

# viaBorgogna3

il magazine  
della Casa della Cultura

5003F5

12

DUEMILADICIANNOVE

FOCUS

# IL CAPITALISMO EUROPEO CONTEMPORANEO


Lezioni di  
Sociologia economica

a cura di Marino Regini

5003

viaBorgogna3  
il magazine  
della Casa della Cultura



*Questo è un ipermedium. Non fermarti al testo, segui i link ●, esplora, crea i tuoi percorsi. La Casa della cultura on line ha molte porte girevoli. Attraverso questo magazine puoi entrare nel sito, consultare l'archivio audio e video degli incontri in via Borgogna e tornare qui per continuare la lettura. E se hai stampato la tua copia su carta puoi usare i QR code  con il tuo smartphone o tablet per accedere ai contenuti interattivi attraverso un QR code reader che puoi scaricare gratuitamente da internet.*

**TUTTI CONTENUTI SONO REPERIBILI SUL  
SITO [WWW.CASADELLACULTURA.IT](http://WWW.CASADELLACULTURA.IT)**

direttore  
Ferruccio Capelli  
condirettore e direttore responsabile  
Annamaria Abbate

comitato editoriale  
Duccio Demetrio  
Enrico Finzi  
Carmen Leccardi  
Marisa Fiumanò  
Paolo Giovannetti  
Renzo Riboldazzi  
Mario Ricciardi  
Mario Sanchini  
Salvatore Veca  
Silvia Vegetti Finzi

progetto grafico e illustrazioni  
Giovanna Baderna  
[www.giovanbaderna.it](http://www.giovanbaderna.it)

direzione e redazione  
via Borgogna 3, 20122 Milano  
tel.02.795567 / fax 02.76008247  
[viaborgogna3magazine@casadellacultura.it](mailto:viaborgogna3magazine@casadellacultura.it)

periodico bimestrale  
registrazione n. 323 del 27/11/2015  
Tribunale di Milano

viaBorgogna3 ISSN 2499-5339  
2019 ANNO 4 numero 12  
ISBN 978-88-99004-60-6  
titolo: IL CAPITALISMO EUROPEO CONTEMPORANEO  
Lezioni di Sociologia economica

copyright Casa della Cultura, Milano





# 12

testi di:

*Lucio Baccaro*

*Arnaldo Bagnasco*

*Gabriele Ballarino*

*Luigi Burroni*

*Manuela Moschella*

*Emmanuele Pavolini*

*Francesco Ramella*

*Marino Regini*

*Emilio Reyneri*

*Roberta Sassatelli*

*Wolfgang Streeck*

*Laura Zanfrini*

note biografiche • p.98



editoriale

## MODELLI, EVOLUZIONI E CONTRAD- DIZIONI DEL CAPITALISMO EUROPEO

Ferruccio Capelli •

Nel 2018, con un prologo nell'ottobre 2017, si è snodata in Casa della Cultura un'operazione culturale di grande impegno. Grazie alla tenacia e all'impegno personale di Marino Regini si sono incontrati e confrontati in sedici appuntamenti molti tra i più autorevoli esponenti della sociologia economica: sociologi ed economisti delle Università italiane hanno discusso vivacemente confrontandosi anche con il direttore del Max Plank Institut di Colonia e con studiosi come Patrick Le Galés, Gosta Esping – Andersen e Wolfgang Streeck.

L'obiettivo perseguito è ben motivato nella presentazione di questo fascicolo: portare fuori dai confini specialistici un vastissimo materiale di studi che sicuramente arricchirebbe il dibattito pubblico e che potrebbe essere di grande aiuto per lo stesso decisore politico. Per questo, dopo le discussioni svoltesi qui nella nostra sala e ora facilmente consultabili sul canale YouTube della Casa della Cultura, abbiamo ritenuto opportuno fare uno sforzo ulteriore e raccogliere le relazioni che hanno introdotto le discussioni: nelle pagine seguenti troverete i contributi che hanno aperto ben dodici appuntamenti.

Ne esce un quadro di grande interesse: una descrizione approfondita dei diversi modelli di capitalismo europeo, della loro evoluzione nei settant'anni del dopoguerra e delle loro attuali contraddizioni.

I passaggi essenziali, con funzioni periodizzanti, sono chiaramente delineati: i trent'anni d'oro del dopoguerra, la lunga stagione neoliberista che ne è seguita e, infine, l'impatto della "grande recessione" del 2008. Ma il vero interesse del volume sta nello sguardo approfondito e articolato con cui si scava nel funzionamento del capitalismo italiano ed europeo. Si ragiona puntualmente della traiettoria neoliberista e della globalizzazione finanziaria, si riflette sulle istituzioni che hanno presieduto e su quelle che tutt'ora regolano il



funzionamento del capitalismo europeo, si mettono a fuoco le ripercussioni sul mercato del lavoro e le trasformazioni del sistema di welfare, si focalizza l'impatto dei fenomeni migratori e le trasformazioni dei consumi.

Ne esce un invito ad accantonare luoghi comuni troppo semplicistici, siano essi apologetici o critici. Il quadro che scaturisce dalla lettura delle dodici relazioni non è in bianco o nero: non si intravede il trionfo dell'innovazione, ma neppure il dilagare della precarizzazione e l'impoverimento generalizzato. L'accento degli studiosi è messo sui difficili processi di trasformazione dentro i quali si riescono però ad intravedere alcune tendenze. Come le difficoltà crescenti del sistema di welfare europeo oppure come le "evidenti correnti di polarizzazione sociale" (A. Bagnasco): fasce di popolazione scivolano verso il basso mentre altre riescono a mantenere posizioni migliori.

Di certo – questo è, probabilmente, il messaggio che passa attraverso le relazioni qui raccolte – il capitalismo italiano ed europeo di oggi è diverso non solo da quello degli anni Settanta, ma anche da quello dei primi anni Novanta. Il neoliberismo prima e poi la recessione del 2008 hanno agito in profondità. Per ragionare e per impostare le politiche bisognerebbe, innanzitutto, partire da questa consapevolezza.

# 12

•8

presentazione  
IL CAPITALISMO  
EUROPEO  
CONTEMPORANEO.  
LEZIONI DI SOCIOLOGIA  
ECONOMICA

**Marino Regini**

•12

LA TRAIETTORIA  
NEOLIBERISTA DEI  
CAPITALISMI EUROPEI

**Lucio Baccaro**

•18

LA CRISI DEL CAPITALI-  
SMO REGOLATO.  
ESISTE ANCORA UN  
"MODELLO SOCIALE  
EUROPEO"?

