

Quanti lavori, quali lavori

Introduzione ad una riflessione sui mercati del lavoro nell'era della globalizzazione e della rivoluzione digitale

Di Paolo Piacentini¹

"Il processo lavorativo... è l'attività che ha per fine la produzione dei valori d'uso , l'adattamento della natura ai bisogni dell'uomo,perenne condizione dell'umano esistere"².... a centocinquanta anni da questa definizione di K. Marx, il lavoro rimane al centro dei progetti e preoccupazioni di coloro che sono impegnati negli studi e formazione. L'istruzione, da un altro punto di vista di una razionalizzazione economica dell'agire umano, non è altro che un investimento in capitale umano: acquisizione, con costo, di conoscenze e competenze, che si finalizzano ad un loro rendimento futuro, in termini di reddito monetario, e ancora più, di soddisfazione e realizzazione personale.

Ma se il lavoro rimane sempre una "condizione dell'umano esistere", le condizioni di una partecipazione al mercato del lavoro, e la corrispondenza fra aspettative ed esiti nel passaggio dai cicli formativi all'inserimento professionale, risultano oggi spesso difficoltose. I dati, vicini ai massimi storici, della disoccupazione giovanile, ne sono testimonianza.

Lo spazio breve di una presentazione introduttiva non consente una rassegna adeguata delle concezioni del lavoro, e dei modelli di funzionamento (o malfunzionamento) dei mercati del lavoro, che sono stati proposti nel tempo dalle diverse scuole di pensiero economico. Vogliamo iniziare allora richiamando le definizioni e le convenzioni correntemente in uso nell'analisi empirica degli statistici ed economisti applicati. Ricordiamo che la "merce" che è oggetto dello scambio, nella convenzione degli economisti, è il c.d. "impiego del lavoro": dal lato dell'offerta troviamo quindi i lavoratori che "vendono" l'uso del loro sforzo e l'applicazione delle loro competenze, in cambio di una remunerazione monetaria che consenta il soddisfacimento dei

¹Professore di Economia del Lavoro, Sapienza Università di Roma

²La citazione è tratta da cap. V , Libro I, de "Il Capitale".

loro bisogni. Dal lato della domanda, avremo imprese "capitalistiche", che operano a scopo di lucro, ma anche altri enti ed istituzioni (ad. es. del settore pubblico), che "acquistano" l'impiego del lavoro per i fabbisogni di loro fornitura di beni o servizi.

Attraversiamo oggi un periodo critico, e i commenti dei "media" danno spesso risalto alle variazioni "congiunturali" degli indicatori del mercato del lavoro, al fine di supportare visioni più o meno ottimistiche sullo stato dell'economia o sull'efficacia delle azioni di politica economica. Occorre allora che un pubblico informato abbia la cognizione precisa delle definizioni per categorie ed indicatori in uso, che consenta una lettura critica di dati e commenti. La prima sezione di questo testo sarà pertanto dedicata all'inquadramento dei principali indicatori del lavoro.

Nelle sezioni successive, nel limite di un testo introduttivo che rinvia ad ulteriori approfondimenti, affronteremo alcune tematiche che ci appaiono oggi di maggiore attualità, e sono al centro di controversie e timori per i loro impatti sulle prospettive del lavoro.

Riferendoci al contesto di paesi "maturi" (in cui includiamo il nostro, nonostante sue aree di arretratezza), introduciamo gli scenari che sono imposti per i mercati nazionali del lavoro dalla scala "globale" della competizione commerciale e delle opzioni di investimento. Volgeremo quindi l'attenzione verso un secondo attore fondamentale nello scenario odierno: le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione. Quanti lavori, e quali lavori, subiranno l'impatto di quella che è stata anche chiamata la "Terza Rivoluzione industriale"? E' giustificata la preoccupazione di una disoccupazione crescente, a fronte di sostituzione di lavoro umano da parte degli "automata" o "routines" codificati dei programmi digitali? Nella terza, e ultima, sezione tematica, accenniamo al dibattito sulla tendenze della distribuzione, che indicano inequivocabilmente una crescita delle diseguaglianze, con quote crescenti dei redditi correnti e delle ricchezze patrimoniali che si concentrano nelle disponibilità di segmenti ristretti di élites privilegiate. Considereremo principalmente l'andamento della c.d. distribuzione

“funzionale”, nella sua semplice versione di ripartizione del valore del prodotto economico, fra redditi appropriati dal lavoro e da tutte le altre fonti, che si ripartiscono il “surplus” dei ricavi rispetto ai costi del lavoro (profitti di impresa, interessi e plusvalenze degli intermediari finanziari, rendite di titolari di risorse “scarse”, ecc.).

Diversi canali di interazione causa - effetto possono essere immaginati, fra i fattori evocati e le tendenze redistributive. In breve: “Globalizzazione” e “Rivoluzione digitale” sono le forze fondamentali che agiscono sullo sfondo, e che operano a sfavore del “Lavoro”, nei rapporti di forza in un gioco redistributivo? Le opzioni che si pongono sul piano politico, ed in particolare per le politiche sociali, possono contemperare un possibile esito in questa direzione ?

A questi i interrogativi di fondo non possiamo fornire risposte univoche, nel limite di un contributo delimitato nello scopo, che è quello di fornire uno stimolo iniziale per le ulteriori riflessioni dei lettori. La letteratura, e le informazioni disponibili su basi di dati e siti di commento degli organi istituzionali e di opinionisti più o meno qualificati, forniscono ampi spazi per le “navigazioni”, di coloro che vogliono soddisfare ulteriori curiosità.

