

Precarietà, distribuzione del reddito e disuguaglianza salariale Rovesciare i luoghi comuni

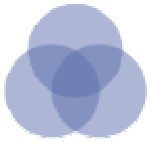
Cristina Tajani

Pubblicato su: Alternative per il Socialismo, aprile 2008

ABSTRACT

In queste note vorrei concentrarmi sul la funzione economica del lavoro economicamente subordinato a partire dalla considerazione di due fenomeni. Il primo è di carattere macroeconomico e inerisce alla distribuzione della ricchezza tra redditi da lavoro e altri redditi; il secondo è di carattere microeconomico ed ha a che fare con l'inasprimento delle disuguaglianze salariali all'interno dello stesso mondo del lavoro economicamente dipendente.

Che lo si voglia o meno la questione del lavoro ha fatto irruzione sulla scena politica e nella contesa elettorale a testimoniare come il lavoro sia ancora luogo centrale nella costruzione di identità individuali e collettive, sebbene non più luogo centrale di soggettivazione politica. La cronaca dell'impoverimento dei ceti medi e la cronaca nera delle stragi sul lavoro sono solo due degli aspetti (i più tragici) di una questione più complessa. Si tratta del compito di ri-definire, da sinistra, la triplice funzione del lavoro: *sociale, economica e politica*. È evidentemente un cimento di ordine programmatico, adatto ai tempi nostri. Tempi in cui all'ordine del giorno è l'esistenza stessa di un soggetto politico che si dica di sinistra. In queste note vorrei concentrarmi su uno soltanto degli aspetti menzionati: la funzione economica del lavoro economicamente subordinato a partire dalla considerazione di due fenomeni. Il primo è di carattere macroeconomico e inerisce alla distribuzione della ricchezza tra redditi da lavoro e altri redditi; il secondo è di carattere microeconomico ed ha a che fare con l'inasprimento delle disuguaglianze salariali all'interno dello stesso mondo del lavoro economicamente dipendente. Non sono, quelle che seguono, riflessioni che esauriscono lo spettro del tema nominato, ma semplici appunti per un dibattito che dovrà essere, di certo, più impegnativo.



