, condannati entrambi a sfociare nel riduzionismo. Il primo, pur indispensabile per il riconoscimento dell'esistenza di una realtà di secondo ordine, di una realtà *sui generis*, che tuttavia non riconosce l'attore, l'individuo, come componente essenziale della società, riducendolo ad esecutore passivo di regole date, finendo così per distruggere parte della realtà che pretende di cogliere; il secondo, nelle versioni non esattamente coincidenti nelle quali si è accreditato in letteratura (individualismo metodologico, marginalismo, costruttivismo, etnometodologia, e via elencando), perché compie *à l'envers* la medesima operazione, stavolta beninteso a danno della società, ridotta ad una mera finzione lessicale, somma di atti e strategie d'azione distinte, condannandosi così a non comprendere né la permanenza delle strategie e degli atti individuali né la dimensione collettiva, dunque sovraindividuale, di quegli atti.

2. *Questioni di metodo*

La costruzione di una scienza sociale unificata deve pertanto affrancarsi da entrambi; sia dal determinismo delle cause, che mette gli agenti in *offside*, sia dal determinismo delle ragioni, che risolve il sociale (di fatto negandolo) nella rozza sommatoria aritmetica di atti individuali e nelle loro rappresentazioni; e quindi proporsi di riscattare, sostiene Bourdieu, il carattere intrinsecamente e irriducibilmente duplice del sociale, che si presenta come incontro e fusione di due storie, una

delle istituzioni l'altra degli *habitus*: e cioè, sotto forma di strutture, risorse, spazi, campi, posizioni, da un lato; di schemi cognitivi che funzionano come matrici simboliche (strutturate e strutturanti) di comportamenti, modi di pensare, sentimenti e giudizi degli attori, dall'altro. Il risultato è un programma «metateorico», che si appoggia su un approccio strutturalista e costruttivista, cioè sulla omologia, «sulla coincidenza quasi perfetta» (Bourdieu, 1998, p. 155), tra strutture sociali e strutture mentali, tra *habitat* e *habitus*; sul primo più ancora che sul secondo, poiché a conti fatti la priorità epistemologica spetta in ogni caso alla rottura oggettivistica *à la* Durkheim rispetto alla comprensione soggettivistica, che necessariamente viene dopo, dando per scontata quella rottura.

Su queste opzioni di metodo si impianta l'architettura concettuale della sociologia di Bourdieu (ed è il secondo registro). Le nozioni di spazio fisico, spazio sociale, *habitus*, definiscono ciascuna a suo modo dei nodi di relazioni. Il primo, lo spazio fisico, è il luogo in cui è situato l'attore, il posto dove sta («stare al proprio posto»), dove esiste, sia come localizzazione sia come rango all'interno di un ordine relazionale di posizioni (Bourdieu, a cura di, 1993, p. 250). E come lo spazio fisico è definito dall'esteriorità reciproca delle parti (posizione e distanza relativa rispetto ad altri luoghi dell'*habitat*), lo spazio sociale lo è dalla esclusione reciproca (o dalla *distinzione*) delle posizioni che lo costituiscono, ovvero dalla giustapposizione delle posizioni sociali, come collocazione e distribuzione all'interno dello spazio fisico di differenti specie di beni e servizi nonché di individui, famiglie e gruppi, la cui capacità di dominio sullo spazio sociale (leggi: la capacità di appropriazione materiale e simbolica dei beni pubblici e privati che in esso sono distribuiti) dipende in ultima analisi dal capitale posseduto (o meglio, dalla combinazione organica dei capitali).

Il principio di classificazione che così si definisce non si limita tuttavia a descrivere l'insieme delle realtà classificate; bensì, in analogia con la tassonomia artificiale in auge nelle scienze della natura, trascura le differenze superficiali, le apparenze, per prendere in esame proprietà determinanti che permettono di prevedere le altre caratteristiche della struttura sociale, che uniscono gli attori collocati nella medesima posizione e li distinguono da quelli delle altre *classi* (Bourdieu, 1995, pp. 22-23). Sicché, per Bourdieu, «la classe sociale non si definisce affatto mediante una proprietà [...], né mediante una somma di *proprietà* [...], bensì mediante la struttura dei rapporti tra tutte le proprietà pertinenti, che conferisce a ciascuna di esse [...] il suo valore peculiare» (Bour-

dieu, 1983, pp. 107-108). Con l'avvertenza che la collocazione di classe non dipende unicamente dai rapporti di produzione (*proxy*: professione e reddito), né dal capitale culturale posseduto (titoli di studio). Ma anche dalla proporzione tra i sessi, dall'appartenenza etnica, dal colore della pelle, dalla distribuzione nello spazio geografico, e da altre caratteristiche ausiliarie che possono fungere da ulteriori principi di esclusione e di selezione. Per inciso: qualche anno dopo, Bourdieu, nelle *Raisons pratiques* del 1994, approfondendo la relazione tra strutture oggettive e costruzioni soggettive, arriva a scrivere che le classi sociali non esistono. Precisamente, «esiste uno spazio sociale, uno spazio di differenze, in cui le classi in qualche modo esistono allo stato virtuale, tratteggiate, non come dato ma come qualcosa che deve essere fatto» (Bourdieu, 1995, p. 25), attraverso un'opera politica di mobilitazione. Ma è tutta un'altra questione.

3. Lo spazio sociale: l'*habitus* e il campo

Lo schema che Bourdieu propone nel secondo capitolo della *Distinzione*, dedicato all'analisi dello spazio sociale e delle sue trasformazioni, si riassume un po' semplicisticamente nell'affermazione che «[...] condizioni di esistenza omogenee, [...] impongono condizionamenti omogenei, [...] che producono sistemi di atteggiamenti omogenei [...] che sono in grado di produrre pratiche simili [...]» (Bourdieu, 1983, p. 103); una sequenza di condizionamenti, con poche o punte varianti legate alle traiettorie individuali, che gli è valsa da più parti l'accusa di un determinismo congelante, senza via d'uscita, che porterebbe a negare a consuntivo ciò che l'autore aveva messo a preventivo, vale a dire la necessità di evitare il potere assoluto (deterministico) delle cause strutturali sugli atteggiamenti e i comportamenti degli attori (le pratiche).

Torneremo più avanti su questo punto. Ora, il fulcro della proposta teorica della *Distinzione* si riassume nella formula: *habitus* (*capitale*) + *campo* = *pratica*. Il rapporto tra *habitus* e campo ha, secondo Bourdieu, portata universale. Non diversamente dalla teoria durkheimiana, l'*habitus* deriva dalla incorporazione delle strutture del mondo sociale attraverso la socializzazione, e contribuisce alla costruzione di quel mondo mediante la messa in opera di quelle strutture attraverso la pratica (Bourdieu, 1995, p. 152). Nella quale confluiscono, in modo indistinguibile, vuoi l'effetto delle posizioni all'interno del «campo» –

senza dubbio il costrutto più innovativo e interessante dell'intera teoria di Bourdieu –, vuoi il prodotto delle disposizioni, cioè degli *habitus* degli agenti, che con un'elevata probabilità si accompagnano, statisticamente si correlano, a quelle posizioni (Bourdieu, 1983, p. 383). Così, la nozione di *habitus* permette di superare l'opposizione sterile «tra il realismo, per il quale esiste soltanto l'individuo [...] e il nominalismo radicale, per il quale le “realtà sociali” sono solo parole»; ma anche di evitare di incorrere nella necessità di ipostatizzare *una semper* il sociale (come Durkheim con la «coscienza collettiva»), perché esso – il sociale – è già depositato in ogni agente sotto forma di «disposizioni sopra-individuali capaci di funzionare in modo orchestrato e, se si vuole, collettivo» (Bourdieu, 1998, p. 164).

Le une e gli altri, per esteso le posizioni occupate nello spazio sociale e gli atteggiamenti, gli stili di vita, appartengono entrambi per Bourdieu all'ordine delle oggettività; questi ultimi perché «oggettivamente interiorizzati», una sorta di *software* incorporato (inculcato) nell'attore e che funge da principio generatore di un insieme indeterminato di giudizi e di pratiche. In altri termini, «le strutture cognitive attivate dai soggetti per conoscere in forma pratica il mondo sociale costituiscono delle strutture sociali incorporate [...] che entrano in funzione prima di arrivare alla coscienza, o all'ordine del discorso» (Bourdieu, 1983, p. 468). Così, «le divisioni sociali diventano principi di divisione su cui si modella la visione del mondo sociale»; e lo fanno attraverso la mediazione di tutta una serie di schemi e condizioni di esistenza – formatisi nel corso della storia collettiva e poi acquisiti nel corso della storia individuale – che stanno alla radice della struttura sociale e del suo funzionamento: unioni, divisioni, istituzioni, gerarchie, linguaggi, gusti, giudizi, classificazioni... (*ivi*, pp. 472-473).

4. Coincidenze e discordanze

A questo punto, l'impressione è che più che «necessità fatta virtù», per usare uno stilema ricorrente nelle opere di Bourdieu, la necessità faccia in realtà aggio sulla virtù, finisca cioè per determinarla. Ovvero che le disposizioni, gli *habitus* e le pratiche che gli attori mettono in atto all'interno dei campi in cui agiscono di volta in volta ben poco si discostano o non si distinguono affatto nella maggior parte dei casi dalle posizioni occupate: si limitano semplicemente a rifletterle. E la «complicità ontologica», cardine della sociologia bourdieuiana, si tramuta in

«coincidenza più o meno perfetta» tra le attese collettive iscritte nella (o prescritte dalla) posizione dell'attore nella struttura sociale e le disposizioni incorporate nell'*habitus*; tra strutture oggettive e strutture cognitive¹. Addirittura *amor fati* (Bourdieu, 1980, p. 90), nel senso che le condizioni di esistenza produrrebbero negli agenti unicamente quelle aspirazioni e quei desideri che sono compatibili con tali condizioni, inducendoli a compiere inconsapevolmente «la scelta del necessario», a far coincidere speranze e opportunità oggettive di realizzarle, a generare pratiche (ritenute «legittime») spontaneamente e immediatamente adattate all'ordine sociale, ad «agire come si deve» (l'aristotelico *os dei*) nelle diverse circostanze. Insomma, ad «amare l'inevitabile» intraprendendo quelle condotte che contribuiscono inevitabilmente a conservare la loro posizione nella struttura e nella gerarchia sociale.

In opere posteriori, Bourdieu proverà a smorzare gli eccessi di questa posizione, che nella *Distinzione* è spinta fino alle estreme conseguenze. Semplificando, in questo testo Bourdieu descrive la struttura sociale della Francia degli anni '60-'70 (è bene rimarcarlo) in tre classi principali: la classe dominante, quella media e le classi popolari (i dominati), le prime due a loro volta articolate in sottoclassi o strati a seconda della natura e della composizione dei capitali di cui dispongono e della specifica traiettoria (in ascesa o in discesa) dei soggetti; secondo uno schema che sconta ampiamente gli studi sulla stratificazione sociale dell'epoca. Obiettivo primo dell'analisi è quello di arrivare a fornire una topologia della società, il tutto prendendo a riferimento il consumo dei beni culturali e i modi di consumarli (le pratiche della cultura o le espressioni del gusto). L'idea di fondo – a differenza di altre posizioni che riducono il consumo al soddisfacimento di un bisogno materiale o, sulla falsariga della tesi vebleniana del *conspicuous consumption*, ad un'incessante ricerca di status e visibilità – è che la logica del consumo culturale (intesa la cultura in senso estetico ma anche antropologico del termine) ricapitoli in tutta la sua lunghezza la struttura della società, la gerarchia delle posizioni e della distribuzione dei capitali. In breve: «sono, dunque consumo», anziché, per dire, come in Baudrillard, «consumo, dunque sono».

Le principali specie di capitali sono quello economico e quello cultu-

¹ Prendo queste affermazioni da un passo delle *Meditazioni pascaliane*, un'opera scritta da Bourdieu diciotto anni dopo *La distinzione*. Cfr. Bourdieu, 1998, p. 163.

rale, i cui dosaggi – tradotti semplicemente nelle modalità alto/basso – definiscono le appartenenze di classe; di modo che la matrice che ne deriva incrociando le due variabili e le corrispondenti modalità quantitative (non meglio precisate nella sua analisi da Bourdieu), dà luogo logicamente ad una tipologia formata da quattro (e non tre!) raggruppamenti principali: la borghesia benestante e colta, che dispone *ab origine* di entrambe le forme di capitale in misura elevata; gli intellettuali; la piccola borghesia; e le classi popolari, queste ultime prive tanto di capitale economico quanto di capitale culturale. A loro volta, questi raggruppamenti concorrono a definire «tre universi di gusti, che, grosso modo, corrispondono a tre livelli scolastici e a tre [*sic*] classi sociali» (Bourdieu, 1983, pp. 9-10): il gusto legittimo, delle arti maggiori (caratterizzato da disinteresse e indifferenza nei confronti delle urgenze pratiche; distacco dalla natura e dalla necessità), il gusto «medio», e il gusto popolare. Dove evidentemente la prima, la classe dominante, annovera sia la nobiltà e la borghesia sia i professionisti, i grossi commercianti, i tecnici di alto livello, gli intellettuali, secondo il grado di anzianità di appartenenza alla classe; mentre alla classe di mezzo appartiene quella piccola-borghesia fatta di «chiamati non ancora eletti» (quadri amministrativi intermedi, impiegati, artigiani, piccoli commercianti, maestri di scuola, tecnici, ecc.), caratterizzati dalle dimensioni e dalla struttura dei capitali che presiedono alla loro posizione in un determinato momento e alla evoluzione, alle traiettorie contingenti, di queste due proprietà (*ivi*, p. 354).

Nell'esame degli stili di vita, delle strategie e delle pratiche di consumo dei membri di questa «classe-non classe»² – in arrivo dal basso e in pretesa verso l'alto – Bourdieu sfodera abilità analitiche a servizio di una descrizione senza tempo. La cultura dei piccolo-borghesi, la cui posizione si fonda sul possesso di un piccolo capitale culturale, accumulato almeno in parte in modo eretico, cioè in forma autodidattica, è una «cultura in piccolo», fatta di «buona volontà», ma al tempo stesso per sua natura incerta, insicura, *borderline* in perenne attesa di una legittimazione dall'alto, sotto la costante minaccia di una trasgressione dalle regole, dunque passibile di sanzioni, quindi parsimoniosa, «avara di se stessa», impostata sul sacrificio, su ambizioni ragionevoli e misu-

² «Essendo riusciti a sottrarsi al proletariato, che costituisce il loro passato, ed avendo la pretesa di accedere alla borghesia, che costituisce il loro avvenire, per completare l'accumulazione indispensabile per questa ascesa devono supplire alla mancanza di capitale». Cfr. Bourdieu, 1983, p. 342.

rate, sul contenimento (dei consumi, degli investimenti e della prole³), in funzione di desideri e soddisfazioni sempre rinviati a miglior data.

Quanto alla classe popolare, in nessun'altra trova più smaccata conferma la proposizione che «l'*habitus* è necessità fatta virtù». La privazione dei beni indispensabili, dei capitali di entrambe le specie, quello economico e quello culturale, imporrebbe ai membri di questa classe la «scelta obbligata» del proprio destino; di fatto una non-scelta, «prodotta da condizioni di esistenza che, escludendo tutte le altre in quanto sogni, non lasciano altra scelta che quella del gusto per ciò che è necessario» (*ivi*, p. 186).

5. *L'uniformità del mondo sociale*

Tuttavia, non è tanto l'inventario scrupoloso delle proprietà della classe che interessa registrare in questa sede, quanto piuttosto l'armonia, l'unità e l'uniformità del mondo sociale che trova negli stili di vita dei dominati la sua attuazione esemplare; vale a dire, in una chiave che conserva una chiara impronta marxiana, la sottomissione di costoro ai valori dominanti e ai principi sui quali la classe dominante istituisce e conserva il proprio dominio (*ivi*, p. 404). Una sottomissione che si fa appunto *habitus*, mentalità incorporata, imposizione simbolica; «un riconoscimento senza conoscenze» inculcato dalle origini sociali e dalle prime esperienze familiari e rafforzato, consolidato poi dall'azione (sempre cruciale per Bourdieu) del sistema scolastico. Nulla e nessuno, egli scrive, sfugge al gioco della cultura (*ivi*, p. 4). Certamente. E tuttavia, v'è chi – la classe dominante – la cultura la piega a proprio vantaggio, per conservare le proprie posizioni di dominio, per preservare, valorizzare o accrescere il proprio capitale, e dunque «gioca in proprio», «gioca in casa», gode di ampia (quasi illimitata) autonomia nella produzione dei gusti e degli stili di vita; e chi invece il gioco, quel gioco, è costretto a subirlo, partecipando alla competizione nel rispetto di regole che non ha nemmeno lontanamente contribuito a stabilire.

Sta qui uno dei nodi critici dell'analisi di Bourdieu. Perché se è vero che, rispetto alla visione oggettivistica del sociale, egli compie un si-

³ «Il piccolo-borghese – scrive Bourdieu riguardo alle pratiche di contenimento delle nascite – è un proletario che si fa piccolo per diventare borghese». Cfr. Bourdieu, 1983, p. 346.

gnificativo *repêchage* teorico del soggetto attraverso il costrutto dell'*habitus*, è altresì vero che questa operazione rimane sovente sospesa e non priva di risvolti incoerenti. Così, la «complicità ontologica» fra l'*habitus* e la struttura sociale (il campo) tende nella pratica a risolversi nella prevaricazione di un elemento sull'altro, nel primato accordato alla posizione del soggetto nella gerarchia sociale sulle disposizioni; e, come ha acutamente osservato Paola Ravaoli, la logica dell'agire si riduce *malgré tout* ad «una razionalità *adattativa*», ovvero «l'azione diventa un processo di adattamento razionale alle condizioni di esistenza» (Ravaoli, 2002, p. 466). Non solo. Anche aderendo a quel «principio di carità» a cui Bourdieu fa appello negli ultimi lavori (Bourdieu, 1998, p. 67), non è azzardato spingere la critica più in là e sostenere che nella *Distinzione* ricorrano in realtà due distinti registri interpretativi; uno per le classi elevate, l'altro per le classi popolari. Operazione, va da sé, del tutto legittima, ma per l'appunto incoerente perché finisce per revocare in dubbio l'idea, altrimenti sostenuta da Bourdieu, dell'unitarietà del mondo sociale al quale appartengono (nel quale si riconoscono) tanto i borghesi quanto gli operai e i contadini.

Il punto è, come Bourdieu preciserà in un'opera successiva (le *Méditations pascaliennes*), che gli *habitus* (le strutture strutturanti) derivano dalla incorporazione delle strutture delle distribuzioni fondamentali che organizzano l'ordine sociale (le strutture strutturate); ed essendo quegli schemi – gli *habitus* – «comuni all'insieme degli agenti inseriti in quest'ordine, essi sono ciò che rende possibile l'accordo nel disaccordo di agenti situati in posizioni opposte» o comunque diverse, nello spazio sociale (Bourdieu, 1998, p. 104). È difatti grazie a questi schemi che gli attori «possono pensare il mondo e la loro posizione in questo mondo» in un senso condiviso da tutti (*sensu comune*), in modo da rendere possibili «il confronto, il dialogo, la concorrenza, persino il conflitto»⁴. Dunque, diversità, differenziazioni (di posizione, di classe), distinzioni, gusti, coesistono secondo Bourdieu entro un universo sociale largamente condiviso. Ancora Marx, il Marx dell'*Ideologia tedesca*, riecheggia in questa conclusione. Anche per il filosofo di Treviri le rappresentazioni e i pensieri sono emanazione diretta dei comporta-

⁴ *Ibidem*. Più avanti Bourdieu scrive: «Il senso comune è in gran parte nazionale perché la maggior parte dei grandi principi di divisione è inculcata o rafforzata dalle istituzioni scolastiche che hanno come compito principale quello di costruire la nazione come popolazione dotata delle stesse "categorie", quindi del medesimo senso comune».

menti e delle relazioni materiali; sono questi che condizionano i prodotti del pensiero, secondo la ben nota formula che «non è la coscienza che determina la vita, ma la vita che determina la coscienza» di individui, attori, che «agiscono fra limiti, presupposti e condizioni materiali determinate e indipendenti dalla loro volontà» (Marx e Engels, 1966, pp. 239-240). Le classi superiori, in quanto dominano come classe, lo fanno «in tutta la loro estensione, e quindi fra l'altro dominano anche come pensanti, come produttori di idee che regolano la produzione e la distribuzione delle idee del loro tempo» (*ivi*, p. 260).