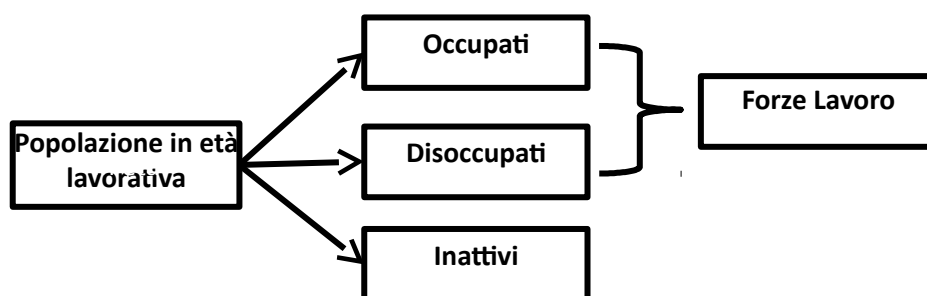
1. Stati ed indicatori per il lavoro

Nella lingua italiana disponiamo del solo sostantivo, “Lavoro”, che non consente la distinzione che è espressa in inglese dai due termini di “*Work*” e di “*Labour*”. Il primo rimanda all’applicazione fattiva di abilità umane finalizzate ad uno scopo; il secondo allude invece ad un impegno faticoso e necessitato, svolto in prevalenza in condizione di subordinazione, che più che ad un contenuto del lavoro si finalizza al corrispettivo monetario di uno scambio sul mercato. L’economia politica, sin dalle sue origini, ha sviluppato analisi e modelli che privilegiano la seconda di queste accezioni: dal “lavoro astratto”, puro dispendio di fatica umana, di Marx, al lavoro visto come “sottrazione” di tempo libero e la sua remunerazione come compensazione per la “disutilità”, che è posta alla base dell’azione razionale dell’ “*homo oeconomicus*” in un approccio utilitaristico.

La concezione "economicistica" restringe pertanto l'analisi al lavoro scambiato sul "mercato", trascurando l'ampio campo delle attività umane che rientrerebbero certamente nell'accezione di *Work*, svolte fuori dal contesto di mercato: *in primis*, le prestazioni di un lavoro gratuito nella sfera di una cooperazione familiare. La battuta, attribuita a Keynes, per cui un uomo che sposa la sua domestica opera una sottrazione al valore del prodotto economico e dell'occupazione, come misurati dalle convenzioni statistiche, rivela il limite di una concezione che trascura la più ampia dimensione di una divisione sociale del lavoro.

Rimane il fatto che dallo scambio fra forza lavoro e remunerazione monetaria derivano circa i due terzi di un reddito disponibile alle famiglie nel contesto delle economie di mercato. Sarà utile allora riportare preliminarmente le definizioni, per gli indicatori statistici del lavoro usati correntemente per la situazione di ciascun individuo rispetto al mercato del lavoro, e per la verifica delle *performances* degli stessi mercati nei diversi contesti nazionali o regionali.

Si parte dall'insieme degli individui "in età di lavoro" (nella convenzione statistica prevalente, compresi fra i 15 e 65 anni di età): questo costituisce il bacino potenziale di un'offerta complessiva di lavoro. Ciascun individuo nel gruppo viene a questo punto classificato come appartenente ad una delle tre condizioni qui sotto descritte:



Nei paesi sviluppati, le posizioni lavorative della popolazione sono monitorate, a cadenza trimestrale, attraverso indagini campionarie rappresentative dell'intera collettività di riferimento. Convenzioni statistiche, definite in sedi

internazionali (ILO, Eurostat) ed ovunque riprese, garantiscono in linea di principio omogeneità di definizioni e criteri di stima, per una comparabilità internazionale dei principali indicatori. Rinviano alle fonti ufficiali³ per maggiori dettagli, ci limitiamo a riportare le norme di base per rientrare in una fra le definizioni per "status":

Occupati: basta anche solo un'ora di lavoro retribuito (o anche non retribuito, se svolto nell'ambito di una impresa familiare) svolto nella settimana di riferimento per l'intervista, per essere classificato come tale;

Disoccupati: per rientrare nella categoria, l'intervistato deve dichiarare di non avere un lavoro, di cercarlo attivamente e di essere immediatamente disponibile a lavorare ove si presenti occasione. Al fine di comprovare una ricerca "attiva", è ammessa un'ampia casistica di azioni: registrazione della propria disponibilità presso uffici, pubblici o privati, di intermediazione del lavoro; invio di curriculum, domande di partecipazione ai concorsi, ecc.; infine, anche il ricorso all'aiuto di "reti informali", familiari, conoscenti, ecc.).

Occupati e disoccupati, nella loro somma, costituiscono la popolazione attiva (o forze di lavoro). Gli Inattivi, sono quindi definiti in sede residuale, come coloro che non hanno lavorato e non hanno attivamente cercato lavoro; successivi passaggi del questionario consentono di individuare i motivi della mancata partecipazione al mercato del lavoro: studio, cura familiare, ritiro dall'attività, invalidità, altro.

L'inserimento obbligato in una delle tre categorie lascia inevitabilmente margini di ambiguità. Ad es., studenti che svolgono occasionalmente qualche ora di lavoro retribuito potrebbero essere classificati come occupati; finirebbero con l'essere inclusi fra gli inattivi coloro che, pur desiderando lavorare hanno, al momento dell'intervista, abbandonato le azioni di ricerca attiva (i c. d. "scoraggiati").

