

# Lavoro precario, povertà e vie d'uscita

LAURA CHIES

## 1. PRECARIO, PRECARIETÀ E PRECARIATO

All'ingresso nel mercato del lavoro una situazione lavorativa incerta per durata e tipologia di contratto o mansione è considerata normale da tutti, ma se questa situazione perdura per troppo tempo, allora la precarietà lavorativa può portare ad un continuo impoverimento delle capacità individuali e ad una rassegnazione nei confronti della possibilità di riuscire ad avere una carriera lavorativa soddisfacente. La definizione di precario, pur indicando quindi una situazione di incertezza, in questo caso lavorativa e di reddito, può non avere un significato esclusivamente negativo. Il precariato individua, invece, questa situazione negativa, di costante incertezza nel rapporto di lavoro o di reddito, che diventa spesso lavoro sommerso e prestato al di fuori di ogni legalità. In realtà il lavoro sommerso può configurarsi come una situazione quasi stabile di lavoro e reddito, ma prestata al di fuori dei canoni e delle regole previste dal sistema sociale e giuridico.

Infine, nel linguaggio dello statista o dell'economista del lavoro, precarietà spesso si confonde con flessibilità, per questo motivo prima di iniziare la trattazione del tema occorre chiarire alcuni aspetti connessi al termine precarietà che utilizzeremo in seguito.

In un volume del "The Economic Journal" del 2002 dedicato al tema del lavoro a termine, si evidenzia come sia questa la tipologia contrattuale più spesso vo-

cata ad identificare il lavoro precario. Nell'introduzione al volume della rivista i curatori Booth, Dolado e Frank<sup>1</sup> sostengono che vi sono modalità diverse con cui intendere il lavoro a termine. Talvolta esso è collegato con il tipo di produzione (agricoltura o turismo), mentre altre volte è legato al tipo di contratto. Si può trattare di un contratto di prova, oppure di un contratto di sostituzione temporanea (ad esempio maternità, o malattia o disabilità), oppure sta nella tipologia contrattuale (contratti a termine, a progetto) utili alle imprese per superare particolari emparse o boom produttivi, ma più spesso originati nei paesi europei da riforme contrattuali volte a rompere l'elevata tutela concessa dalle leggi o dalle relazioni industriali ai lavoratori dipendenti, innovando nella tipologia delle forme contrattuali. Nei paesi in cui il sistema del welfare non è universalistico, vale a dire finanziato principalmente dalla fiscalità generale ed esteso a tutti i cittadini senza vincolo di reddito o occupazione, la flessibilità contrattuale si trasforma in precarietà. Le forme di precarietà sono associate a segmentazioni di tipo contrattuale discriminanti rispetto alla durata (limitata), alla copertura assicurativa (sicurezza sociale) ai diritti (assenza di meccanismi di anzianità, TFR). Per rappresentare queste condizioni lavorative si usano spesso anche in modo intercambiabile definizioni che spesso hanno significato molto diverso così, spesso, il lavoratore con contratto flessibile è atipico o precario. A questo punto occorre interrogarsi sul significato di lavoro tipico. Nel pensiero comune si immagina che sia tipico il lavoro svolto su cinque giorni la settimana per otto ore al giorno nell'ambito di un contratto a tempo indeterminato<sup>2</sup>. Questo tipo di lavoratori costituisce oggi in Italia una quota minoritaria degli occupati (circa un terzo del totale), in ore sostanzialmente diurne e senza turnazioni e/o straordinari. Ci sono poi forme contrattuali, quali il part time, che rappresentano una forma di flessibilità del lavoro (tipicamente femminile) non necessariamente associata a forme di precarietà, ma che riguarda lavoratori stabili che optano per (o sono costretti ad accettare) una riduzione dell'orario di lavoro. Non è quindi una flessibilità contrattuale *tout court* a causare precarietà, ma la mancanza di continuità nella partecipazione al mercato del lavoro e alla conseguente mancanza di un reddito adeguato su cui poter contare per pianificare la propria vita nel presente e nel futuro.

Il contributo che segue indaga quindi sulle molteplici cause della precarietà lavorativa, derivante da fondamentali cambiamenti strutturali socioeconomici e dalla scelta di un modello economico fondato sull'esportazione, sul terziario e sulla compressione del costo del lavoro. Ne saranno esaminate le conseguenze principali, in particolare gli effetti della riduzione del potere contrattuale del sindacato sui salari e sulle condizioni del lavoro, inoltre, si analizzeranno le riforme del lavoro e del welfare, che hanno condotto ad una corsa al ribasso nei diritti

---

1 A.L. Booth, J.J. Dolado, J. Frank, *Symposium on Temporary Work Introduction*, in "The Economic Journal", vol. 112, 2002, p. 182.

2 Si veda in particolare l'audizione della XI Commissione (Lavoro Pubblico e Privato) – Camera dei Deputati del presidente dell'Istat, Luigi Biggeri del 7 novembre 2006: *Indagine conoscitiva sulle cause e le dimensioni del precariato nel mondo del lavoro*.

all'interno dei paesi più sviluppati del mondo occidentale mai conosciuta dall'inizio del secondo dopoguerra.

## 2. LE ORIGINI DELLA PRECARIETÀ LAVORATIVA. I CAMBIAMENTI STRUTTURALI DEL SISTEMA ECONOMICO SOCIALE

Le crisi economiche degli anni Settanta e primi anni Ottanta hanno costituito lo spartiacque tra una concezione del lavoro come diritto conquistato per l'intera vita lavorativa e l'instabilità o ancor più precarietà che caratterizza il periodo attuale. Il cambiamento fondamentale è stato indotto dalle crisi valutarie e dei prezzi, che hanno portato l'inflazione a superare in Italia il 20% nei primi anni Ottanta del Novecento, spianando la strada a profonde innovazioni teoriche in campo economico, soprattutto sul ruolo fondamentale della politica monetaria per il controllo dell'inflazione e la diffusione di regole d'intervento in luogo di una politica economica discrezionale operata dai governi. I salari apparivano nella lettura di molti studiosi uno dei canali di trasmissione dell'inflazione più "pericolosi" e per tale motivo occorreva intervenire per interrompere la spirale inflazionistica prezzi-salari-prezzi. Durante la seconda metà degli anni Ottanta, poi, quando gli effetti delle crisi degli anni Settanta avevano definitivamente bloccato la crescita dirompente del secondo dopoguerra, l'insuccesso dell'Europa nell'attuare un rapido percorso di rientro dalla disoccupazione, soprattutto di lunga durata, portò tutti i paesi del Vecchio Continente ad introdurre varie forme di flessibilità lavorativa. Un lavoro seppur "precario" avrebbe permesso, nella lettura dell'epoca, di riattivare più rapidamente il capitale umano che sarebbe stato altrimenti inesorabilmente distrutto dal perdurare della disoccupazione. La precarietà era vista come una condizione passeggera e foriera di nuove occasioni di lavoro più stabili, una sorta di trampolino utile al rilancio nel mercato del lavoro. In realtà quegli anni sono diventati la linea di trincea tra un'economia europea protetta dalla concorrenza mondiale e quella globalizzata che oggi conosciamo. La ripresa economica che si è affacciata timidamente negli anni Novanta, è stata minata alla base dagli sconquassi monetari mondiali e dalle guerre che hanno fatto salire enormemente i prezzi delle materie prime. Questo ha significato dover concorrere su prezzi e salari sempre più al ribasso e su un'innovazione tecnologica limitata, rispetto alla quale l'Europa e l'Italia in particolare, si sono dimostrate sprovviste delle capacità necessarie per uno sviluppo competitivo. Il nostro Paese ha subito pesantemente le conseguenze del riassetto europeo e mondiale. La flessibilità contrattuale e salariale che caratterizzava inizialmente i giovani lavoratori e le donne al primo ingresso nel mercato del lavoro, si è trasformata rapidamente in "precariato"; una situazione lavorativa nella quale non si intravedono vie d'uscita. La frammentazione contrattuale e reddituale comincia ad accompagnare gran parte delle vite dei nuovi lavoratori. I settori non di mercato, quali la scuola, la sanità, il sociale costituiscono l'area più vasta di tale impiego.

Perché è stato necessario flessibilizzare il lavoro? In Italia, così come in Spagna e Francia il motivo fondamentale è quello dell'eccessiva rigidità dei contratti tipici, mentre in altri paesi, segnatamente gli Stati Uniti e l'Inghilterra governati negli anni del cambiamento da Ronald Reagan e Margaret Thatcher, si è ritenuto che fossero sufficienti il mercato e le "capacità" del singolo ad assicurare l'equilibrio ottimale tra le parti. Sono proprio i Paesi anglosassoni ad essere indicati come esempi guida delle riforme da attuare, depotenziando direttamente la contrattazione collettiva a favore di una maggiore flessibilità. Il clima ideologico maturato sul finire degli anni Ottanta emerge chiaramente dalle indicazioni dell'OCSE agli stati membri con la pubblicazione del *Job Study* nel 1994. Secondo tale studio la perdita di competitività, il rallentamento della crescita e l'aumento della disoccupazione avvenuti nel precedente ventennio sono causati dal mantenimento di politiche governative e sindacali non più idonee a fronteggiare la nuova situazione economica internazionale in rapida evoluzione, la quale richiede flessibilità. Il programma d'azione elaborato si concentra così sugli istituti che regolano il mercato del lavoro e sulla correlazione flessibile tra salario e produttività locale e individuale. Inoltre, secondo il *Job Study*, la protezione dei cittadini deve spostarsi dal lavoro alla formazione scolastica affinché i giovani acquisiscano competenze spendibili nel mercato del lavoro, mentre le politiche passive<sup>3</sup>, che alterano il normale funzionamento del mercato, devono essere sostituite da politiche attive che incentivino l'avvio di nuove attività imprenditoriali, come si è osservato con successo per Stati Uniti e Regno Unito<sup>4</sup>. L'Italia presenta inoltre una caratteristica peculiare per cui il lavoro risulta essere troppo costoso. Il tipo di produzione presente nel Paese, caratterizzata da nicchie di sviluppo tecnologico principalmente nella meccanica strumentale a fronte di settori molto ampi del *made in Italy* a scarsa intensità di conoscenza, non lascia spazio ad aumenti consistenti del valore aggiunto che giustificerebbe incrementi consistenti di reddito<sup>5</sup>. L'implicita rivalutazione della Lira, conseguente poi alla adesione del nostro Paese all'Eurozona e all'accettazione di una parità con l'Euro troppo elevata, ha fatto aumentare ulteriormente il costo del lavoro e rese indispensabili le riforme del mercato del lavoro, per permettere all'Italia di rimanere competitiva a livello internazionale. Inoltre, il mercato internazionale con il quale si compete non è più solamente quello europeo che presenta un sistema condiviso di diritti del lavoro, ma diventa l'intero pianeta con le sue molte contraddizioni. Non si è poi dedicata un'attenzione equivalente alla capacità innovativa delle imprese che potevano costituire una valida alternativa al "depotenziamento" del lavoro. Gli

---

<sup>3</sup> Si tratta di tutti quegli interventi che sono diretti a fornire un reddito ai disoccupati attraverso forme monetarie di sussidio.