Quanto al primo aspetto, lo spostamento di ricchezza dal lavoro ai redditi da capitale (profitti e rendite in primis) è da anni sotto gli occhi di tutti. Da ultima, l'indagine biennale della Banca d'Italia¹ sui redditi delle famiglie italiane testimonia che la percentuale di reddito da lavoro sul reddito complessivo netto nazionale è passata dal 43,7% del 1993 al 40,7% del 2006. Questo a fronte di un aumento complessivo dei lavoratori dipendenti che si aggira intorno ai 2.000.000 nel periodo di riferimento. Questo significa che, nei 13 anni considerati, pure essendo aumentato il numero dei lavoratori dipendenti, il loro reddito complessivo è diminuito in maniera sensibile. È invece aumentato il reddito da libera professione e da impresa che è passato dal 12,9% della ricchezza totale al 15,1%. La crescita lenta della produttività del lavoro viene comunemente evocata per spiegare l'erosione dei redditi da lavoro (i salari italiani sono tra i più bassi d'Europa). La relazione tra produttività del lavoro e salario discende dall'assunto della teoria economica neoclassica che vede i fattori produttivi (capitale e lavoro) remunerati in base alla propria produttività marginale, espungendo così il conflitto dalla sfera della distribuzione del reddito. Ben diverso l'approccio dell'economia classica (da Quesnay a Marx passando per Smith e Ricardo) cui era ben presente che il modo in cui la ricchezza si genera nella sfera della produzione non ha nulla a che vedere con il modo in cui questa si ripartisce nella sfera della distribuzione. Nella sfera della distribuzione, cioè, entra il tema del conflitto. Tuttavia, pur rimanendo nello schema concettuale dell'economia neoclassica, sarebbe utile interrogarsi sulle cause della bassa produttività italiana. L'Istat ha recentemente pubblicato le serie storiche delle misure di produttività in Italia dal 1980 al 2006². Da questi dati si evince come il contributo del capitale alla crescita della produttività del lavoro si sia mantenuto basso in tutto il periodo considerato. Il contributo del capitale hi-tech è poi di poco distante dallo zero. A meno che non si pensi che la produttività del lavoro si possa aumentare attraverso l'intensificazione dei ritmi e la dilatazione dei tempi di lavoro (argomento, questo, non solo socialmente regressivo ma anche inefficace sul piano economico) bisogna ammettere che siamo in presenza di un problema di investimenti e di innovazione dal lato del capitale. Se, come credo, il livello su cui è necessario attestarsi è di ordine *programmatico*, il tema dell'impresa (come si organizzano, quali strategie competitive adottano, quali relazioni col territorio instaurano, quale rapporto tra intervento pubblico e sistema d'impresa) non può essere eluso dalla sinistra e affidato esclusivamente alla riflessione di altri. Se nominiamo *il lavoro* come soggetto sociale cui guardare e provare a rappresentare non possiamo ignorare i luoghi in cui questo viene erogato, come se non ci fossero delle opzioni migliori di altre da poter indicare. O come se il protagonismo del lavoro anche nell'organizzazione della produzione e dell'impresa non possa indicare strategie competitive che giudichiamo migliori di altre perché fondate su innovazione, ricerca, compatibilità ambientale. Il fatto di dirsi "anticapitalisti" non può esimere, io credo, chi tale si professa dal prendere parte al dibattito sui modelli di capitalismo, sulle opzioni e le strategie che non sono univocamente determinate. Lo mostra benissimo Susanne Berger nel suo studio "dal basso" svolto al MIT di Boston sulle strategie competitive di un campione di centinaia di aziende mondiali (tra cui anche molte italiane). Lo studio³ descrive come le strategie basate su esternalizzazione, compressione del costo del lavoro, delocalizzazione non solo non siano le uniche possibili in un'economia globalizzata, ma anche come non siano le migliori. Aziende che hanno scelto strategie opposte hanno, infatti, ottenuto performance e risultati migliori. Non credo che evidenze empiriche di questo tipo debbano rimanere estranee al dibattito della sinistra.

Per tornare alla relazione tra produttività e salari, invece, credo che a chi pensa che la remunerazione della maggior produttività e l'aumento dei salari possa avvenire solo a livello aziendale (per via di un decentramento contrattuale derivante dall'indebolimento del contratto collettivo nazionale di lavoro) bisognerebbe ricordare che la contrattazione di secondo livello copre meno del 30% delle imprese e che il nanismo industriale è tuttora la cifra della struttura d'impresa italiana. Secondo l'Istat, infatti, la

¹ Banca d'Italia (2007), Supplemento al Bollettino Economico: Indagine sui redditi delle famiglie italiane 2006, www.bancaditalia.it

² www.istat.it

³ Recentemente tradotto in italiano per Rizzoli col titolo di "Mondializzazione: Come fanno a competere?"

dimensione media delle imprese italiane rimane, anche nel 2005, di circa 3,8 addetti (5,9 addetti nell'industria, 3,1 nei servizi). Nelle microimprese (meno di 10 addetti), che rappresentano il 94,9 per cento del totale, si concentra il 48 per cento degli addetti, il 25,2 per cento dei dipendenti, il 28,3 per cento del fatturato ed il 32,8 per cento del valore aggiunto. È nota la difficoltà di implementare contrattazione decentrata in imprese di queste dimensioni. Questi lavoratori dovrebbero, quindi, rimanere esclusi dalla ripartizione del valore che pure concorrono a produrre a livello di sistema?