6. *Il privilegio della distinzione*

Tornando a Bourdieu, lo stile di vita delle classi popolari – poco importa che esso si esprima nel giudizio estetico, nell'uso del tempo libero o in opinioni sulle cose della vita, in materia di arredamento, abbigliamento o nelle pratiche di consumo alimentare – «si definisce in quanto tale solo in modo negativo, per difetto, mediante il *rapporto di privazione* che ha rispetto agli altri stili di vita» (Bourdieu, 1983, p. 187). Il loro è un «materialismo spontaneo» (*ivi*, p. 190). La loro facoltà di scelta non è che illusoria: in realtà è negata, dettata e imposta dalle circostanze, anche quando si esprime in forme linguistiche, in atteggiamenti, opinioni, gusti e valori formalmente (nominalmente) coincidenti con quelli delle altre classi. Solo scambiando gli effetti con le cause, osserva in un passaggio Bourdieu, si può essere indotti a trascurare «gli effetti ideologici esercitati dalla visione dominante», cioè solo dissociando il gusto «dalla sua *raison d'être* economica e sociale» (*ivi*, p. 187). Il principio della distinzione, che consente alle classi dominanti di «prendere posizione», di definire gli stili di vita, di stabilire in piena autonomia ciò che è accettabile e ciò che non lo è (gusti e «disgusti» per intenderci), si traduce per i dominati in «punto di riferimento negativo», cioè in qualcosa che non è, che è solo in quanto diverso da..., in un contributo, in definitiva, «in forma tutta negativa, alla dialettica della pretesa e della distinzione» (*ivi*, p. 188). Come dire? L'eccezione e la regola: il privilegio, il potere, della distinzione e la condanna senza possibilità di riscatto alla privazione, alla nullità sociale, allo scarto; da principio positivo (per le classi dominanti), a principio negativo (per i dominati). Fino a sostenere che le une esistono in quanto esistono le altre, l'insieme grazie alle parti. In questa chiave, solo in apparenza scontata, è indubbiamente da intendere il passo

(tratto da una monografia di A. Besançon sulla Russia del XIX secolo) posto in esergo alla *Distinzione*, che recita così: «[...] ed oggi non sappiamo ancora se la vita culturale potrà sopravvivere alla scomparsa dei domestici». Alla luce delle precedenti considerazioni, questo brano, altrimenti enigmatico, acquista un senso: la presenza dei domestici implica quella dei loro padroni, la classe dei dominati quella dei dominanti, e viceversa; al punto che l'assenza degli uni metterebbe a repentaglio la sopravvivenza stessa della cultura, perché la sua essenza poggia in ultima analisi sulla differenza, sulla distinzione.

Ne derivano due conseguenze importanti. Teorica la prima, di ordine politico la seconda. Da una parte, quella di tagliare l'erba sotto i piedi della principale funzione dell'*habitus* nell'economia della teoria bourdieuiana; ovverosia, quella di evitare il finalismo della concezione razionalistica dell'azione sociale, secondo la quale l'agente agirebbe «in modo libero, cosciente e, come dicono certi utilitaristi, *with full understanding*...» (Bourdieu, 1998, p. 145). Dall'altra, quella di «sterilizzare» in nuce ogni possibilità di cambiamento dell'ordine sociale quanto meno partendo dal basso della scala gerarchica. Anticipatamente adattati alle circostanze in cui funzionano, gli *habitus*, tutti gli *habitus*, sostiene Bourdieu, sarebbero «conformi agli interessi degli agenti coinvolti» (*ivi*, p. 153). Se così è, diviene giocoforza accettare che gli interessi dei dominati, privi di entrambe le specie di capitale, coincidano con l'adattamento alle posizioni sociali in cui sono collocati all'interno della gerarchia; o altrimenti, che le strategie di questi attori *ohne Eigenschaften* (senza qualità, senza capitali), possano operare anche in senso contrario ai loro interessi. Una conclusione, questa, in linea di principio possibile. Ma a condizione di ammettere, come fa ad esempio E. Gellner, che a tutti, indipendentemente dalla propria posizione sociale, «piace» accettare l'universo così com'è (Gellner, 1996, p. 161); o altrimenti, a condizione di adottare (consapevolmente o inconsapevolmente poco importa) i fondamenti di quella teoria funzionalista parsonsiana del sistema sociale stratificato, nella quale sono i «ruoli» (proiezioni incorporate negli attori di valori comuni e condivisi) a svolgere grosso modo la funzione che nella teoria di Bourdieu è assegnata agli *habitus*. La quale, come è noto, porta di necessità ad una rappresentazione assolutamente rigida e statica della società da cui è espunta qualunque possibilità di cambiamento (da ricondurre al fatto che, «per ragioni teoriche generali [...] l'aspetto essenziale della struttura di un sistema d'azione si trova nel comune modello di valori della sua cultura»; Parsons, 1971, pp. 12-13). Il punto è che in questa visio-

ne Bourdieu non si riconosce affatto, la rifiuta in partenza. Diversamente da Parsons, per lui sono gli *interessi* – distinti, differenziati, dunque inevitabilmente in conflitto fra loro rispetto a risorse scarse – e non già i *valori* l'aspetto essenziale, l'elemento costitutivo della struttura del sistema sociale. Parte per il tutto, basta considerare la nozione di *campo*: definito da poste in gioco (*enjeux*) e interessi specifici, irriducibili alle poste e agli interessi propri di altri campi, esso configura un terreno di scontro non dissimile da un «campo di battaglia»; un luogo in cui si misurano e si confrontano i rapporti di forza fra gli agenti e in cui le caratteristiche delle classi (beni, pratiche, capitali e capitale simbolico) assumono valore ed efficacia grazie alle leggi specifiche di quel determinato campo.

7. Considerazioni critiche

Vi sono dunque incongruità all'interno della teoria. Delle due l'una. L'assunto dell'unitarietà del mondo sociale è inconciliabile con le proprietà intrinseche del campo come luogo elettivo del confronto di interessi e di poste in gioco per la conservazione delle proprie posizioni di classe; a meno di non sostituire i valori agli interessi, ma in tal modo abdicando di fatto ai presupposti fondamentali della stessa teoria. Ancora, il principio della difesa degli interessi si scinde nelle argomentazioni empiriche di Bourdieu in due componenti distinte: una appropriata alle classi dominanti e fondata sulla massimizzazione dei propri capitali, sulla possibilità dei membri di questa classe di tenere a distanza il bisogno economico, sul «disinteresse», sulla *assolutizzazione della differenza* (Bourdieu, 1983, p. 55), allo scopo di conservare il rango e mantenere le distanze; l'altra alle classi «inferiori», le quali non possono sottrarsi al destino di fungere da inutili comparse sul palcoscenico della società, ovvero da metro di misura negativo, immagine rovesciata e speculare delle posizioni, degli stili di vita, dei gusti e degli interessi dei dominanti, insomma di tutta una visione del mondo. Con l'aggiunta che proletari e sottoproletari sono i soli ai quali non è concessa la facoltà di «classificare» gli altri e di «distinguersi», bensì solo quella meramente passiva di essere classificati... ed essere tenuti a distanza, per la semplice ragione che la possibilità di distinguersi o l'espressione di un «gusto» in qualsivoglia atto di consumo implicano comunque la disponibilità, il possesso, di strumenti di appropriazione economici e culturali che ad essi difettano per definizione. Bourdieu

esprime questa condizione in termini più crudi, osservando a proposito delle strategie di distinzione (*sic*) dei più indigenti che le loro scelte «non fanno che offrire una conferma al razzismo di classe [...], cioè all'idea che hanno proprio quello che si meritano» (*ivi*, p. 188).

E però, l'affermazione che costoro possano «prendere gusto per ciò a cui sono comunque condannati» (*ibidem*), se fa salvo l'assunto che vi sia accordo nel disaccordo, condivisione malgrado la distanza e la diversità degli interessi in gioco rispetto alle altre classi, finisce necessariamente per «annientare» l'efficacia teorica dell'*habitus*. Quanto meno nell'interpretazione delle condotte pratiche dei componenti di questa classe, quel costruito si rivela semplicemente inutile e pleonastico, fa tornare i conti anche quando non tornano; e lo stesso vale, giù per li rami, per quanto riguarda il concetto di strategia, quello di distinzione, di gusto, oltretutto tutto quell'armamentario concettuale che, nella sociologia bourdieuiana, consentiva di prendere le distanze dalle teorie deterministiche e oggettivistiche (che non a caso fanno a meno del – rinunciano esplicitamente al – soggetto).

Nemmeno la successiva difesa di Bourdieu dai suoi critici riesce a rendere ragione di questi limiti della teoria. Non basta cioè il richiamo a circostanze empiriche nelle quali l'*habitus* si manifesta con connotazioni tutt'altro che rigide, monolitiche, immutabili o fatali, tali cioè da conferire al passato il potere di determinare ogni azione futura o da non lasciare alcuno spazio all'intenzione conscia (Bourdieu, 1998, pp. 70-71); non basta questo a dissipare un dubbio che nelle pagine della *Distinzione* è alimentato da copiose e ripetute osservazioni. Anche indulgendo alla compiacenza e alla generosità (non di maniera) verso una costruzione teorica complessa, colta, raffinata, analiticamente feconda, destinata a restare comunque un punto fermo del pensiero sociologico novecentesco, e peraltro di notevole interesse anche sotto il profilo manualistico, quest'opera accredita un'immagine della società, della divisione in classi e della dinamica della stratificazione sociale solo parzialmente convincente. E non perché questa immagine risulti in sostanza rigida e vischiosa, o perché rifletta una visione pessimistica del mutamento sociale (almeno quest'ultima, in buona misura condivisibile alla luce dei risultati di indagini più recenti, francesi e non⁵). Quanto perché le difficoltà investono proprio l'impianto teorico fondamentale, con il quale restano in ultima analisi coerenti solo la descrizione e l'interpretazione degli stili di vita degli strati sociali più ele-

⁵ Per tutti, cfr. Chauvel, 1998, pp. 219 e ss. in particolare; Schizzerotto, 2002.

vati. Allontanandosi dai quali, vale a dire sia per le classi medie che per gli strati popolari, le spiegazioni avanzate da Bourdieu sono inevitabilmente destinate ad entrare in sofferenza.

Riferimenti bibliografici

- Bourdieu P., 1980, *Le sens pratique*, Les Éditions de Minuit, Parigi.
- Bourdieu P., 1983, *La distinzione. Critica sociale del gusto*, Il Mulino, Bologna.
- Bourdieu P. (a cura di), 1993, *La misère du monde*, Éditions du Seuil.
- Bourdieu P., 1995, *Ragioni pratiche*, Il Mulino, Bologna.
- Bourdieu P., 1998, *Meditazioni pascaliane*, Feltrinelli, Milano.
- Chauvel L., 1998, *Le destin des générations. Structure sociale et cohortes en France au XX siècle*, Presses Universitaires de France, Parigi.
- Gellner E., 1996, *Le condizioni della libertà. La società civile e i suoi rivali*, Edizioni di Comunità, Milano.
- Marx K., Engels F., 1966, *L'ideologia tedesca*, in Gruppi L. (a cura di), *Marx - Engels Opere scelte*, Editori Riuniti, Roma.
- Parsons T., 1971, *Teoria sociologica e società moderna*, Etas, Milano.
- Ravaioli P., 2002, *Tra oggettivismo e soggettivismo. Problemi ed evoluzione della teoria sociale di Bourdieu*, «Rassegna Italiana di Sociologia», vol. XLIII, n. 3.
- Schizzerotto A., 2002, *Vite ineguali. Diseguaglianze e corsi di vita nell'Italia contemporanea*, Il Mulino, Bologna.

Povert  e benessere. Una geografia delle disuguaglianze in Italia

a cura di Chiara Saraceno e Andrea Brandolini, Bologna, Il Mulino, 2007

Elena Granaglia

RPS

segnalazione

Nel nostro paese, siamo spesso soggetti ad una curiosa dissociazione. Da un lato, i concetti di deprivazione e multidimensionalit  della povert  sono sempre pi  citati nel dibattito pubblico. Dall'altro, quando ci si occupa di politiche contro la povert , il riferimento pi  diffuso tende a ridursi ad una definizione monetaria e relativa della povert , secondo cui i poveri sono coloro le cui risorse sono al di sotto di una data soglia (sostanzialmente omogenea, a prescindere dalle condizioni in cui ci si trova, con l'eccezione delle dimensioni familiari), e l'obiettivo delle politiche   quello di avvicinare/portare alla soglia oltre la quale non si sarebbe pi  poveri.

Il volume *Povert  e benessere* rappresenta un contributo fondamentale per mettere in luce l'insufficienza di una siffatta prospettiva. Pi  precisamente, il volume offre molto spazio alla descrizione dell'entit , nel nostro paese, della povert  monetaria in termini relativi. Non solo apre con un interessante capitolo di sintesi su quanto le diverse fonti disponibili possano «dire» sull'entit  di tale povert  in Italia. Presenta anche un importante e innovativo contributo di integrazione in un'unica banca dati, l'archivio Disrel (disuguaglianze di reddito a livello locale) delle indagini locali sul reddito, altrimenti di difficile comparazione (anche con riferimento alle fonti nazionali). Tale archivio, peraltro,   uno dei prodotti originari della ricerca alla base del volume. Interessanti esplorazioni concernono, altres , sia singole realt  territoriali sia singoli gruppi, dagli immigrati ai lavoratori soggetti alle nuove incertezze del modello post-fordista, sia, ancora, la dinamica della povert .

Lo spazio centrale  , per , dedicato alla messa a fuoco di cosa significhi essere poveri in termini di non accesso/difficolt  di accesso a opportunit /risultati ritenuti rilevanti per tutti, indipendentemente dai singoli piani di vita. A quest'ultimo proposito, come affermano i due curatori nell'*Introduzione*, non   adottato un approccio unitario. Ci  nondimeno, la prospettiva sottostante, ancorch  non sempre esplicitamente richiamata e con sfumature diverse,   quella dell'eguaglianza delle capacit  elaborata da Sen.

Sen, come noto, identifica lo svantaggio nell'assenza di opportunità di accesso ad alcuni risultati fondamentali, i cosiddetti funzionamenti, quali essere curati ed essere istruiti, ritenuti fondamentali per lo star bene, a prescindere dai singoli piani di vita individuali. Il che implica una concezione assoluta della povertà/deprivazione: è povero/deprivato chi non può accedere a quei risultati. La dimensione relativa investirebbe, invece, le specificazioni, storicamente e localmente determinate, delle modalità di soddisfazione di tali funzionamenti.

Gli studi sviluppati, nel volume, in questa prospettiva dischiudono un quadro assolutamente inedito sul piano della descrizione analitica (ovviamente, le difficoltà sono ben note a chi ne soffre) della povertà nel nostro paese. Solo alcuni brevi cenni. Un gruppo di capitoli, pur restando concentrato sulla povertà monetaria in termini relativi, mette in evidenza la pluralità di opportunità specifiche che tale povertà non permette di raggiungere. Peraltro, le nuove vulnerabilità sociali rischiano di rendere del tutto inadeguate anche dotazioni monetarie superiori alla soglia di povertà: basti pensare a chi si trova di fronte a domande di cure a lungo termine.

Un altro gruppo di capitoli sottolinea il ruolo di altre variabili, a prescindere dalle dotazioni personali di reddito, quali l'onere del vivere in comunità/contesti territoriali svantaggiati, anche per coloro che, sul piano monetario, non risulterebbero poveri. Il riferimento, si noti, non è all'ovvia contrapposizione Nord/Sud, bensì alle «micro-aree» di svantaggio presenti anche nelle macro-aree relativamente più ricche. Tale questione diverrà sempre più cruciale nel futuro, alla luce della tendenza ad una crescente polarizzazione territoriale delle condizioni di vita.

Ancora, un altro gruppo di capitoli si focalizza direttamente sulla non soddisfazione di risultati, in congiunzione o meno con l'insufficienza di reddito. Gli svantaggi considerati includono sia ineguaglianze nell'accesso a pari opportunità di partecipazione alla vita collettiva e, con esse, alle reti sociali, sia ineguaglianze di istruzione e di salute.

La consapevolezza della pluralità di fonti di svantaggio dovrebbe, a sua volta, rendere evidenti i limiti di una concezione delle politiche contro la povertà in termini di mera integrazione dei redditi personali rispetto ad una soglia relativa. Come già sopra accennato, la presenza di domande di cura contro la non auto-sufficienza potrebbe rendere poveri anche soggetti con risorse superiori a tale soglia. Non solo: trasferire reddito appare del tutto insufficiente in presenza sia di contesti svantaggiati sia di non soddisfazione di risultati, alla cui insorgenza

concorrono anche carenze nei servizi, nei rapporti sociali e nelle più complessive modalità di socializzazione, a prescindere da eventuali carenze reddituali.

I trasferimenti monetari, peraltro, potrebbero essere inadeguati rispetto alla stessa concezione monetaria e relativa. Assai interessante, al riguardo, è un altro contributo presentato nel volume, di messa in discussione della tesi della dipendenza, secondo cui la povertà sarebbe favorita dal trovarsi in povertà. Ebbene, ciò sarebbe del tutto infondato. Se ciò è vero, però, abbiamo una ragione in più per circoscrivere il peso dei trasferimenti monetari, in quanto il contrasto alla povertà richiede appunto di «contrastare» «(per quanto possibile) caratteristiche personali e/o familiari sfavorevoli – in termini di salute, istruzione, lavoro, reti sociali ecc. – e shock permanenti ancora su dimensioni quali la perdita di lavoro, l'obsolescenza delle conoscenze e delle capacità professionali ecc. – che sono responsabili del rischio di persistere nella condizione di povertà» (pp. 253-4).

Nella stessa direzione va il già citato saggio sui rischi del contesto post-fordista: se, in tale contesto, i rischi di povertà monetaria toccano sempre di più le famiglie con un unico percettore di reddito e le madri sole, «l'ingresso e la permanenza delle donne nel mercato del lavoro [...] (diventano) non solo sempre più desiderati in sé, come valore e come componente del benessere [...], ma anche sempre più necessari per non cadere in povertà» (p. 168). Al contrario, diventa urgente investire in offerta di asili nido e servizi per l'infanzia nonché in politiche delle carriere atte a conciliare cure familiari, formazione e auto-formazione, mobilità e progressione nel mercato per famiglie con due percettori di reddito.

Ancora, come argomentato in un altro lavoro del volume, pur nel riconoscimento delle dovute cautele metodologiche e delle carenze nei dati, i trasferimenti monetari sembrerebbero avere una minore efficacia redistributiva rispetto ai trasferimenti di servizi.

Il che non significa, ovviamente, negare il ruolo dei trasferimenti monetari. Questi ultimi devono, però, essere integrati all'interno di un quadro differenziato di politiche. Non si vuole forzare la posizione del volume e nemmeno derivare il dover essere dall'essere. Se si è dediti al contrasto di una concezione plurale di svantaggio, il volume rappresenta, però, una base formidabile per la difesa di una concezione della politica contro la povertà come politica generale dello stato sociale e della più complessiva politica economica.

Detto in altri termini, lo stato sociale ha, certamente, molte finalità

oltre alla lotta alle povertà, dalle finalità di efficienza, di fronte alle carenze dei mercati assicurativi, alle finalità di riconoscimento e di contrasto all'ineguaglianza economica a prescindere dalla povertà. Ciò nondimeno, il contrasto alla povertà diventerebbe obiettivo di tutte le politiche sociali e delle più complessive politiche economiche, dalle politiche urbane alle politiche di promozione dell'offerta di lavoro e di retribuzioni decenti; dalle politiche di regolazione del mercato del lavoro, al fine di favorire la conciliazione fra lavoro e cura, alle politiche di sviluppo del Mezzogiorno. In ambito di politiche di trasferimenti universali di servizi, ciò significherebbe, ad esempio, il recupero delle politiche di selettività positiva auspiccate da Titmuss.

Non è tutto. Il volume presenta altresì alcuni approfondimenti, da un lato, sull'impatto distributivo delle riforme spesa-imposte introdotte dalle due ultime legislature e sulle esperienze del reddito minimo di inserimento e del reddito di cittadinanza (campano) e, dall'altro, sulla situazione europea in materia di contrasto alla povertà.