<sup>4</sup> F. Berton, M. Richiardi, S. Sacchi, *Flex-insecurity. Perché in Italia la flessibilità diventa precarietà*, il Mulino, Bologna 2009.

<sup>5</sup> Su questo argomento si veda una precedente analisi: L. Chies, *Crisi e crescita sono conciliabili? Il caso del capitale umano nella regione Friuli Venezia Giulia*, in G. Bernagozzi e M. Zaganella (a cura di), *Crescita e sviluppo economico nel 5° anno della crisi. Come cambiare*, Lint Editoriale, Trieste 2014.

imprenditori hanno continuato a ridurre gli investimenti o a delocalizzare le fasi della produzione a più elevata intensità di lavoro, inseguendo i costi del lavoro al ribasso, piuttosto che la qualità del prodotto al rialzo.

Un altro aspetto ha poi caratterizzato la fase della trasformazione economica. Dopo le grandi crisi degli anni Settanta il *core* dei sistemi economici si è trasformato, spostandosi dal settore industriale a quello terziario. In quest'ultimo settore le disuguaglianze tra i lavoratori si sono subito evidenziate, originate soprattutto dalle rivoluzioni tecnologiche e delle comunicazioni che da un lato hanno promosso l'esportazione delle fasi della produzione a più elevata intensità di lavoro e dall'altra hanno reso introvabili gli esperti *high tech* e i manager che dovevano sempre più operare sia sulla riorganizzazione e gestione dei processi produttivi, che nella ricerca di una crescente disponibilità di mezzi finanziari per il buon funzionamento delle imprese. Per questi ultimi si è subito aperto un ampio spazio di discrezionalità nell'attribuzione dei compensi che ha portato a differenziali nel reddito e nella ricchezza oggi ben noti<sup>6</sup>.

Se da un lato la crisi del valore del lavoro è determinata dalla crescente competitività internazionale e dai profondi cambiamenti strutturali delle economie avanzate, dall'altro il crescente impoverimento della popolazione deriva dall'aumento delle disuguaglianze necessarie al progresso delle economie moderne<sup>7</sup>. Tali effetti sono più evidenti negli Stati Uniti e il grafico di Piketty mette in luce la crescente disuguaglianza che si è accumulata in quel paese tra la fine del XIX secolo e il 2010 (Figura 1b).

Un effetto che è derivato da tale riorganizzazione e computerizzazione delle fasi produttive è stata la perdita graduale di valore dei processi ripetitivi a medio-basso contenuto di conoscenza e tecnologia (il cassiere, l'impiegato, il magazziniere...) che ha decimato una quota crescente di quei lavoratori di medio livello che costituivano una buona parte della forza lavoro delle economie moderne. La crisi ha solo peggiorato la situazione generale e questo è avvenuto in quei Paesi d'Europa, come l'Italia che meno hanno investito in istruzione, conoscenza e tecnologia, contando sul ruolo di "fornitore terzista" d'Europa. Il fatto che i nuovi lavori si venissero a creare nel settore dei servizi a bassa produttività, ha comportato una riduzione dei livelli salariali e una loro profonda diversificazione<sup>8</sup>.

Il valore del lavoro manuale ed esecutivo si riduce anche per effetto del processo di trasformazione globale che vede la marginalizzazione dello stesso nei Paesi avanzati e la concentrazione nei Paesi in via di sviluppo, dove viene sfruttato e

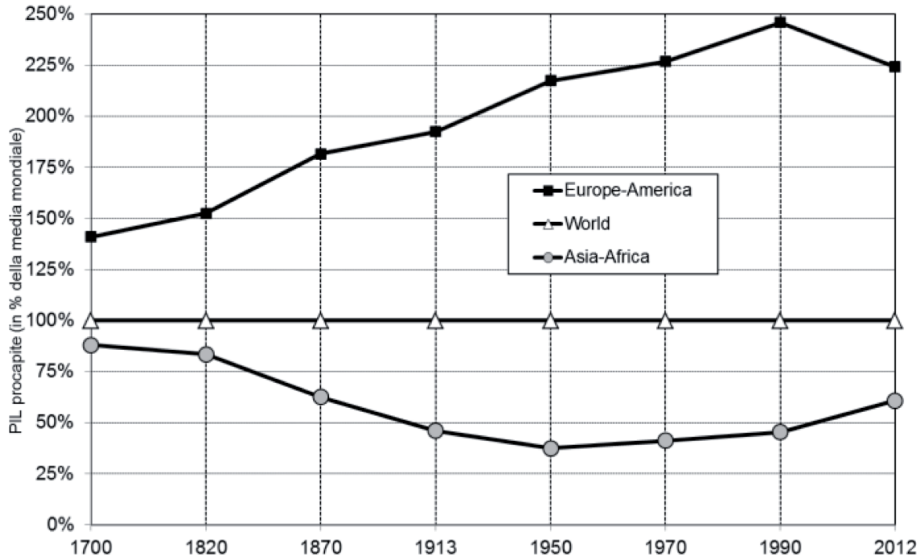
---

6 T. Piketty, *Capital in the Twenty-First Century*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge 2014.

7 D.H. Autor, *Skills, Education, and the Rise of Earnings Inequality Among the "Other 99 Percent"*, *Science*, 23 May 2014: 344 (6186), pp. 843-851.

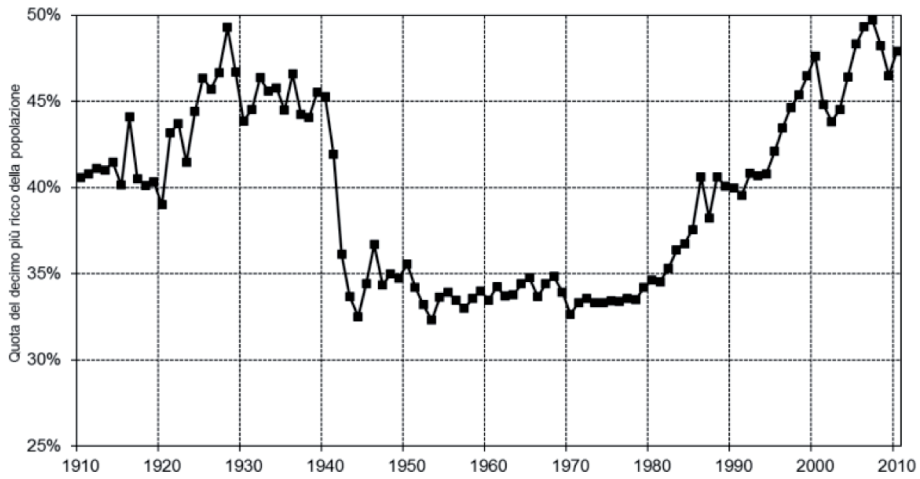
8 Si tratta di un fenomeno ben noto in letteratura evidenziato alla fine degli anni Sessanta dal famoso economista newyorkese William Baumol, colpisce quei Paesi che crescono puntando principalmente su settori che hanno una bassa produttività. W. J. Baumol, *The Cost Disease*, Yale University Press, New Haven 2012.

(a)



PIL pro-capite in Africa-Asia dal 37% della media mondiale nel 1950 al 61% nel 2012.  
Fonte e serie: vedi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

(b)



Quota dell'ultimo decile del reddito nazionale degli U.S. A. si riduce dal 45-50% negli anni 1910-1920 a meno del 35% negli anni 1950 (la caduta documentata da Kuznets); aumenta in seguito da meno del 35% negli anni 1970 al 45-50% negli anni 2000-2010.  
Fonte e serie: vedi piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Figura 1 – Misure della disuguaglianza globale, 1700-2012 (a) e della disuguaglianza negli Stati Uniti (b)

sottopagato. Il lavoro che rimane si polarizza sempre più. Da un lato troviamo lavori a basso profilo professionale, svolti molto spesso da lavoratori immigrati che prendono il posto delle giovani generazioni autoctone, le quali si stanno a loro volta contraendo e arricchendo in formazione scolastica e professionale.

Sul lato opposto si addensano due tipologie di lavoro talvolta altamente istruite; la prima viene sottoutilizzata in impieghi saltuari con forme di flessibilità contrattuale e lavorativa molto elevata, la seconda, al contrario, trova occupazione in impieghi di altissimo profilo retribuiti in modo esagerato rispetto alle abilità intrinseche richieste, ma giustificate dal ruolo che ricoprono (manager o legali delle multinazionali, esperti finanziari, amministratori, ecc.). Queste polarizzazioni nel valore del lavoro si accompagnano ad un diverso contenuto di diritti, di protezione e di sicurezza.

Se questo sviluppo problematico è proprio degli Stati Uniti, occorre osservare che anche in Italia il divario tra le retribuzioni dei top manager e quelle dei loro colleghi “sottoposti” hanno iniziato un divario senza soluzione di continuità già a partire dagli anni Ottanta ed in Europa il problema si è palesato in tutta la sua gravità particolarmente durante la presente crisi economica. In effetti dal rapporto curato dall'ufficio studi di Mediobanca, emerge che gli emolumenti spettanti ai top manager delle società italiane quotate a Piazza Affari e dei grandi gruppi industriali possono arrivare a ben ottantaquattro volte lo stipendio di cui possono godere i dipendenti delle società da essi amministrate<sup>9</sup>.