³Dalla "home page" dell'ISTAT, "cliccando" sulla voce "lavoro" nella lista per argomenti, si arriva facilmente (www.istat.it/it/lavoro) alle "Statistiche Flash" che riportano i dati trimestrali (in modo più conciso, si forniscono ora anche stime provvisorie mensili) delle indagini campionarie delle forze di lavoro, con dettaglio dei valori , e glossario delle definizioni, per i principali indicatori. L momento della presente redazione, i dati trimestrali più recenti si riferiscono al II trimestre 2015 e sono disponibili in "Statistiche Flash" dell'Istat del 15/9/2015.

A partire da questa tripartizione, si ricavano immediatamente i principali indicatori per una diagnosi dello stato del mercato del lavoro:

a) tasso di occupazione: il rapporto fra gli occupati e la popolazione in età di lavoro;

b) tasso di disoccupazione: il rapporto fra i disoccupati e il totale della forze di lavoro;

c) tasso di inattività: il rapporto fra gli inattivi e la popolazione in età di lavoro.

Nella cronaca corrente, i "media" commentano più spesso livelli e le variazioni del tasso di disoccupazione; questo indicatore è tuttavia condizionato da contesti sociali e interpretazioni dell'intervistatore, circa la sussistenza delle condizioni di "ricerca attiva e di immediata disponibilità" al lavoro. Pertanto, i valori del tasso di occupazione sono di maggiore pregnanza per i confronti nel tempo e nello spazio; il rapporto esprime infatti la capacità di attivazione del potenziale totale di lavoro in un paese (o regione): un suo valore basso rivela un'economia stagnante, in situazione di carenza occupazionale; le sue cadute o risalite segnalano l'impatto occupazionale degli eventi ciclici generali dell'economia.

Un "caveat" finale, ma non di minore importanza: una lettura adeguata della situazione dei mercati del lavoro richiede di andare al di là del dato aggregato, leggendo il dettaglio degli indicatori specifici per le principali disaggregazioni: sesso, fasce di età, partizioni geografiche del territorio. Quest'ultimo, in particolare, è rilevante in un paese come il nostro, caratterizzato da una varianza ampia per un "dualismo" territoriale ("Nord"/"Sud") e gravità di un disagio giovanile. A scopo illustrativo alleghiamo⁴ i dati più recenti per il tasso di occupazione in Italia, con le disaggregazioni per sesso e grandi ripartizioni del territorio. Per ulteriori confronti, ad es. nel contesto europeo, rinviamo al sito "Eurostat" facilmente consultabile.⁵

⁴ Vedi Tabella 1 in appendice.

I tassi d'occupazione italiani si situano, in particolare per la componente femminile, ai livelli fra i più bassi fra i paesi dell'Unione europea; il divario del tasso di occupazione fra il Nord/Centro e il "Mezzogiorno" è di quasi venti punti percentuali, confermando gravità e persistenza di una carenza occupazionale delle regioni meridionali; le c.d. "variazioni tendenziali" dell'occupazione (percentuali di incremento/decremento dei valori del trimestre corrente rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente) hanno finalmente voltato, nell'aggregato, verso un segno marginalmente positivo, dopo due anni di cali. Il dettaglio per le classi di età ci rivela tuttavia che la modesta ripresa non ha ancora portato benefici significativi per le fasce di una forza-lavoro giovanile, dove i tassi specifici di disoccupazione o inoccupazione rimangono solo marginalmente al di sotto del loro massimo storico.

Con il termine di "carenza occupazionale" vogliamo alludere, in un senso più ampio, a situazioni di disagio del lavoro che vanno anche al di là della stretta disoccupazione: elevata precarietà, part-time involontario, remunerazioni del lavoro prossime alle c.d. soglie di povertà ("*Working Pooors*") ; situazioni che si presentano ovunque nei paesi con diverse caratteristiche, ma che segnalano, di norma, valori comparativamente peggiori , per il nostro contesto.

I dati della situazione reale del mercato del lavoro non sembrano conformarsi all'implicazione dei modelli "ortodossi" degli economisti per i mercati concorrenziali. In questi, infatti, la flessibilità dei prezzi relativi (in questo caso, delle remunerazioni in termini reali) dovrebbe alla fine consentire il bilanciamento fra la domanda e l'offerta in una configurazione di equilibrio ("*Market Clearing*"). Per la scuola economica (definita "neoclassica" o anche "neo-liberista") che pone questo "paradigma concorrenziale" come norma ideale di riferimento, i "fallimenti del mercato" e le carenze occupazionali vengono spesso attribuiti all'azione di istituzioni e "regolazioni" del mercato, che interferiscono con i meccanismi equilibratrici della concorrenza. Ad

⁵Sul sito Eurostat, www.ec.europa.eu/eurostat/data/database, entrate nell'albero di navigazione per argomenti; i dati per il "*labour market*" sono disponibili su un "ramo" della voce principale di argomento: "*Population and social conditions*".

esempio, minimi contrattuali per salari per settori/categorie di lavoro non derogabili dalle imprese, legislazioni protettive per l'occupazione (es. il famigerato "art. 18" dello "Statuto dei Lavoratori" del 1970 che imponeva, fino a recente modifica, il reintegro dei lavoratori licenziati in difetto di una "giusta causa" nel giudizio del magistrato), l'azione corporativa di sindacati che tengono scarso conto di un interesse general, e in particolare delle situazioni di lavoratori non inclusi nella loro tutela (i c.d. "*Outsiders*": precari, atipici, ecc.); queste e altre fattispecie di "regolazione" sarebbero pertanto ostili alla concorrenza, e andrebbero rimosse o comunque ridotte, in questa visione. Indirizzi di "politiche del lavoro" perseguiti negli anni più recenti, dalla progressiva rimozione dei limiti contrattuali o legali al ricorso ai contratti a tempo determinato o "interinali", fino ad alcune opzioni nel recente "*Jobs Act*", sembrerebbero collegarsi a questa ispirazione, per cui interferenze e rigidità nuocerebbero infine alla capacità di creazione di posti di lavoro di un sistema economico.