Infine, un volume così ponderoso come *Povertà e benessere*, ha il grande merito di contribuire a mettere in evidenza, anche in negativo, le aree di definizione e di misurazione della povertà, dove è necessario un maggiore approfondimento. Limitandosi al piano della definizione, ad esempio, un conto è mettere in discussione il concetto di povertà monetaria in termini relativi. Un altro è disporre di una definizione alternativa analiticamente robusta. A questo riguardo, diverse restano le questioni aperte, dalla specificazione dei risultati da considerare fondamentali alla individuazione del contenuto relativo dei risultati stessi. Ma ciò altro non significa se non la necessità di un maggiore impegno da parte di tutti noi nel continuare lungo la scia che ci lascia questo bel libro.

Lavoro e proprietà come fattori di segmentazione sociale delle famiglie italiane¹

Carla Collicelli

Anche a partire da una serie di studi svolti nel tempo dal Censis, l'articolo si basa sull'analisi delle principali condizioni che hanno determinato nel decennio 1995-2005 le maggiori diversità di status economico fra le famiglie italiane dovute – fra le altre cause – all'aumento della forbice reddituale fra lavoratori autonomi e lavoratori dipendenti. L'autrice ricostruisce come gli andamenti recenti di crescita dei redditi familiari siano

dovuti all'aumento del numero di percettori all'interno di ciascun nucleo. Viene anche analizzato come, anche a causa della diversa e non sempre solida natura di questi redditi, si assiste a possibilità familiari decisamente differenziate di ricorrere alla patrimonializzazione come strategia di autotutela; un'esigenza di protezione sempre più intensamente affrontata anche attraverso il ricorso a beni e servizi low cost.

1. I dati sul reddito disponibile delle famiglie italiane

Nel delineare la condizione economica delle famiglie italiane appare importante partire dall'andamento dei guadagni da lavoro per comparto economico. I dati indicano che il reddito disponibile delle famiglie italiane, vale a dire il reddito reale al netto di imposte e contributi, ha segnato nel periodo 2000-2004 un incremento complessivo del 6,1%, con una crescita, in termini reali, negli ultimi due anni del periodo considerato, rispettivamente dell'1,4% (2003) e dell'1,8% (2004) (tabelle 1 e 2). Calcolato per ogni singola famiglia, l'aumento è stato del 2,4%.

Un valore «anomalo», se si considera che nel quadriennio precedente (1996-2000), l'aumento complessivo del potere d'acquisto era stato dello 0,2%, ma che trova conferma nel progressivo incremento della

¹ Estratto dal testo della Audizione parlamentare di Carla Collicelli del Censis alla XII Commissione Affari sociali della Camera dei deputati.

Tabella 1 - Formazione del reddito disponibile delle famiglie italiane (anni 2000-2004, var. % reale a prezzi 1995)

	Variazione % reale Quadriennio 2000-04
Redditi da lavoro dipendente	6,7
<i>per unità di lavoro</i>	1,6
Redditi da lavoro autonomo	12,6
<i>per unità di lavoro</i>	10,1
Prestazioni sociali e altri trasferimenti	8,0
Redditi da fabbricati (affitti figurativi ed effettivi)	16,0
Redditi da capitale	-25,9
Reddito disponibile netto	6,1
Reddito disponibile netto per famiglia	2,4

Fonte: Elaborazione Censis su dati Istat, 2005.

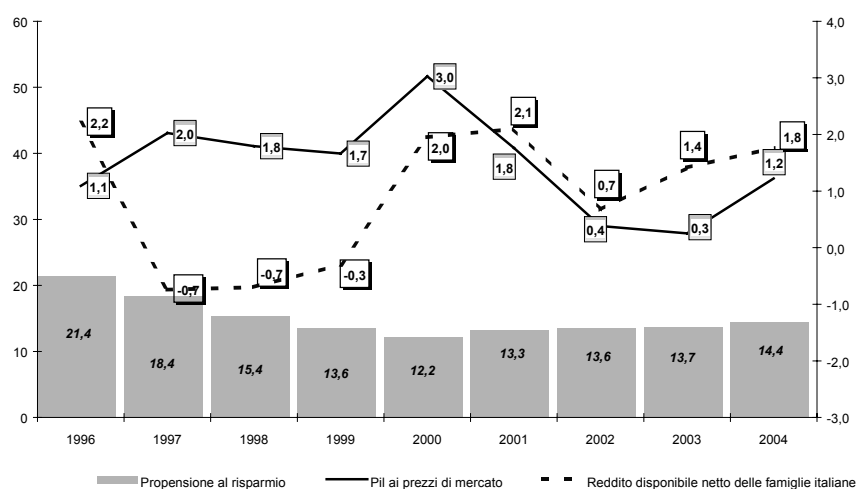
Tabella 2 - Variazione % reale annua del reddito disponibile delle famiglie italiane (anni 2001-2004, var. % reale a prezzi 1995)

	2001	2002	2003	2004
Redditi da lavoro dipendente	2,6	1,0	1,6	1,3
<i>per unità di lavoro</i>	0,5	-0,7	1,1	0,8
Redditi da lavoro autonomo	1,6	0,9	4,3	5,3
<i>per unità di lavoro</i>	1,1	0,8	4,1	3,8
Prestazioni sociali e altri trasferimenti	0,6	3,1	1,9	2,2
Redditi da fabbricati (affitti figurativi ed effettivi)	3,2	4,6	3,3	4,0
Redditi da capitale	-5,8	-13,1	-7,8	-1,9
Reddito disponibile netto	2,1	0,7	1,4	1,8
Reddito disponibile netto per famiglia	1,2	-0,2	0,5	0,9

Fonte: Elaborazione Censis su dati Istat, 2005.

propensione media al risparmio a partire proprio dal 2001: una tendenza su cui ha pesato il clima diffuso di sfiducia e insicurezza sul futuro, ma resa possibile solo a partire dall'effettivo incremento delle disponibilità economiche delle famiglie registratasi nello stesso arco di tempo (figura 1).

Figura 1 - Variazione annua del Pil e del reddito disponibile netto delle famiglie italiane, e propensione al risparmio (anni 1996-2004, var. % e val. %)



Si tratta di un dato in controtendenza con il clima tendenzialmente pessimista che ha prevalso nel paese negli ultimi anni, ma che tuttavia può essere ricondotto ad alcuni significativi processi che hanno ridefinito nell'arco di pochissimi anni la geografia dei canali di formazione del reddito disponibile degli italiani, ovvero:

- ♦ la crescita del *numero dei percettori di reddito* (circa un milione in più tra 2000 e 2004), trainata da un incremento occupazionale del 4,2%;
- ♦ l'aumento, senza precedenti, dei redditi da *lavoro autonomo*, che nell'arco di soli quattro anni sono cresciuti per singola unità di lavoro del 10,1%, contro un incremento medio dei redditi da lavoro dipendente dell'1,6%;
- ♦ la crescita dei *redditi da fabbricato*, indotta dalla rivalutazione degli immobili e dall'aumento degli investimenti immobiliari (+16% tra 2000 e 2004), che ha controbilanciato la netta contrazione delle rendite finanziarie, il cui volume si è ridotto del 25,9%;

- ♦ il costante incremento delle *prestazioni sociali* e di altri tipi di trasferimenti (+8% tra 2000 e 2004) indotto dalla crescita del numero dei beneficiari.

Poco ha influito l'attesa riduzione delle tasse, se solo si considera che nell'ultimo decennio il carico fiscale e contributivo corrente (vale a dire l'insieme delle imposte correnti su reddito e patrimonio, e dei contributi sociali) gravante sul reddito imponibile delle famiglie si è mantenuto pressoché costante, passando dal 27,9% del 1995 al 27,8% del 2004.

L'insieme di tali dinamiche ha finito per ripercuotersi sulla stessa composizione del reddito medio delle famiglie italiane, la cui fotografia al 2004, effettuata a valere sui dati dell'Indagine della Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie, presenta un quadro abbastanza differente rispetto a quattro anni prima. Se infatti nel 2000 il lavoro dipendente costituiva la principale fonte di reddito, coprendo il 40% delle entrate medie famigliari, nel 2004, la quota scende al 39,5%, mentre cresce parallelamente quella prodotta da lavoro autonomo, passata dal 14,6% al 16,2% (tabella 3).

Tabella 3 - La composizione del reddito medio disponibile netto delle famiglie italiane (anni 2000-2004 val. % e var.% su valore medio reale)

	2000	2004*
Reddito da lavoro dipendente	40,0	39,5
Reddito da lavoro autonomo	14,6	16,2
Pensioni e trasferimenti netti	23,2	23,9
Redditi da patrimonio	22,1	20,7
<i>Reddito da fabbricati</i>	18,7	19,9
– affitti effettivi	1,4	1,2
– affitti imputati	17,3	18,7
Reddito da capitale	3,4	2,3
Reddito disponibile netto	100,0	100,0

* Stima Censis.

Fonte: Elaborazione Censis su dati Istat e Banca d'Italia, anni vari.

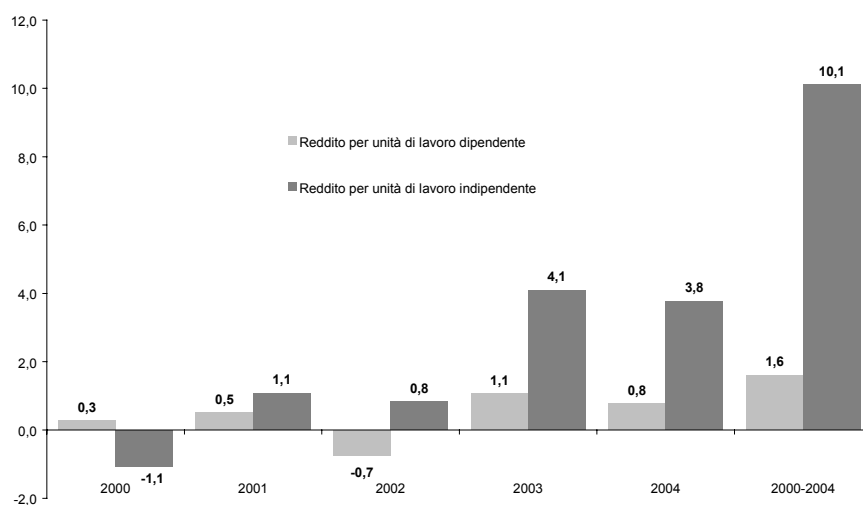
Diminuisce, nel giro di soli quattro anni, anche l'apporto complessivamente fornito dai redditi da capitale, passato dal 22,1% al 20,7%, mentre la quota derivante da pensioni e trasferimenti di altro tipo si mantiene pressoché stabile (23,2% nel 2000 e 23,9% nel 2004).

Il lavoro continua pertanto a rappresentare la principale fonte di reddito delle famiglie italiane. Ma è proprio attorno a questa dimensione

che si è andato innescando nell'ultimo decennio un pericoloso processo di *divaricazione sociale*, tra lavoratori autonomi e lavoratori dipendenti, i cui livelli reddituali hanno iniziato a viaggiare su binari del tutto differenti.

Stando infatti ai recentissimi dati Istat, tra 2000 e 2004, a fronte di una tendenziale stagnazione del reddito individuale da lavoro dipendente, cresciuto solo dell'1,6%, si è registrato un incremento, in termini reali, del reddito da lavoro autonomo del 10,1%, realizzato esclusivamente nell'ultimo quadriennio (figura 2).

Figura 2 - Variazioni medie annue dei redditi per unità di lavoro dipendente e indipendente (anni 2000-2004, var. % reali)



A ben vedere, inoltre, sul fronte del lavoro dipendente l'andamento è stato fortemente differenziato a livello settoriale, segnalando una crescita più consistente dei redditi da lavoro nel comparto industriale (+2,4%) e in quello agricolo (+2,9%) dove, nello stesso arco di tempo, si è registrata una netta contrazione dei livelli occupazionali (tabella 4).

Diverso il discorso nella pubblica amministrazione dove, in corrispondenza di un decremento dei livelli occupazionali del 4,1%, il reddito disponibile per dipendente è invece cresciuto del 6,3%.

Tabella 4 - Variazione % delle unità di lavoro standard dipendenti e dei redditi reali da lavoro dipendente per unità di lavoro (anni 2000-2004, var. %)

	Var. % redditi reali da lavoro dipendente per unità	Var. % unità di lavoro dipendente
Agricoltura, silvicoltura e pesca	2,1	-1,0
Industria in senso stretto	2,4	-0,8
Costruzioni	-0,9	19,3
Servizi	1,8	6,5
– sanità e altri servizi sociali	13,3	3,5
– pubblica amministrazione ^a	6,3	-4,1
– commercio, riparazioni e beni per la casa	5,3	9,6
– trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	0,9	3,6
– alberghi e ristoranti	0,2	1,9
– servizi domestici presso famiglie e convivenze	0,1	7,1
– istruzione	-1,8	2,0
– servizi vari a imprese e famiglie ^b	-2,2	25,6
– intermediazione monetaria e finanziaria	-3,2	0,9
– altri servizi pubblici, sociali e personali	-4,4	12,4
Totale	1,6	5,0

^a Include anche difesa e assicurazioni sociali obbligatorie.

^b Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, altre attività professionali e imprenditoriali.

Fonte: Elaborazione Censis su dati Banca d'Italia, 2005.

Occorre considerare che negli ultimi anni crescono anche il sommerso e l'evasione fiscale. Ne emerge un quadro di criticità dei redditi da lavoro dipendente, soprattutto in alcuni comparti, e soprattutto quando si ha assenza di integrazioni di reddito da sommerso o da evasione fiscale. Forme di vera e propria *povertà da reddito* si hanno quando al basso livello reddituale si accompagnano numerosità del nucleo familiare, assenza di un secondo reddito, assenza di fattori protettivi e assenza di patrimonio.

2. La patrimonializzazione come strategia di autotutela

In questo contesto non è una forzatura dire che la *patrimonializzazione* costituisce una risorsa decisiva nel determinare il livello di benessere reale di molte famiglie e un veicolo decisivo delle strategie di autotutela e di securizzazione.

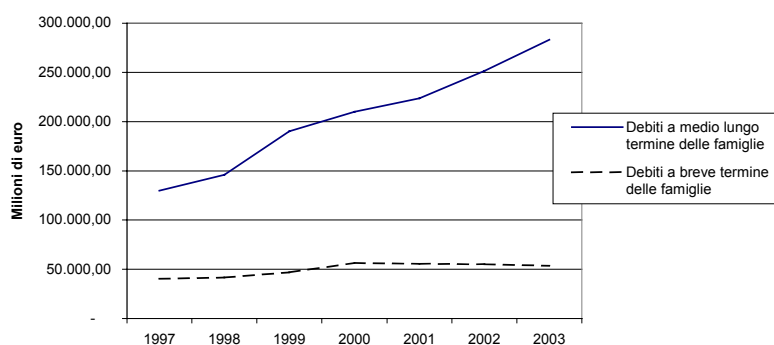
Si consideri che attualmente l'82% delle famiglie è proprietaria della casa in cui abita, che il 13% possiede una seconda casa e il 4,5% altre tipologie di fabbricati; negli ultimi anni poi il peso delle attività reali (immobili, attività produttive e oggetti di valore secondo la classificazione data da Banca d'Italia) sul totale della ricchezza delle famiglie italiane è progressivamente cresciuto, proprio a testimonianza di una patrimonializzazione sempre più spinta; se nel 1998 la ricchezza reale rappresentava il 73,8% della ricchezza complessiva delle famiglie, nel 2003 tale quota si è avvicinata all'80%.

Tuttavia, la patrimonializzazione è un fenomeno sociale molto complesso, che attiva ulteriore differenziazione sociale, visto che l'ulteriore incremento del patrimonio familiare è possibile solo per quella ristretta componente che già dispone di elevati capitali da investire in strumenti rischiosi ma remunerativi o in nuove attività immobiliari; non a caso, negli ultimi dieci anni la quota di patrimonio totale detenuta dal 5% delle *famiglie più ricche* in Italia è passata dal 27% al 32% della ricchezza totale, indicando un fenomeno di concentrazione dei patrimoni.

Come è facilmente intuibile, la creazione di nuove rendite e l'irrobustimento dei patrimoni familiari, in sostanza, non riguardano tutti in eguale misura, ma sono molto più accentuati negli strati sociali caratterizzati già da elevati livelli di reddito. Vanno, pertanto, tenute in debita considerazione le differenze sostanziali tra la grande massa di piccoli risparmiatori inseriti nel più vasto processo di accrescimento degli *asset* familiari e la più ristretta piattaforma degli strati sociali con elevate disponibilità di spesa e di investimento.

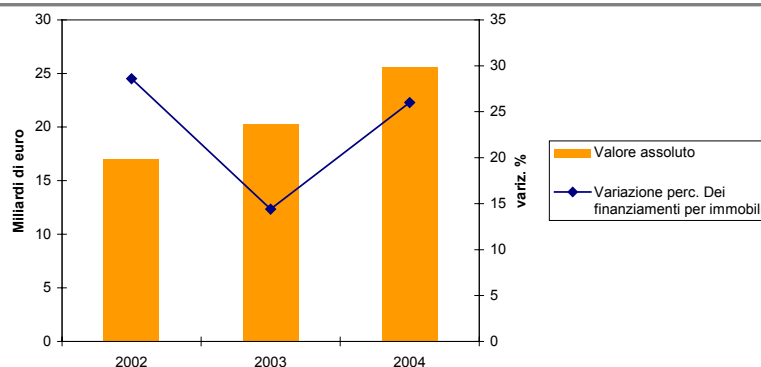
I primi corrono oramai (in alcuni casi, forse, pericolosamente) verso forme sempre più spinte di *indebitamento* (dei 4 milioni di famiglie italiane gravate da debito, il 53% lo è per l'acquisto o la ristrutturazione di un immobile), in aumento progressivo soprattutto nella componente a lunga scadenza (figura 3), soprattutto per l'elevata domanda di mutui immobiliari (figura 4); mentre i secondi generano forme di ricchezza sempre più concentrata, attivando meccanismi di allargamento della distanza tra più agiati e meno agiati.

Figura 3 - Consistenze dei debiti a breve termine delle famiglie italiane.
Valori in milioni di euro, (anni 1997-2003)



Fonte: elaborazione Censis su dati Banca d'Italia

Figura 4 - Finanziamenti per mutui immobiliari alle famiglie italiane.
Valori assoluti e variazione % (anni 2001-2004)



Fonte: elaborazione Censis su dati Osservatorio immobiliare Assofin

Va inoltre tenuta in debito conto la situazione delle *famiglie spatrimonializzate*, in particolare quelle che non hanno sufficienti disponibilità materiali per procedere all'acquisto di un'abitazione.

In concreto, se si considera poi che la crisi del settore degli affitti in Italia è un fenomeno ormai cronico, per cui da anni si assiste ad un progressivo restringimento del numero di abitazioni in offerta e a un incremento dei prezzi che non ha eguali in altri paesi europei, il risultato è una crescente divaricazione tra il comparto della proprietà e

quello dell'affitto, divaricazione che riguarda tanto le caratteristiche del patrimonio quanto la composizione sociale degli abitanti.

Mediamente i proprietari vivono in abitazioni più grandi rispetto agli inquilini, dispongono più spesso di garage o posto auto e di giardino e sono decisamente più soddisfatti dell'alloggio in cui vivono: recenti indagini del Censis mostrano che il 26,3% di quanti vivono in affitto si dichiara poco o per nulla soddisfatto della propria abitazione, mentre la quota scende al 7,3% tra i proprietari (tabella 5).

Tabella 5 - Condizione abitativa e caratteristiche socioeconomiche: inquilini e proprietari a confronto (val. %)

	Affitto	Proprietà
<i>Condizione abitativa</i>		
Dimensione media abitazione (in mq)	85,0	112,0
Abitazioni inferiori agli 80 mq	16,5	40,3
Presenza box o posto auto	44,1	69,2
Presenza giardino	8,5	35,6
Poco o per nulla soddisfatto dell'alloggio	26,3	7,3
<i>Caratteristiche socioeconomiche</i>		
Livello economico basso o medio basso	45,3	20,6
Residenti al Sud e nelle Isole	39,2	31,2
Appartenenti a nucleo familiare monogenitoriale	8,8	7,1
Incidenza dell'affitto sul reddito superiore al 30%	34,0	–
Incidenza dell'affitto sul reddito superiore al 40%	13,4	–

Fonte: Indagini Censis, 2004 e 2005.