**Marino Regini**

•26

GLOBALIZZAZIONE  
FINANZIARIA: SI PUÒ  
GOVERNARE?

**Manuela Moschella**

•32

TEMPI DIFFICILI.  
I SISTEMI DI  
INNOVAZIONE  
EUROPEI DURANTE  
LA CRISI

**Francesco Ramella**

•40

CAPITALISMO E  
DISUGUAGLIANZE

**Gabriele Ballarino**

•48

I MERCATI DEL  
LAVORO NEL  
CAPITALISMO  
EUROPEO

**Emilio Reyneri**

•58

CAPITALISMO E  
FENOMENI  
MIGRATORI

**Laura Zanfrini**

•66

CAPITALISMO,  
WELFARE E  
SINDACATO

**Emmanuele Pavolini**

•72

CAPITALISMO  
E CRISI DELLA  
CLASSE MEDIA

**Arnaldo Bagnasco**

•78

CAPITALISMO,  
CONSUMI E  
SOSTENIBILITÀ

**Roberta Sassatelli**

•86

RUOLO DELLO STATO  
E MODELLI  
DI CAPITALISMO

**Luigi Burroni**

•92

LA POLITICA  
SOCIALE EUROPEA:  
UNA 'PROGRESSIVA  
REGRESSIONE'

**Wolfgang Streeck**

# IL CAPITALISMO EUROPEO CONTEMPORANEO

## Lezioni di Sociologia economica

Il dibattito sul capitalismo è tornato d'attualità. Nelle scienze sociali fioriscono le analisi sulle diverse caratteristiche che un sistema capitalistico assume e sulle conseguenze che produce. Ma queste analisi – spesso sofisticate e di non facile comprensione – faticano a uscire dai confini specialistici degli addetti ai lavori. Per questo motivo la Società Italiana di Sociologia Economica (SISEC) e la Casa della Cultura di Milano hanno organizzato nel 2018 due cicli di incontri pubblici sul capitalismo europeo contemporaneo. Ciascun incontro è stato introdotto da una relazione di un noto studioso italiano o straniero, seguita da interventi programmati di discussants che avevano il compito di introdurre e vivacizzare il dibattito. Pur essendo tra i massimi esperti del tema in discussione, relatore e discussants hanno impostato gli incontri con un taglio non accademico ma capace di suscitare l'interesse anche dei non addetti ai lavori.

Perché questa focalizzazione sul tema del capitalismo, delle sue diverse caratteristiche e delle diverse conseguenze che produce oggi in Europa? E quale contributo specifico possono dare i sociologi economici alla discussione di questi temi?

La risposta alla prima domanda non appare difficile. È stata la drammatica crisi finanziaria del 2007-2008, e soprattutto la grande recessione dell'Eurozona che vi ha fatto seguito, a riportare l'attenzione sulle contraddizioni dello sviluppo capitalistico, a un secolo e mezzo di distanza da "Il Capitale" di Marx. Per la verità, quel filone di studi che va sotto il nome di *Comparative political economy* aveva già negli anni '90 messo in luce come nelle economie avanzate quali quelle europee possano esistere diversi "modelli di capitalismo", con differenti caratteristiche istituzionali e tipi di performance. E nei pri-



mi anni 2000 la letteratura sulle *Varieties of capitalism* aveva offerto interpretazioni molto sofisticate sugli assetti istituzionali che favoriscono l'uno o l'altro modello. Ma è stata la Grande Recessione a riportare l'attenzione non solo sui diversi modi in cui il capitalismo può funzionare, anche in Europa, ma anche e soprattutto sulle sue disfunzioni e sui limiti delle istituzioni chiamate a regolarlo, a indirizzarlo, a contenere i "fallimenti del mercato" e a garantire la sua compatibilità con il benessere collettivo. È da qui che il dibattito è ripartito e deve proseguire, pur senza azzerare i risultati raggiunti dalle analisi precedenti.

La risposta alla seconda domanda è legata agli assetti istituzionali entro cui sono calati i diversi modelli di capitalismo e che ne condizionano il modo di operare, le opportunità di cui dispongono e le conseguenze che producono. Il capitalismo non è semplicemente un sistema

economico in cui i soggetti che controllano i mezzi di produzione agiscono in un mercato allo scopo di conseguire un profitto. Se fosse così, la teoria economica sarebbe probabilmente in grado di spiegare e di prevedere l'andamento di economie avanzate quali quelle europee – un obiettivo che con tutta evidenza fatica a raggiungere. Invece, particolarmente in Europa, i sistemi economici capitalistici sono immersi in una rete di istituzioni politiche e sociali, in un network di rapporti che ne regola il funzionamento e ne determina le opportunità di sviluppo. È la enorme complessità di questi assetti e di queste reti che la teoria economica standard non può ricondurre a qualche semplice variabile da inserire in un'equazione. Ed è proprio l'enorme complessità degli assetti istituzionali e delle reti di rapporti sociali a costituire invece l'oggetto di studio privilegiato dei sociologi economici, che possono così contribuire a illumina-

re piccoli pezzi del puzzle complessivo. Certo non a risolverlo, ma quanto meno a guardarlo in modo più approfondito e realistico.

Il programma dei due cicli di incontri pubblici è riportato interamente nelle prossime pagine. È un programma che ha coinvolto molti dei sociologi italiani che si occupano di questi temi e che ha incluso anche economisti e politologi, oltre ad alcuni dei più importanti sociologi economici europei. Questo numero della rivista presenta una sintesi delle relazioni tenute in italiano.