Non possiamo qui esporre in modo adeguato le posizioni espresse, in favore o in critica, nel dibattito intorno ad aspetti controvertibili delle riforme. Solo il tempo potrà confermare se il paradigma che sembra oggi predominante, e che insiste sulle c.d. "riforme strutturali", avrà positivamente influito sulla quantità delle opportunità (ma anche sulla qualità delle condizioni) di lavoro, ed in particolare per le classi giovanili in ingresso nel mercato.

Accenniamo brevemente a diverse argomentazioni per cause di una elevata disoccupazione o sottoccupazione, che sono state proposte da altre scuole di pensiero economico. Un'impostazione "Keynesiana"⁶ vede l'impiego di lavoro come una variabile dipendente del livello generale di attivazione economica, quale consentita da volumi e crescita della domanda aggregata finale per beni e servizi. Impostazioni "rigoriste" di bilancio pubblico ("austerità") e una "moderazione salariale", che si vuole necessitata per la competitività di costi negli scambi internazionali, avrebbero allora la controindicazione di deprimere i consumi privati e collettivi, e in via derivata, la

⁶Con riferimento fondamentale a Keynes(1936); il cap.3 presenta gli argomenti essenziali della sua teoria della domanda effettiva e dell'occupazione.

capacità di assorbimento occupazionale. Una visione, che chiameremmo "schumpeteriana"⁷ porrebbe invece l'accento sulla dinamica delle innovazioni tecnologiche e delle trasformazioni strutturali dell'economia: la "distruzione creativa" associata al progresso tecnico implica il declino di settori e mestieri "maturi" e lo sviluppo di altri "innovativi". Una mediocre performance di crescita e di assorbimento occupazionale di un paese può allora dipendere da sua scarsa capacità nel tenere il passo delle trasformazioni in atto. Una "specializzazione produttiva" che rimanga troppo incentrata sui settori maturi, poche risorse e pochi risultati per gli investimenti in ricerca e sviluppo, un sistema formativo che non prepari adeguatamente i giovani alle nuove competenze, ecc., contribuirebbero allora al declino economico e alle carenze occupazionali.

2. Globalizzazione e lavoro

La formulazione dell'ipotesi, per cui l'apertura al commercio internazionale implicherebbe la tendenza ad una "specializzazione" dei paesi in quelle produzioni in cui possono vantare "vantaggi comparati", risale alle prime riflessioni della teoria economica. Evitando dettagli tecnici, estrapoliamo l'implicazione di maggior attualità in un contesto odierno di crescente apertura degli interscambi. Paesi di "nuova" industrializzazione, con dotazione abbondante di una manodopera a basso costo, acquisiscono un vantaggio comparato nell'*export* dei beni c.d. *labour intensive*, manufatti o servizi che richiedono maggior uso di un lavoro meno qualificato. I paesi "avanzati" potranno trarre benefici dagli scambi solo se sapranno posizionarsi su una gamma di offerta più elevata, per le quali mantengano dotazioni superiori di capacità tecnologica, capitale specializzato e manodopera qualificata. Nella conclusione ottimistica del modello convenzionale, il gioco competitivo può portare guadagni per tutti i partecipanti.

Questi schemi furono formulati originariamente sotto un'ipotesi di non mobilità fra i paesi dei fattori di produzione (lavoro, capitali). Ci si rende

⁷Tra le diverse opere dell'economista austriaco, la sua visione dello sviluppo capitalistico è esposta nel modo più ampio in Schumpeter (1939).

facilmente conto che le condizioni attuali sono del tutto opposte. Il "capitale", nella forma primaria di fondi di disponibilità finanziaria per gli investimenti reali o speculativi, si muove oggi, fra le piazze mondiali, alla velocità delle trasmissioni digitali degli ordini di acquisto o vendita per titoli di proprietà o credito (azioni, obbligazioni) su imprese ed altri soggetti (es. debito degli stati sovrani) di tutto il mondo. Riguardo alla mobilità del lavoro, i paesi hanno sempre cercato di contenere i flussi migratori nel limite dei loro fabbisogni di manodopera addizionale e di un'integrabilità sociale degli afflussi nel contesto sociale nazionale. Queste barriere oggi cadono a fronte dell'ondata di una mobilità indotta da situazioni di conflitto o di povertà estrema.

Una completa liberalizzazione della circolazione delle merci e dei fattori, se portata al limite, ci avvicinerebbe alla realizzazione della legge concorrenziale del "prezzo unico" per un bene relativamente omogeneo. Il lavoro meno qualificato è potenzialmente uno fra questi: condizioni e remunerazioni del lavoro inizialmente più favorevoli nei paesi più maturi rischierebbero, allora, di essere trascinati verso il basso, in un contesto dove il peso dei paesi emergenti con più ampie dotazioni di lavoro peserebbe sempre di più negli interscambi mondiali. Posizioni di vantaggio potrebbero essere mantenute solo per occupazioni più qualificate, associate alle aree residue di vantaggio comparato. Ma potranno queste compensare le perdite occupazionali innescate dalla concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro? Quest'ultima non agirebbe infatti solo attraverso una penetrazione delle importazioni, ma anche attraverso processi di una "delocalizzazione produttiva" verso questi paesi, delle lavorazioni ad alta intensità di lavoro.