### 3. LA GLOBALIZZAZIONE E IL “WORK AND RIGHTS DIVIDE”<sup>10</sup>

La necessità di flessibilizzare il lavoro sostenuta dal *Job Study* dell'OCSE del 1994 e resa indispensabile dalla creazione dell'area Euro dopo il 1992, ha indotto i Paesi europei alla moltiplicazione delle riforme dirette a ridurre i margini di garanzia del lavoro<sup>11</sup>. L'ondata di riforme si accompagna ad una crescente globalizzazione non solo dei commerci e della circolazione dei capitali, ma anche di tutte quelle forme di convivenza economica e sociale che rende i confini sempre più labili o liquidi<sup>12</sup>. L'instabilità che accompagna la vita odierna trova le sue radici nella trasformazione del lavoro e del suo valore che si riduce gra-

---

9 Mediobanca, Rapporto Re-S 2014.

10 Fino ad ora la preoccupazione principale per il nostro Paese sembrava essere quella del “digital divide”, cioè il divario esistente tra chi ha accesso effettivo alle tecnologie dell'informazione (in particolare personal computer e internet) e chi ne è escluso, in modo parziale o totale. Ora il timore vero è quello del divario nei diritti del lavoro tra gruppi diversi di lavoratori per età, cittadinanza, genere ed accesso al lavoro, tanto che si può mutuare una definizione simile di “work and rights divide”.

11 J. Visser, *Wage Bargaining Institutions – from crisis to crisis*, *European Economy*, Economic Papers 488, Brussels 2013.

12 Z. Bauman, *Il demone della paura*, Edizioni Laterza, Bari-Roma 2014.

dualmente in favore di forme di arricchimento sempre più incentrate sul profitto e sulla rendita.

A partire dalla seconda metà degli anni Ottanta, in opposizione a quanto è avvenuto dal secondo dopoguerra agli anni Settanta in Italia e in tutto il mondo sviluppato, vale a dire una rincorsa al rialzo tra benessere e aumento dei diritti dei lavoratori e di cittadinanza, inizia la rincorsa al ribasso, sia in termini di produttività che di garanzie, soprattutto per quell'ampia fascia di lavoratori che possono rappresentare la moderna borghesia<sup>13</sup>. Se quindi diritti e valore del lavoro si restringono, si riduce anche la capacità di spesa interna ai paesi e la crescita viene sempre più guidata dalla domanda estera, che è molto più labile e che percorre le vie della convenienza e della concorrenza. La corsa al ribasso che è stato uno strumento storico dello sviluppo industriale statunitense ed europeo di fine Ottocento si sta riproponendo in tutta la sua problematicità nelle stesse economie un secolo e mezzo dopo<sup>14</sup>. L'idea è che, per crescere, un'economia moderna ha bisogno di un maggior numero di imprese o di imprese più grandi per dimensione che deve attirare entro i confini nazionali da altre nazioni o regioni. Per centrare lo scopo occorre deregolamentare o liberalizzare i mercati, in modo da creare un ambiente favorevole all'impianto di nuove imprese a scapito del lavoro, dei diritti sociali e dell'ambiente. Questa tendenza alla riduzione dei diritti dei più è stata definita da alcuni economisti e politici all'epoca della prima rivoluzione industriale come "*the race to efficiency*"<sup>15</sup>, ma i detrattori, tra cui il membro della Corte Suprema di Giustizia statunitense Louis Brandeis che ha coniato il termine molto in uso nell'epoca corrente, configurano invece tale fenomeno come una corsa al ribasso ("*the race to the bottom*")<sup>16</sup>. Nel lavoro di Davies e Vadlamannati<sup>17</sup> è proprio quest'ultima ipotesi che viene sottoposta a verifica, già indagata in con-

---

13 Si fa qui riferimento alla definizione ampiamente condivisa in letteratura, di A. Cobalti, A. Schizzerotto, *La mobilità sociale in Italia*, il Mulino, Bologna 1994. Secondo gli autori le classi sociali sono così composte di diversi livelli di borghesia, quella degli imprenditori con almeno sette dipendenti, liberi professionisti, dirigenti e quadri, la piccola borghesia urbana, costituita da piccoli imprenditori con al più sei dipendenti, lavoratori indipendenti dei settori delle costruzioni, dell'industria, del commercio e dei servizi, soci di cooperativa, coadiuvanti e i lavoratori "atipici": collaboratori coordinati e continuativi e prestatori d'opera occasionali e dalla piccola borghesia agricola (proprietari delle piccole imprese, lavoratori indipendenti, soci di cooperativa, coadiuvanti e "atipici" operanti nel settore dell'agricoltura, caccia e pesca).

14 N. Meisel, *Governance Culture and Development. A different Perspective on Corporate Governance*, OECD Development Centre Studies, Paris 2004.

15 Il concetto di *race to efficiency* descrive un modello economico nel quale la cancellazione di regole sociali, del lavoro, ambientali era asservito alla competitività globale di fine Ottocento, favorendo la riduzione delle imposte per attirare nuove imprese e quindi un maggiore grado di sviluppo economico. Si veda C. Grandy, *New Jersey Corporate Chartermongering, 1875-1929*, in "The Journal of Economic History", 1989, 49 (3), pp.677-692.

16 Si veda nota 15.

17 R.B. Davies, K.C. Vadlamannati, *A race to the bottom in labor standards? An empirical investigation*, in "Journal of Development Economics", 2013, 103, pp. 1-14.



tributi precedenti da Mosley e Uno<sup>18</sup>, Mosley<sup>19</sup> e da Kucera<sup>20</sup>, per un periodo di diciott'anni tra il 1985 e il 2002 e per 135 Paesi. Il risultato è sintetizzato dalla Figura 2, che riporta i tre indicatori composti che misurano l'intensità della violazione dei diritti del lavoro, delle leggi e delle pratiche di trattamento dei lavoratori.

L'indicatore che misura il grado generale di violazione dei diritti del lavoro è la sintesi di 37 diversi indicatori di violazione di diritti dei lavoratori, contenuti a loro volta in sei diverse categorie così come definite dall'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL) in diverse Convenzioni sottoscritte anche dall'Italia<sup>21</sup>. Gli andamenti dei tre indici riportati nella Figura 2, includono un indicatore generale di rispetto dei diritti dei lavoratori che oscilla tra 0 e 28,5, uno relativo al comportamento usuale delle imprese nei confronti dei lavoratori (pratiche) compreso tra 0 e 27,5 ed infine una misura di intensità della diffusione di leggi sul lavoro che varia tra 0 e 26,6, evidenziano un graduale peggioramento del contesto lavorativo.

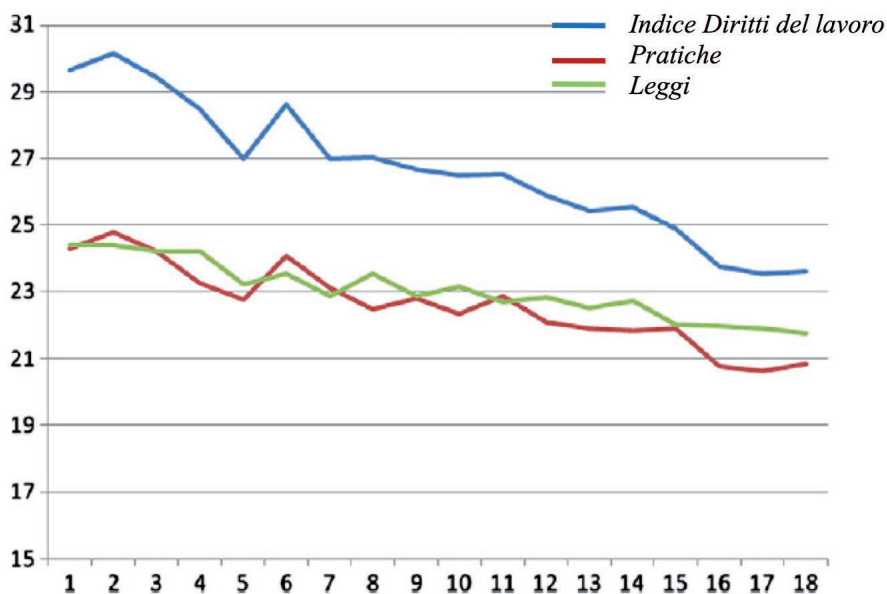


Figura 2 – Indici di misurazione della “corsa al ribasso”

Fonte: Davies e Vadlamannati (2013), p. 6

18 L. Mosley, S. Uno, *Racing to the bottom or climbing to the top? Economic globalization and collective labour rights*, *Comparative Political Studies* 40 (8), 2007, pp. 923-948.

19 L. Mosley, *Labour Rights and Multinational Production*, Cambridge University Press, Cambridge 2011.

20 D. Kucera, *Core labour standards and FDI*, *International Labour Review* 141 (1-2), 2002, pp. 31-69.

21 Le sei categorie comprendono: 1. Il diritto all'associazione e alle libertà connesse alla contrattazione collettiva; 2. Diritto a costituire e ad iscriversi al sindacato e alle organizzazioni dei lavoratori; 3. Altre attività sindacali; 4. Diritto alla contrattazione collettiva; 5. Diritto allo sciopero; 6. Diritti applicati alle zone di esportazione. Kucera, *Core labour standards*, cit, pp. 42-43.

Indici più elevati sono, infatti, garanzia della presenza di un ambiente di lavoro equilibrato, mentre indici via via decrescenti comportano una maggiore “rincorsa al ribasso” dei diritti e delle condizioni di lavoro. Tale situazione deriva sia dalle esigenze connesse alla globalizzazione delle imprese, ma anche dal cambiamento strutturale della produzione e dalla perdita di rappresentanza delle organizzazioni sindacali (Figura 3), come vedremo più diffusamente nel prossimo paragrafo.

Le numerose analisi presenti in letteratura sembrano suffragare l'idea che più che rendere i mercati maggiormente efficienti, le più recenti riforme abbiano approfondito la distanza non solo tra paesi, ma anche all'interno degli stessi, riducendo i diritti per tutti e avvicinando i Paesi in via di sviluppo a quelli sviluppati, soprattutto per le qualifiche professionali più basse.