## CALENDARIO E VIDEO DEGLI INCONTRI

Giovedì 19 ottobre 2017

**LA TRAIETTORIA NEOLIBERISTA DEI CAPITALISMI EUROPEI****Lucio Baccaro***Università di Ginevra e direttore Max-Planck-Institut di Colonia*

Discussant:

**Marino Regini***Università Statale di Milano***Filippo Taddei***Johns Hopkins University*<https://www.youtube.com/watch?v=0MbPeJZ6Zzk&t=2s>

Martedì 30 gennaio 2018

**LA CRISI DEL CAPITALISMO REGOLATO: ESISTE ANCORA UN "MODELLO SOCIALE EUROPEO"?****Marino Regini***Università Statale di Milano*

Discussant:

**Enzo Mingione***Università di Milano Bicocca***Costanzo Ranci***Politecnico di Milano*<https://www.youtube.com/watch?v=dxwzUMrvUk0&t=1878s>

Martedì 27 febbraio 2018

**TEMPI DIFFICILI: I SISTEMI DI INNOVAZIONE EUROPEI DURANTE LA CRISI****Francesco Ramella***Università di Torino*

Discussant:

**Maurizio Catino***Università di Milano Bicocca***Angelo Pichierri***Università di Torino*<https://www.youtube.com/watch?v=G9y3MJt9hA&t=11s>

Martedì 10 aprile 2018

**I MERCATI DEL LAVORO NEL CAPITALISMO EUROPEO****Emilio Reyneri***Università di Milano Bicocca*

Discussant:

**Pietro Ichino***Senato della Repubblica***Marco Leonardi***Università Statale di Milano*<https://www.youtube.com/watch?v=Lcf97mGlwyQ&t=6s>

Martedì 9 ottobre 2018

**È POSSIBILE LA MERITOCRAZIA NEL CAPITALISMO?****Gösta Esping-Andersen***Università Pompeu Fabra di Barcellona e Università Bocconi*

Discussant:

**Gabriele Ballarino e****Marino Regini***Università Statale di Milano*[https://www.youtube.com/watch?v=\\_4K20QDhFIM&t=2s](https://www.youtube.com/watch?v=_4K20QDhFIM&t=2s)

Martedì 23 ottobre 2018

**CAPITALISMO, WELFARE E SINDACATI****Emmanuele Pavolini***Università di Macerata*

Discussant:

**Sabrina Colombo e****Matteo Jessoula***Università Statale di Milano*[https://www.youtube.com/watch?v=tMtAMLfj\\_o&t=212s](https://www.youtube.com/watch?v=tMtAMLfj_o&t=212s)

Martedì 13 novembre 2018

**CAPITALISMO E DEMOCRAZIA POLITICA****Carlo Trigilia***Università di Firenze*

Discussant:

**Michele Salvati e****Ida Regalia***Università Statale di Milano*<https://www.youtube.com/watch?v=RSsDxtqpl8s&t=320s>

Martedì 27 novembre 2018

**RUOLO DELLO STATO E MODELLI DI CAPITALISMO****Luigi Burroni***Università di Firenze*

Discussant:

**Serafino Negrelli***Università di Milano Bicocca***Roberto Pedersini***Università di Milano*<https://www.youtube.com/watch?v=WkoG91FsQh4&t=10s>

Martedì 16 gennaio 2018

**CAPITALISMO EUROPEO E STATI NAZIONALI****Patrick Le Galés***Sciences Po Parigi*

Discussant:

**Lorenzo Bordogna e****Maurizio Ferrera***Università Statale di Milano*<https://www.youtube.com/watch?v=9iUwq-jpQXI&t=1s>

Martedì 13 febbraio 2018

**GLOBALIZZAZIONE FINANZIARIA: SI PUÒ GOVERNARE?****Manuela Moschella***Scuola Normale Superiore sede di Firenze*

Discussant:

**Antonio Mutti***Università di Pavia***Flaminio Squazzoni***Università di Brescia*<https://www.youtube.com/watch?v=vHJYvJ1YKR0&t=2s>

Martedì 13 marzo 2018

**CAPITALISMO E DISUGUAGLIANZE****Gabriele Ballarino***Università Statale di Milano*

Discussant:

**Daniele Checchi***Università Statale di Milano***Antonio Schizzerotto***Università di Trento*[https://www.youtube.com/watch?v=ED0zYnuq\\_r0](https://www.youtube.com/watch?v=ED0zYnuq_r0)

Martedì 17 aprile 2018

**CAPITALISMO E FENOMENI MIGRATORI****Laura Zanfrini***Università Cattolica di Milano*

Discussant:

**Maurizio Ambrosini***Università di Milano***Giovanna Fullin***Università di Milano Bicocca*<https://www.youtube.com/watch?v=7BlmYyGH2Sg&t=2s>

Martedì 16 ottobre 2018

**CAPITALISMO, WELFARE E FAMIGLIA****Chiara Saraceno***Università di Torino*

Discussant:

**Bianca Beccalli***Università Statale di Milano***Stefano Sacchi***LUISS*<https://www.youtube.com/watch?v=ST0unwPqMI&t=2s>

Martedì 30 ottobre 2018

**CAPITALISMO E CRISI DELLA CLASSE MEDIA****Arnaldo Bagnasco***Università di Torino*

Discussant:

**Gian Primo Cella***Università Statale di Milano***Paolo Perulli***Università del Piemonte Orientale*<https://www.youtube.com/watch?v=RWhfVHqijk8&t=1s>

Martedì 20 novembre 2018

**CAPITALISMO, CONSUMI E SOSTENIBILITÀ****Roberta Sassatelli***Università Statale di Milano*

Discussant:

**Marzio Galeotti***Università di Milano***Emanuela Mora***Università Cattolica di Milano*<https://www.youtube.com/watch?v=8QDqJ7pdzo&t=60s>

Martedì 4 dicembre 2018

**LA POLITICA SOCIALE EUROPEA: UNA 'PROGRESSIVA REGRESSIONE'****Wolfgang Streeck***direttore emerito del Max-Planck-Institut di Colonia*

Discussant:

**Maurizio Ferrera***Università Statale di Milano***Michele Salvati***Università Statale di Milano*<https://www.youtube.com/watch?v=CLIXvOHGy34&t=16s>

## LA TRAIETTORIA NEOLIBERISTA DEI CAPITALISMI EUROPEI

12

Lucio Baccaro ●

Tra il 1945 e il 1973, il capitalismo avanzato era essenzialmente regolato su base nazionale, essendo caratterizzato da scarsa apertura al commercio internazionale e da controlli sui movimenti di capitale. Era inoltre un capitalismo fortemente istituzionalizzato e basato su “compromessi storici” tra lavoro e capitale, con i quali il lavoro accettava la legittimità della proprietà privata dei mezzi di produzione, e il capitale riconosceva il lavoro come partner nella gestione dei luoghi di lavoro. Tali compromessi storici vennero sanciti in tempi diversi e con diversi gradi di successo a seconda dei paesi. Mentre in Svezia sindacati e imprenditori si riconoscevano mutualmente e definivano congiuntamente le regole del gioco già alla fine degli anni '30 (accordo di Saltsjöbaden), l'Italia rimaneva a lungo un paese ad alta conflittualità. La pacificazione sociale veniva raggiunta solo molto più tardi: nel 1993 con il Protocollo Ciampi.