I timori per le perdite occupazionali immediatamente associabili ai processi di "globalizzazione" sembrano certamente fondati in alcune filiere manifatturiere. Quanta produzione tessile è rimasta, ad esempio, nel contesto di paesi a sviluppo maturo? L'area coinvolta va oltre a quella dei manufatti industriali; molte attività di servizi nell'ambito delle "ICT" (*Information and Communication Technologies*) sono oggi infatti decentrabili; l'India costituisce, ad es., il maggiore esportatore mondiale per servizi di gestione e trattamento delle basi informatiche di dati .

Le posizioni che indulgono a minor pessimismo sottolineano il dato della terziarizzazione delle economie avanzate: la quota di un'occupazione nei settori dei servizi, nella loro accezione più ampia, raggiunge l'80% negli Stati Uniti, ed è al 70% circa anche in paesi tradizionalmente a maggior vocazione manifatturiera, come la Germania o l'Italia. Rapporti tematici recenti elaborati da organizzazioni internazionali (FMI, ecc.) normalmente concludono per un effetto significativo, ma settorialmente contenuto, della globalizzazione sulla domanda di lavoro.⁸ Ma ulteriori preoccupazioni potrebbero derivare, su questo punto, dagli effetti dell'altra grande forza che agisce sullo sfondo, la "Rivoluzione tecnologica".

3. Verso un mondo "polarizzato"?

La pervasività della diffusione, nelle attività di lavoro, ma anche nelle abitudini di consumo, delle applicazioni delle tecnologie "ICT" è un dato di fatto. Si parla oggi di una "Terza rivoluzione industriale" in atto (dopo quelle precedenti, associate alla macchina a vapore e all'elettricità). Anche nelle altre circostanze di un lontano passato non erano mancati catastrofismi evocanti la crescente "disoccupazione tecnologica". Tuttavia, gli esiti immediati di distruzione di posti di lavoro associati alle applicazioni delle "macchine" si sono mostrate, nell'esperienza storica, compensate dalla nascita e crescita di nuovi mercati per beni e servizi associati alle applicazioni di consumo della "infratecnologia" di base: si pensi alle reti ferroviarie nel XIXmo secolo, o alla crescita dei consumi di massa degli elettrodomestici nel XX mo.

La domanda all'ordine del giorno è allora, se anche nel caso delle tecnologie "ICT" si sarà capaci di compensare, attraverso la nuova occupazione nei settori applicativi, le perdite di manodopera direttamente sostituite negli impieghi in processi produttivi e gestionali. Non mancano i pessimisti: ad esempio, si è affermato che l'area delle mansioni ("*tasks*") lavorative potenzialmente sostituibili dalle applicazioni di una "automazione digitale" sarebbe ben più pervasiva rispetto alle esperienze precedenti. I processi di un'automazione "meccanica" sostituivano prevalentemente le mansioni di un

⁸Si veda ad es. IMF (2007), cap. 5.

lavoro diretto applicato ai processi manifatturieri; le "routines" dei software applicativi investono oggi ampiamente anche le funzioni di gestione, controllo, , ecc., che si sarebbero classificate come lavoro "indiretto" o tipico delle mansioni impiegatizie ("white collar"). Un recente rapporto di un centro di ricerca americano, che ha raccolto le previsioni di circa duemila esperti tecnologici, riporta un 52% di risposte pessimistiche per le quali, di qui al 2025, le tecnologie ICT avranno spiazzato più lavoro di quanto ne potranno creare⁹.

Di certo, un'analisi adeguata dell'impatto degli sviluppi tecnologici sui mercati del lavoro richiede analisi prospettiche che non si limitino alla aneddotta occasionale. Bisogna essere consapevoli, inoltre, che alle "rivoluzioni tecnologiche" si associano, nel corso del tempo, cambiamenti di fondo del peso delle diverse attività nell'economia. Cambiano luoghi, settori e soprattutto i contenuti delle competenze che saranno ancora richieste al lavoro. Chi scrive è scettico circa possibili esiti catastrofici su scala globale, che sono stati già smentiti dall'esperienza economica, anche di recente (ad es. gli Stati Uniti hanno recuperato, al momento in cui scriviamo, ottobre 2015, i livelli occupazionali massimi raggiunti prima della Grande Recessione innescata dalla crisi finanziaria del 2008). Bisogna avere, tuttavia, piena consapevolezza di tutte le difficoltà di una transizione tecnologica. Carenze strutturali dei sistemi economici, comportamenti predatori di imprese che detengono posizioni dominanti nella produzione o commercializzazione delle componenti strategiche, ed ancora, una miopia o subalternità nella gestione delle politiche, possono contribuire all'insorgenza o persistenza di situazioni di criticità. Suggeriamo qualche esempio: le "multinazionali" dell'ICT eludono l'imposizione fiscale sugli utili lucrati nei diversi paesi, attraverso localizzazioni e trasferimenti di comodo delle sedi e dei flussi finanziari interni; tagli "lineari" della spesa pubblica, imposti dalla priorità data ai vincoli di bilancio nelle politiche di "austerità", possono colpire in modo non selettivo fonti e risorse potenziali di risposta positiva alle opportunità tecnologiche, come accade

⁹Per una breve rassegna di questa e di altre previsioni si veda la scheda di H. Meyer "Inequality and Work in the Second Machine Age", in www.socialeurope.eu/wp-content/uploads/2014/RE4-Meyer. Per un recente saggio, che ha avuto ampia risonanza, si veda Brynjofsson , Mc Afee (2013).

quando si tagliano anno dopo anno i fondi per la ricerca, e i ricercatori più validi sono spinti alla fuga verso luoghi che offrono loro migliori opportunità.