Non solo la globalizzazione ha messo in discussione il ruolo dei diritti dei lavoratori, ma anche la perdita di potere del sindacato, particolarmente evidente negli Stati Uniti e ormai chiaro anche in Europa. Se confrontiamo, infatti, l'andamento del tasso di sindacalizzazione, misurato come tasso di iscrizione al sindacato rispetto al numero di occupati, con l'andamento degli indicatori riportati in Figura 2, la relazione appare evidente.

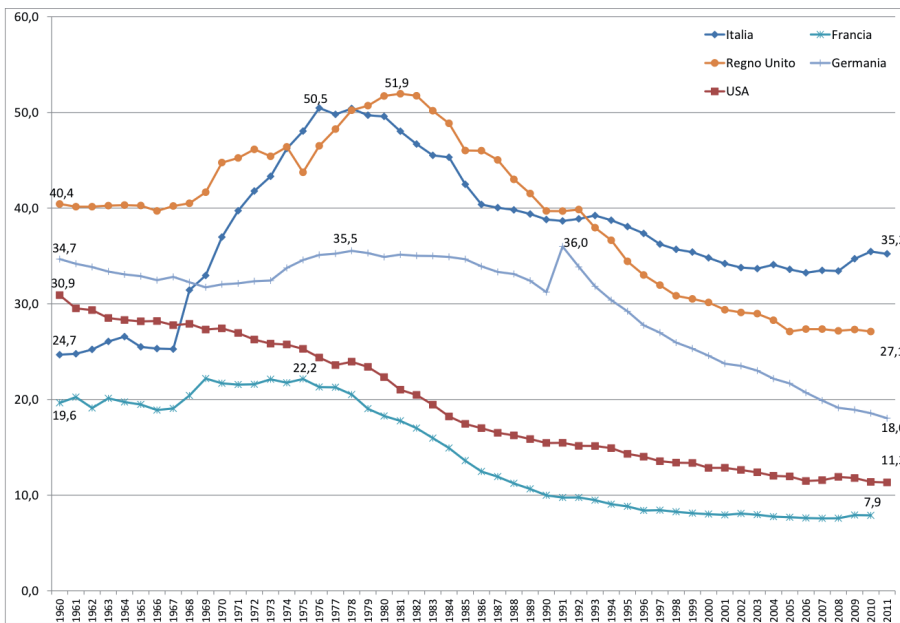


Figura 3 – Tasso di sindacalizzazione: anni 1960-2011

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ICTWSS-Database

A partire dalla seconda metà degli anni Settanta, sulla spinta delle riforme del lavoro e dei cambiamenti strutturali più sopra evidenziati, la forza sindacale comincia a contrarsi pressoché in tutta Europa, ad esclusione dei Paesi del Nord e dell’Austria, e negli Stati Uniti, dove la quota degli iscritti è comunque molto limitata. La mancanza di una forza coalizzata di lavoratori contrapposta a quella dei datori di lavoro, sembra essere, secondo le stime di Jones e Schmitt<sup>22</sup> e di Visser<sup>23</sup> la causa principale della riduzione della qualità dei posti di lavoro. L’incomprensione per le azioni di governo comunitarie tese a riforme sempre più stringenti volte a difendere l’Euro, vale a dire l’accordo denominato *Six Pack* adottato dal Consiglio d’Europa nell’ottobre del 2011,<sup>24</sup> spinge inoltre Jelle Visser, uno dei massimi esperti europei di relazioni industriali a non capire come possa essere stata imboccata la strada della dismissione della contrattazione nazionale a favore di una decentrata d’azienda che emerge quale unica strada possibile e che implica innegabilmente un’ulteriore perdita di potere contrattuale dei lavoratori.

Tale effetto è ancora più elevato di quello della mancanza di un’adeguata istruzione per le necessità dello sviluppo tecnologico. Anche questa osservazione non è nuova, infatti già Keynes nel febbraio del 1938 osservava in merito agli interventi operati con il *New Deal* dal presidente degli Stati Uniti Roosevelt: «I regard the growth of wage bargaining as essential. I approve minimum wages and hours regulation»<sup>25</sup>.

L’economista inglese era quindi molto favorevole alla presenza di sindacati forti e di legislazioni a favore del salario minimo perché erano in grado di rafforzare la stabilizzazione del ciclo economico e di impedire le spinte deflazionistiche.

Oggi in presenza di una forza lavoro con sempre minore potere contrattuale e sempre più parcellizzata, l’instabilità ciclica appare in aumento e lo spauracchio della deflazione continuamente in agguato, sia in Europa che negli Stati Uniti e in Giappone. In un paio di contributi recenti di ricercatori sia del Fondo Monetario Internazionale<sup>26</sup> e dell’OCSE<sup>27</sup> si rileva che la correlazione tra disuguaglianza e perdita di potere di contrattazione sindacale è fortemente positiva, per cui una delle principali strategie per ridurre tale problema è ridare forza al sindacato.

Il lavoro, inoltre, sembra abbondare dove i diritti si affievoliscono, portando ad un fenomeno che qui definiamo di “*work and rights divide*”, vale a dire un lento

---

22 J. Jones, J. Schmitt, *A College Degree is No Guarantee*, Cepr, Washington D.C., May 2014.

23 Visser, *Wage Bargaining Institutions*, cit.

24 Il *Six Pack* è costituito da tre regolamenti approvati in via definitiva nel novembre 2011 nell’ambito di un pacchetto complessivo di sei atti legislativi (*Six Pack*), con cui è stata introdotta una più rigorosa applicazione del Patto di stabilità e crescita.

25 J.M. Keynes, *Letter of February 1 to Franklin Delano Roosevelt*, in “*Collected Works XXI: Activities 1931-1939*”, London McMillan 1938.

26 F. Jaumotte, C. Osorio Buitron, *Power from the people*, in *Finance & Development*, March 2015.

27 TUAC OECD, *The Role of Collective Bargaining as part of a comprehensive strategy to reduce income inequality*, Background Paper OECD Week 2015 (June 1-4. 2015).

allontanamento tra diritto al lavoro e diritti dei lavoratori. Tutto questo comporta un ulteriore fattore di spinta al ribasso sui salari e sui redditi, provocando un graduale aumento della povertà nella popolazione.

#### 4. LE RIFORME DEL MERCATO DEL LAVORO E DEL WELFARE: LA CORSA AL RIBASSO

Le differenze salariali, di reddito e sociali stanno nuovamente aumentando, tanto che Piketty nella sua opera recente, *Il Capitale*<sup>28</sup>, arriva a pronosticare una perdita del vantaggio competitivo e di benessere per l'Europa e gli Stati Uniti, che hanno raggiunto dopo la rivoluzione industriale nel XIX secolo. Egli prevede un periodo di lenta convergenza verso il più basso livello mondiale che avrà una durata simile a quella della divergenza osservata nei secoli precedenti nel caso del boom economico per gli stessi paesi. Tutto questo comporta una generale riduzione delle certezze nel futuro e un incremento della paura, così come sottolineato da Zygmunt Bauman:

La sicurezza è scomparsa con la scomparsa dello Stato protettivo, garantista, tipico della "modernità solida", dove le tutele riguardo al mercato del lavoro erano riconosciute, perché la capacità lavorativa era considerata un sostituto del capitale, oggi tutto questo non vale più. La paura odierna conduce all'allentamento, smantellamento o distruzione delle protezioni moderne, artificiali, amministrative<sup>29</sup>.

In Europa questa necessità di smantellare le tutele è stata giustificata nei primi anni Novanta dall'esigenza di convergere verso indicatori di debito e deficit tali da consentire la partecipazione all'Unione Monetaria Europea. La lontananza di alcune nazioni, tra cui l'Italia insieme a tutti i paesi periferici d'Europa, dai parametri di sicurezza previsti ha colpito ancora più duramente i singoli cittadini. Le necessità contingenti di garantire livelli accettabili dei servizi educativi e di assistenza sanitaria e sociale hanno prodotto la figura del "precario a vita" nel settore pubblico, prima ancora che in quello privato. Una figura lavorativa dettata dalla necessità transitoria che diventa condizione permanente a causa del contingentamento delle assunzioni a tempo indeterminato, bloccate e rinviate ad ogni legislatura. I lavoratori precari del settore pubblico non sono facilmente licenziabili a meno di rinunciare alla fornitura dei servizi, e sono sempre più caratterizzati da contratti di lavoro spezzati e da insicurezza costante. Queste forme di lavoro non sono le più precarie, molte altre figure vi si affiancano grazie alle riforme contrattuali succedutesi tra la fine degli anni Novanta<sup>30</sup> e i primi

---

28 T. Piketty, *Il capitale nel XXI secolo*, Bompiani, Milano 2014.

29 Bauman, *Il demone della paura*, cit., p. 25.

30 Si tratta della cosiddetta Legge Treu del 1997, così definita dal nome del Ministro del Lavoro dell'epoca.

anni 2000<sup>31</sup>. Il lavoratore a chiamata, il collaboratore a progetto e il lavoratore interinale sono le forme contrattuali flessibili più diffuse e al contempo più invisibili, ma il lavoro diventa anche ripartito, oppure accessorio o ancora solo occasionale. Insomma una tipologia di rapporto di lavoro ancestrale, vicina a quella del bracciante agricolo o del lavoratore a giornata, in balia delle necessità della natura o della volontà del “caporalato”, garantite talvolta solo da un *voucher* retributivo della durata di un solo contatto. Si tratta di una figura questa che ci avvicina ad un dramma ulteriore che caratterizza il nostro Paese, vale a dire il lavoro sommerso, lavoro che non ha nemmeno la dignità di un contratto e che riguarda almeno il 12% del lavoro prestato in Italia, secondo le statistiche diffuse all’inizio del 2015 dall’Istat, come vedremo più diffusamente nel quarto paragrafo.

Le riforme hanno agito sul mercato del lavoro con l’intento di riportare lo stesso a livelli di concorrenza utili ad aumentare la sua efficienza. I risultati presentati nei paragrafi precedenti chiariscono che, al contrario, l’esito che si è ottenuto è una generale riduzione dell’equità, mentre sui livelli di efficienza raggiunti, la stessa OCSE<sup>32</sup> dubita che le raccomandazioni del *Job Study* del 1994, che hanno rivoluzionato il mercato del lavoro europeo, abbiano raggiunto lo scopo perseguito.