L'istituzione fondamentale del capitalismo fordista era la contrattazione collettiva, che indicizzava il salario reale ai guadagni di produttività, alimentando i consumi e la domanda. L'espansione della domanda aggregata aveva effetti positivi anche sull'offerta aggregata, permettendo economie di scala e stimolando gli investimenti (che a loro volta incorporavano il progresso tecnico di ultima generazione). Inoltre gli aumenti salariali stimolavano l'efficienza produttiva, spingendo gli imprenditori a sostituire lavoro (diventato più caro) con capitale, aumentando l'intensità di capitale e la produttività del lavoro, e incentivando l'adozione di strategie produttive basate sull'innovazione e la differenziazione di prodotto, piuttosto che sulla riduzione dei costi. Il modello fordista di crescita trainata dai salari entra in crisi a partire dalla metà degli anni '70 a causa di fattori interni ed esterni. Tra i fattori interni c'è la difficoltà a contenere l'in-



flazione. Le rivendicazioni salariali degli anni '60-'70, unite a due shock petroliferi, fanno aumentare salari nominali e prezzi. L'inflazione è un problema comune a tutti i paesi avanzati, ma è particolarmente acuto in Italia, ove il compromesso istituzionale tra capitale e lavoro è storicamente più fragile. Tra i fattori esterni gioca un ruolo decisivo la liberalizzazione dei movimenti di capitale, che viene completata verso la fine degli anni '80. Con la libera circolazione, il tasso di rendimento del capitale è determinato internazionalmente. Questo rende impossibile la “repressione finanziaria”, ovvero l'imposizione di tassi di interesse reali negativi, che in Italia avevano finanziato, insieme al deficit pubblico, l'espansione del welfare state negli anni '70. Un altro elemento importante nello spiegare la crisi della crescita trainata dai salari è il cambiamento del quadro di politica economica: se in precedenza la priorità dei governi era



stata il mantenimento della piena occupazione, a partire dal 1979 l'obiettivo principale diviene la stabilità dei prezzi, da perseguirsi aumentando i tassi di interesse e, in Gran Bretagna e negli USA, attraverso riforme legislative volte ad indebolire il sindacato e la contrattazione collettiva. Comincia un trend di liberalizzazione generalizzata delle istituzioni delle relazioni industriali che getta sabbia nei meccanismi della crescita trainata dai salari, poiché ostacola il passaggio dei guadagni di produttività ai salari reali. La manifestazione più evidente della crisi della crescita trainata dai salari è lo



spostamento di reddito dai salari ai profitti e alle rendite, ovvero la riduzione della quota dei salari sul PIL. Nei quattro paesi che prenderò in considerazione (Gran Bretagna, Germania, Svezia e Italia) la quota dei salari cresce negli anni '60, raggiunge il picco alla fine degli anni '70 e poi declina. Parallelamente aumenta il tasso di profitto (in Germania a partire dagli anni '80). Tra il 1960 e il 1990 il salario reale per addetto (deflazionato con l'indice dei prezzi alla produzione) cresce molto rapidamente nei quattro paesi considerati, soprattutto in Italia: il tasso di crescita italiano è del 6% annuo in media, contro una crescita del 4% in Germania, del 3,1% in Svezia, e del 2,9% in Gran Bretagna (dati AMECO). La crescita della produttività è altrettanto rapida, ma il salario per addetto tende ad aumentare più velocemente, per lo meno fino agli anni '70. Negli anni successivi, la redistribuzione del reddito dai salari ai profitti gene-

ra un problema di deficit potenziale di domanda, in quanto i redditi da lavoro hanno una maggiore propensione al consumo e una minore propensione al risparmio dei redditi da capitale. L'aumento della quota dei profitti, unito alla liberalizzazione dei movimenti di capitale, incoraggia a sua volta la speculazione finanziaria. La tendenza alla stagnazione è un problema comune, ma è affrontato in maniera diversa nei vari paesi. Nel caso della Gran Bretagna il motore della crescita rimangono i consumi, ma si cerca di stimolarli attraverso la facilitazione dell'accesso al credito bancario. Un'economia trainata dal debito ha la tendenza ad accumulare deficit esteri. In condizioni normali tale deficit dovrebbe essere eliminato riducendo ad un certo punto la domanda interna, ossia causando una recessione. Tuttavia, se il paese può contare su una piazza finanziaria molto liquida, come la City di Londra, in grado di pro-

porre titoli che il resto del mondo vuole acquistare, il deficit viene finanziato dal settore estero attraverso l'esportazione di capitali. Dunque la finanza gioca un ruolo centrale per un modello di crescita come quello del Regno Unito. La Germania rappresenta il caso opposto. Qui il deficit potenziale di domanda è colmato dalle esportazioni nette, a loro volta stimolate comprimendo prezzi, salari, e domanda interna, e rendendo in questo modo più convenienti le esportazioni e più costose le importazioni. Nel caso della Germania il modello export-led è anche favorito dall'adozione, con l'Euro, di un tasso di cambio nominale probabilmente più favorevole di un cambio determinato su base nazionale. La Svezia riesce a conciliare crescita trainata dall'export e crescita trainata dai consumi. Le esportazioni svedesi sembrano essere meno sensibili al prezzo di quelle tedesche, e non è necessario



stimolarle reprimendo i consumi interni. Ciò è forse dovuto al cambiamento strutturale del sistema produttivo svedese, progressivamente spostatosi verso l'informatica, le comunicazioni e i servizi ad alto valore aggiunto, per i quali il prezzo è un fattore competitivo meno importante di qualità e innovazione. Contemporaneamente, l'aumento dell'indebitamento delle famiglie svedesi, comparabile all'indebitamento britannico, esercita un'azione di stimolo sui consumi. È bene sottolineare che sia la crescita trainata dal debito, sia la crescita trainata dalle esportazioni sono instabili e non generalizzabili. La prima implica il formarsi di bolle speculative, che poi esplodono con effetti catastrofici. La seconda è fattibile solo se altri paesi, soprattutto di grande dimensione, non tentano di imitarla. Se lo fanno il risultato è una tendenza generalizzata alla stagnazione. La crescita italiana, più rapida di quella degli altri