L'analisi della composizione socioeconomica di coloro che pagano un canone mensile rivela come il 45,3% degli affittuari dichiara di percepire un reddito basso o medio basso, per il 34% l'affitto ha un'incidenza che supera il 30% del reddito complessivo e per il 13,4% è maggiore al 40% (si pensi che generalmente viene considerato sostenibile un canone che si aggira attorno al 20% degli introiti mensili). Per il resto, sono superiori tra gli inquilini i residenti nelle aree del Sud e delle Isole e coloro che appartengono ad un nucleo familiare monogenitoriale.

3. *L'evoluzione delle funzioni economiche della famiglia italiana*

Le funzioni economiche della famiglia italiana, soprattutto di supporto ai figli, sono delle invarianti che, però, hanno subito rilevanti evoluzioni in linea con l'evoluzione della società.

In sostanza, se nel corso del tempo il «dare un futuro certo ai figli» è rimasto un obiettivo primario, le concrete modalità con le quali le famiglie lo hanno perseguito hanno subito lente ma sostanziali modificazioni (tavola 1).

In una società dai bisogni semplici, le famiglie erano il luogo di compensazione tra risorse scarse e bassi consumi e, negli anni settanta, con la diffusione dei consumi di massa, l'unità familiare ha puntato a potenziare la capacità di spesa e di risparmio moltiplicando i redditi da lavoro. È la *famiglia combinatoria* che scopre il lavoro autonomo, femminile, sommerso e il doppio lavoro costruendo in questo modo un reddito familiare composito.

Aumentano così le famiglie che si dotano di patrimoni consistenti e, con gli anni ottanta, l'attenzione si sposta verso la gestione del risparmio e la sua allocazione efficiente tra gli strumenti di investimento disponibili. È il decennio della *famiglia s.p.a.*, che consolida ulteriormente i patrimoni, ne cura con attenzione la valorizzazione e aumenta il contributo al reddito familiare dei proventi finanziari.

Negli anni novanta si passa ad una gestione ancora più aggressiva dei patrimoni, con una più forte esposizione al rischio (in particolare nella fase della *new economy*); la contrazione del welfare pubblico e la crescente flessibilità del lavoro ampliano il ruolo della famiglia come rete di protezione privata che consente ai figli di fare economie di scala e avere integrazioni di reddito in caso di protratta disoccupazione, malattia, infortuni ecc. È la *famiglia competitiva*, che deve articolare l'impiego delle sue risorse tra i diversi ambiti per supportare i suoi membri in un contesto di crescente competitività. Negli anni più recenti, poi, diventano cruciali le fenomenologie della globalizzazione, l'insicurezza si installa nel cuore del sociale, emergono i contraccolpi dell'eccessiva propensione al rischio e, alla ricerca di alti rendimenti tipica della *new economy*, si fa strada un approccio più cauto agli investimenti finanziari e va emergendo una cultura assicurativa fortemente modulata sulle esigenze di tutela e di costruzione lenta ma solida di un percorso di benessere per i figli.

Il ciclo della finanziarizzazione nato negli anni ottanta, e portato alle estreme conseguenze nella congiuntura borsistica di fine anni novan-

Tavola 1

ta, ha rappresentato un colossale apprendistato di massa rispetto agli eccessi delle aspettative di arricchimento rapido. La gestione del risparmio, soprattutto quello finalizzato a garantire il futuro economico dei membri delle famiglie, è sempre più improntato alla ricerca di un equilibrio tra tutela del capitale e redditività degli strumenti. Si accennano anche gli investimenti privati finalizzati ad accrescere l'occupabilità dei figli, con spese per formazione e nuove tecnologie in rapida crescita, così come cresce l'accumulo di scorte monetarie di supporto in caso di precarietà lavorativa e connessa intermittenza dei redditi da lavoro.

In sostanza, si registra un importante ricentraggio nel modo di esercitare le funzioni economiche, in particolare nell'allocazione del risparmio disponibile tra le diverse opportunità.

È questa una *famiglia tutor*, perché segue i figli con una logica di accompagnamento, attivando processi di responsabilizzazione e mettendo a disposizione risorse per acquisire una pluralità di strumenti utili. Importante diventa anche il supporto all'attivazione di iniziative di autoimprenditorialità, tanto che in contesti ricchi si segnalano interruzioni anticipate dei processi di scolarizzazione.

4. Uno strumento di tutela del potere d'acquisto: il *low cost*

Va inoltre considerato, che va crescendo la percezione del grado di incertezza associata al futuro delle famiglie italiane, anche in relazione alla contrazione del *grado di tutela garantito dal welfare pubblico*. Dati di una indagine Censis indicano che il 44% dei genitori italiani ritiene che l'ampiezza della copertura pubblica nel campo della sanità, della previdenza, della formazione e dell'istruzione sarà soggetta nel futuro ad una diminuzione, mentre il 27,4% ritiene che non vi saranno significative variazioni rispetto al livello attuale e il 17,6% reputa addirittura probabile un ampliamento della copertura offerta dal settore pubblico.

In questo quadro va peraltro ricordato che, proprio sugli strumenti di autotutela delle famiglie, si registrano novità sociologiche importanti, perché mentre molto si discute di quali siano i percorsi di tutela pubblica del welfare esplode un fenomeno spontaneo come quello del *low cost*, che non è solo una strategia imprenditoriale di contenimento dei costi di produzione o una strada di accesso al consumo, ma assume una forte valenza sociale inclusiva perché amplia la platea di consu-

matori e, al contempo, ha un effetto «da politica dei redditi», perché sostiene il potere d'acquisto dei cittadini.

I consumi degli italiani sono stati investiti fortemente negli ultimi anni dall'onda lunga di un'offerta di beni e servizi a prezzi ridotti che ha rappresentato sia un formidabile strumento di tutela del potere di acquisto che la chiave per l'accesso a nuovi servizi anche da parte di gruppi sociali che ne erano esclusi. Quello dei voli aerei è, forse, il settore dove l'arrivo degli operatori *low cost* è stato più dirompente e visibile, perché ha reso il trasporto aereo accessibile a cittadini che, sino a quel momento, ne erano esclusi per via degli elevati prezzi. Il *weekend low cost* è ormai diventata un'abitudine di molte famiglie, così come elevato è l'utilizzo di tali opportunità da parte dei più giovani.

Tuttavia, il nuovo modello di offerta si è rapidamente esteso a numerosi altri settori, tanto che ormai incide in modo consistente sulla struttura globale dei consumi degli italiani. Vanno citati i casi più famosi, da Ikea per mobili e accessori per la casa, agli hard discount per gli alimentari, agli outlet per l'abbigliamento, ai "negozi 50 cent" per prodotti di cura della persona, alla telefonia tramite internet, sino all'erogazione online della musica esplosa con l'Ipod.

Si tratta di un vero e proprio modello sociale di crescente successo, perché ha rappresentato una risposta concreta ai problemi di reddito della società patrimonializzata dove, appunto, coesistono buoni patrimoni e bassi redditi. Nel *low cost* è la «sovranità del consumatore» a dettare ritmi e costi del sistema, obbligando una ristrutturazione della filiera della produzione affinché «strizzi» ogni eccedenza per potere imporre prezzi bassi. Dal punto di vista della condizione economico-sociale delle famiglie, è fondamentale considerare l'effetto sociale primario di questo modello, vale a dire la *spinta inclusiva tramite il consumo*, poiché consente anche ai bassi redditi di avere una funzione di consumo crescente, o di arricchire il paniere con tipologie di beni e servizi fino a poco tempo prima negati. È, peraltro, un modello sociale che nei fatti ha sostituito politiche pubbliche inclusive e ridistributive, attenuando in modo consistente gli effetti socioeconomici dell'inflazione successiva all'introduzione dell'euro.

5. Disagi economico-sociali delle famiglie

I disagi delle famiglie su cui si sofferma più comunemente l'attenzione dell'opinione pubblica e dei mass-media, spesso sotto la denomina-

zione di nuove povertà, sono proprio le forme di *povertà relativa dei ceti medi* da reddito insufficiente e da precarietà lavorativa e contributiva, citati nel paragrafo precedente. Si tratta, appunto, di *povertà relative*, cioè segnate dallo scarto con le condizioni di vita medie degli altri soggetti del proprio ceto sociale, che non comportano né una vera e propria povertà economica, né il degrado psicologico e sociale, né l'esclusione e l'emarginazione che caratterizzano altre forme più gravi di povertà. Esse segnalano una *grave mancanza di equità* nel sistema istituzionale di offerta sociale e nell'assetto del welfare state e riguardano principalmente due categorie:

- ♦ le *famiglie monoreddito* da lavoro impiegatizio o operaio, senza patrimonio e senza altre entrate di tipo autonomo o sommerso;
- ♦ i *lavoratori precari*, in particolare donne, giovani e immigrati, con carriere professionali interrotte, brevi, o fortemente penalizzate dall'assenza di tutele sociali adeguate.

Più in generale, il tema del disagio e della povertà si presta a facili strumentalizzazioni e semplificazioni. In particolare si pensa spesso che l'aumento della povertà e l'insorgere di *nuove povertà* siano fenomeni recenti dal punto di vista della evoluzione sociale moderna.

In realtà, è subito dopo la fase della ricostruzione post-bellica e della «Grande Trasformazione» da paese povero e arretrato a paese affluente, terziarizzato e moderno, e cioè con il passaggio agli anni '80 del secolo scorso, che inizia in Italia una lunga deriva di *addensamento sociale* e strutturale, di *stallo della mobilità*, di impoverimento relazionale, di crisi della rappresentanza. Questa è la prima vera «nuova povertà» dell'Italia moderna, povertà di valori e di risorse immateriali.

La seconda «nuova povertà» è data dalla *fragilità sociale* e dalla paura dell'impoverimento e del declino. Se è vero che la fragilità dipende dalla scarsità di risorse, dalla carente integrazione sociale e dalle deboli capacità di fronteggiamento, si può dire che le risorse sono sempre state piuttosto scarse nel nostro paese, l'integrazione sociale si è indebolita con l'impoverimento valoriale e di mobilità dagli anni '80 in poi, e la capacità di fronteggiamento è entrata in crisi con la fase del declino, o delle «*pile scariche*». È da circa 5 anni a questa parte che si annida nella società italiana una povertà di energie positive, di voglia di crescere, di fiducia, cui si affianca una sorta di ripiegamento su se stessi, sul proprio particolare, sul proprio locale, con sentimenti di isolamento, di frustrazione e di paura.

E non deve meravigliare, da quando Maslow (1973) ha ampliato il concetto di bisogno dai bisogni materiali a quelli immateriali, istitu-

zionali e post-materialistici, che le due forme di debolezza sociale indicate sopra vengano ascritte al concetto di povertà, e più precisamente alle *nuove povertà post-materialistiche*.

Ulteriori aree di nuova povertà, anch'esse gravi per la dignità della persona, ma decisamente ascrivibili all'area del disagio materiale, e localizzate in segmenti della società, in specifici individui, aree e famiglie, sono la povertà dell'*esclusione sociale degli outsider* e quella della *malattia e della solitudine*.

La povertà dell'esclusione sociale è l'unica forma di disagio cui si addice il nome di povertà nel senso tradizionale del termine. Come spiega molto bene Zigmund Bauman (2005) in *Vite di scarto*, uno degli aspetti più drammatici della società moderna dei nostri giorni è proprio la produzione di «materiale umano di scarto», di disoccupati cronici, di disadattati, di rifugiati alla ricerca di una patria, di barboni, di immigrati economici irregolari, in una parola di «vittime collaterali del progresso», di esclusi dalla integrazione lavorativa e sociale.

La povertà della malattia e della solitudine si verifica anche in assenza di disoccupazione o di integrazione sociale, quando una patologia grave, magari cronica, porta lo sconvolgimento nella vita dell'individuo e dei suoi cari e soprattutto quando a ciò si aggiungono la solitudine e la mancanza di cure adeguate. Spesso non «si cura» nemmeno con la ricchezza economica, e dunque riguarda anche i ricchi.

Tutte le povertà citate, ma in particolare le ultime due, si aggravano o si manifestano nelle situazioni in cui mancano o vengono a mancare *fattori di protezione sociale* a monte, come la patrimonializzazione, la casa di proprietà, o una famiglia allargata di sostegno.

Molte delle situazioni di maggiore disagio si verificano quando si sommano due o più fattori di impoverimento, e si verifica una sindrome da «*mix di cause*»: ad esempio la malattia assieme alla precarietà, il reddito insufficiente assieme ad una famiglia numerosa, ecc.

Riferimenti bibliografici

Bauman Z., 2005, *Vite di scarto*, Laterza, Bari.

Maslow A.H., 1954, *Motivation and Personality*, New York; tr. it. 1973, *Motivazione e personalità*, Armando ed., Roma.

Tavola 1 - Le tappe dell'evoluzione delle funzioni economiche della famiglia

Periodo	Definizione	Caratteristiche prevalenti	Principali indicatori economici
Anni settanta	<i>La famiglia combinatoria</i>	Moltiplicazione delle attività lavorative	Il 41% delle famiglie ha 2 percettori di reddito, il 18,3% ha tre percettori o più
		Crescita del reddito come aggregazione di più redditi da lavoro	Il 6% dei capifamiglia ha un doppio lavoro
		Incremento della propensione al risparmio	La propensione media al risparmio passa dal 9,8% del 1976 al 14,4% del 1980
Anni ottanta	<i>La famiglia S.p.a.</i>	Crescita del patrimonio	Nel decennio la ricchezza reale netta in termini reali della famiglia cresce del +37,3%
		Gestione attiva del risparmio: boom dei titoli di stato	La quota di titoli di stato sul totale delle attività finanziarie delle famiglie passa dal 6,4% del 1980 al 20,5% del 1990
		Crescita dei redditi patrimoniali	La percentuale del reddito da capitale sul reddito totale passa dal 12,3% nel 1980 al 18,9% nel 1990
Anni novanta	<i>La famiglia competitiva</i>	Ulteriore potenziamento del patrimonio	La quota di azioni e fondi sul totale delle attività finanziarie delle famiglie passa da 5,7% nel 1990 a 21,7% nel 2000
		Gestione più aggressiva del risparmio: boom della Borsa	L'incidenza della ricchezza netta sul reddito passa da 4,3% nel 1990 a 6,3% nel 2000
		Investimenti privati in welfare (sanità, assistenza ecc.)	La spesa sanitaria privata è stimata intorno a 28 miliardi di euro
Anni duemila	<i>La famiglia tutor</i>	Gestione cauta degli investimenti, tutela del patrimonio	La quota di azioni e partecipazioni sul totale delle attività finanziarie delle famiglie scende, nel triennio 1999-2002, dal 19,3% al 12,8%
		Imporsi di una cultura assicurativa	La quota di polizze vita e fondi pensione sul totale delle attività finanziarie delle famiglie sale, nel triennio 1999-2002, da 12,5% a 16,2%
		Boom dell'immobiliare	Le vendite di abitazioni crescono del +16,7% e i valori del +18,2% nel periodo 2000-2002

Fonte: Elaborazione Censis su dati Banca d'Italia, 2003.

Indebitamento, patrimonio e scelte finanziarie delle famiglie italiane

Francesco Estrafallaces

L'articolo offre un'interpretazione sulle caratteristiche e l'intensità dei fenomeni di patrimonializzazione messi in atto dalle famiglie italiane negli ultimi anni, a partire da un'analisi sui comportamenti di risparmio e di investimento e sulle dinamiche seguite dalle passività e attività registrate

dai nuclei familiari. La diversificazione della struttura patrimoniale, soprattutto nella sua componente finanziaria, tocca per il momento prevalentemente gli strati sociali e professionali con la più elevata capacità di creazione e di circolazione di liquidità.

1. Caratteristiche del fenomeno di patrimonializzazione

Il dibattito sulla patrimonializzazione della società italiana ha avuto un ampio sviluppo negli ultimi anni.

Sarebbe opportuno chiedersi quali siano le fonti e i circuiti generatori di tale fenomeno tenendo presente che:

- a) dai primi anni 2000 ad oggi si è registrato un consistente aumento delle attività finanziarie in possesso delle famiglie italiane, pur con fasi di rapida cessione degli strumenti più speculativi e rischiosi (azioni e quote di fondi comuni di investimento): dagli oltre 2.300 miliardi di euro detenuti nel 1999 sotto forma di depositi, titoli di Stato, azioni, quote di fondi comuni, polizze assicurative (escludendo le attività sull'estero) si è passati ad oltre 2.700 miliardi di euro rilevati nel 2006; una prima forte accelerazione delle attività finanziarie detenute dalle famiglie si è registrata tra il 2002 e il 2003 (+15%), proprio in concomitanza con il rallentamento dei consumi. Significativa l'accelerazione tra il 2003 e il 2004 (+8%), grazie ad una ripresa dei depositi e dell'acquisto di obbligazioni bancarie e di investimenti in titoli pubblici, a fronte di cessioni nette di fondi comuni e azioni;
- b) pur essendo aumentata la propensione all'indebitamento delle famiglie italiane, soprattutto per la crescita della sottoscrizione di mutui legati all'acquisto di un immobile, il saldo tra attività finan-

ziarie e passività (debiti delle famiglie) risulta sempre positivo indicando la persistenza e l'accrescimento di una massa liquida disponibile sotto forme varie di risparmio, al netto dei debiti per l'appunto;

- c) parallelamente alla crescita delle consistenze delle attività finanziarie, gli ultimi anni sono stati portatori dell'aumento del peso delle attività liquide (moneta e depositi) nel portafoglio complessivo delle attività finanziarie delle famiglie; se nel 2000 il contante e i depositi costituivano il 27% del totale delle attività finanziarie (escludendo le attività sull'estero), oggi essi rappresentano ben il 34%; più di un terzo del portafoglio finanziario delle famiglie è oggi altamente liquido;
- d) è verosimile pensare che parte di questa consistente «massa liquida» di strumenti di pagamento possa essere almeno in parte utilizzata per irrobustire i patrimoni, spesso attraverso l'acquisto di immobili; il periodo compreso tra il 2002 e il 2005 si è infatti caratterizzato proprio per un irrobustimento della ricchezza reale (costituita da immobili e oggetti di valore, secondo le classificazioni di Banca d'Italia) delle famiglie in cui gli immobili continuano a rappresentare una componente assolutamente determinante, pari a più dell'85% di tale grandezza; d'altra parte è sufficiente indicare che negli ultimi anni il numero medio annuo di compravendite immobiliari non è stato mai inferiore alle 800.000 operazioni, sintomo di una crescita esponenziale della domanda, che ha alimentato una attività speculativa molto ampia; nel 2006 il valore delle compravendite effettuate è stato di circa 100 milioni di euro, il 7% in più del 2005.

Anche i dati di breve periodo confermano l'irrobustimento continuo delle linee finanziarie più liquide, a discapito, come è facile immaginare, degli strumenti più rischiosi. In particolare, nei primi nove mesi del 2007:

- a) sono aumentati i flussi di contanti e di depositi prontamente liquidabili detenuti dalle famiglie;
- b) sono risultati positivi i flussi di denaro destinato dalle famiglie all'acquisto di titoli a breve, medio e lungo termine, pur in presenza di rendimenti decrescenti, ma accompagnati da un limitato grado di rischio;
- c) si sono contratti, rispetto al periodo precedente, i flussi di denaro utilizzati per l'acquisto di strumenti più speculativi quali le azioni e le quote di fondi comuni.

2. Dinamiche nei comportamenti di risparmio e investimento

A questo punto occorre chiedersi da dove si generi tanta liquidità che contribuisce a incentivare i processi di patrimonializzazione e di incremento della ricchezza netta delle famiglie. La domanda è d'obbligo tenendo conto della debole crescita del Pil negli ultimi anni, del rallentamento della crescita sia delle retribuzioni che del reddito lordo disponibile delle famiglie (incrementati appena dello 0,1% sia nel 2005 che nel 2006).