In un recente contributo di Zenezini<sup>33</sup>, lo scetticismo nei confronti dei modelli di matrice essenzialmente neoclassica che vogliono simulare l’efficacia delle riforme del lavoro, appare molto marcato. Il canale essenziale di trasmissione delle riforme è, ad avviso dell’autore, la riduzione del salario reale. Tale intuizione è suffragata da un numero di studi crescente che confermano tale obiettivo. Cipollone e Guelfi affermano che l’effetto delle riforme del mercato del lavoro introdotte in Italia tra il 1995 e il 2003, hanno comportato una riduzione equivalente del costo del lavoro tra il 10,5% e il 22,4%<sup>34</sup>. Inoltre, Di Domenico e Scarlato, in un recente rapporto al Dipartimento del Tesoro, sottolineano come le riforme intercorse negli ultimi 15 anni abbiano causato un effetto preoccupante sull’occupazione, vale a dire un’ulteriore crescita della segmentazione del mercato del lavoro italiano, già a livelli molto alti prima delle riforme, senza evidenziare cambiamenti strutturali positivi<sup>35</sup>. L’idea di Zenezini, che qui condividiamo, è che le riforme intervengono e sono giustificate dal succedersi delle crisi economiche, ma le riforme strutturali non raggiungono mai l’obiettivo della ripresa della crescita, ed ottengono al con-

---

31 L’intervento di legge n. 30 del 14 febbraio 2003, così denominata in ricordo del giurista assassinato Marco Biagi che l’aveva ideata.

32 OCDE, *Employment Outlook*, Paris 2004, p.132.

33 M. Zenezini, *Economia e crescita in Italia: una nota*, in *Economia e Società Regionale*, XXXI (2), 2013, pp. 97-113.

34 P. Cipollone, A. Guelfi, *The Value of Flexible contracts: Evidence from an Italian Panel of Industrial Firms*, Banca d’Italia, Temi di discussione, 583, marzo 2006.

35 G. Di Domenico, M. Scarlato (ed), *Valutazione di interventi di riforma del mercato del lavoro attraverso strumenti quantitativi*, Ministero del Tesoro e delle Finanze-Dipartimento del Tesoro, gennaio 2014.

trario l'effetto di redistribuire al capitale e alla rendita i deboli risultati economici, sacrificando non solo i diritti di tutela del lavoro, ma anche gli scarsi incrementi di produttività che il lavoro precario non riesce più a garantire.

Tali decisioni riformiste non sono peraltro suffragate da una robusta evidenza empirica e da una reale comprensione di quale sia il ruolo delle istituzioni a difesa del lavoro che si stanno smantellando. Le istituzioni come quelle a protezione della contrattazione salariale hanno il ruolo di mediare tra le pressioni economiche e sociali, distribuendo il potere tra gli attori e offrendo soluzioni di coordinamento tipiche delle economie di mercato<sup>36</sup>. Per i lavoratori la contrattazione collettiva svolge una funzione protettiva, garantendo un salario e condizioni di lavoro adeguati, una funzione rappresentativa, facendosi portatori delle lamentele e delle giuste aspirazioni, ed infine distributiva, assicurando una quota della crescita economica e dei risultati derivanti dalla formazione professionale, dallo sviluppo tecnologico e dall'aumento della produttività. Per i datori di lavoro, tuttavia, la funzione chiave della contrattazione collettiva è quella della regolamentazione conflittuale. In questo senso si è espresso nel maggio del 2015 anche il presidente del Consiglio italiano, individuando nel sindacato il motivo principale dello scarso effetto delle riforme del lavoro recentemente varate a favore della riduzione del lavoro precario<sup>37</sup>.

Si tratta quindi di un percorso generale verso una riduzione del costo del lavoro che si è accompagnato rapidamente ad una riduzione delle garanzie dei lavoratori e ad un graduale impoverimento dei lavoratori più svantaggiati, ma anche nei confronti di tutto il lavoro alle dipendenze formali e informali<sup>38</sup>.

## 5. DALLA PRECARIETÀ ALLA POVERTÀ LAVORATIVA

La naturale conseguenza è che il fenomeno dei *working poor*, così li definisce l'Eurostat nella sua rilevazione sulle condizioni di vita dei cittadini europei i lavoratori precari, è in crescita. Le origini sono da ricercare oltre che nelle riforme del welfare e delle istituzioni a protezione del lavoro dipendente, principalmente nell'impoverimento produttivo del continente europeo, determinato dall'*offshoring*, vale a dire dalla delocalizzazione della produzione o di sue fasi e da una terziarizzazione dell'economia a basso contenuto tecnologico incapace di creare nuovi posti di lavoro, se non di tipo "marginale". La definizione risulta piuttosto

---

36 P.A. Hall, R. Taylor, *Political science and the three institutionalisms*, *Political Studies*, 44, 2006, pp. 936-957.

37 «Mi piacerebbe arrivare un giorno al sindacato unico, ad una legge sulla rappresentanza sindacale e non più a sigle su sigle». Lo ha detto il premier Matteo Renzi a "Bersaglio Mobile" su La7 (<http://www.ansa.it/> consultato il 24 maggio 2015).

38 M. Pedaci, *The Flexibility Trap: Temporary Jobs and Precarity as a Disciplinary Mechanism*, *The Journal of Labor and Society*, Volume 13, June 2010, pp. 245-262; J. Schmitt, J. Jones, *Making Jobs Good*, Cepr, Washington, April 2013.

complessa, poiché contiene in sé due diversi livelli di analisi: lo stato occupazionale degli individui e i salari percepiti dall'attività lavorativa (il livello individuale) e l'intensità del livello di povertà (relativa o assoluta) della famiglia alla quale appartiene (il livello collettivo) e che attiene al reddito complessivo della famiglia. Una ricognizione delle diverse definizioni che riguardano la povertà lavorativa è stata recentemente effettuata da Crettaz e Bonoli<sup>39</sup> per il caso europeo e da Di Bartolomeo *et al.*<sup>40</sup> per un campione di lavoratori italiani derivanti dall'indagine Ires dal titolo *L'Italia del lavoro*<sup>41</sup>.

Le analisi di questi autori e altre condotte a livello nazionale ed europeo mettono in luce che l'impoverimento degli occupati ha origine lontane ed è direttamente connesso ai profondi cambiamenti istituzionali avvenuti tra gli anni Ottanta e Novanta in Europa, conseguenti alle riforme strutturali analizzate nel paragrafo precedente. In quei paesi in cui si è provveduto contestualmente a riorganizzare anche il sistema del welfare, come la Danimarca, l'Olanda o la Germania, il problema dell'aumento del lavoro precario o semplicemente part time o a termine è stato risolto con la costruzione di una rete di sostegno economico sociale (forme di reddito di cittadinanza). Il nuovo welfare ha sopperito da un lato al venir meno di un reddito da lavoro sicuro e/o sufficiente al proprio benessere e dall'altro ha provveduto al sostegno della domanda interna di beni di consumo e servizi da parte delle famiglie. Nei Paesi del sud e dell'est europeo questi interventi non sono stati realizzati o non sono stati sufficienti a mitigare il problema della povertà relativa, a causa dell'impossibilità di aumentare o di riorganizzare la spesa pubblica (come nel caso dell'Italia). La flessibilità contrattuale e salariale ha portato con sé forme sempre più evidenti di povertà, soprattutto tra i lavoratori scarsamente dotati di capitale umano e con carichi familiari importanti. Riprendiamo nei paragrafi che seguono alcuni aspetti della definizione di lavoratore povero, indagando quale sia stato l'effetto complessivo della crisi economica.

## 6. I WORKING POORS: DEFINIZIONI E DIMENSIONI

Per quanto riguarda il problema sociale evidenziato in Italia e nell'area OCSE a partire dalla fine degli anni Novanta, alcuni autori<sup>42</sup>, sottolineano che la quota

---

39 E. Crettaz, E. Bonoli, *Why Are Some Workers Poor? The Mechanisms that Produce Working Poverty in a Comparative Perspective*, Working Papers on the Reconciliation of Work and Welfare in Europe, Rec-Wp 12/2010.

40 A. Di Bartolomeo, G. Di Bartolomeo, M. Pedaci, *Chi sono i lavoratori poveri?*, in "Economia Marche Journal of Applied Economics", n. 2, 2011, pp. 42-61.

41 Ires- Istituto di Ricerche Economiche e Sociali, *Il lavoro para-subordinato a rischio di precarietà in Italia: tra scarsa autonomia, dipendenza economica e mancanza di prospettive*, Roma 2006.

42 C. Lucifora, *Working Pools? An Analysis of Low Wage Employment in Italy*, mimeo, 1997; C. Lucifora, "Working poor" e redditi familiari: un'equazione sbagliata, mimeo, 2000; C. Lucifora, B.N.W. Nola, W.S. Salverd, (eds.), *Policy Measures for Low Wage Employment in Europe*, Edward Elgar, London 2000; L. Cappellari, *Do the "Working Pools" Stay Poor? An Analysis of Low-Pay Dynamics in It-*



dei *working poors*, definiti come i lavoratori che percepiscono una retribuzione oraria inferiore ai due terzi di quella mediana, vari molto tra i paesi. Secondo l'analisi condotta dal CNEL<sup>43</sup> sui dati dell'indagine SES (*Structure of Earnings Survey*) per l'anno 2010, in Italia il 12,4% dei lavoratori percepiscono una retribuzione inferiore ai due terzi della mediana, mentre rappresenta appena il 2,7% in Svezia; negli USA, invece, tale quota è molto elevata e pesa per il 25% sul totale. Il dato italiano non sembra preoccupante, ma non tiene conto del sommerso, che a sua volta può nascondere una quota di poveri che le statistiche non sono in grado di cogliere. I *working poors* sono, nell'analisi degli autori, i giovani, le donne e i lavoratori poco qualificati, i quali presentano una probabilità doppia o tripla di entrare nella trappola della povertà. Nell'analisi di Andrea Brandolini<sup>44</sup> a questi poveri tradizionali si aggiungono gli stranieri, che avviati al lavoro nel fragile sistema produttivo italiano, fatto di un'industria manifatturiera *labour intensive*, un settore edilizio in profonda crisi e un terziario con occasioni di lavoro precarie, si sono ritrovati senza un lavoro in proporzione maggiore rispetto agli italiani nel pieno della crisi economica.