paesi nei decenni precedenti, a partire dagli anni '90 non trova né il traino dei consumi, né quello delle esportazioni. I dati mostrano che negli anni '60, '70 e '80 l'Italia cresce, in maniera prima sostenuta e poi progressivamente decrescente, in gran parte grazie all'aumento dei consumi privati, mentre l'apporto delle esportazioni nette è trascurabile. Consumi pubblici e investimenti danno anch'essi un contributo positivo. Come argomentato sopra, l'aumento dei consumi è alimentato da salari reali fortemente crescenti. Tra il 1995 e il 2016, tutte le variabili che avrebbero potuto alimentare la crescita si inaridiscono o risultano inadeguate. La crescita salariale è quasi inesistente: il salario reale (deflazionato con l'indice dei prezzi alla produzione) cresce solo del 4%, contro il 22% della Germania, il 48% della Svezia, e il 37% della Gran Bretagna (dati OCSE). Il debito delle famiglie aumenta, ma a partire

da livelli più bassi di Svezia e Gran Bretagna, ed è insufficiente a far ripartire i consumi. Inoltre, a differenza della Gran Bretagna (e degli Stati Uniti), l'Italia non può permettersi di ignorare il vincolo delle partite correnti, soprattutto dopo l'esplosione della crisi dei debiti sovrani. Le esportazioni nette contribuiscono positivamente alla crescita italiana solo a partire dagli anni 2010, quando tutte le altre componenti danno un contributo negativo. Inoltre la crescita delle esportazioni nette è dovuta più alla riduzione delle importazioni che all'aumento delle esportazioni. Il settore delle esportazioni italiano, a differenza di quello tedesco,

è di taglia troppo ridotta per fungere da traino per l'economia nel suo complesso, ed è appesantito da un tasso di cambio reale troppo forte.

Come è possibile che l'Italia si sia ritrovata in questa situazione? Un'ipotesi esplicativa è che la stagnazione sia il risultato, indesiderato ma non del tutto sorprendente, della strategia di politica economica adottata già con la decisione di entrare nel Sistema Monetario Europeo nel 1979, e poi con quella di rientrare nello SME nel 1996 e successivamente nell'Euro: l'adozione di un

cambio nominale sempre più rigido (il "vincolo esterno") abbinata all'elargizione di flessibilità compensativa nel mercato del lavoro per le imprese (le "liberalizzazioni").

Negli anni '70, le élite italiane, anche quelle di estrazione comunista, non erano entusiaste del modello di crescita trainato da salari come si era venuto profilando in Italia. Tale modello era caratterizzato da forti pressioni salariali, cui corrispondeva una politica monetaria accomodante. Questa consentiva alle imprese di restaurare i margini di profitto (considerati decisivi per il finanziamento degli investimenti) aumentando i prezzi, ma generava una spirale di salari, prezzi e svalutazioni del cambio. Dopo il sostanziale fallimento del tentativo di patto corporativo alla fine degli anni '70, l'adozione di un tasso di cambio rigido doveva, nelle intenzioni dei proponenti, fungere da vincolo benefico: non solo moderare prezzi e salari, ma anche costringere le

imprese italiane a ristrutturarsi posizionandosi in nicchie di mercato a più alto valore aggiunto.

Alcuni anni più tardi, la strategia del vincolo esterno accompagnato da flessibilizzazione interna conduceva all'adesione entusiastica al Trattato di Maastricht e poi all'Euro, con cui l'Italia adottava un quadro di politica economica sostanzialmente deflazionistico, sia dal punto di vista della politica monetaria che della politica fiscale, ulteriormente aggravato da un tasso di cambio reale in apprezzamento, e un debito pubblico molto elevato, che si voleva ridurre attraverso avanzi primari piuttosto che attraverso tassi di crescita nominale superiori rispetto ai tassi di interesse sul debito.

Se tra il 1970 e il 1995 (approssimativamente) la produttività del lavoro italiana era cresciuta a tassi leggermente superiori a quelli tedeschi, a partire dalla seconda metà degli anni '90, mentre la produttività tedesca continuava

il trend di crescita, quella italiana cominciava a ristagnare (dati KLEMS). Una vasta letteratura, italiana e internazionale, prevalentemente eterodossa ma non solo, attribuisce la crisi della produttività al calo della domanda e alla flessibilizzazione del lavoro, quest'ultima particolarmente importante in un sistema come quello italiano in cui la trasmissione delle competenze avviene prevalentemente *on the job*. L'intuizione è che se il lavoro è troppo flessibile e poco pagato, l'imprenditore non ha grande interesse ad innovare, ed anche il lavoratore non ha grande interesse ad investire nelle proprie competenze specifiche, dato che non conta di restare a lungo nel posto di lavoro.

Che fare a questo punto? Il primo passo è acquisire consapevolezza che la strategia della rigidità esterna accompagnata dalla flessibilità interna ha fallito. Lunghi dall'essere benefici, i vincoli esterni si sono rivelati paralizzanti e

la liberalizzazione del lavoro ha generato esiti indesiderati. Verrebbe da dire che è tempo di provare la strategia opposta: meno vincolo esterno e più vincolo interno. Tuttavia, scelte di questo tipo sono fortemente *path-dependent*: quel che era forse possibile qualche anno fa è diventato assai più complicato ora. Slegarsi le mani senza un accordo preventivo con i partner implica rischi difficilmente calcolabili.