Per ultimo, e per rimanere su un piano macro, andrebbe chiarita la relazione tra flessibilità contrattuale e aumento dell'occupazione. Stupisce, infatti, che autorevoli scienziati sociali ritengano di stabilire un nesso di causa ed effetto tra due eventi (la flessibilità e la crescita occupazionale) senza alcuna cautela metodologica anche a fronte del fatto che la crescita occupazionale ha interessato pressoché in eguale misura il lavoro stabile e quello precario. Altre variabili (la regolarizzazione degli immigrati, lo spostamento strutturale dell'economia dai settori tradizionali a quelli del terziario e del quaternario, la moderazione salariale) hanno agito come concause della crescita dell'occupazione. In casi come questi sarebbe utile porsi il problema in termini controfattuali: la dinamica occupazionale del mercato del lavoro sarebbe stata dello stesso segno anche in mancanza delle misure "flessibilizzanti" introdotte nel 1997 e nel 2003? Chi scrive ha condotto uno studio sugli effetti occupazionali dell'introduzione dell'interinale in Italia giungendo a mostrare, attraverso un modello controfattuale, che nel settore industriale la quota di lavoro interinale registrato si configura come sostitutiva e non aggiuntiva di occupazione⁴. Identificare quale sia il contributo occupazionale del lavoro flessibile è cosa utile per demistificare la relazione tra flessibilità e crescita occupazionale che sottende la falsa alternativa tra precarietà e disoccupazione. Non ci esime, però, dal considerare con serietà quella quota di lavoro flessibile legata strutturalmente all'avanzare dei settori del terziario e del quaternario e dal porci il problema della regolazione di queste forme di lavoro (e della tutela di questi lavoratori). Se dunque è vero che in molte aziende manifatturiere si è assistito ad un effetto di sostituzione tra lavoro stabile e lavoro precario (al fine di comprimere il costo del lavoro) è anche vero che per alcune funzioni del terziario innovativo il problema si pone in maniera differente, anche per il maggior potere contrattuale di cui godono alcune figure particolarmente qualificate. È necessario assumere la questione nella sua complessità senza elusioni. Qui c'è anche un punto più politico sul modo in cui trattiamo il tema della precarietà ed i precari stessi: soggetti definiti in negativo. Dismettere ogni rappresentazione "esemplare" della precarietà, per differenziare e nominare fenomeni spesso distanti, affinerrebbe la nostra "diagnostica" rispetto al modo in cui la condizione di precarietà viene gestita, alle strategie individuali e collettive messe in atto, agli atteggiamenti rispetto al lavoro. Le strategie di vita e di relazione di una parte consistente della generazione flessibile sono sì determinate dalla condizione di instabilità lavorativa, ma pure esse si danno, esprimono dei significati, delle opzioni, e meritano di essere considerate nella "politicità" che esprimono.

Il nodo dell'instabilità del lavoro è quello che permette di passare all'altro corno del problema, quello che guarda alla dimensione microeconomica: l'aumento delle disuguaglianze all'interno dello stesso mondo del lavoro economicamente dipendente. Si tratta di un fenomeno che interessa maggiormente i nuovi entrati nel mercato del lavoro (tipicamente i giovani e, in numero minore, chi si trova a dover rientrare dopo essere stato espulso dal ciclo produttivo) e le donne. I maggiori quotidiani italiani hanno ripreso con stupore la ricerca pubblicata da Bankitalia a fine 2007 in cui si documenta la perdita di potere d'acquisto dei salari dei giovani negli ultimi 30 anni. Lo stesso Governatore Draghi ha citato questi dati nella sua lezione all'Università di Torino, a novembre dello scorso anno. La medesima ricerca mostra efficacemente come quest'erosione di salario sia stabile (non viene recuperata nel corso del tempo) e non transitoria. Pochi però hanno fatto caso alle spiegazioni del fenomeno suggerite dai