È ipotizzabile che vi siano fonti visibili e fonti meno evidenti:

- ♦ è probabile, infatti, che l'aumento degli strumenti liquidi (biglietti e depositi) cui si è assistito negli ultimi anni sia il risultato dell'attendismo che ormai caratterizza i comportamenti di spesa di vasti strati delle famiglie italiane, propense a procrastinare le spese più impegnative;
- ♦ occorre poi tenere presente che una parte consistente della liquidità utilizzata dalle famiglie per effettuare acquisti di immobili è stata generata da una accentuata spinta all'indebitamento; per dare un'idea del fenomeno è sufficiente indicare che i nuovi mutui immobiliari sottoscritti nel primo semestre del 2006 sono aumentati del 21% (rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente) e del 6,8% nel primo semestre 2007;
- ♦ è ipotizzabile che la liquidità oggi utilizzata per accrescere il valore delle attività finanziarie e delle attività reali possa derivare da circuiti «sommersi» o da forme di evasione fiscale di diverso tipo, la cui entità risulta oggi difficile da valutare.

Anche il disinvestimento di ciò che è rimasto (dunque al netto delle perdite) in possesso delle famiglie degli strumenti finanziari meno remunerativi ha verosimilmente contribuito ad alimentare negli ultimi tre anni la massa di nuova liquidità oggi registrata dai dati ufficiali del sistema bancario nazionale. Solo per avere un ordine di grandezza, Banca d'Italia rileva come alla fine del 2006 le consistenze del contante e dei depositi ammontava a più di 944 miliardi di euro (erano 652 miliardi di euro nel 2000), in aumento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Il *cash* prontamente fruibile, in parte utilizzato per i consumi correnti, è anche capace di alimentare, presso alcuni strati della popolazione, la crescente domanda di attività immobiliari e, più in generale, di attività reali, contribuendo alla dilatazione progressiva dei patrimoni, così come sembrano mostrare i dati a disposizione.

3. *Diversificazione nel patrimonio dei nuclei familiari*

Come si diversifica il patrimonio delle famiglie?

Vale la pena di soffermarsi su alcuni fenomeni che possono, seppure indirettamente, descrivere cosa sta accadendo. Si stima che la ricchezza netta delle famiglie italiane sia aumentata del 5% annuo alla metà degli anni '90 e ai primi anni 2000, con un irrobustimento soprattutto della componente reale.

I dati sul mercato immobiliare sembrano confermare questo fenomeno di patrimonializzazione e sembrano aver contribuito in modo massiccio, attraverso rivalutazioni e nuovi acquisti, all'irrobustimento del patrimonio netto delle famiglie. Nel 2006 le compravendite di immobili residenziali sono state più di 845.000 l'1,4% in più dell'anno precedente, per un controvalore in crescita del 7% rispetto al 2005. Che gli immobili siano diventati non solo l'*asset* centrale e portante del patrimonio di molte famiglie, ma fonte di una rendita integrativa dei redditi da lavoro, è testimoniato dalla crescita degli ultimi anni del numero di compravendite sia di case per vacanza che di immobili diversi dalle abitazioni (dai box ai terreni), dai quali eventualmente ricavare un canone d'affitto. Per avere un ordine di grandezza del fenomeno di patrimonializzazione in atto attraverso gli immobili, basti pensare che attualmente il 13% delle famiglie risulta proprietaria di una seconda casa per le vacanze, con livelli di diffusione ancora più alti tra le classi di reddito più elevato.

Chi e quanti tendono oggi verso un processo di integrazione tra patrimonio e rendita?

Se più dell'80% delle famiglie dispone attualmente di una abitazione di proprietà, circa il 13%, secondo le analisi effettuate da Banca d'Italia, dispone di almeno una seconda abitazione di proprietà e il 4,5% di altre tipologie di fabbricati. È facile immaginare che il patrimonio, in particolare nella sua componente immobiliare, si rafforza e si amplia all'aumentare della classe di reddito in cui si collocano le famiglie. Se, infatti, solo l'1,6% delle famiglie con un reddito compreso tra 1.000 e 1.300 euro mensili ha dichiarato di aver acquistato un immobile per uso abitativo nel 2007, tale percentuale sale ovviamente al 5% nella classe di reddito compreso tra 2.000 e 3.100 euro.

Analisi diverse, a partire da quelle campionarie di Banca d'Italia sottolineano, inoltre, come la proprietà della seconda abitazione risulta oggi molto più diffusa nella categoria dei lavoratori autonomi (il 19%) e, in particolare, tra i liberi professionisti (il 25,8%, secondo le stime di

Banca d'Italia dispone di un secondo immobile per fini abitativi) rispetto ai lavoratori dipendenti (mediamente il 12% dispone di un secondo immobile di proprietà).

Lo stesso paradigma vale per il possesso di strumenti finanziari (titoli, azioni, obbligazioni, premi assicurativi): i dati più recenti concordano nell'indicare che la disponibilità di attività finanziarie speculative è nettamente più diffusa tra le classi di reddito elevato (es.: l'11% dei nuclei fino a 3.100 euro mensili dispone di azioni e la quota sale al 22,7% nella classe con oltre 3.100 euro, a fronte del 3% delle famiglie fino a 1.300 euro).

È interessante, anche se facilmente immaginabile, indicare quali siano attualmente le categorie professionali che rispetto alla media generale tendono ancora a investire su strumenti più speculativi. Ancora una volta la Banca d'Italia sottolinea come tali forme di investimento siano oggi prerogativa di liberi professionisti, imprenditori, dirigenti e in generale di persone con elevate funzioni direttive, mentre esse toccano solo in via marginale altre forme di lavoro dipendente (impiegati, ecc). Il rimescolamento della struttura patrimoniale, soprattutto nella sua componente finanziaria, appare per il momento come un fenomeno che tocca prevalentemente gli strati sociali e professionali con la più elevata capacità di creazione e di circolazione di liquidità.

A questa componente del corpo sociale è riservata peraltro un'ulteriore forma di patrimonializzazione, quella legata all'acquisto di oggetti preziosi e di ulteriori beni rifugio. Qui si può fare affidamento solo su dati di carattere generale che, con i dovuti distinguo, sembrano indicare come taluni strati della popolazione stiano indirizzando quote consistenti dei propri mezzi liquidi verso l'acquisto di oggetti che probabilmente si rivaluteranno nel tempo. I principali gestori di grandi patrimoni hanno registrato negli ultimi anni una crescita nella domanda, da parte dei propri clienti, di metalli preziosi, valuta pregiata e *hedge fund*, cioè titoli caratterizzati da elevati livelli di rischio ma estremamente remunerativi. Su questa linea si muovono anche i dati relativi agli investimenti in oggetti d'arte, il cui mercato in Italia è stimato attualmente in 500 milioni di euro; il 30% degli acquisti effettuato da privati transita presso le case d'asta. Tra la metà del 2006 e del 2007, 16 case d'asta italiane tra le più importanti hanno messo in vendita più di 52.800 lotti, dei quali è stato venduto il 62%, per un movimento complessivo di diritti d'asta di 245 milioni di euro, cifra assai consistente se si tiene conto che afferisce ad un mercato «per pochi» come quello dei beni rifugio e degli oggetti preziosi.

Infine, sebbene in via molto approssimativa, alcuni dati Istat tratti dalle *Indagini multiscopo*, consentono di stimare che circa 950.000 nuclei familiari (circa il 5% del totale) abbiano come fonte prevalente di reddito una rendita generata da attività reali, mobiliari, forme di risparmio vario, assegni di sostentamento (ad esempio nel caso di coppie separate o divorziate) e non un salario, un reddito da lavoro autonomo o da pensione. È di assoluta importanza dire che in questo segmento della popolazione sono presenti, quasi sicuramente, casi e situazioni estremamente differenti: dalle famiglie che dispongono di patrimoni molto consistenti, a nuclei con minori o minime possibilità di spesa. Vale la pena di rilevare che l'Istat stima che circa 200.000 nuclei familiari hanno come fonte prevalente di reddito una rendita generata da immobili di proprietà.

Stime locali della povertà in Italia: caratteristiche e fattori determinanti

David Benassi, Sara Colombini

Oggetto di questo articolo è l'analisi delle caratteristiche della povertà in alcuni contesti territoriali italiani. Il presupposto sul quale si fonda è che, in un paese segnato da profonde differenze territoriali nei livelli di benessere socio-economico, limitare la rilevazione della povertà ad un'unica soglia nazionale tenda a nascondere aspetti del fenomeno presenti anche nelle zone a maggiore diffusione del benessere. L'analisi viene quindi condotta con riferimento

a due diverse soglie di povertà, una fissata a livello nazionale e una calcolata in funzione del livello locale dei redditi, utilizzando i dati dell'archivio Disrel su varie realtà locali italiane. I risultati di questo esercizio confermano l'opportunità di questa doppia prospettiva, evidenziando come nel passaggio dalla soglia nazionale alle soglie locali emergano con maggiore chiarezza i differenti profili di rischio nelle aree prese in esame.

1. Premessa

Le stime ufficiali sulla diffusione della povertà in Italia sono costruite a partire da una soglia nazionale che media tra realtà territoriali piuttosto disomogenee tra loro, tanto da generare difficoltà di lettura del fenomeno. Certamente le fotografie nazionali della povertà hanno una grande utilità di descrizione generale del fenomeno in Italia, soprattutto per quanto riguarda la sottolineatura del dualismo tra aree a forte diffusione del benessere e aree deprivate. Tuttavia una delle conseguenze che derivano da questa prospettiva è che la povertà diventa un fenomeno meramente marginale in intere aree geografiche, nella misura in cui finisce per riguardare una frazione minima della popolazione. Nel 2005, per esempio, l'indagine Istat sui consumi delle famiglie rilevava una diffusione della povertà pari al 2,5% in Emilia-Romagna e al 30,8% in Sicilia. Al di là delle evidenti differenze dei livelli socio-economici tra le due regioni, il punto è che la soglia di povertà – fissata a 937 euro per una famiglia composta da 2 persone¹ –

¹ Soglia Istat 2005 (in Istat, 2006).

assume un diverso significato nei due contesti, sia in merito al potere d'acquisto che assicura, sia in merito alla capacità di tale somma di discriminare tra poveri e non poveri dato il livello medio nel contesto di riferimento². In altri termini, la fascia di popolazione che non arriva alla soglia di 937 euro in Emilia-Romagna è composta da famiglie molto distanti dal livello medio delle condizioni di vita delle altre famiglie della regione, mentre nel caso siciliano quella stessa soglia include nella povertà anche famiglie molto vicine al livello regionale medio dei consumi.

Avere una conoscenza adeguata delle caratteristiche delle famiglie e degli individui che si trovano in condizioni di bisogno nelle diverse realtà territoriali è una condizione desiderabile in quanto è l'ente locale che deve implementare politiche di sostegno al reddito dei cittadini. Tuttavia l'impianto delle indagini nazionali non è tale da consentire di scendere al di sotto delle macroregioni, livello al quale per altro già si pongono problemi di stima della povertà per specifici gruppi di popolazione (come le madri sole o gli immigrati).

Per cercare di fornire risposte adeguate in termini di conoscenza dei bisogni e di valutazione di impatto delle politiche implementate a livello locale, negli ultimi anni diversi gruppi di ricerca hanno avvertito l'esigenza di avviare rilevazioni *ad hoc* per stimare la disuguaglianza economica e la diffusione e le caratteristiche della povertà relativa in contesti specifici, a partire proprio dall'idea che anche in aree ad elevata diffusione del benessere fossero comunque presenti fasce non marginali di famiglie in difficoltà economica. Molte di queste indagini sono confluite nell'archivio Disrel (Disuguaglianze di reddito a livello locale), nato all'interno del programma di ricerca *Disuguaglianze economiche e vulnerabilità in Italia*³. Si tratta delle indagini realizzate in Tosca-

² Il livello medio del reddito in Emilia-Romagna è circa il doppio di quello in Sicilia (vedi Cannari e D'Alessio, 2004). Un'analisi condotta sui dati Echp (*European community household panel*, Panel europeo sulle famiglie) ha inoltre messo in luce che la povertà in Italia raggiunge il massimo grado di polarizzazione territoriale a livello europeo (Berthoud, 2004; vedi anche Kangas e al., 2004, per analoghi risultati a partire dai dati Lis, *Luxembourg income study*).

³ Il progetto è stato promosso dall'Istituto Cattaneo, con il coordinamento scientifico di Chiara Saraceno e il sostegno finanziario della Compagnia di San Paolo. I principali risultati sono stati pubblicati nel volume a cura di A. Brandolini e C. Saraceno, 2007, *Povertà e benessere. Una geografia delle disuguaglianze in Italia*, Il Mulino, Bologna. Per il biennio 2007-2008 il progetto è gestito dalla Fondazione E. Gorrieri per gli studi sociali.

na, a Modena, a Trento, a Brescia e a Milano, oltre all'indagine svolta periodicamente dalla Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie italiane (Banca d'Italia, 2004). Il progetto Disrel, si propone come obiettivo di uniformare i dati raccolti in queste diverse indagini al fine di disporre di un database che consenta di operare comparazioni omogenee delle condizioni economiche delle famiglie e degli individui ad un livello territoriale molto fine (città, provincia o regione).

In questo lavoro, che segue una precedente analisi (Benassi e Colombini, 2007) e alla quale si rimanda per i dettagli relativi alla descrizione delle caratteristiche delle indagini confluite in Disrel e al lavoro di armonizzazione delle basi di dati, vengono presentati alcuni risultati relativi alle dimensioni della disuguaglianza e alle caratteristiche della povertà utilizzando una prospettiva locale. In particolare, per consentire la comparabilità del livello di benessere tra le diverse aree territoriali, la definizione di reddito è stata limitata alle sole entrate monetarie derivanti da redditi da lavoro e da pensione. Per rendere comparabile il reddito familiare così definito, viene considerato il reddito equivalente individuale, ottenuto dividendo il reddito familiare per la scala di equivalenza Oecd modificata, che viene quindi attribuito a ciascun individuo presente in famiglia⁴.

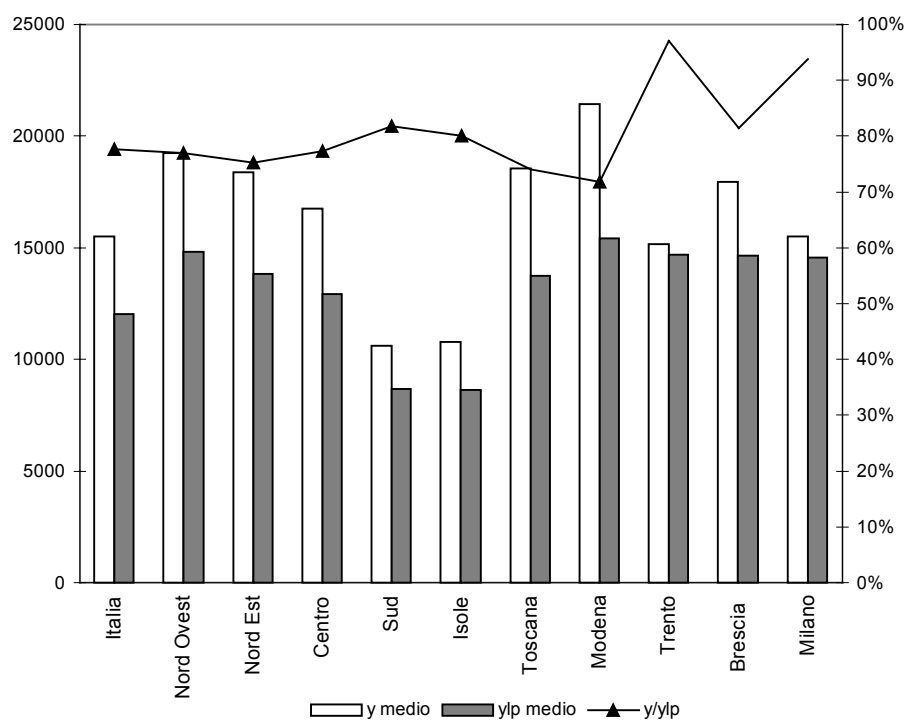
La definizione di reddito disponibile adottata nell'indagine Banca d'Italia comprende, oltre ai redditi da lavoro e pensione anche le entrate da altri trasferimenti (diversi cioè dalle pensioni) e quelle da capitale reale e finanziario. Il reddito disponibile medio equivalente per l'Italia è di circa 15.500 euro, più elevato per le regioni del Centro-Nord e più basso per quelle meridionali. Se consideriamo invece i redditi da lavoro e pensione l'importo medio equivalente è di 12.048 euro, pari a circa 1.000 euro al mese (figura 1). Il valore è sensibilmente più elevato nel nord (+24% nel Nord-Ovest e +15% nel Nord-Est) e nel Centro (+7%), mentre nel Mezzogiorno scende drammaticamente del 28%. Le entrate da salari e stipendi e da pensione rappresentano il 78% delle entrate familiari (scala di destra della figura 1), con andamenti differenziati nelle ripartizioni: nel Mezzogiorno, dove le entrate per le famiglie sono più ridotte, si nota che la quota di tali redditi è più elevata.

I redditi medi dei contesti locali sono superiori a quelli rilevati per l'Italia, ma il confronto deve necessariamente essere relativo ai soli

⁴ La scala Oecd modificata dà un peso pari a 1 al primo componente adulto, 0,5 ai rimanenti membri con più di 14 anni e 0,3 ai minori di 14.

redditi da lavoro e pensione, poiché la definizione di reddito disponibile rilevato nelle indagini locali non è la stessa. La quota di reddito derivante da lavoro e pensione va dal 73% di Modena al 95% di Milano e al 97% di Trento. Si tratta, tuttavia, di valori non comparabili che dipendono crucialmente dall'aver rilevato o meno le entrate da capitale. Solo nel caso della provincia di Modena, dove la definizione di reddito disponibile è identica a quella dell'indagine Banca d'Italia, è possibile notare il maggior peso dei redditi da capitale sul bilancio familiare.

Figura 1 - Reddito medio equivalente rilevato nell'indagine (y) e reddito medio equivalente da lavoro e pensione (y_{lp}) (importi in euro 2002- scala sinistra) e loro rapporto (valori percentuali - scala destra)



Fonte: Elaborazioni su dati Disrel.

Nel paragrafo che segue viene presentata e discussa un'analisi della disuguaglianza nella distribuzione dei redditi che è «propedeutica» alla comprensione del significato delle soglie di povertà che verranno presentate e discusse successivamente.

2. La disuguaglianza dei redditi da lavoro e pensione

Come accennato, è possibile svolgere una comparazione omogenea dei redditi se ne limitiamo la definizione alle sole entrate da lavoro e pensione per le quali si osservano valori medi e mediani in linea con quelli della ripartizione di riferimento: tali valori a Brescia e Milano sono sostanzialmente gli stessi, più elevati dei valori del paese ma vicinissimi a quelli del Nord-Ovest; nelle province di Modena e Trento gli importi medi sono superiori a quelli del Nord-Est (+11% e +6% rispettivamente) così come nella regione Toscana rispetto alla sua macroarea (+6% rispetto al Centro). È quindi possibile affermare che in tutte le aree Disrel il reddito risulta superiore o allineato a quello della ripartizione. In tutti i territori si nota, inoltre, un maggior livello del reddito medio rispetto a quello mediano, ad indicare una distribuzione dei redditi asimmetrica, cioè con una maggiore frequenza di redditi medio-bassi e minore di redditi elevati e quindi caratterizzata da un certo livello di disuguaglianza (tabella 1).

Per valutare il livello di disuguaglianza concentreremo l'attenzione sull'Indice di Gini e sulle differenze tra i redditi degli individui che si trovano nella parte bassa (i più poveri) e nella parte alta (i più ricchi) della distribuzione dei redditi. In particolare, P10/P50 è il rapporto tra il reddito dell'individuo che sta tra il primo e il secondo decile (individuo a basso reddito) e il reddito dell'individuo mediano, mentre P90/P50 è il rapporto tra il reddito dell'individuo che si trova al confine tra il nono e il decimo decile (individuo ad alto reddito) e il reddito dell'individuo mediano. Questi valori forniscono una rappresentazione di come si collocano i redditi dei più poveri e dei più ricchi rispetto alla metà della distribuzione.

Seguendo le coordinate descritte, il valore dell'Indice di Gini per l'Italia raggiunge un valore pari a 32,4. L'italiano a basso reddito ha a disposizione un importo che è meno della metà (45%) del reddito dell'individuo mediano, mentre l'italiano ad alto reddito un importo di circa il doppio (195%). I risultati che si osservano per l'Italia nel com-

plesso sono però molto differenziati tra le diverse ripartizioni. Vi è minore disuguaglianza nel Nord-Est e nel Nord-Ovest (27,8 e 28,4 rispettivamente) che nel Centro (29,8), ma è il Mezzogiorno che si dimostra l'area con la maggiore disuguaglianza nella distribuzione dei redditi: livelli di disuguaglianza molto elevati (33,1 e 35,5 per Sud e Isole) e valori del reddito bassi (circa 8.600 euro in media di reddito da lavoro e pensione contro i 13-15.000 degli altri comparti).