## LA CRISI DEL CAPITALISMO REGOLATO

### Esiste ancora un “modello sociale europeo”?

Marino Regini ●

I primi trent'anni del II dopoguerra costituiscono la fase che possiamo definire del “capitalismo regolato”: le economie avanzate cercano cioè di coniugare l'efficienza del mercato con l'equità garantita da politiche statali regolative e redistributive e dalla contrattazione sindacale. Ma dopo la stagflazione degli anni '70, un'ondata deregolativa di “ritorno al libero mercato” si afferma negli anni '80 negli USA di Reagan e nel Regno Unito di Margaret Thatcher. Potremmo chiamare quest'ondata “il sogno neo-liberista” di un capitalismo “senza lacci e laccioli” (per usare la famosa espressione del

governatore della Banca d'Italia Guido Carli), in cui cioè il mercato – che si presume autoregolante e tendente all'equilibrio – è la sola istituzione che guida il comportamento degli attori del sistema economico, che si muovono in base a una logica di scambio. Questo sogno neo-liberista però fatica ad attecchire in Europa occidentale, dove si radica un “sogno” opposto: l'idea che il capitalismo europeo sia diverso da quello americano in quanto mitigato da istituzioni politiche e sociali che lo rendono un “capitalismo dal volto umano”. A questo sogno un quarto di secolo fa, all'inizio degli anni '90,



l'allora presidente della Commissione Europea Jacques Delors ha dato un nome, poi diventato di uso comune: “modello sociale europeo” (MSE). Idealmente, il MSE combina:

- un sistema di welfare esteso, sostenuto da livelli generosi di spesa pubblica e caratterizzato da servizi sociali e da prestazioni tendenzialmente universalistici, cioè rivolti a tutti i cittadini (quelli che siamo soliti chiamare “diritti sociali”)
- un sistema di relazioni industriali consolidate, con sindacati forti e inclusivi, che svolgono un ruolo importante di contrattazione collettiva dei salari e delle condizioni di lavoro, e che vengono in qualche misura coinvolti dai governi nella formazione delle politiche economiche
- un tipo di regolazione del mercato del lavoro che cerca di temperare l'esigenza di flessibilità delle imprese con quella di tutela del posto di lavoro o del reddito dei lavoratori. Tutti i dati quantitativi che

vengono comunemente utilizzati per misurare queste caratteristiche (quali la percentuale di spesa sociale sul PIL, il tasso di sindacalizzazione o il tasso di copertura contrattuale, il grado di tutela dai licenziamenti), per quanto siano indicatori piuttosto rozzi, sembrano confermare che esiste effettivamente – o quanto meno esisteva nel periodo in cui si è sviluppata l'idea di un MSE – una specificità del capitalismo europeo, dovuta al ruolo ampio svolto da stato e sindacati accanto al mercato. Però, al di là dei dati, ci sono due problemi, che sono ben colti da due citazioni provocatorie. La prima è di un poco noto ma sicuramente ironico sociologo norvegese di nome Miøset (1992): “Il modello sociale europeo non è mai esistito, ma ha un futuro?”. Ciò che Miøset intende dire nella prima parte della sua frase è che non esiste un unico MSE ma una pluralità di modelli in Europa, che hanno diverse carat-

teristiche e probabilmente diverse prospettive future. La seconda è di un noto economista francese, Jean-Paul Fitoussi (2008): “Di solito un sistema sociale diventa un ‘modello’ solo quando ormai è in crisi”. Cioè i tratti distintivi del MSE sono stati riconosciuti, analizzati e riproposti come tali agli inizi degli anni '90 proprio perché in quel periodo è iniziato il loro declino.

In effetti può essere poco significativo parlare **del** MSE, perché in Europa ci sono sistemi di tutela che hanno sempre avuto caratteristiche diverse.

Il modello nordico ha un sistema di welfare a copertura davvero universalistica, basata sulla cittadinanza e non sulla categoria occupazionale. Poiché è considerato non solo uno strumento di redistribuzione e di lotta alla povertà, ma anche un fattore produttivo, l'investimento pubblico in istruzione e in servizi è molto elevato, secondo una concezione di *enabling welfare state*.

D'altro canto, sindacati forti e centralizzati, che contrattano a livello centrale e che vengono informalmente coinvolti nelle principali scelte di politica economica e sociale, garantiscono una struttura salariale molto compressa e quindi una bassa disuguaglianza dei redditi. L'intervento nel mercato del lavoro, infine, è volto a proteggere il reddito di chi perde il lavoro (con sussidi di disoccupazione lunghi e generosi e con interventi di formazione e riqualificazione che agevolano il reingresso nel mercato del lavoro), più che il posto di lavoro in quanto tale, favorendo così la flessibilità.

Nel modello continentale invece il sistema di welfare è basato su una copertura differenziata in base al ruolo occupazionale. Ciononostante mostra una buona capacità di ridurre le disparità di reddito e di far fronte alle situazioni di povertà. Dal canto loro i sindacati, benché in forte declino, conservano un notevole grado di influenza



sulle politiche economiche e sociali e mantengono un ruolo rilevante nella contrattazione salariale. La regolazione del mercato del lavoro tende a renderlo piuttosto rigido e sfavorevole agli *outsiders* (cioè ai lavoratori precari) perché tutela il posto di lavoro più che il reddito. Ma all'elevata protezione dei lavoratori nei settori strategici e al conseguente dualismo fa riscontro la centralità assegnata alla formazione al lavoro, che rende abbastanza fluido l'ingresso nel mercato del lavoro.

Il modello mediterraneo può essere considerato per certi versi una variante di quello continentale, con un sistema di welfare e di regolazione del mercato del lavoro che accentua la variabilità nei gradi di tutela e il diverso trattamento per *insiders* e *outsiders* anche se ha degli elementi di universalismo. Lo caratterizzano però la perdurante centralità del ruolo della famiglia, una bassa copertura per i “nuovi rischi sociali” e più in generale l'assenza

di una concezione del welfare come investimento sociale. Dal canto loro, i sindacati sono piuttosto influenti a livello politico e hanno un ruolo contrattuale significativo nell'economia formale, anche se sono assenti nell'ampio settore dell'economia sommersa oltre che nel fitto tessuto delle piccole imprese.