Consideriamo qui di seguito i dati derivanti dall'analisi per il caso italiano dell'indagine europea Eurostat sulle condizioni di vita e di reddito delle famiglie europee (EU-Silc), alla quale Istat partecipa con il modulo IT-Silc<sup>45</sup>. Nell'accezione Eurostat il *working poor* è il lavoratore che appartiene ad una famiglia povera. Tuttavia, nell'elaborare questi dati si preferisce adottare una definizione simile a quella proposta sia da Lucifora e Cappellari nei primi anni 2000 che dal rapporto CNEL del 2014, coordinato sempre da Claudio Lucifora. Consideriamo quindi a rischio povertà un lavoratore:

a) che presenta un reddito inferiore al 60% di quello mediano da lavoro, ma che vive in una famiglia a reddito medio-alto, cioè superiore al 60% del reddito equivalente mediano nazionale;

b) che è precario, presentando una o più delle seguenti caratteristiche:

- Contratto a termine
- Part time
- Disoccupato o in cerca di primo lavoro
- Lavora meno di 20 ore a settimana
- Lavora meno di 6 mesi in un anno

---

aly, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 64 (2), 2002, pp. 87-110; CNEL, *Working poor: un'analisi sui lavoratori a bassa remunerazione dopo la crisi*, Rapporto 2014, Roma.

43 CNEL, *Working poor: un'analisi sui lavoratori a bassa remunerazione dopo la crisi*, cit., pp. 32-33.

44 A. Brandolini, S.P. Jenkins, J. Micklewright, B. Nolan, *The Great Recession and the Distribution of Household Income*, Oxford University Press, Oxford 2013.

45 Sugli stessi dati vi sono altri due contributi recenti: M. Filandri, E. Struffolino, *Working poor: lavoratori con basso salario o occupati che vivono in famiglie povere? Un'analisi del fenomeno in Italia prima e dopo la crisi*, in *Sociologia del lavoro*, vol. 131, n. 3, 2013, pp. 190-205. Si veda anche V. Carriero, *I working poor in Italia: quanti sono, chi sono, quanto sono poveri*, in "La Rivista delle Politiche Sociali" / *Italian Journal of Social Policy*, 2/2012, pp. 71-96.



- Bassa qualifica e basso titolo di studio
- Donna
- Residente nel Mezzogiorno.

In linea con quanto già osservato dal rapporto del CNEL per i *working poors* italiani si può vedere dal grafico sottostante come l'analisi di Lucifora continui ad essere valida ancora oggi (Figura 4), e risulti essere peggiorata durante la crisi. Questi lavoratori vivono generalmente in famiglie a reddito medio elevato, per cui la povertà personale viene mitigata dalla ricchezza familiare.

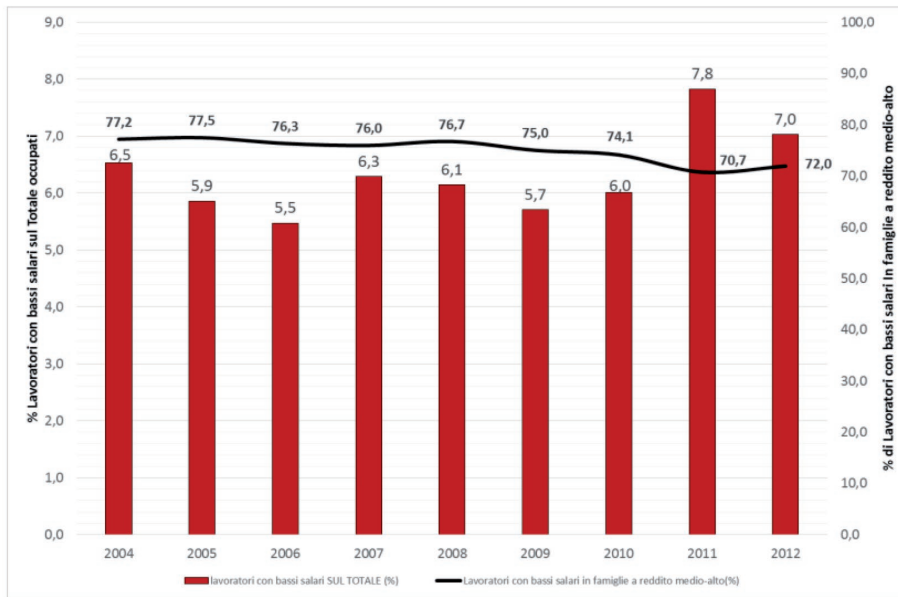


Figura 4 – *Working poor* in Italia in famiglie a reddito medio elevato 2004-2012

Fonte: Nostre elaborazioni su dati IT-Silc

Il grafico mette in luce come la crisi abbia innanzitutto ridotto la quota delle famiglie con reddito medio alto che accolgono membri impiegati in lavori precari. Dal 2011 in poi, la quota del lavoro precario è iniziata a salire di quasi due punti percentuali. Questo dato nasconde un malessere sociale più profondo, in parte denunciato dalla quota elevata di NEET<sup>46</sup> rispetto a tutti gli altri Paesi europei. Si tratta di quei giovani che non trovano uno sbocco lavorativo e che sono fuoriusciti dal sistema dell'istruzione e formazione. Essi sono solo la prima avvisaglia di un problema sociale che oggi riguarda un numero crescente di cittadini giovani, vale a dire la "scelta" di continuare a vivere in famiglia, giustificata dall'impossibilità di crearsi un proprio nucleo familiare, data l'esiguità del reddito.

<sup>46</sup> Si tratta dell'ormai noto acronimo inglese: *Not in Employment, in Education or Training*.

Il problema che emerge per questo tipo di lavoratori è che l'atipicità del rapporto si trasforma rapidamente in trappola della povertà se i lavoratori sono poco istruiti, giovani e sono occupati nel Meridione in settori caratterizzati da bassi salari e ridotto contenuto professionale del lavoro. Questa trappola coinvolge non solo l'individuo, ma l'intera famiglia.

## 7. FAMIGLIE POVERE O LAVORATORI POVERI?

Il benessere sociale è minimo in una famiglia il cui reddito equivalente sia al di sotto della linea della povertà relativa, individuata dal 60% del reddito medio equivalente, come chiarito in precedenza. Se una famiglia di questo tipo ha comunque un membro occupato, allora le statistiche europee definiscono tale situazione come “*in work poverty*”. L'Istat misura la povertà assoluta come quella soglia al di sotto della quale la spesa mensile non garantisce una sussistenza dignitosa<sup>47</sup>. Tale soglia è pericolosamente raddoppiata nel periodo della crisi, risultando sempre più difficile agli occupati riuscire a garantire un livello di vita accettabile anche ai familiari in condizione non professionale. La Figura 5 mette in luce questo andamento.

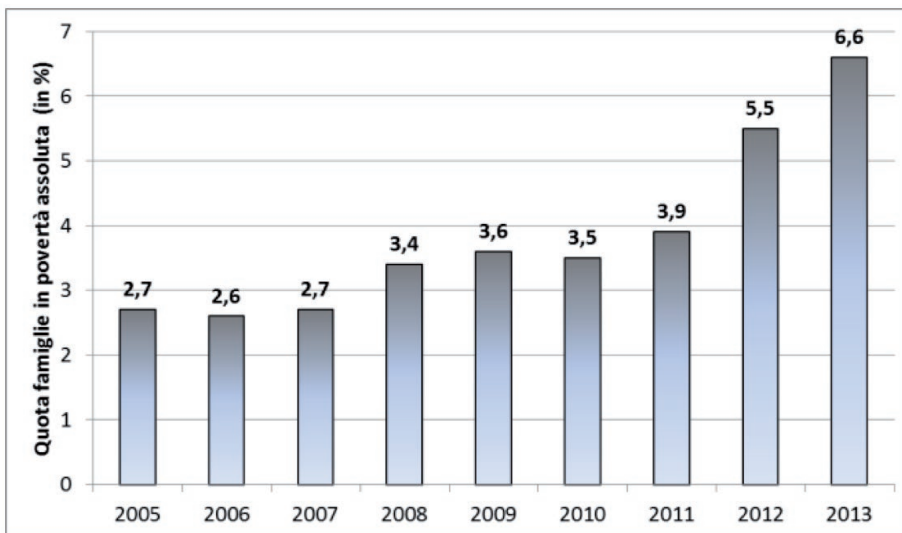


Figura 5 – Percentuale di famiglie con capofamiglia occupato al di sotto della soglia di povertà assoluta – anni 2005-2013

Fonte: Nostre elaborazioni su dati I.Stat

<sup>47</sup> Istat, *La Povertà in Italia*, Roma, luglio 2014, p. 8.

La situazione è ovviamente di gravità massima tra i disoccupati, i quali si vedono costretti a vivere con un livello di spesa inferiore alla soglia di povertà nel 28% dei casi nel 2013, mentre erano solo il 10% nel 2006; coloro che svolgono un lavoro assimilato a quello operaio sono addirittura triplicati tra il 2007 e il 2013 (dal 4% all'11,8%). La crisi ha portato con sé quindi una maggiore povertà, che si è diffusa sempre più tra gli occupati con limitate professionalità o con scarsi livelli di istruzione, i quali si adattano ad accettare occasioni di lavoro sempre meno remunerative. In sintesi, l'occupazione non garantisce più di sfuggire alla povertà individuale o familiare.