Nel quadro descritto, le scuole e la formazione non potranno essere ridotte ad una funzione marginale, di "routines" didattiche da adempiere con una preoccupazione maggiore rivolta al contenimento dei costi.

Fino a poco tempo fa, l'ipotesi prevalente fra gli esperti era quella per cui i processi innovativi avrebbero assorbito, nel tempo, dosi crescenti di lavoro qualificato, compensando lo spiazzamento dei lavoratori nelle mansioni meno qualificate ("*Skill-biased technical change*"). Ricerche recenti, in contesti di paesi più avanzati, segnalerebbero una tendenza evolutiva della domanda di lavoro più complessa, e, forse, con un'implicazione più inquietante. Si parla infatti di fabbisogni di lavoro che si "polarizzano": lo spiazzamento degli impieghi umani da parte di "routines" automatizzate riguarderebbe oggi soprattutto le posizioni "intermedie", nella percezione convenzionale di una scala dei lavori. Le funzioni "superiori", che richiedono elevate competenze scientifiche e professionali, risulterebbero difficilmente sostituibili da "automata"; ma all'altro estremo, risulterebbero stabili se non in crescita i fabbisogni per quei lavori tradizionalmente assegnati alle posizioni basse nella gerarchia dei lavori, quali i servizi di assistenza e di cura in cui è richiesta l'interazione "da persona a persona". L'invecchiamento della popolazione contribuisce certamente a questa tendenza.

Lo spiazzamento non riguarderebbe allora il lavoro meno qualificato in generale, ma piuttosto quelle mansioni che sono più facilmente "codificabili" e replicabili dai *software* del controllo numerico: tenuta conti, gestione ordinativi e giacenze, pratiche routinarie di calcolo, ecc. Non è casuale, allora, che le difficoltà di inserimento e i timori per la stabilità occupazionale in segmenti di forza-lavoro con qualificazioni medio-alte, coesistano con carenze di manodopera per le mansioni ritenute meno qualificate, che vengono spesso coperte dai lavoratori immigrati, a fronte di scarsa disponibilità dei "locali" ad accettare un esito di lavoro visto come una dequalificante rispetto alle aspettative. Se contestiamo allora le visioni totalizzanti per una disoccupazione

tecnologica, dobbiamo esprimere, dall'altra parte, ansietà per le tendenze evolutive della composizione strutturale dei mercati del lavoro.

Dal punto di vista degli impatti su distribuzione del reddito e della stratificazione sociale, infatti, un mondo "polarizzato" potrebbe implicare diseguaglianze crescenti, con una caduta di numeri e *status*, che colpirebbe l'occupazione degli strati intermedi del lavoro dipendente, già tutelati da *standard* contrattuali più stabili e da protezioni sindacali. L'evidenza generale di un incremento per gli indici di diseguaglianza distributiva rivela che una tendenza, in questa direzione, può essere già in atto.

4. Le tendenze distributive

L'esperienza della "Grande Recessione" seguita alla crisi finanziaria del 2007-8 ha scosso la convinzione, consolidatasi negli anni precedenti, per cui i meccanismi concorrenziali di mercato uniti alla abile gestione degli strumenti monetari da parte delle Banche Centrali, avrebbero assicurato la crescita stabile e non inflazionistica delle economie più avanzate, anche in un contesto di loro crescente integrazione sovranazionale. La crisi ha riportato infatti al centro dell'attenzione temi già oscurati nel canone accademico delle scuole economiche "ortodosse". Tra questi, le tendenze di medio periodo per la distribuzione "funzionale" del reddito: i.e., la divisione del prodotto sociale fra la quota dei redditi da Lavoro e quella degli altri redditi associabili in senso lato alla remunerazione degli investimenti di "Capitale". Gli studi empirici hanno, ancora, approfondito in questi anni dettagli e tendenze anche per la c.d. distribuzione "personale" dei redditi, fra le unità familiari componenti dell'economia.

La diminuzione della "quota del lavoro" ovvero della parte appropriata dalle remunerazioni del lavoro sul valore aggiunto totale prodotto nell'economia, è una tendenza che ha accomunato, sia pur con intensità diverse, l'esperienza dei paesi ad economia matura. L'inizio di questo *trend* viene individuato, in prevalenza, all'inizio degli anni ottanta, quando in un contesto "anglo-sassone" i governi di orientamento conservatore o "neo-liberale" imposero politiche economiche, che si volevano opposte alle

impostazioni "keynesiane" perseguite nei primi decenni di alta crescita del secondo dopoguerra. Non possiamo qui entrare nel dettaglio delle controversie fra posizioni di politica macroeconomica. Lo slogan, sia pur abusato, di "meno Stato, più Mercato" riassume, con molta approssimazione, lo spirito di questa "controrivoluzione liberista".

L'impatto dei fattori fondamentali evocati avevano già oggettivamente indebolito una forza contrattuale del lavoro, nel contesto dei sistemi nazionali di relazioni industriali. Il rischio di perdita del posto di lavoro, a fonte di episodi di "delocalizzazione", o la possibile sostituzione delle proprie mansioni da parte delle *routines* computerizzate, avevano già inciso sulle capacità rivendicativa anche di quelle categorie di lavoro già relativamente "protette". Per fare un esempio: gli impiegati di cassa delle banche erano, in un passato non troppo lontano, considerati come una categoria con clausole contrattuali favorevoli e remunerazioni in una fascia medio-alta del lavoro dipendente. Oggi, gli impiegati sono molti di meno; quando ancora necessari, i posti lasciati vacanti per pensionamento di lavoratori anziani "protetti" vengono spesso rimpiazzati da personale con contratti a tempo definito.