Tabella 1 - Reddito equivalente da lavoro e pensione (y_{lp}) (valori medi e mediani; tra parentesi rapporti rispetto alla ripartizione di riferimento) e indicatori di disuguaglianza

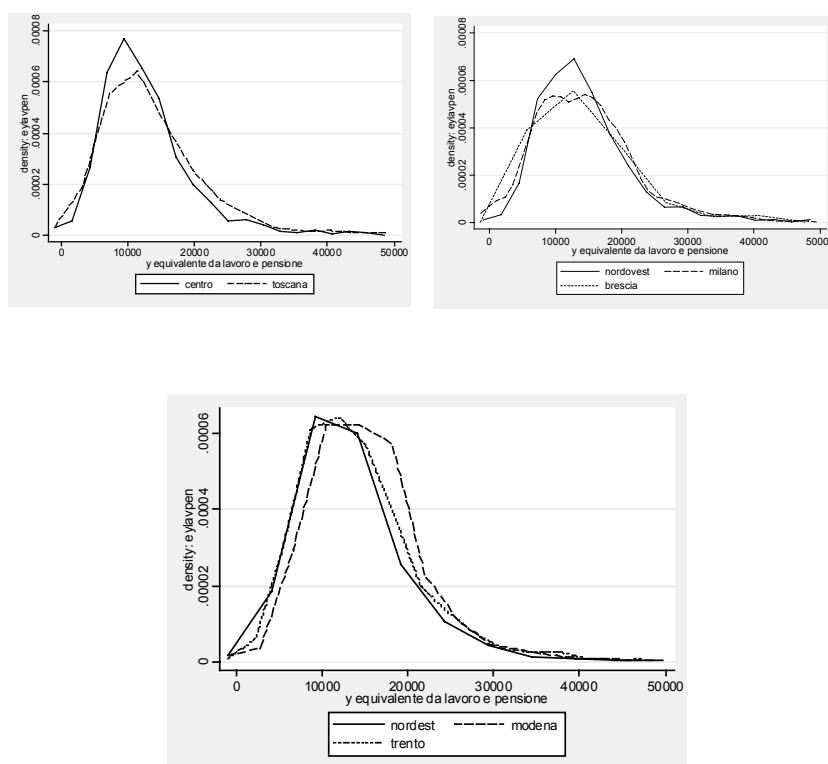
	Reddito equivalente medio da lavoro e pensioni	Reddito equivalente mediano da lavoro e pensioni	Indice di Gini	P10/P50 (reddito basso)	P90/P50 (reddito alto)
Italia	12.048	10.539	32,4	45	195
Nord-Ovest	14.804	13.006	28,4	53	184
Nord-Est	13.833	12.400	27,8	52	176
Centro	12.950	11.429	29,8	51	185
Sud	8.673	7.619	33,1	43	203
Isole	8.634	7.222	35,5	42	210
Toscana	13.761 (1,06)	12.187 (1,07)	31,6	44	192
Modena	15.418 (1,11)	14.283 (1,15)	24,2	56	163
Trento	14.708 (1,06)	13.175 (1,06)	28,6	51	180
Brescia	14.632 (0,99)	13.140 (1,01)	30,8	45	181
Milano	14.570 (0,98)	13.588 (1,04)	29,3	44	177

Fonte: Elaborazioni su dati Disrel.

Il territorio in cui il reddito risulta distribuito in maniera meno diseguale è la provincia di Modena, con un Indice di Gini pari a 24,2. Nel Trentino, invece, si segnala una disuguaglianza dei redditi leggermente superiore a quella registrata nel Nord-Est (28,6 contro 27,8). La disuguaglianza che si osserva nelle città di Brescia e Milano è superiore a quella della macroarea di appartenenza (30,8 e 29,3 rispettivamente contro il 28,4 del Nord-Ovest), con indicatori di distanza tra redditi alti e bassi piuttosto simili. Nella regione Toscana le «distanze economiche» sono superiori a quelle del Centro, con un Indice di Gini pari a 31,6, superiore di circa due punti a quello delle regioni centrali.

Infine, è interessante comparare la forma della distribuzione del reddito nelle realtà locali con quella della macroarea di appartenenza (figura 2). Milano e Brescia mostrano curve di distribuzione del reddito più schiacciate rispetto a quella per il Nord-Ovest, ciò significa che è più rilevante la presenza sia dei redditi equivalenti bassi (sotto i 6.000 euro) sia di quelli elevati (oltre i 17.000 euro). Nel caso di Modena si vede bene che la curva è spostata a destra rispetto a quella del Nord-Est, a segnalare livelli di reddito più elevati; Trento invece ricalca piuttosto fedelmente la forma della macroarea di appartenenza, con però una minore incidenza di redditi molto bassi (sotto i 2.000 euro). La Toscana, infine, come Milano e Brescia mostra una maggiore incidenza dei redditi bassi (sotto i 5.000 euro) ed elevati (oltre i 17.000).

Figura 2 - Distribuzione dei redditi nei contesti territoriali e nelle macroaree di appartenenza



3. Dimensioni e caratteristiche della povertà da lavoro e pensione

Nell'analisi che segue procederemo definendo «povere» le famiglie e gli individui che hanno entrate da lavoro e pensioni inferiori rispettivamente a due differenti soglie: una soglia nazionale calcolata a partire dall'indagine Banca d'Italia del 2002, che fissa una linea di confine valida per tutti i contesti, e una soglia locale, specifica di ciascun contesto, calcolata a partire dalla struttura dei redditi da lavoro e pensione rilevati da ciascuna indagine. Il primo approccio ci consentirà di comparare i livelli di «povertà da lavoro e pensione» *tra* contesti territoriali, mentre il secondo ci consentirà di valutare le caratteristiche della povertà *all'interno* di ciascun contesto.

Nella tabella 2 sono riportati valori della diffusione della povertà individuale nelle diverse aree considerate per le due soglie definite in precedenza. Seguendo la metodologia Eurostat, tali soglie vengono calcolate ponendole al 60% della mediana del reddito equivalente calcolata sulla distribuzione del reddito tra gli individui. La soglia nazionale è pari a 6.323 euro equivalenti annui e fissa, in un certo senso, una linea di confine tra benessere e povertà valida per tutta Italia, comprese quindi le aree Disrel, indipendentemente dal livello locale del benessere. Questa linea consente di misurare la quota di individui che nei diversi contesti non riescono a raggiungere questo standard nazionale. L'altra soglia è invece basata sul livello locale del benessere, fondata quindi su una prospettiva pienamente relativa della povertà: è considerato povero chi non raggiunge il livello medio del benessere del contesto sociale in cui svolge la propria vita e rispetto al quale possiamo assumere che fissi i propri standard di riferimento ed elabori le proprie aspettative. In questa seconda accezione la comparabilità della povertà si fonda sulla distanza relativa delle condizioni di vita tra gli individui *all'interno* del contesto in cui vivono, *dato* il livello del benessere.

Nella tabella 2 sono riportati i valori dell'incidenza di povertà che sono a fondamento delle successive tabelle, nelle quali viene descritta la struttura della povertà per caratteristiche individuali e del nucleo familiare di appartenenza.

Il primo approccio tende a fornire stime della povertà particolarmente elevate a Milano e Brescia, quasi il doppio della macroarea di appartenenza; anche in Toscana il valore è superiore rispetto alla media delle regioni centrali, mentre a Trento e, soprattutto, a Modena i valori so-

Tabella 2 - Diffusione della povertà tra gli individui - indicatore di benessere monetario: reddito da lavoro e pensione

	Italia	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud	Toscana	Modena	Trento	Brescia	Milano
<i>Approccio linea nazionale: 6.323 € - 60% mediana del reddito da lavoro e pensione - indagine Banca d'Italia</i>										
Linea Bfi	6.323	6.323	6.323	6.323	6.323	6.323	6.323	6.323	6.323	6.323
Diffusione	19,6	6,8	9,7	12,4	37,9	14,5	3,2	8,6	12,4	12,0
<i>Approccio linea territoriale: 60% mediana del reddito da lavoro e pensione di ciascun contesto territoriale</i>										
Linea locale	6.323	7.804	7.440	6.857	4.500	7.312	8.570	7.905	7.884	8.153
Diffusione	19,6	15,7	15,6	16,1	19,6	20,7	12,6	16,7	20,9	19,3

Fonte: Elaborazioni su dati Disrel.

no inferiori: a Modena la povertà diventa un fenomeno residuale con solo il 3,2% della popolazione sotto la soglia. Secondo le stime dell'approccio territoriale si nota un generalizzato innalzamento della diffusione della povertà, accompagnato da un generale riequilibrio nelle diverse realtà: se con l'approccio nazionale nel Sud la povertà è quasi 6 volte più diffusa che nel Nord-Ovest, con l'approccio territoriale la distanza viene quasi completamente colmata. Modena si conferma l'area con la minore presenza di individui poveri, ma anche qui il fenomeno diventa rilevante sia dal punto di vista statistico sia dal punto di vista sostantivo, con in aggiunta un ridimensionamento della distanza dagli altri territori.

Diventa quindi importante vedere se e come cambia l'impatto delle diverse caratteristiche individuali e familiari sul rischio di essere poveri passando da un approccio ad un altro: le tabelle da 3 a 6 riassumono l'incidenza della povertà nelle diverse realtà territoriali.

Il genere è solitamente considerato un fattore legato al rischio di povertà, soprattutto a danno delle donne. I dati a nostra disposizione confermano solo parzialmente questo aspetto⁵. Secondo l'approccio nazionale, i dati Banca d'Italia evidenziano una maggiore diffusione

⁵ Si rammenti che stiamo lavorando solo sui redditi da lavoro e pensione e conducendo l'analisi sulle caratteristiche individuali. Comunque anche le analisi svolte in un'altra occasione con definizioni più complete di reddito avevano evidenziato la medesima situazione (Benassi e Colombini, 2007).

Tabella 3 - Diffusione della povertà per principali caratteristiche individuali; linea nazionale

	Italia	N-O	N-E	Centro	Sud	Toscana	Modena	Trento	Brescia	Milano
Totale	19,6	6,8	9,7	12,4	37,9	14,5	3,2	8,6	12,4	12,0
Sesso										
Maschi	19,0	6,8	9,6	12,3	36,6	13,4	2,6	7,5	10,4	8,8
Femmine	20,2	6,9	9,7	12,6	39,0	15,6	3,7	9,6	14,2	14,7
Età										
0-17	29,4	11,8	18,4	20,4	49,4	22,0	3,2	10,3	13,3	8,8
18-34	21,4	6,6	7,9	11,0	42,2	16,2	2,4	7,6	8,4	10,7
35-54	18,7	5,7	10,1	14,0	37,1	13,3	2,8	6,7	6,8	7,3
55-64	15,8	6,6	5,4	10,1	32,8	10,9	4,3	7,6	11,2	14,3
65 e oltre	13,7	5,5	6,9	8,3	25,9	12,6	3,8	12,4	24,5	18,1
Titolo di studio										
Max elementare	25,3	10,0	13,2	14,3	43,5	18,3	3,9	11,7	nd	19,1
Licenza media	20,9	6,8	10,5	13,1	43,6	16,1	3,3	8,9	nd	15,4
Diploma superiore	12,3	3,4	4,5	10,5	24,8	9,3	2,1	5,2	nd	7,7
Laurea	5,2	3,1	3,6	6,9	7,2	6,3		3,8	nd	4,5
Professione										
Operaio	15,2	4,7	4,3	11,6	35,7	13,4		5,8	11,8	7,5
Altro dipendente	4,2	0,6	1,4	2,4	12,2	4,0	1,2	1,6	2,4	1,6
Indipendente	15,8	8,1	13,0	8,8	31,1	11,1		9,4	7,5	6,0
Disoccupato	54,3	28,4	20,3	38,3	65,3	36,5	*	20,4	-	31,3
Pensionato	12,5	4,8	5,9	7,9	25,5	10,8	2,9	10,1	22,3	14,8
Inattivo	28,1	10,9	18,1	18,4	46,0	20,5	6,3	12,1	12,4	19,3

Note:

* Dato non significativo a causa della bassa numerosità (<20 osservazioni).

nd: non disponibile.

Fonte: Elaborazioni su dati Disrel.

*Tabella 4 - Diffusione della povertà per principali caratteristiche familiari;
linea nazionale*

	Italia	N-O	N-E	Centro	Sud	Toscana	Modena	Trento	Brescia	Milano
Totale	19,6	6,8	9,7	12,4	37,9	14,5	3,2	8,6	12,4	12,0
Numero componenti										
1	17,9	10,0	14,3	11,2	32,5	23,3	8,6	19,5	28,5	26,4
2	12,9	4,3	4,8	11,3	28,1	10,5	4,0	7,2	11,8	8,9
3	13,1	4,3	5,4	8,3	32,9	12,8	2,0	4,7	7,1	8,3
4	21,3	6,4	11,5	15,5	36,5	14,4	2,2	7,6	3,2	8,2
5+	36,3	18,8	20,6	14,6	53,7	21,7		14,7	21,2	18,3
Numero minori										
0	15,2	5,0	5,2	10,8	31,0	12,5	3,1	7,9	12,5	13,0
1	22,5	7,7	13,2	11,7	44,1	13,7	3,4	9,0	9,5	8,0
2+	34,0	14,1	23,7	20,9	53,4	29,2		10,7	14,9	9,9
Numero anziani										
0	21,7	6,9	11,3	14,5	41,9	16,7	2,9	7,9	8,4	9,5
1	17,8	9,7	5,9	7,6	33,9	11,4	3,8	13,5	27,2	23,2
2+	9,3	1,8	4,4	8,3	17,8	9,6		6,4	14,4	8,2
Tipologia familiare										
Single con meno di 65 anni	15,9	11,1	12,9	14,4	28,5	21,6	4,4	13,0	15,2	18,3
Single con 65 anni e più	19,3	9,2	15,8	8,4	34,1	24,4		24,6	48,9	32,6
Coppia con meno di 65 anni	12,4	3,5	3,5	8,7	31,7	7,9		5,2	4,7	6,8
Coppia con 65 anni e più	11,4	5,3	6,5	9,9	20,3	10,5		7,7	19,1	9,8
Coppia con 1 figlio	12,2	3,4	4,7	6,2	33,0	11,5	1,1	3,5	5,3	6,0
Coppia con 2 figli o più	26,6	9,5	15,4	17,1	43,3	20,1	1,7	8,6	6,1	8,5
Monogenitore	22,9	9,3	9,6	19,6	40,3	19,3	7,3	13,7	13,0	20,3
Altro	17,4	6,7	3,8	8,6	36,7	7,8	6,1	10,2	16,6	13,1

Fonte: Elaborazioni su dati Disrel.

Tabella 5 - Diffusione della povertà per principali caratteristiche individuali; linea territoriale

	Italia	N-O	N-E	Centro	Sud	Toscana	Modena	Trento	Brescia	Milano
Totale	19,6	15,7	15,6	16,1	19,6	20,7	12,6	16,7	20,9	19,3
<i>Sesso</i>										
Maschi	19,0	14,9	15,2	15,1	18,9	18,8	10,2	14,6	17,9	15,0
Femmine	20,2	16,5	16,0	16,9	20,3	22,3	14,9	18,8	23,6	23,1
<i>Età</i>										
0-17	29,4	24,8	23,8	22,5	25,8	27,9	13,0	18,6	28,0	17,0
18-34	21,4	13,7	14,0	15,2	23,6	20,9	10,3	14,9	14,2	16,7
35-54	18,7	13,2	13,5	17,3	20,2	17,4	8,3	13,2	13,2	12,7
55-64	15,8	11,3	10,2	12,9	15,0	17,7	8,4	13,1	19,6	20,5
65 e oltre	13,7	19,2	18,4	13,0	10,1	22,5	25,1	26,1	36,0	29,6
<i>Titolo di studio</i>										
Max elementare	25,3	22,5	22,6	18,1	22,1	27,4	18,1	23,3	nd	19,1
Licenza media	20,9	15,9	15,4	16,5	25,1	21,8	12,4	16,9	nd	15,4
Diploma superiore	12,3	8,3	8,3	14,7	10,3	12,8	7,5	10,5	nd	7,7
Laurea	5,2	6,6	3,8	9,0	3,1	7,2	4,4	6,7	nd	4,5
<i>Professione</i>										
Operaio	15,2	12,8	9,3	13,2	16,3	18,0	6,8	13,0	20,2	14,4
Altro dipendente	4,2	2,0	2,6	4,5	2,8	5,9	2,5	3,5	4,1	3,4
Indipendente	15,8	13,0	16,6	8,9	15,4	14,0	9,8	14,5	13,4	8,8
Disoccupato	54,3	43,5	32,6	45,0	46,0	42,8	23,2	35,9	-	51,6
Pensionato	12,5	15,5	14,9	12,4	8,9	19,9	18,1	21,4	33,6	25,6
Inattivo	28,1	24,0	25,2	23,4	24,6	27,6	18,9	22,9	25,2	28,1

Note:

nd: non disponibile.

Fonte: Elaborazioni su dati Disrel.

Tabella 6 - Diffusione della povertà per principali caratteristiche familiari; linea territoriale

	Italia	N-O	N-E	Centro	Sud	Toscana	Modena	Trento	Brescia	Milano
Totale	19,6	15,7	15,6	16,1	19,6	20,7	12,6	16,7	20,9	19,3
<i>Numero componenti</i>										
1	17,9	23,7	27,7	19,3	11,7	33,5	32,5	32,9	37,4	36,6
2	12,9	13,4	12,2	14,3	14,9	18,3	16,6	15,3	21,9	17,2
3	13,1	9,7	10,1	10,2	14,8	16,7	6,2	10,2	12,6	13,1
4	21,3	17,0	15,2	17,7	16,5	20,3	7,8	16,4	9,6	14,8
5+	36,3	29,3	26,8	22,6	35,3	28,0	18,6	22,3	37,2	28,8
<i>Numero minori</i>										
0	15,2	11,9	11,5	14,9	15,7	18,7	12,4	16,2	19,4	20,7
1	22,5	17,2	18,8	14,2	22,0	19,0	11,5	16,1	19,7	14,5
2+	34,0	31,2	28,7	23,4	29,7	36,0	15,8	19,2	30,6	16,8
<i>Numero anziani</i>										
0	21,7	15,0	15,8	18,3	22,2	21,5	9,5	15,0	16,0	15,6
1	17,8	20,4	15,0	12,1	18,1	20,0	26,5	24,8	37,7	33,9
2+	9,3	14,0	15,4	9,3	5,4	18,1	12,9	17,5	25,3	17,6
<i>Tipologia familiare</i>										
Single con meno di 65 anni	15,9	14,5	18,5	16,2	18,4	24,1	15,3	17,3	23,0	21,5
Single con 65 anni e più	19,3	30,9	38,0	22,0	9,2	39,1	45,5	45,1	59,6	48,2
Coppia con meno di 65 anni	12,4	6,8	7,1	13,8	21,4	11,9	3,3	8,6	13,2	11,3
Coppia con 65 anni e più	11,4	18,9	18,0	11,5	7,4	22,8	21,1	23,9	33,0	23,7
Coppia con 1 figlio	12,2	8,4	9,8	8,4	13,4	15,5	4,5	8,8	8,7	10,2
Coppia con 2 figli o più	26,6	19,3	18,8	21,3	22,7	25,3	9,6	17,3	14,9	16,0
Monogenitore	22,9	19,9	15,5	21,1	25,6	26,4	32,3	19,8	21,7	28,7
Altro	17,4	20,6	12,1	10,7	23,4	13,1	10,5	15,2	29,0	17,2

Fonte: Elaborazioni su dati Disrel.

della povertà femminile solo nel Mezzogiorno, mentre nelle altre macroaree le differenze sono praticamente nulle. Al contrario, nelle aree locali la povertà delle donne è maggiormente evidente, soprattutto a Brescia e Milano. Passando invece all'approccio territoriale la distanza tra maschi e femmine tende a crescere significativamente. Ciò che ci sembra importante sottolineare, però, è che questo maggiore svantaggio non ha le stesse proporzioni ovunque. In particolare le donne risultano particolarmente penalizzate a Milano, Brescia e Trento; meno a Modena e in Toscana. In generale, comunque, nei contesti compresi nel progetto Disrel la povertà femminile è molto più marcata rispetto alla media nazionale, dove evidentemente sono meno diffusi i profili di povertà maggiormente femminilizzati (soprattutto anziane sole e madri sole), molto più presenti invece a Milano dove lo scarto tra maschi e femmine è sempre tra i 6 e gli 8 punti.