Questa è una situazione ben nota e assunta all'attenzione degli organi comunitari, poiché ormai ha raggiunto tutti i Paesi europei con un diverso grado di intensità. Riassumendo la problematica odierna con i risultati di numerose ricerche condotte sia nel Vecchio continente che negli Stati Uniti, si può osservare come sia la precarietà del lavoro all'origine di tutti i problemi. Smith e Halpin<sup>48</sup> considerano come, nelle analisi condotte negli USA, i lavori precari a basso salario costituiscano l'impedimento principale alla ricerca di un posto di lavoro migliore. L'acquisizione di nuove professionalità o la frequenza di corsi di formazione utili a migliorare il proprio capitale umano sono ostacolate dalla mancata disponibilità di tempo. Il motivo lo si riscontra principalmente nella necessità di massimizzare le ore di lavoro pagato, svolgendo molteplici attività lavorative (secondo lavoro, lavori occasionali, lavoro notturno, straordinario) senza ottenere in cambio un maggiore compenso, per poter continuare a far valere la propria reputazione nella rete di conoscenze. Le analisi si riferiscono al caso statunitense e dimostrano come sia la necessità di continuare a garantire un minimo vitale alla propria famiglia (e a sé stessi) che porta i lavoratori a non mantenere un livello adeguato di capitale umano e ad auto-sfruttarsi, impedendo la fuoriuscita dal circolo vizioso del sottoimpiego. Solo un intervento esterno da parte del sistema di assistenza e protezione sociale permetterebbe d'interrompere questa spirale. Le conclusioni delle analisi per i Paesi europei non sono molto diverse. Se guardiamo a quello che accade nei paesi con sistemi di welfare più garantisti come quelli nordici e dell'Europa continentale, risulta evidente da diversi studi su dati Eu-Silc<sup>49</sup>, che non sia tanto il livello di aiuti sociali a diminuire, quanto quello dei redditi dei quintili più bassi di reddito della famiglia, rispetto al valore mediano ad aumentare in numerosità. Una delle cause principali, secondo gli autori, è correlata ai deboli incentivi pubblici collegati all'occupazione a tempo pieno rispetto all'aiuto corrisposto a famiglie in stato di povertà e senza alcun occupato. Questo fattore riduce il tasso di partecipazione al lavoro e quindi l'ammontare di redditi da lavoro. Occorre in definitiva attribuire maggiore valore al lavoro e

48 V. Smith, B. Halpin, *Low-wage Work Uncertainty often Traps Low-wage Workers*, Policy Brief, N. 9, Vol. 2, 2014.

49 B. Cantillon, D. Collado, N. Van Mechelen, *The end of decent social protection for the poor? The dynamics of low wages, minimum income packages and median household incomes*, CSB Working Paper No. 15/01, February 2015.

disincentivare i comportamenti di *free riding* per risollevarne le sorti del welfare state europeo.

Dai contributi ormai numerosi sul tema delle riforme e dei loro effetti strutturali, appare abbastanza chiaramente che l'utilizzo di forme di lavoro precarie, atipiche, informali abbiano reso disponibili un maggior numero di occasioni di lavoro che non sono servite ad aumentare la quantità di lavoro e quindi il reddito. La disponibilità di un maggior numero di posti di lavoro per l'assorbimento dei disoccupati ha centrato l'obiettivo, soprattutto nelle fasi centrali della crescita economica, ma contemporaneamente ha innescato un circolo vizioso dentro il mercato del lavoro per coloro che si sono trovati intrappolati nella spirale del lavoro dimezzato, aumentando disuguaglianze e povertà. L'uscita dalla crisi lascia i paesi sviluppati con uno stato sociale più debole e un sistema produttivo ingabbiato nelle maglie della scarsa produttività.

## 8. LA PIAGA DEL LAVORO SOMMERSO: LA PRECARIETÀ PERMANENTE ALL'ITALIANA

In questo quadro a tinte piuttosto fosche, quella parte del mercato del lavoro che non ha sperimentato grandi cambiamenti è stata quella del lavoro sommerso. Se le riforme, soprattutto in Italia, si ammantavano del fregio di voler ridurre, attraverso una maggiore flessibilità salariale e lavorativa la convenienza a prestare il proprio lavoro al nero, i risultati ottenuti sono stati piuttosto modesti. In questi anni infatti, la politica per l'occupazione ha perso di vista una delle trasformazioni più importanti che il nostro Paese ha attraversato: da paese degli emigranti l'Italia è diventato uno dei principali paesi di accoglienza in Europa. Il fenomeno non è stato governato, soprattutto non si è mai pensato ad una politica che attirasse stranieri dotati di capacità professionali ed intellettuali che andassero ad affiancare i lavoratori italiani sottoposti ad un processo di graduale invecchiamento e che per cultura e tradizione non sono caratterizzati da alti profili formativi. La Figura 6 riporta la classifica dei Paesi OCSE in base al livello di istruzione raggiunta dalla classe più giovane della popolazione e da quella più anziana in età da lavoro. Come appare evidente, non solo la popolazione più anziana presenta elevati livelli di istruzione di base e una quota di laureati così limitata rispetto agli altri paesi dell'area, da essere seconda solo alla Turchia, ma anche tra i giovani, coloro che abbandonano prematuramente il percorso di studi superiori rappresentano una delle quote più elevate con il 27% nella fascia di età tra i 25 e i 34 anni in possesso della sola licenza di scuola media contro una media OCSE del 17%.

### Classe età 25-34

### Classe età 55-64

Fino alla Scuola Secondaria di Primo grado ■ Scuola Secondaria di secondo grado ■ Terziaria



Figura 6 – Livello di scolarizzazione di giovani (25-34 anni) e anziani (55-64 anni) nei Paesi OCSE - 2013

Nota: I Paesi sono classificati in modo crescente rispetto alla proporzione di persone tra i 25 ed i 34 anni con istruzione inferiore a quella secondaria di secondo grado

Fonte: Nostre elaborazioni su Tavola OCSE 1.4. Cfr. <http://www.oecd.org/edu/eag.htm/>

Questo risultato si ripercuote inevitabilmente sui livelli di istruzione della classe dirigente e imprenditoriale che riesce difficilmente ad apprezzare una formazione scolastica superiore alla propria e che comporta una conseguente limitazione dei livelli di conoscenza e innovazione nel sistema della produzione e dei servizi. I lavoratori migranti, anche loro scarsamente istruiti, soprattutto per le ondate migratorie più recenti, sono facilmente ricattabili a causa delle regole troppo stringenti sul permesso di soggiorno. Essi si sono dovuti adattare a lavori sottopagati, sotto qualificati e prestati in tutto o in parte al nero, indebolendo ulteriormente la capacità d'innovazione delle imprese e sostenendo un sistema produttivo e dei servizi ad elevata intensità di lavoro e con scarse capacità di sostenere la pressione concorrenziale.

Date queste condizioni ambientali, in settori marginali e nelle aree meno sviluppate del paese che coincidono con il Meridione d'Italia, le prestazioni di lavoro sono quelle più precarie, perché sprovviste di qualsiasi tutela e allo stesso tempo anche le più "stabili". I settori economici che rivestono inoltre un ruolo chiave nella dimensione del sommerso sono l'agricoltura, i servizi e l'edilizia. Nell'agricoltura la quota del lavoro nero e grigio è molto elevata e pari al 21,9% degli occupati nel 2012, secondo le più recenti stime dell'Istat. Negli altri settori il fenomeno è più limitato e riguarda in media nello stesso anno solo il 6,6% degli occupati in attività manifatturiere ed estrattive ed il 13,3% degli occupati nei servizi. Se, tuttavia, si considerano alcuni particolari sottosettori, come quello delle costruzioni o i servizi prestati alle famiglie, i valori salgono rispettivamente al 14,7% e al 54,6%. Tali valori rilevano un trend di crescita contrapposto, come appare evidente nella Figura 7. La crisi ha inciso sull'aumento dell'irregolarità in particolare nel settore agricolo e in quello delle costruzioni e ha riportato i livelli a quelli dei primi anni 2000, così come nel settore industriale. La quota di irregolari si è quindi assestata sul 12,6% per l'intera economia.

Se consideriamo invece la struttura del lavoro irregolare, tenendo conto sia della distribuzione per settori produttivi che regionale, risulta che nel 2012 siano le regioni meridionali a condurre questa classifica negativa. In particolare è la Calabria che presenta le quote più elevate di irregolari in pressoché tutti i settori (28% in media), ad eccezione dell'agricoltura, in cui è superata dalla Sicilia. Tale struttura è stabile nel tempo e comprende ai vertici, oltre alle due regioni citate anche la Campania. Nel settore agricolo e in quello delle costruzioni la dimensione delle imprese è più ridotta e la quota di quelle individuali molto elevata, con una compressione molto spinta sui prezzi a causa della concorrenza interna in continuo aumento. Se si utilizzano invece i risultati delle attività ispettive sulle imprese del Ministero del lavoro, il risultato cambia parzialmente, poiché negli anni esaminati dal 2006 al 2014 il numero di imprese irregolari è pari o superiore al 60% e i lavoratori totalmente in nero sono oltre il 40% degli irregolari. Il maggior numero di lavoratori irregolari è stato rilevato nel settore terziario, seguito dall'industria e dall'edilizia, mentre l'agricoltura presenta una numerosità molto più limitata, in linea con il peso dell'occupazione agricola nel Paese.