Occorre a questo punto riconoscere che gli orientamenti e le riforme legislative degli anni più recenti possono avere contribuito a limitare il potere contrattuale delle istanze organizzate del lavoro. Le politiche, definite talvolta con enfasi negativa come "neo-liberistiche" da parte di un'opinione diversamente orientata, hanno spesso perseguito "riforme strutturali" tese a ridurre posizioni e regolazioni protezionistiche per i mercati di beni e fattori. La fattispecie principale per questi ultimi, il mercato del lavoro, è stato ampiamente investito da questo riformismo "proattivo" al mercato e alla concorrenza ("*Market friendly*"). Le sedi sovranazionali di orientamento delle *policies* hanno spesso indicato direzioni ed obiettivi per le politiche nazionali. Ricordiamo, su questo punto, i suggerimenti per le politiche di "flessibilizzazione del lavoro" dell'influente "*Jobs Study*" dell'OECD (1994) e le direttive della cosiddetta strategia dell'occupazione a livello comunitario (*European Employment Strategy*), dalla loro prima elaborazione (Consiglio di Lussemburgo 1997) e successivi aggiornamenti. Il nostro recente "*Jobs Act*"

sembra perseguire un'ambizione di segnare un traguardo di questi sforzi, e di delineare il quadro di regolazione del lavoro per i prossimi decenni.

Nella visione "neoclassica" dell'economia, un qualsiasi allontanamento da una "norma" concorrenziale che consenta aggiustamenti flessibili per le quantità scambiate sui mercati genera esiti "subottimali" per le quantità scambiate sul mercato stesso: nel caso del lavoro, i livelli occupazionali. Più in concreto, le protezioni legali e contrattuali, a favore di segmenti "forti" del mercato, avrebbero finito con approfondire il dualismo sul mercato stesso, fra quelli che godevano di queste tutele da una parte, e i "non rappresentati", e non garantiti, dall'altra. Il dualismo fra "*Insiders*" e "*Outsiders*", nel gergo anglosassone, non può certo essere liquidato come fenomeno irrilevante, nel contesto storico della stratificazione economico-sociale del nostro paese. Una riduzione di questo dualismo implicherebbe una mediazione politica, fra erosione delle protezioni dei garantiti ed innalzamento delle tutele dei non garantiti. L'istituzione legale di "salari minimi" orari in alcuni paesi, o alcune misure nel nostro recente "*Jobs Act*" possono essere allora lette come azioni che si conformano a questa esigenza.

Ma quali saranno gli esiti quantitativi, e gli impatti qualitativi, per la prospettiva del lavoro nel medio termine? Saranno alleviate le difficoltà di inserimento e la precarietà diffuse soprattutto per le leve più giovani? Nel nostro caso, il "sacrificio" di quello che era un "*Totem*" per le impostazioni più garantiste, i.e., la abrogazione dell'Art. 18 dello Statuto dei lavoratori del 1970, sarà compensato da una crescita stabile dei tassi di occupazione, al di là delle trasformazioni o rotazioni fra le fattispecie contrattuali? Le risposte devono venire, più che dalle opinioni di parte, dalle conferme fattuali.

Ritorniamo, in sede di conclusione, all'attualità d un dibattito economico intorno alla caduta della quota del lavoro nella distribuzione funzionale, per la quale presentiamo in appendice un grafico che ne descrive l'evidenza per il

caso del nostro paese.¹⁰ Il grafico parla da sé; la caduta della quota è stata in Italia fra le più significative nel contesto delle economie mature. Gli effetti delle politiche sembrano quindi essersi aggiunti alle spinte oggettive della competizione globale e della sostituzione tecnologica.

Se consideriamo ora la c.d. "distribuzione personale" lungo l'intera scala dei redditi familiari, le evidenze recenti di ricerca hanno focalizzato, attraverso diversi indicatori, la tendenza alla crescita delle diseguaglianze.¹¹ Il recente successo editoriale di un monumentale lavoro di ricostruzione storica delle diseguaglianze economiche a partire dalla fine del XVIII secolo¹², ha riportato al centro dell'attenzione del dibattito politico il "divario" fra i ricchi e i poveri nelle società moderne. La distanza fra "Top" e "Bottom" si avvicinerebbe, oggi, ai livelli immaginabili per la Francia dell'*Ancien Régime*, prima della Rivoluzione del 1789! La quota di ricchezza nazionale, appropriata allora dall'1-2 % sulla popolazione di aristocratici, sarebbe comparabile a quella che oggi è appannaggio di una minoranza di super-privilegiati ("Top 1%"). Osserviamo che molti redditi di questi "ricchi" sarebbero statisticamente classificati come redditi da lavoro: compensi di *Superstars*, del *top-management*, ma anche dello sport o spettacolo, ecc.; le posizioni "apicali" nelle grandi organizzazioni, private o pubbliche, dove si concentrano i poteri forti della finanza, ecc. All'altro estremo della scala distributiva troviamo l'incidenza, spesso crescente, delle unità familiari classificate al di sotto di una soglia della povertà, nelle sue diverse definizioni. Questa traslazione delle curve di distribuzione è compatibile con i fenomeni di "polarizzazione" della domanda di lavoro già discussi, e con l'"impoverimento" di classi già in posizioni intermedie, che si avvicinerebbero ai livelli di reddito tipici delle posizioni nella fascia più bassa, mentre si sarebbe accentuata l'asimmetria a favore delle posizioni più elevate. Fra queste, non

¹⁰Abbiamo preso in prestito il grafico elaborato da F. Pastore in "La slavina dei redditi da lavoro dipendente" sul sito de "lavoce.info", 26/8/2010. Il sito è forse il principale riferimento per "blog" di economisti italiani su argomenti di attualità politico-economica, fra cui le riforme del mercato del lavoro. Per un sito più frequentato da economisti più "radicali" o eterodossi, si veda "sbilanciamoci.info". La più ampia evidenza comparativa per i principali paesi si trova in OECD (2011).