L'analisi dell'andamento della povertà in funzione dell'età mette in luce l'importanza degli studi locali. Utilizzando la linea nazionale vediamo che in base all'indagine della Banca d'Italia i più svantaggiati sono i minori (0-17 anni) e i giovani (18-34 anni) mentre gli anziani (oltre 65 anni) sono i più protetti. Al contrario tutte le indagini locali mostrano che gli anziani sono il gruppo maggiormente a rischio, seguiti dai minori, con l'eccezione della Toscana dove i minori sono più a rischio degli anziani. Il passaggio alle soglie territoriali produce un'evidenza particolarmente interessante, e cioè che le macroaree della Banca d'Italia mostrano un nesso povertà-età variato: nelle regioni settentrionali la povertà è massima tra i minori e gli anziani e minima per gli adulti (18-64 anni), ha cioè una forma ad U; al Centro invece è massima tra i minori per poi scendere a stabilizzarsi verso il basso tra gli anziani (a L); nel Mezzogiorno infine è linearmente discendente. Il sensibile mutamento del nesso tra povertà ed età nel passaggio dalla linea nazionale a quelle territoriali dipende da un effetto di composizione generato dalla forte incidenza dei bassi redditi meridionali nella fissazione della soglia di povertà. È importante sottolineare che una volta assunto come orizzonte di riferimento del benessere lo standard locale, si ricava che nel Nord gli anziani occupano le posizioni più svantaggiate, in quanto le buone condizioni economiche ed occupazionali generano redditi da lavoro migliori dei redditi da pensione. Diversamente, al Centro e, soprattutto, al Sud gli anziani occupano le posizioni migliori a causa della peggiore situazione economica che sfavorisce i soggetti in età attiva. In sostanza, le migliori condizioni di inserimento occupazionale nel Nord sfavoriscono, sia in

termini assoluti che in termini relativi, gli anziani pensionati, mentre in contesti segnati da elevata disoccupazione e lavoro irregolare i redditi pensionistici rappresentano una assicurazione contro il rischio di cadere in povertà.

Il destino occupazionale di una persona è, come noto, fortemente influenzato dal capitale culturale posseduto: il livello di istruzione non può quindi che risultare strettamente legato al reddito percepito e di conseguenza al rischio di povertà. In questo senso non vi è alcuna ambiguità nei nostri dati, con il livello di diffusione della povertà che diminuisce linearmente all'aumentare del titolo di studio.

Più complesso da analizzare è invece l'effetto della professione⁶. In linea generale, avere un'occupazione, in qualsiasi posizione, esercita un effetto di protezione dalla povertà. Quasi invariabilmente, per qualsiasi collocazione occupazionale si registra un rischio di povertà inferiore a quello medio del contesto. La condizione degli operai⁷ rivela che spesso la diffusione della povertà all'interno di questa categoria è molto vicina a quella dell'area di riferimento, a riprova dell'esistenza di una fascia non trascurabile di *working poor*; il problema risulta particolarmente evidente a Brescia e in Toscana.

La condizione dei pensionati presenta una peculiarità interessante: l'indagine Banca d'Italia segnala che a livello nazionale e macroregionale (linea nazionale) i pensionati risultano meno esposti alla povertà rispetto alla media della popolazione (12,5% contro 19,6%), mentre in tutte le indagini Disrel, con l'eccezione della Toscana e di Modena, sono uno dei gruppi di popolazione maggiormente a rischio. Nel passaggio alle linee territoriali i pensionati peggiorano sensibilmente la loro condizione sia in termini assoluti che relativi, con la sola importante eccezione del Mezzogiorno dove addirittura passano da un rischio di povertà del 25,5% ad uno pari all'8,9% a conferma che pensioni da lavoro e sociali costituiscono una base reddituale, seppur minima. Questo effetto era già emerso analizzando l'effetto dell'età, anche se condizione anziana e status di pensionato non necessariamente si sovrappongono, soprattutto per la rilevante presenza di pensionati

⁶ Per ragioni di semplicità, per professione intendiamo sia i ruoli attivi nel mercato del lavoro (occupati e disoccupati) sia quelli inattivi (pensionati, casalinghe, studenti, ecc.).

⁷ A questa categoria appartengono sia gli operai in senso stretto sia le figure professionali dei servizi a bassa qualificazione (come, ad esempio, fattorini, camerieri, colf).

con meno di 65 anni. La maggiore diffusione della povertà tra i pensionati nei contesti locali dipende dal livello più elevato dei redditi da lavoro su quelli da pensione rispetto alla media nazionale, nella quale pesano sensibilmente le aree territoriali economicamente meno dinamiche. È interessante notare che a Milano e Brescia i pensionati risultano particolarmente penalizzati, a causa dei livelli e della struttura della disuguaglianza che abbiamo discusso nel paragrafo precedente. A Milano la condizione dei pensionati appare particolarmente difficile a causa di processi di lungo periodo che hanno modificato la struttura della popolazione nel comune, processi che hanno favorito l'uscita delle giovani famiglie, soprattutto quelle a reddito medio-basso, verso l'hinterland. Infine, anche a Modena l'approccio locale rivela lo svantaggio degli anziani, il cui rischio di povertà è simile a quello delle altre aree.

Se guardiamo in termini più ampi al nesso tra partecipazione al mercato del lavoro e povertà, rileviamo che è la mancata partecipazione ad aggravare il rischio di povertà. Seguendo l'approccio nazionale, la metà dei disoccupati italiani si trova al di sotto della soglia di povertà, e circa un terzo dei disoccupati toscani e milanesi possono essere considerati poveri. I disoccupati, in altri termini, scontano un rischio di essere poveri che è doppio o triplo rispetto a quello dell'area di riferimento. Lo scenario non cambia significativamente se passiamo alle soglie territoriali, con un generalizzato aumento della povertà tra i disoccupati – con la solita eccezione del Mezzogiorno – fino a valori compresi tra il 30 e il 50%.

La povertà dipende non solo dalle caratteristiche individuali ma anche da quelle della famiglia nella quale un individuo è inserito (tabb. 4 e 6). Il ruolo dei legami familiari è chiaramente molto importante nei processi di redistribuzione delle risorse tra i diversi componenti del nucleo: i non occupati (disoccupati, minori, studenti, casalinghe, disabili) derivano il proprio maggiore o minore benessere dal reddito da lavoro dei familiari occupati, a partire dall'assunto che il reddito complessivo del nucleo venga usufruito in parti uguali da tutti i componenti. In altri termini, se il nucleo è povero, tutti i suoi componenti saranno poveri.

La diffusione della povertà individuale per numero di componenti del nucleo di appartenenza mette in evidenza che gli individui più esposti alla povertà sono quelli che vivono in famiglie numerose, nelle quali un numero relativamente elevato di persone è sostenuto da uno o due redditi, e le famiglie unipersonali, molto spesso costituite da anziane

sostenute da pensioni modeste. La presenza di minori aumenta il rischio di povertà in misura molto marcata, soprattutto quando sono più di uno. Questo fattore di incremento della povertà risulta particolarmente pericoloso in quanto viene favorito dalla nota carenza di politiche di sostegno delle famiglie e, ancor più importante, dalla carenza di servizi che facilitino per le donne la conciliazione dei compiti materni con quelli lavorativi (Negri e Saraceno, 1996; Saraceno, 2003). In molti casi l'uscita dal mercato del lavoro alla nascita dei figli è una soluzione obbligata data l'impossibilità di mantenere i due ruoli, con la conseguenza di esporre l'intero nucleo familiare a maggiori rischi di povertà. Milano e Brescia sono le due unica realtà, seguendo l'approccio nazionale, nelle quali le famiglie con un solo minore hanno un rischio di povertà inferiore rispetto a quelle senza minori. Questo dipende dal fatto che il fenomeno della povertà è strutturato in modo tale da colpire soprattutto i ritirati dal lavoro che, come è probabile, non hanno minori nel nucleo. La presenza di anziani incrementa sensibilmente la povertà quando si tratta di un solo anziano, anche perché, quando gli anziani sono in coppia, il sistema dei trasferimenti a favore degli ultra 65enni⁸ riesce con una relativa facilità a sommare redditi sufficienti a superare la soglia di povertà.

L'analisi della relazione tra famiglia e povertà diventa più chiara se passiamo all'analisi della tipologia familiare, con la quale possiamo considerare congiuntamente l'età, la struttura del nucleo e la presenza di figli. La migliore strategia per minimizzare il rischio di essere poveri è quella di avere un coniuge e di non fare figli o di farne al massimo uno. A livello nazionale le famiglie con almeno due figli scontano la maggiore incidenza della povertà (il 26,6% che aumenta però al 40% se i figli sono tre o più), seguite dalle famiglie monogenitore e dagli anziani soli. Le indagini locali invece mostrano che in questi contesti (centro-settentrionali) la condizione anziana, come sottolineato anche in precedenza, è fortemente legata ad un maggiore rischio di povertà rispetto agli altri tipi di famiglie, soprattutto quando non è condivisa con un coniuge. Particolarmente severa appare la condizione degli anziani soli (soprattutto donne a causa della maggiore speranza di vita rispetto ai mariti) a Milano e Brescia. Il passaggio all'analisi per linee territoriali evidenzia la povertà legata alla presenza di più figli, soprat-

⁸ In particolare l'integrazione al minimo delle pensioni e l'assegno sociale, ma anche i trattamenti di invalidità civile e di accompagnamento sono, per ragioni più che evidenti, largamente appannaggio degli anziani.

tutto se minori: grossolanamente il rischio di povertà raddoppia nel passaggio da un figlio a due o più, con la parziale eccezione di Milano.

4. Una stima comparata dei fattori determinanti il rischio di povertà

Al fine di eliminare i possibili effetti di composizione tipici delle analisi bivariate, abbiamo ritenuto opportuno stimare un modello di regressione logistica binomiale sul rischio familiare di essere poveri con riferimento sia alla soglia di povertà nazionale sia a quelle territoriali. La variabile dipendente è quella che distingue tra famiglie povere e non povere⁹, mentre le variabili esplicative sono quelle che abbiamo visto segnalare una correlazione con il rischio di povertà: una serie di variabili relative alle caratteristiche della famiglia (presenza di minori, tipo di famiglia, titolo di godimento della casa, numero di percettori di reddito) e una serie di variabili relative alle caratteristiche del maggior percettore di reddito da lavoro e pensione¹⁰ (sesso, età, condizione occupazionale, grado di istruzione). L'obiettivo di questi modelli è quello di cogliere eventuali variazioni nei fattori legati al maggiore o minore rischio di povertà sia tra aree che nel passaggio dalla soglia nazionale a quelle territoriali.

Come famiglia di riferimento nei modelli abbiamo selezionato un nucleo familiare con le seguenti caratteristiche: coppia senza figli, con capofamiglia maschio di età compresa tra 35 e 54 anni, con licenza media, con un unico percettore di reddito da lavoro di tipo operaio, con ca-

⁹ Diversamente dalle analisi bivariate condotte nei paragrafi precedenti l'unità di riferimento nei modelli di regressione è il nucleo familiare e non l'individuo. Se nelle analisi descrittive è infatti ragionevole rilevare il grado di diffusione della povertà tra gli individui in funzione di caratteristiche personali e di appartenenza familiare, nel caso delle analisi multivariate è preferibile stimare un rischio di povertà che è inerente al nucleo familiare in quanto aggregazione di individui in interazione tra loro. Lo stesso metodo di calcolo della povertà è infatti fondato su questa concezione del nucleo familiare (equiripartizione delle risorse tra componenti con reddito e componenti senza reddito e utilizzo di scale di equivalenza che assegnano coefficienti diversificati ai componenti).

¹⁰ Assumiamo infatti che il livello di benessere di cui gode la famiglia sia dettato non dalla condizione del capofamiglia, ma da quella di chi «sta meglio» in famiglia. Questa ipotesi, tra l'altro, ci consente di fare confronti omogenei tra le indagini locali che utilizzano differenti definizioni di capofamiglia (intestatario della scheda anagrafica, responsabile dell'economia familiare o maggior percettore di reddito in famiglia).

sa di proprietà e residente nel Nord-Ovest. Se analizziamo i valori degli *odds ratio*¹¹ ricavati col modello relativo all'Italia, si vede che i rischi di povertà aumentano sensibilmente al variare di alcune caratteristiche della famiglia di riferimento. Questo vale in particolare quando il capofamiglia è femmina, poco istruito e pensionato o inattivo, quando sono presenti più figli minori, quando la famiglia risiede nel Mezzogiorno.

Un primo aspetto generale che possiamo sottolineare è che nel passaggio dalla soglia nazionale a quelle territoriali i modelli migliorano la loro capacità esplicativa. Il segno dell'effetto delle covariate incluse nei modelli rimane, prevedibilmente, lo stesso, ma in molti casi cambia l'intensità di tali effetti e la loro significatività statistica. Se prendiamo Modena, per esempio, il passaggio dal modello basato sulla linea nazionale a quello basato sulla linea locale rende l'effetto della presenza di almeno due minori statisticamente significativo: questi nuclei familiari hanno un rischio di povertà nettamente superiore a quello dei nuclei senza minori (lo stesso accade per i nuclei con capofamiglia di età compresa tra 18 e 34 anni, per i nuclei monogenitore, per i titoli di studio elevati). In generale e in tutti i contesti essere diplomati o laureati e vivere in famiglie con almeno due percettori di reddito preserva dal rischio di povertà. Tuttavia i nostri modelli mostrano chiaramente che a livello locale i fattori che maggiormente incidono sul rischio di povertà sono in parte diversi e con rischi associati più o meno intensi nei diversi contesti esaminati.

Se consideriamo le famiglie residenti nelle regioni nord-occidentali vediamo che la probabilità di essere povere è legata esclusivamente al mancato inserimento nel mercato del lavoro. Se invece adottiamo il criterio pienamente relativo, utilizzando come soglia di povertà la linea territoriale di circa 1.100 euro più elevata rispetto a quella nazionale, diventa significativo il rischio di povertà determinato da fattori di tipo familiare: quando chi porta maggior reddito è una donna (circa

¹¹ Nelle tabelle sono riportati i valori degli *odds ratio* e la loro significatività; nel testo commentiamo solo gli *odds ratio* con $p < 0.05$. Forse non è superfluo ricordare che l'*odds ratio* ha lo stesso significato delle quote dei bookmaker: nel caso della macroarea di residenza il valore di 5,75 per il Mezzogiorno indica che il rapporto di probabilità del rischio di povertà è di 5,75:1 a svantaggio dei nuclei residenti nel Mezzogiorno rispetto a quelli residenti nel Nord-Ovest (a parità di ogni altra caratteristica inclusa nel modello). Il valore relativo al caso del capofamiglia disoccupato (236,42), per quanto statisticamente significativo, è poco informativo in quanto le famiglie nelle quali il principale percettore di reddito è disoccupato sono sì molto esposte al rischio di povertà, ma anche estremamente poco frequenti.

due volte più penalizzate) e dove vivono più minori (circa 3 volte e mezzo più esposte al rischio rispetto alle famiglie senza minori). Anche a Milano e a Brescia, due contesti appartenenti non a caso alla stessa area, si nota la difficoltà dei «nuclei che non lavorano», guidati da donne, con due o più figli minori. Vivere in affitto espone alla vulnerabilità: il rischio rispetto a chi ha la casa di proprietà è di circa il doppio. A Milano inoltre risultano significativamente esposte le famiglie con figli sia maggiorenni che minorenni.

In generale nel Nord-Est sono le famiglie di inattivi e con uno o più figli minori quelle maggiormente a rischio. Nel territorio di Trento oltre a queste famiglie risultano significativamente esposte quelle con un solo genitore, con minori e guidate da donne. A Modena invece oltre a disoccupati, pensionati e inattivi risultano a rischio anche i lavoratori autonomi, rispetto agli operai. A Modena come a Trento non avere l'abitazione in proprietà continua a fare la differenza.

In Toscana emerge con forza la maggiore vulnerabilità delle famiglie giovani e in generale con figli (sia monogenitoriali sia con figli piccoli), rispetto a quanto non accada nel Centro, così come vivere in affitto o accanto a chi non ha un ruolo all'interno del mondo produttivo.

In linea di massima, il passaggio dalla linea nazionale a quelle territoriali migliora la capacità predittiva del genere e della presenza di minori (soprattutto il secondo e successivi). Registriamo questo miglioramento nel Nord-Ovest, in Toscana, a Modena, a Brescia e a Milano. Fa eccezione, in una certa misura, il caso del Mezzogiorno, dove il passaggio dalla soglia nazionale a quella territoriale comporta una perdita di capacità esplicativa, la cui ragione va ricercata nel fatto che si tratta dell'unica area nella quale il reddito mediano è inferiore a quello nazionale. In altri termini, qui il passaggio alla soglia territoriale determina una maggiore selettività delle condizioni per essere poveri, mentre in tutti gli altri contesti avviene il contrario. Il nostro esercizio arricchisce l'analisi descrittiva condotta nei paragrafi precedenti delineando con maggiore precisione l'effetto netto dei vari fattori inclusi nei modelli. È così emerso con chiarezza, in tutti i contesti, lo svantaggio molto netto dei nuclei familiari a conduzione femminile, un elemento che nelle analisi bivariate e individuale restava parzialmente in ombra. Si è poi potuto rilevare come gli elementi che espongono maggiormente al rischio di povertà, per quanto vadano quasi sempre nella stessa direzione, abbiano però un'intensità variabile nei diversi contesti. Questo risultato conferma, a nostro giudizio, l'utilità di affiancare alla linea nazionale di povertà linee stimate in funzione del livello locale del benessere.