Infine, nel modello anglosassone il sistema di protezione sociale viene visto come una misura di ultima istanza, cioè rivolto ad assistere non tutti i cittadini ma solo chi non ce la fa. I sussidi e i trasferimenti sociali sono sottoposti a una forte selettività, e molti servizi sociali sono affidati al mercato. Più in generale, vi è una larga accettazione delle disuguaglianze di reddito e una forte enfasi sulla individualizzazione dei trattamenti. Le relazioni industriali sono caratterizzate da sindacati frammentati, una scarsa copertura contrattuale, e di conseguenza elevate disparità salariali e un alto numero di *working*



poor. La regolazione del mercato del lavoro è molto leggera ed è volta a favorire la “attivazione” della forza lavoro, cioè l'ingresso nel mercato del lavoro, anziché a proteggere il posto. E veniamo ora alla seconda provocazione, cioè alla parte finale della citazione di Mioset “il MSE ha un futuro?” e alla citazione di Fitoussi “Di solito un sistema sociale diventa un ‘modello’ solo quando ormai è in crisi”. Dagli anni '90, proprio come sostiene Fitoussi, il MSE ha terminato la sua fase di ascesa e ha dovuto affrontare ben 3 gravi crisi:

- la prima è quella dovuta alla stretta creditizia imposta dalla Bundesbank nei primi anni '90 in risposta al boom seguito alla riunificazione tedesca che minacciava di produrre inflazione, e che ha avuto come effetto un'impennata della disoccupazione europea;
- la seconda è quella di metà degli anni 2000, quando l'allargamento a Est dell'UE ha fatto entra-

re nel mercato comune paesi con salari e sistemi di welfare incompatibili con il tradizionale MSE;

- la terza ovviamente è la Grande Recessione che ha colpito l'Eurozona e in particolare i suoi paesi più deboli dopo la crisi finanziaria del 2008.

Già a partire dalla prima di queste tre crisi, a metà degli anni '90, il MSE ha cominciato a essere visto come sinonimo di rigidità (si parlava allora di Euro-sclerosi), di ostacolo all'efficienza del mercato, di fardello insostenibile per economie che devono competere su scala globale. Gli organismi sovra-nazionali come l'OCSE o il FMI, in cui dominava incontrastato il pensiero neoliberista, hanno concentrato le loro ricette per uscire dalla crisi su una de-regolazione dell'economia, il che implica un abbandono dell'idea stessa di un modello sociale, che si basa invece su una regolazione del mercato da parte dello stato e delle associazioni di rappresentanza degli in-

teressi.

Ma il problema si è aggravato con l'allargamento a est dell'UE, in cui proprio l'assenza di un modello sociale era visto come il principale vantaggio competitivo. E naturalmente con la Grande Recessione seguita alla crisi del 2008, che ha colpito in particolare i paesi periferici dell'Eurozona.

Oggi dobbiamo quindi chiederci: esiste ancora un MSE? Ha ancora senso parlare di un modello specificamente europeo, sia pure con lineamenti diversi da quelli che aveva fino agli anni '90? Oppure, come ha sostenuto senza alcuna esitazione il presidente della BCE Mario Draghi in una intervista del 2012 al *Wall Street Journal*, “The European social model is already gone”? La risposta dipende dalla prospettiva che adottiamo. Se confrontiamo la situazione attuale con quella di 20-25 anni fa, i mutamenti intervenuti appaiono rilevanti. In tal caso, è facile arrivare alla conclusione

che un MSE ormai non esiste più (e forse non è mai esistito, se non come progetto politico utopico). Se invece confrontiamo le economie continentali della “vecchia Europa” con le altre economie avanzate, gli stessi indicatori (sia pur rozzi) indicati in precedenza mostrano che le differenze sono rimaste intatte. Non solo il modello sociale nordico, ma anche quello continentale e mediterraneo, mostrano una resilienza che va al di là delle aspettative se posti a confronto con i paesi anglosassoni e con quelli dell'Europa orientale, oltre

che con le altre economie avanzate. Una resilienza che si rileva anche durante la Grande Recessione dell'Eurozona, nonostante che le politiche di austerità e le ricette di “riforme strutturali” avessero come principale obiettivo proprio lo smantellamento del modello sociale europeo.

Anche nel 2016, i paesi nordici, continentali e mediterranei continuano ad avere una percentuale di spesa sociale sul PIL superiore alla media dei paesi OCSE, mentre tutte



le altre economie avanzate (tranne Gran Bretagna e Giappone) presentano una percentuale inferiore. Ancora più nette sono rimaste le differenze relative al tasso di copertura contrattuale: con le sole eccezioni della Germania e della Grecia, tutti i paesi nordici, continentali e mediterranei presentano un tasso di copertura sensibilmente superiore a quello dei paesi anglosassoni e dell'Europa orientale, oltre che a quello delle altre principali economie avanzate. Infine, le differenze non si sono affievolite neppure per quanto riguarda la rigidità del mercato del lavoro, che pure è stato il principale oggetto delle "riforme strutturali" degli ultimi vent'anni.

Dunque tutto bene per il MSE, che sarebbe sopravvissuto alle tre crisi mantenendo le peculiarità del capitalismo europeo? Non proprio. Se i dati quantitativi ci portano a concludere che non c'è stato uno smantellamento del MSE, certamente si sono avuti due effetti rilevanti: una len-

ta ma progressiva erosione dei suoi tratti distintivi; e un'attenzione esclusiva a rendere il MSE più efficiente, ma non più equo.

L'assenza di mutamenti radicali non significa infatti che non vi sia stata una serie di aggiustamenti successivi e incrementali nell'uno o nell'altro dei tratti costitutivi del MSE:

- ci sono stati diversi interventi di flessibilizzazione del mercato del lavoro, in particolare in entrata con la diffusione dei contratti di lavoro atipico, ma anche in uscita con l'attenuazione delle tutele sui licenziamenti e dei sussidi per chi perde il lavoro;

- c'è stato un generale indebolimento dei sindacati e della contrattazione collettiva e uno svuotamento della concertazione con le parti sociali;

- infine ci sono state varie riforme del welfare, che hanno avuto in comune una grande attenzione alla sostenibilità finanziaria, l'introduzione di forme di condizionalità, un crescente ricorso alla 'prova dei



mezzi'.

L'esito è stato comunque una lenta ma progressiva erosione dei tratti distintivi del MSE.

Il secondo effetto delle tre crisi degli ultimi 25 anni è stata un'attenzione quasi esclusiva a rendere il MSE più efficiente, ma non più equo. Indubbiamente la globalizzazione, oltre che l'apertura a est dell'UE, hanno giocato più a favore del primo obiettivo del MSE (l'efficienza) che del secondo (l'equità). Infatti, modelli non efficienti appaiono sempre meno sostenibili nella loro capacità di competere globalmente con altri sistemi; mentre non appaiono altrettanto a rischio i modelli poco equi, visto che questa caratteristica può provocare proteste e sconfitte elettorali ma dal punto di vista economico è perfettamente sostenibile, almeno nel breve periodo.