¹¹Per verifiche della "polarizzazione" in contesti europei, si veda ad es. Goos et al. (2014). Per una rassegna sintetica in italiano, suggeriamo Naticchioni e Sciala (2014).

¹²Piketty (2013). Per un dibattito nel contesto italiano si veda Franzini et al. (2014).

dobbiamo limitarci a considerare solo i "super-ricchi": una fascia più ampia (*Top 10% ? Top 20%?*) di unità familiari più benestanti spesso somma, ai redditi da lavoro o da pensione, rendimenti di investimenti finanziarie o rendite da proprietà immobiliare.

Il quesito di fondo, che emerge alla luce delle tendenze osservate, può allora essere così posto: la crescente diseguaglianza distributiva può essere sostenibile nel lungo periodo? La questione della sostenibilità può essere proposta, sia a livello di regime macroeconomico, che di una coesione sociale, nei paesi maturi.

Gli economisti liberali hanno spesso sostenuto che eccessi di "egualitarismo" possono essere nocivi allo sviluppo economico (ad es. una tassazione fortemente progressiva che scoraggia gli investimenti nazionali ed esteri). Ma anche un eccesso di diseguaglianza può portare a conseguenze negative per la crescita e assorbimento occupazionale. Coloro che ammettono questa posizione sono, oggi, meno minoritari in un dibattito fra gli economisti. Ad esempio: l'impoverimento relativo dei "ceti medi" deprimerebbe i consumi, mentre la concentrazione di denaro nelle disponibilità di una minoranza abbiente genererebbe un eccesso di risparmio ("*Saving Glut*")¹³, che si riversa sui mercati finanziari a caccia di rendimenti elevati, innescando così "bolle" speculative (azionarie, immobiliari, ecc.) Quando queste bolle implodono, agiscono come detonatori di episodi di instabilità o recessione al livello più ampio di economia reale. Alla frattura fra una minoranza che ha troppi soldi e che spesso non sa come spenderli, ed una maggioranza che di soldi ne ha pochi per supportare uno *standard* adeguato di consumo, corrisponderebbe allora la frattura fra l'ipertrofia della "Finanza" e la stagnazione della "Economia reale".

5. Una breve conclusione

La teoria economica ci insegna che una merce è tanto più vile quanto più relativamente abbondante è la sua offerta. Nel contesto della concorrenza

¹³Il termine è stato introdotto da Bernanke, già governatore della Federal Reserve americana: si veda il testo di una sua conferenza in www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/200503102/

globale e crescente mobilità dei fattori, il "Lavoro", e quello meno qualificato in particolare, è divenuto, probabilmente, una merce sovrabbondante. Ma la valutazione del lavoro può essere interamente ricondotta alla norma di un valore che deriva dalla sua scarsità relativa nell'interazione fra la domanda e l'offerta? La sussistenza di una parte ancora largamente maggioritaria della popolazione è legata alle condizioni di partecipazione e di remunerazione sul mercato del lavoro. Fino a che punto dovrà applicarsi, per questo, il canone concorrenziale? Fino a che punto si possono spingere le politiche di deregolazione, che contribuiscono ad avvicinarvisi, senza rischio di un aggravamento delle diseguaglianze, che può andare di là di una qualche soglia di sostenibilità politico-sociale?

Riferimenti bibliografici

Brynjofsson, E.; McAfee, A. (2013); *"The Second Machine Age. Work, progress and prosperity in a time of brilliant technologies"*, Norton, New York; trad. Italiana " (2015) *"La nuova rivoluzione delle macchine"*, Feltrinelli, Milano.

Franzini, m., Granaglia, E., Raitano, M. (2014); *"Dobbiamo preoccuparci dei ricchi? Le diseguaglianze estreme nel capitalismo contemporaneo"*, Il Mulino, Bologna.

Goos, M., Manning, A.; Solomons, A. (2014); "Explaining job polarization: routine-based technological progress and offshoring", *American Economic Review*, vol.104, pp.2509-26.

International Monetary Fund (2007); *"Globalization and Inequality"*, ch. 5 in *"World Economic Outlook"*, October.

Keynes, J.M. (1936); *"The General Theory of Employment Interest and Money"*, McMillan, London.

Naticchioni, P., Scialà A. (2014); "Mercato del lavoro e disuguaglianze salariali: evidenze empiriche e possibili spiegazioni", in "QA- Rivista dell'Associazione Rossi-Doria", n.4, 2014.

Organization for Economic Cooperation and Development (1994); "The OECD Jobs Study: Facts, Analysis, Strategy", OECD, Paris.

Organization for Economic Cooperation and Development (2011) ; "Divided We Stand", OECD, Paris.

Piketty, T. (2013) "Le Capital au XXIe Siècle", Seuil, Paris.

Schumpeter, Joseph A. (1939); "Business cycles: a Theoretical, Historical, and Statistical analysis of the capitalist process", McGraw-Hill, New York.

[dati ISTAT piacentini.xls](#)