Tabella 7 - Modello di regressione logistica binomiale per il rischio di povertà tra le famiglie; modelli distinti per linea nazionale e linee territoriali: Italia, Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Mezzogiorno, Toscana, Modena, Trento, Brescia e Milano

	ITALIA		NORD-OVEST				NORD-EST			
	Linea nazionale		Linea nazionale		Linea locale		Linea nazionale		Linea locale	
	OR	P>z	OR	P>z	OR	P>z	OR	P>z	OR	P>z
Maschio	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Femmina	2,00	0,00	1,49	0,39	1,98	0,03	1,27	0,55	1,59	0,10
35-54	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
18-34	1,41	0,08	2,19	0,14	1,22	0,67	0,48	0,14	1,31	0,48
55-64	0,52	0,03	0,36	0,20	0,33	0,03	0,55	0,34	0,61	0,38
>64	0,42	0,00	0,30	0,13	0,64	0,32	0,33	0,10	0,64	0,15
Coppia s/figli	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Single	0,29	0,00	0,47	0,12	0,23	0,00	0,75	0,54	0,44	0,10
Monogenitore	1,51	0,08	1,87	0,31	1,52	0,34	1,54	0,53	1,19	0,59
Coppia c/figli	2,14	0,00	1,99	0,14	1,32	0,41	1,03	0,96	1,18	0,47
1 percett.	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
2+ percettori	0,11	0,00	0,09	0,00	0,08	0,00	0,10	0,00	0,08	0,00
Lic. Media	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Lic. elem.	2,26	0,00	1,65	0,14	1,79	0,01	3,31	0,00	4,60	0,00
Diploma sup.	0,53	0,00	0,30	0,00	0,53	0,06	1,24	0,57	1,03	0,90
Lauria	0,31	0,00	0,68	0,51	0,59	0,22	0,36	0,09	0,24	0,01
0 minori	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
1 minore	1,25	0,24	1,17	0,78	1,71	0,17	3,22	0,05	2,03	0,07
2+ minori	1,96	0,00	1,98	0,16	3,50	0,00	7,27	0,00	3,67	0,00
Operaio	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Imp./dirig.	0,40	0,00	0,31	0,04	0,24	0,00	0,45	0,14	0,39	0,02
Autonomo	1,33	0,14	2,36	0,06	1,23	0,60	1,91	0,15	1,09	0,83
Disoccup.	236,42	0,00	1.645,69	0,00	360,37	0,00	na	na	na	na
Pensionato	2,02	0,00	4,27	0,08	2,62	0,05	2,68	0,14	1,60	0,37
Inattivo	9,48	0,00	25,44	0,00	8,62	0,00	44,90	0,00	29,44	0,00
Proprietà	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Affitto	1,15	0,23	1,15	0,62	1,22	0,33	0,94	0,88	1,03	0,85
Nord-Ovest	Cat. Rif.									
Nord-Est	1,54	0,02								
Centro	1,82	0,00								
Mezzogiorno	5,75	0,00								
Pseudo R ²	0,34		0,25		0,28		0,27		0,28	

Nota: In evidenza i fattori con p<0.05.

segue *Tabella 7*

	CENTRO				MEZZOGIORNO			
	Linea nazionale		Linea locale		Linea nazionale		Linea locale	
	OR	P>z	OR	P>z	OR	P>z	OR	P>z
Maschio	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Femmina	2,88	0,01	3,54	0,00	2,23	0,00	1,77	0,06
35-54	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
18-34	1,48	0,30	0,99	0,98	1,69	0,05	0,88	0,69
55-64	0,36	0,12	0,41	0,10	0,60	0,08	0,39	0,01
>64	0,42	0,22	0,42	0,14	0,50	0,03	0,27	0,00
Coppia s/figli	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Single	0,09	0,00	0,14	0,00	0,27	0,00	0,18	0,00
Monogenitore	1,64	0,45	1,27	0,66	1,44	0,22	1,68	0,16
Coppia c/figli	3,30	0,00	3,77	0,00	2,20	0,00	1,27	0,40
1 percettore	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
2+ percettori	0,07	0,00	0,06	0,00	0,13	0,00	0,10	0,00
Licenza media	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Licenza elem.	2,12	0,03	1,91	0,08	2,48	0,00	2,75	0,00
Diploma super.	1,13	0,74	0,88	0,73	0,36	0,00	0,34	0,00
Laurea	1,43	0,63	1,49	0,53	0,09	0,00	0,20	0,02
0 minori	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
1 minore	0,66	0,36	0,62	0,24	1,48	0,13	1,16	0,64
2+ minori	1,31	0,60	1,19	0,71	1,92	0,01	1,64	0,13
Operaio	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Impieg./dirig.	0,14	0,00	0,27	0,00	0,54	0,02	0,34	0,01
Autonomo	0,75	0,52	0,61	0,27	1,24	0,43	1,65	0,11
Disoccupato	na	na	Na	Na	45,80	0,00	53,22	0,00
Pensionato	1,94	0,30	2,54	0,08	1,59	0,13	1,61	0,27
Inattivo	13,33	0,00	14,71	0,00	4,49	0,00	10,18	0,00
Proprietà	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Affitto	1,31	0,38	1,10	0,74	1,18	0,33	1,09	0,70
Pseudo R ²	0,25		0,24		0,27		0,32	

Nota: In evidenza i fattori con $p < 0.05$.

segue *Tabella 7*

	TOSCANA				MODENA			
	Linea nazionale		Linea locale		Linea nazionale		Linea locale	
	OR	P>z	OR	P>z	OR	P>z	OR	P>z
Maschio	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Femmina	1,29	0,07	1,27	0,05	2,14	0,21	1,60	0,07
35-54	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
18-34	1,66	0,01	1,61	0,01	2,90	0,16	2,30	0,03
55-64	0,56	0,01	0,67	0,04	1,54	0,60	0,48	0,33
>64	0,61	0,05	0,85	0,01	0,73	0,71	1,38	0,33
Coppia s/figli	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Single	0,56	0,17	0,54	0,08	0,12	0,00	0,23	0,00
Monogenitore	2,18	0,00	1,68	0,01	0,71	0,68	5,16	0,01
Coppia c/figli	2,03	0,00	1,58	0,10	0,35	0,23	0,86	0,70
1 percettore	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
2+ percettori	0,21	0,00	0,27	0,00	0,06	0,00	0,10	0,00
Licenza media	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Licenza elem.	1,98	0,00	2,12	0,00	0,74	0,58	1,65	0,11
Diploma super.	0,59	0,01	0,55	0,00	0,41	0,06	0,44	0,00
Laurea	0,35	0,00	0,27	0,00	0,39	0,16	0,25	0,01
0 minori	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
1 minore	1,32	0,20	1,59	0,03	2,74	0,24	1,52	0,24
2+ minori	4,04	0,00	4,41	0,00	2,81	0,27	2,90	0,04
Operaio	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Impieg./dirig.	0,44	0,00	0,53	0,00	2,34	0,26	0,74	0,66
Autonomo	0,88	0,56	0,76	0,11	6,84	0,02	3,02	0,02
Disoccupato	6,66	0,00	7,22	0,00	238,92	0,00	na	-
Pensionato	1,45	0,13	1,56	0,04	17,05	0,00	4,99	0,01
Inattivo	2,26	0,00	2,13	0,00	871,91	0,00	128,71	0,00
Proprietà	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Affitto	1,91	0,00	2,02	0,00	3,76	0,00	2,09	0,02
Pseudo R ²	0,13		0,14		0,38		0,31	

Nota: In evidenza i fattori con $p < 0.05$.

segue *Tabella 7*

	TRENTO				BRESCIA			
	Linea nazionale		Linea locale		Linea nazionale		Linea locale	
	OR	P>z	OR	P>z	OR	P>z	OR	P>z
Maschio	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Femmina	1,38	0,04	1,55	0,00	1,59	0,06	2,30	0,00
35-54	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
18-34	1,39	0,10	1,16	0,36	1,50	0,24	1,03	0,92
55-64	1,07	0,79	1,04	0,86	0,83	0,74	0,47	0,11
>64	1,06	0,84	1,54	0,05	1,29	0,67	0,62	0,35
Coppia s/figli	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Single	0,50	0,27	0,38	0,09	1,04	0,90	0,44	0,01
Monogenitore	2,31	0,00	1,55	0,03	0,89	0,80	0,56	0,13
Coppia c/figli	0,86	0,55	1,17	0,36	0,95	0,90	0,79	0,42
1 percettore	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
2+ percettori	0,20	0,01	0,22	0,01	0,29	0,00	0,18	0,00
Licenza media	Cat. Rif.		Cat. Rif.		na		na	
Licenza elem.	1,58	0,00	2,09	0,00	na		na	
Diploma super.	0,90	0,57	0,76	0,07	na		na	
Laurea	0,40	0,01	0,40	0,00	na		na	
0 minori	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
1 minore	2,60	0,00	2,11	0,00	1,51	0,40	1,57	0,27
2+ minori	4,17	0,00	3,20	0,00	1,99	0,22	3,34	0,00
Operaio	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Impieg./dirig.	0,35	0,00	0,33	0,00	0,28	0,00	0,20	0,00
Autonomo	2,04	0,00	1,13	0,46	0,24	0,03	0,22	0,00
Disoccupato	13,65	0,00	13,12	0,00	na		na	
Pensionato	2,18	0,01	1,47	0,08	4,01	0,01	6,22	0,00
Inattivo	5,57	0,00	4,02	0,00	2,52	0,27	2,15	0,40
Proprietà	Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Affitto	1,36	0,07	1,68	0,00	1,66	0,02	1,89	0,00
Pseudo R ²	0,14		0,16		0,22		0,26	

Nota: In evidenza i fattori con $p < 0.05$.

segue *Tabella 7*

MILANO				
Linea nazionale		Linea locale		
	OR	P>z	OR	P>z
Maschio	Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Femmina	2,04	0,02	2,96	0,00
35-54	Cat. Rif.		Cat. Rif.	
18-34	1,06	0,89	0,97	0,93
55-64	1,69	0,19	0,80	0,56
>64	1,28	0,54	0,91	0,79
Coppia s/figli	Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Single	0,42	0,01	0,21	0,00
Monogenitore	1,49	0,45	1,30	0,53
Coppia c/figli	1,82	0,12	1,80	0,05
1 percettore	Cat. Rif.		Cat. Rif.	
2+ percettori	0,10	0,00	0,09	0,00
Licenza media	Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Licenza elem.	1,94	0,01	3,24	0,00
Diploma super.	0,56	0,02	0,56	0,01
Laurea	0,48	0,04	0,43	0,00
0 minori	Cat. Rif.		Cat. Rif.	
1 minore	1,34	0,53	1,30	0,44
2+ minori	2,54	0,06	2,19	0,04
Operaio	Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Impieg./dirig.	0,29	0,01	0,33	0,00
Autonomo	0,77	0,54	0,81	0,56
Disoccupato	na		na	
Pensionato	1,79	0,20	2,71	0,01
Inattivo	32,4	0,00	36,53	0,00
Proprietà	Cat. Rif.		Cat. Rif.	
Affitto	1,49	0,04	1,81	0,00
Pseudo R ²	0,32		0,35	

Nota: In evidenza i fattori con $p < 0.05$.

Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia, 2004, *I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2002*, «Supplementi al Bollettino Statistico della Banca d'Italia», n. 12.
- Benassi D. e Colombini S., 2007, *Caratteristiche e distribuzione territoriale della povertà e della disuguaglianza sulla base dei dati dell'archivio DisReL*, in A. Brandolini e C. Saraceno (a cura di), *Povertà e benessere. Una geografia delle disuguaglianze in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Berthoud R., 2004, *Patterns of Poverty across Europe*, Policy Press, Bristol.
- Brandolini A. e Saraceno C. (a cura di), 2007, *Povertà e benessere. Una geografia delle disuguaglianze in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Cannari L. e D'Alessio G., 2004, *La distribuzione del reddito e della ricchezza nelle regioni italiane*, Temi di discussione, working paper n. 482, Banca d'Italia, Roma.
- Istat, 2006, *La povertà relativa in Italia nel 2005. Statistiche in breve*, 12 ottobre 2006.
- Kangas O. e Ritakallio V.M., 2004, *Relative to what? Cross-National Picture of European Poverty Measured by Regional, National and European Standards*, LIS working paper n. 384.
- Negri N. e Saraceno C., 1996, *Le politiche contro la povertà in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Saraceno C., 2003, *Mutamenti della famiglia e politiche sociali in Italia*, Il Mulino, Bologna.

Gli autori

Alberta Andreotti è ricercatrice in Sociologia economica presso il Dipartimento di Sociologia e ricerca sociale dell'Università di Milano-Bicocca.

David Benassi è ricercatore presso l'Università di Milano-Bicocca. I suoi principali interessi di ricerca riguardano la povertà e la disuguaglianza, le politiche di welfare e il mutamento sociale.

Carlo Carboni è professore di Sociologia presso la Facoltà di Economia «Giorgio Fuà» di Ancona. Insegna, inoltre, presso la Luiss «Guido Carli» di Roma.

Carla Collicelli è vicedirettore della Fondazione Censis e docente di Sociologia delle organizzazioni pubbliche e dei servizi nell'Università degli Studi di Roma Tre.

Sara Colombini è collaboratore di ricerca al Centro di analisi delle politiche pubbliche dell'Università di Modena e Reggio Emilia e alla Fondazione Ermanno Gorrieri per gli studi sociali.

Colin Crouch è professore di Governance e gestione pubblica nella Warwick Business School dell'Università di Warwick, Regno Unito. Ha insegnato presso l'Istituto universitario europeo a Firenze, l'Università di Oxford e la London School of Economics.

Mario de Benedittis insegna Sociologia dei processi culturali all'Università degli Studi di Milano. Oltre a vari articoli, ha pubblicato *Comunità in rete* (Franco Angeli, 2003) e, con Mauro Magatti, *I nuovi ceti popolari* (Feltrinelli, 2006).

Francesco Estrafallaces è responsabile del settore ricerca e analisi economica del Censis. Si occupa prevalentemente di studi sui comportamenti di consumo e di analisi di mercato e di settore.

Maurizio Franzini è professore di Politica economica presso l'Università di Roma «La Sapienza». È direttore del Criss (Centro di ricerca interuniversitario sullo stato sociale).

Elena Granaglia è professore di Scienza delle finanze presso la Facoltà di economia dell'Università della Calabria. Si occupa di problemi di efficienza e di equità nel disegno delle politiche sociali.

Patrik Le Galès è direttore di ricerca Cnrs presso il Cevipof (Centre de Recherches politiques, Sciences Po) e professore di Politics and Sociology presso l'Università Sciences Po di Parigi.

Mauro Magatti è professore di Sociologia presso l'Università cattolica di Milano. Tra i suoi libri più recenti *Il potere istituyente della società civile* (Laterza, 2005) e *La città abbandonata* (Il Mulino, 2007).

Agostino Megale è presidente dell'Ires Cgil. Ha operato nella Filtea Cgil sin dal 1970, fino a ricoprire la carica di segretario generale dal 1991 al 2000.

Joakim Palme è direttore dell'Institute for Future Studies e professore allo Swedish Institute for Social Research di Stoccolma.

Costanzo Ranci è professore di Sociologia e Politica sociale al Politecnico di Milano dove coordina l'attività del Laboratorio di Politica sociale.

Riccardo Sanna, ricercatore, collabora stabilmente con l'Ires nazionale nell'area Relazioni industriali.

Giovanni Battista Sgritta è professore di Sociologia presso la Facoltà di Scienze statistiche dell'Università «La Sapienza» di Roma.

English Abstracts

The Governance of Labour Market Uncertainty: Towards a New Research Agenda

Colin Crouch

The crisis of the Keynesian model, the upheaval of de-industrialisation and globalisation, and the growing importance of labour flexibility have once again made insecurity one of the most urgent questions of social policy. This essay considers the governance of insecurity, which is becoming the focus of a new kind of interplay between governments, industry and unions. It defines insecurity and risk, suggests a theoretical scheme for a preliminary reading of these dynamics, and hopes for a new research programme and new approaches to the so-called social models so that they include these dimensions in their analyses.

Economic and other Inequalities: «Social Unease» in Italy

Maurizio Franzini

There is a widespread perception of Italy as a country that is passing through a phase of «unease», largely due to economic questions. Yet this «unease» does not seem to emerge from the indicators that should detect it. Income disparity and poverty have been more or less stable for years. These notes reconstruct the evolution of inequality in the last two decades and seek to illustrate some phenomena that can explain the widespread perception of «social unease» but which escape traditional indicators. In particular, they will consider the growing variability of incomes over time as generating insecurity, the trend towards a polarisation of incomes as contributing to social segmentation, and the persistence of inequality between generations as hindering social mobility.

The Wages Question: Subordinate Workers and Generation Inequalities

Agostino Megale, Riccardo Sanna

In the new millennium the wages of Italian workers have lost ground on various fronts, bringing the wages question strongly to the fore. However much wages may have chased inflation in the period 2002-2007, it was not enough to guarantee the maintenance of purchasing power and a growth in real wages. The difficulty of sustaining basic consumption, responding to the need for economic and non-economic autonomy to conduct an adequate social and professional life, concern above all the new generations and the «new workers». The reasons for this very Italian wages question are the more evident given the widening wage and productivity differentials with the other main European countries. The paper examines those main issues and proposes objectives and possible solutions. The critical factors in the Italian system are the makeup of the entrepreneurial class, limited willingness to innovate, and a failure to redistribute productivity in the workplace. Growth of real wages and reform of the «1993 Protocol» define the bases for collaboration aiming at a new incomes policy.

Rethinking Social Capitalism.

A Provisional Note

Carlo Carboni

The article is part of a rethinking of social capitalism, and offers a synthetic examination of the changes that have affected Italian social stratification in recent years. To this end the analysis is directed above all at appreciating the changes in the socio-economic dimension, examining the two fundamental proxies of stratification (income/wealth and employment structure), and then bringing out the ongoing changes in values and the civic area of the rights and duties of citizenship. The article suggests a greater centrality for these last two dimensions in the analysis of a social stratification that is now bereft of classes and social blocks, but in spite of this, more and more unequal.

The New Working Classes in Italy

Mario De Benedittis, Mauro Magatti

Who is at the bottom of the heap in «liquid modernity»? The transformation of working conditions, the centrality of consumption, the role of the media, religion and the territory are all factors that contribute to modifying the characteristics of the less privileged groups and to explaining why cultural rather than economic factors are perhaps more decisive today. The «new working classes» – fluid, diversified, politically and socially invisible – characteristically have a limited capacity to understand the time in which they live, as well as a complex relation with «tradition» and the territory, bearing the full burden of social insecurity.

Old and New Inequalities: Vulnerability in a Society of Uncertainty

Costanzo Ranci

The economic and social factors active in Italy and Europe are rapidly transforming the characteristics and dimensions of the social question. Until a few years ago the main concerns were concentrated around the problem of poverty and social exclusion, but today we can see the gradual failing of the main pillars around which the so-called «European model» was constructed: strong employment stability, extensive and generous welfare programmes, and continually strong family ties. The article identifies four new factors: the spread of income instability, the growth of temporary jobs, the difficulty of reconciling caring and working, and the explosion of non-self-sufficiency due to the ageing of the population. These transformations are determining a sense of instability and vulnerability that is affecting social classes that were traditionally protected. Rather than a clear reduction in living standards for the intermediate social classes, the phenomenon indicates an overall extension of the social groups that are exposed on various fronts to the prospect of experiencing a prolonged period of social and economic instability. Social vulnerability thus introduces a new dimension of social inequality, not identifiable on the basis of employment and disposable income, and which is developing

across the social stratifications, concerning significant numbers of the middle classes and contributing to the appearance of unprecedented social polarisation based more on insecurity than on social position.

Global or Local? An Investigation of Managers and Cadres Supérieurs in Milan and Paris

Alberta Andreotti, Patrick Le Galès

The article illustrates the first partial, preliminary results of some comparative exploratory research on cadres and managers in some European cities, focusing on the cities of Milan and Paris. The initial hypothesis that the research sets out to examine is how a particular sector of the population – the cadres and managers – has activated exit strategies or partial exit strategies – strategies and practices that function at a different level from national and local ones. The question is tackled from a micro-sociological perspective, looking at individual experiences and their narratives, and focusing on a particular dimension: that of social relations.

Europe. National Social Policy and Distributive Outcome

Joakim Palme

Comparative studies on inequality have suffered from severe methodological problems, which mean that issues related to the causes of cross-national variation in inequality remain unresolved. In comparative welfare state research, the preoccupation with expenditure data also meant that the welfare state itself has remained a black box. By examining new comparative data on social institutions and income inequality among different population groups, this study provides a more precise empirical basis for evaluating different, and divergent, theories on the welfare state and equality. Three causes will be used as illustrations: family policy and child poverty, unemployment benefits and poverty among working aged, and old-age pensions and poverty among the elderly. The results suggest that the key for understanding the effect of the welfare states lies in the institutional design in the level and distribution of social rights. The importance of the welfare

state for social stratification deserves to be given more attention by sociological research in the future.

TOOLS

Income and Employment Differentials in the Social Segmentation of Italian Families

Carla Collicelli

Taking its cue from a series of studies over time by Censis (an Italian institute of socio-economic research), this article is based on an analysis of the main conditions in the decade 1995-2005 that determined the greater diversity of economic status among Italian families due – among other causes – to the increase of wage differentials between self-employed and subordinate workers. The author reconstructs how the recent growth in family income is due to the increase in the number of wage-earners within each family. However, these incomes are different and not always substantial, and this limits the capacity of some families to build up their assets as a strategy of self-defence; hence, to protect themselves there is growing recourse to low-cost goods and services.

The Cash Circuits that feed Asset-Building

Francesco Estrafallaces

The article offers an interpretation of the characteristics and intensity of the phenomena of asset-building that have been visible in Italian families in recent years, starting from an analysis of saving and investment behaviour and of the dynamics of the active and passive behaviour of families. At present the diversification of the wealth structure, above all in its financial component, mainly affects those social and professional strata with the greatest capacity to create and circulate cash.

Estimating Poverty at Sub-National Level in Italy: Characteristics and Determinant Factors

David Benassi, Sara Colombini

The aim of this article is to analyse the characteristics of poverty in various Italian social contexts. It starts from the premise that in a

country with marked variations in the levels of socio-economic well-being in different areas, statistical data concerning poverty at a single national level will tend to hide aspects of the phenomenon that can also be found in the more prosperous areas. The analysis therefore refers to two different poverty thresholds, one set at national level and one calculated in relation to local wage levels, using data from the Disrel archives on the situation in various local areas in Italy. The results of this exercise confirm the usefulness of this double perspective, bringing out how different risk profiles in the areas examined emerge more clearly with the transition from a national threshold to local ones.