⁴ <http://www.aiel.it/biblioteca/NAPOLI/D/tajani.pdf>

ricercatori di Bankitalia: i giovani perdono potere d'acquisto perché gli "insider" (ovvero i loro genitori stabilmente inseriti nel mercato del lavoro) hanno scaricato sulle giovani generazioni tutto il peso dell'aggiustamento economico. Se la flessibilità riguardasse non solo l'ingresso ma anche l'uscita dal mercato (art. 18) i "sacrifici" sarebbero più equamente ripartiti tra le generazioni. Nessun economista ha convincentemente mostrato che questa asserzione sia vera e che un'eventuale maggiore flessibilità in uscita non si andrebbe semplicemente a sommare a quella in entrata. Tanto più che, come mostra l'Istat, circa la metà dei lavoratori italiani si concentra in imprese con meno di 10 addetti, quindi di fatto esclusi dalla tutela dell'art. 18. I modelli "insider-outsider" sono spesso evocati dagli economisti per spiegare il peggioramento delle condizioni di lavoro delle coorti più giovani (che sono anche notevolmente più scolarizzate e formate di quelle precedenti), ma nessun automatismo garantisce che l'indebolimento delle tutele "on the job" (ovvero l'indebolimento dei regimi di protezione dell'impiego) provocherebbe un miglioramento nelle condizioni dei nuovi entranti. La stessa OCSE, che per prima un decennio fa utilizzò quest'approccio per sostenere la necessità di indebolire i regimi di protezione all'impiego in paesi come l'Italia, ha dovuto riconoscere che l'alta o la bassa protezione all'impiego sono pressoché irrilevanti rispetto alle performance economiche dei paesi.

I discutibili modelli "insider-outsider", per altro, non riescono a dar conto della segmentazione del mercato del lavoro di cui sono vittime le donne. Per queste ultime, infatti, al dato della maggiore precarietà (le donne avviate con contratti a termine sono in quantità maggiore degli uomini) si somma quello dei differenziali retributivi: secondo l'Istat le donne guadagnano 10% in meno dei colleghi uomini a parità di altre condizioni, ma studi a campione suggeriscono che il differenziale potrebbe essere più alto. Le ricerche di due giovani economiste (Casarico e Profeta⁵) mostrano che solo una parte del differenziale si spiega per ragioni "oggettive" (maggiori assenze, permessi, maternità) il resto è pura discriminazione. Questi dati sono paradossali se si considera che le donne (come i lavoratori immigrati) sono mediamente più scolarizzate dei colleghi uomini. È ormai noto da tempo (si vedano i rapporti Almalaurea) che le ragazze finiscono prima, meglio e in maggior numero gli studi universitari ma in molti casi l'inserimento nel mondo del lavoro sottoutilizza le competenze ed il potenziale delle donne. Si tratta di una forma di "brain waste", uno spreco di cervelli, che si riscontra anche nel lavoro degli immigrati: ovvero donne e immigrati risultano essere mediamente più istruiti e allo stesso modo sottovalorizzati nei percorsi professionali. Non si tratta soltanto di un drammatico problema di equità, ma come alcune economiste osservano da tempo, anche di un problema di efficienza che (anche solo per questo!) dovrebbe preoccupare il mondo politico ed economico.

La riflessione da fare per quanto riguarda il lavoro femminile è quindi duplice: da un lato c'è un problema nella relazione tra prestazione lavorativa delle donne e retribuzioni, tra livelli di scolarizzazione e instabilità del lavoro femminile (senza arrivare ai casi di mobbing e maltrattamenti che riguardano le donne in percentuale maggiore degli uomini). Ma c'è anche un problema che gli economisti definirebbero di "efficienza": ovvero l'alto potenziale - sia in termini di qualità sia in termini di quantità di lavoro prestato - non si "valorizza" nel mercato del lavoro. E questo non è un problema solo per le donne.

In conclusione, è utile ricordare a noi stessi come i due livelli del problema (distribuzione del reddito tra lavoro, capitale e rendita e diseguaglianze crescenti *nel* lavoro) vadano considerati e affrontati insieme. La lotta alle diseguaglianze nelle condizioni di lavoro e di retribuzione acquisterà efficacia se contestuale allo sforzo programmatico del sentiero di sviluppo ritenuto preferibile. L'azione pubblica non può ritagliarsi il solo ruolo (sebbene utile) di regolazione dei modi in cui la prestazione di lavoro si eroga ma deve tornare a dire parola sul *cosa, come e per chi* produrre.

⁵ www.econpubblica.it