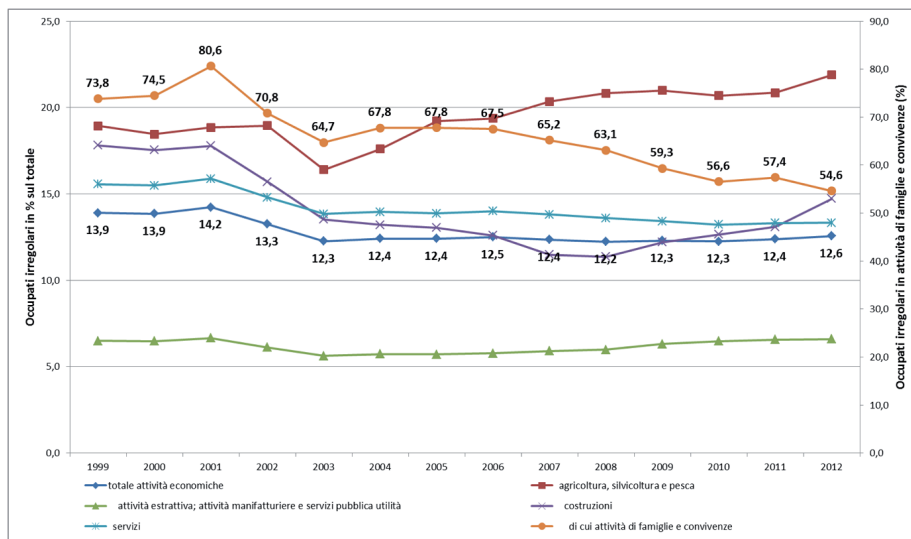


Figura 7 – Tasso di irregolarità nell'occupazione nei principali settori produttivi italiani. Anni 1999-2012

Fonte: Nostre elaborazioni su dati I.Stat

Fortunatamente nel periodo l'irregolarità si è ridotta di circa un terzo, non solo a causa del rigore delle ispezioni, ma soprattutto per effetto della mancanza di lavoro. Il Ministero calcola anche che i mancati contributi sono ammontati ad oltre 1,5 miliardi di euro. A questo panorama desolante si aggiungono i lavori "grigi" o, come definito dall'Istat il "nero a metà"<sup>50</sup>. Si tratta di false collaborazioni a progetto o false partite Iva o ancora dell'uso improprio di contratti part time. Nelle stime effettuate da De Gregorio e Giordano nel contributo citato, i falsi part time presentano caratteristiche tipiche dei lavoratori irregolari, quali: occupazione in piccole imprese, maschi, localizzati nel Mezzogiorno, basse qualifiche, occupazione nel settore dei servizi, in particolare pubblici esercizi. Tutto questo si traduce in un 40% circa di ore lavorate in più rispetto a quelle scritte nel contratto, pari a 20 ore pro capite annuali in più per i lavoratori dipendenti dell'industria e dei servizi del settore privato.

## 9. ESISTONO VIE D'USCITA?

L'esame fin qui condotto rivela una deriva negativa per il lavoro in Italia, accompagnata dall'esposizione alla globalizzazione che non è diminuita durante la crisi e che induce i gestori della politica economica a continuare sulla strada delle

<sup>50</sup> C. De Gregorio, A. Giordano, "Nero a metà": contratti part-time e posizioni full-time fra i dipendenti delle imprese italiane, Istat Working Paper, n. 3, 2014.

riforme, così come ribadito anche dal Governatore della Banca d'Italia nelle sue considerazioni finali nel maggio del 2015<sup>51</sup>. L'idea di fuoriuscita dal circolo vizioso che il Governatore presenta è rappresentata da un diverso modello di crescita economica, dotato di un più elevato grado di qualità produttiva, tecnologica e formativa, corredata da un quadro normativo più chiaro, da maggiore sicurezza sociale e da livelli più contenuti di criminalità che deprimono l'attività d'impresa, soprattutto nel Meridione. Un paese che in molti si augurano diventi l'Italia, ma che l'attualità riporta ogni giorno all'enorme difficoltà che questo paese dimostra a disfarsi dei suoi atavici problemi, costituiti da profili elevati di corruzione e collusione, da elevate difficoltà nell'applicazione delle regole e del rispetto della legalità, dal permanere del problema del dualismo territoriale, da un tessuto produttivo frammentato e poco efficiente che riesce a sopravvivere grazie alla compressione del costo del lavoro e alla rinuncia ad investire. La continua azione sul lavoro, in particolare sull'offerta di lavoro non ha avuto come contropartita una riforma organica del welfare. Un riassetto del sistema deve interrompere il circolo vizioso della flessibilizzazione del lavoro, che conduce a povertà, non solo reddituale e ad una scarsa crescita della domanda interna. Occorre impiegare maggiori energie e capacità di governo nel risolvere il problema dell'assicurazione contro il rischio nella concessione del credito e nel sostegno delle attività imprenditoriali, frenando la deriva della facile rendita finanziaria, derivante anche dallo smembramento delle attività imprenditoriali. Sul versante dell'universalità nella protezione del cittadino di fronte ai problemi della mancanza del lavoro o di reddito ci sono solo i primi timidi passi con l'istituzione dell'Aspi e della mini-Aspi, forme assicurative aperte anche ai lavoratori "dimezzati" e precari. Questo è un punto focale per rompere il ciclo vizioso, infatti, la mancanza di certezze e di una continuità lavorativa ingabbia gli individui in percorsi a basso contenuto di lavoro e di professionalità senza alcuna soluzione di continuità. La disponibilità di una rete di protezione che permetta agli individui di formarsi meglio e di riprendere a studiare e ad apprendere nuove tecnologie porta beneficio non solo ai singoli individui, ma anche al sistema produttivo nel suo insieme. Occorre spezzare il circolo vizioso costituito da un rischio crescente di insuccesso lavorativo e d'impresa con forme alternative di sicurezza che possono essere trovate al di fuori della famiglia, nella società e nel sistema. Puntare ad un'economia dell'innovazione, come suggerisce il Governatore della Banca d'Italia, significa però avere un numero ancora più ristretto di posti di lavoro a disposizione, anche se a più elevato valore aggiunto. Ne consegue che occorre immaginare anche un nuovo sistema di redistribuzione della ricchezza tra privati e tra pubblico e privato. Infine vi è il problema insorto con la trasformazione del sistema economico europeo, che sta evidenziando una sempre maggiore concentrazione del reddito in un core ristretto di paesi e che sta spingendo le periferie dell'est e del sud Europa ad allontanarsi ed ad avvicinarsi tra

---

51 Banca d'Italia, *Considerazioni finali. Assemblea Ordinaria dei Partecipanti anno 2014*, Roma, 26 maggio 2015, p.11.



loro verso livelli di reddito pro capite decrescenti, come dimostrano chiaramente i risultati delle analisi per il caso delle regioni europee<sup>52</sup>. Una maggiore solidarietà tra paesi della stessa area potrebbe portare maggiore beneficio a tutti e questo implica il ripristino della funzionalità della politica fiscale a livello sovranazionale, se non è più possibile una sua attivazione a livello nazionale, stante le difficoltà in cui versano i paesi più indebitati (Grecia, Italia, Portogallo e Spagna) sia sul versante pubblico che su quello privato. Ma il debito sta crescendo a livello mondiale e ci sono paesi come l'Irlanda, l'Olanda, il Belgio o la Francia in Europa, ma anche il Giappone e la Cina che mostrano ritmi di crescita del debito ben più elevati di quanto non accada oggi in Italia<sup>53</sup>.

Le vie d'uscita potrebbero essere quindi rafforzate da interventi su più fronti, sia a livello nazionale, distogliendo per un po' l'attenzione dalla flessibilità del lavoro e della produzione e portandola sugli investimenti in tecnologia, formazione, ricerca e sviluppo, su maggiori controlli contro l'illegalità e sulla promozione alla creazione di reti più resistenti tra imprese che portino alla crescita dimensionale delle stesse. L'aumento della domanda aggregata interna verrà garantita solamente da un incremento della sicurezza sul futuro e da una diminuzione del rischio nel presente, quindi occorre aumentare le reti di sicurezza sociale e assicurativa e restituire efficacia alle politiche fiscali, non solo alle regole automatiche contenute nei trattati internazionali (le regole di Maastricht, il *Six Pack*, l'accordo di Lisbona). La politica economica e del lavoro devono tornare a diventare propositive e non più esclusivamente repressive o di controllo, così come le relazioni industriali e i sindacati devono tornare ad occupare un ruolo importante nella fissazione dei salari che costituiscono ancora oggi la quota preponderante del reddito nazionale in tutti i paesi avanzati. Queste sono le premesse per una ripresa sociale ed economica che restituisca valore al lavoro e che riduca il rischio del precariato nella vita dei lavoratori italiani, soprattutto se giovani.

## 10. QUALCHE RIFLESSIONE CONCLUSIVA

Il tema che abbiamo affrontato in queste pagine è risultato essere piuttosto complesso. Definire il concetto di precarietà del lavoro ha comportato prendere in considerazione non solo la condizione del lavoro e lo status del lavoratore, ma ha reso necessario inglobare nell'analisi la genesi della trasformazione della società, del mondo della produzione e della conduzione della politica e delle sue decisioni strategiche. Occorre comprendere se la precarietà del lavoro sia un risultato obbligato derivante proprio dalle scelte strategiche operate nel passato, dall'incom-

---

52 D. Fiaschi, L. Gianmoena, A. Parenti, *Spatial Clubs in European Regions*, Discussion Paper, n. 196, Dipartimento di Economia e Management Università di Pisa, Pisa 2015.

53 McKinsey Global Institute Report, *Debt and (not much) deleveraging*, February 2015. ([http://www.mckinsey.com/insights/economic\\_studies/debt\\_and\\_not\\_much\\_deleveraging](http://www.mckinsey.com/insights/economic_studies/debt_and_not_much_deleveraging) consultato 25 maggio 2015).

piutezza delle riforme e dalla necessità di non perdere la posizione nella catena del valore nel commercio internazionale o se sia una condizione di passaggio determinata e aggravata dalla crisi economica, che trova soluzione semplicemente risolvendo i problemi che hanno determinato la crisi stessa. Dall'excurus operato in questo contributo le conclusioni che traiamo sono che la precarietà lavorativa e la perdita del valore del lavoro non sono una semplice conseguenza della crisi economica, ma sono state il risultato di una scelta preordinata. Tale scelta ha condotto i governi italiani degli ultimi decenni a ridurre non solo la sicurezza del lavoro, ma anche la sua qualità, contraendo gli investimenti in istruzione, ricerca, sviluppo, cultura (l'unico paese ad operare tale scelta tra i grandi della Terra), e sottraendosi anche dall'attuare una politica industriale attiva, puntando quasi esclusivamente sulla flessibilizzazione di orari e contratti di lavoro. Il risultato è stato quello di ottenere un rapporto di lavoro sempre più "liquido", nel quale i tempi di vita sono sottratti a quelli del lavoro.

Come si è proposto nel paragrafo precedente, vi sono vie d'uscita che comportano tuttavia un cambiamento di rotta, non solo nella politica economica e del lavoro interni al nostro paese, ma che deve forzatamente coinvolgere anche i partner europei. La mancanza o la debolezza delle regole nella circolazione dei capitali finanziari ha portato al secondo grave disastro economico mondiale dopo quello del 1929 del Novecento. Non basta quindi dare valore al lavoro dentro i confini interni italiani, occorre creare le condizioni a livello internazionale perché il lavoro riprenda ad avere una propria dignità e centralità negli obiettivi politici sovranazionali.