Il punto è che le politiche dei governi e della Commissione Europea non hanno cercato di contrastare questa tendenza per

difendere il MSE. Anzi, i paesi continentali e mediterranei, sollecitati dalla Commissione Europea, hanno risposto all'esigenza di riformare le politiche sociali e del mercato del lavoro con l'ossessione di aumentarne l'efficienza (con le c.d. "riforme strutturali") anziché l'equità.

Dunque, per tornare alla domanda iniziale: esiste ancora un MSE? In una prospettiva comparata la risposta dovrebbe essere sì, ma in una prospettiva diacronica il capitalismo europeo è ormai un animale diverso da quello dei primi anni '90. Qual è il margine e quali sono le strade per mantenere o per ricostituire la sua specificità rispetto al capitalismo anglosassone, a quello est-europeo e alle altre economie avanzate? La discussione su questo punto è aperta.

#### Per approfondimenti:

M. Regini (2019) *"Il mutamento del modello sociale europeo"*, in M. Lazar, M. Salvati e L. Sciolla (a cura di), *Europa*, vol.3, Roma, Istituto della Enciclopedia Italiana

## GLOBALIZZAZIONE FINANZIARIA: SI PUÒ GOVERNARE?

Manuela Moschella ●

Il progressivo aumento del valore e del volume degli strumenti finanziari su scala globale è probabilmente uno dei più utili indicatori per dare un'immagine immediata di un fenomeno spesso utilizzato nelle accezioni più disparate, ovvero quello della globalizzazione finanziaria. Mentre nel 1980 il totale degli strumenti finanziari in circolazione era pari a circa 12 trilioni di dollari, cioè una grandezza quasi equivalente al valore del PIL globale espresso in termini nominali, nel 1990 il valore degli stessi strumenti si era già quasi quadruplicato. Fino a poco prima dello scoppio della recente crisi finanziaria globale, il valore degli strumenti finanziari in circolazione è cresciuto costantemente, superando di diverse misure quello della ricchezza reale. Sebbene la crisi finanziaria del 2007-2008 abbia segnato una battuta di arresto nei movimenti di capitale tra paesi, i dati indicano che il processo di integrazione finanziaria non si è arenato.

Il dato sulle dimensioni dei mercati finanziari internazionali è frequentemente utilizzato per avvalorare l'immagine di un mercato che opera al di fuori di qualsiasi regola e controllo. Tuttavia, la realtà può essere difficilmente ricondotta a questa immagine semplificata. A dispetto di molti luoghi comuni, infatti, il funzionamento dei mercati finanziari è sorretto da un variegato insieme di istituzioni e regole che presiedono alla loro stabilità.

Obiettivo di questo contributo è quello di esaminare le ragioni che giustificano il 'governo' del sistema finanziario internazionale e discutere brevemente della struttura istituzionale attraverso la quale si governa la finanza internazionale mettendone in luce le problematiche emerse a seguito della recente crisi finanziaria.



### Integrazione finanziaria: buona o cattiva?

L'integrazione finanziaria globale può essere concepita come un fenomeno dalla doppia valenza. Da una parte, l'apertura del mercato finanziario domestico ai flussi e alla competizione esteri può essere considerata uno strumento che contribuisce alla crescita economica. Essa, infatti, incoraggia gli investimenti, facilitando l'accesso ai capitali e diminuendone il costo, migliora l'allocazione del credito e aumenta le opportunità per diversificare i rischi.

Dall'altra parte, l'integrazione e le dimensioni dei mercati finanziari possono anche costituire un rischio per la crescita e il benessere economico – si pensi ai casi in cui gli scambi creano 'bolle finanziarie' o a quelli in cui i governi abusano dell'accesso ai mercati di capitali per finanziare deficit non più sostenibili. In entrambi i casi, eventuali correzioni avven-

gono a costo di dolorosi aggiustamenti nell'economia reale. Si consideri, inoltre, che non esistono evidenze empiriche conclusive sui benefici della liberalizzazione finanziaria internazionale per i paesi in via di sviluppo e numerosi studi hanno dimostrato che il processo di liberalizzazione accresce il rischio di crisi bancarie.

Il mercato finanziario internazionale, quindi, al pari di qualsiasi altro mercato, ha bisogno di istituzioni, regole e procedure per funzionare correttamente e per mitigare gli effetti dei possibili fallimenti derivanti dalla natura intertemporale degli scambi finanziari che possono essere particolarmente gravi per l'economia reale. In altre parole, poiché l'instabilità è una caratteristica inerente al sistema finanziario contemporaneo, è compito delle autorità pubbliche approntare una rete di sicurezza in grado di filtrarne i benefici e tenere sotto controllo i rischi.



### Governare la finanza internazionale: non se ma come

A partire dal secondo dopo guerra ad oggi, molteplici sono state le soluzioni adottate a livello internazionale volte a governare il fenomeno dell'integrazione finanziaria e ridurre i rischi. Tali soluzioni comprendono sia la creazione di istituzioni internazionali che l'elaborazione di regole e codici di condotta. Ad esempio, molteplici sono gli organismi internazionali cui è affidato il compito di prevenire l'instabilità finanziaria attraverso lo svolgimento di una attività di supervisione dei rischi che possono emanare da

poco prudenti politiche economiche domestiche. Questi organismi includono sia organizzazioni intergovernative (come il Fondo Monetario Internazionale) che organismi tecnici formati dalle autorità di regolamentazione e banchieri centrali (come il Financial Stability Board o la Banca dei regolamenti internazionali). La cooperazione internazionale volta a favorire il buon funzionamento del mercato si è, inoltre spesso articolata attraverso la creazione di trattati e codici di condotta. Probabilmente, uno dei più noti trattati in materia è quello firmato alla fine della seconda guerra mondiale attraverso il quale ha avuto



origine l'ordine economico internazionale passato alla storia come sistema di Bretton Woods. In tempi più recenti, il trattato di Basilea, che regola la attività delle banche che operano a livello internazionale, costituisce un altro noto esempio degli sforzi posti in essere per governare il fenomeno dell'integrazione finanziaria.

È importante altresì notare che le scelte di governo evolvono nel corso del tempo, sia per rispondere alle sfide poste dalla continua innovazione finanziaria sia per adeguarsi ad una particolare combinazione di preferenze politiche e paradigmi intellettuali. Ad esempio, molte delle revisioni apportate all'accordo di Basilea poco prima dello scoppio della recente crisi finanziaria riflettevano il clima intellettuale del tempo, basato su un'elevata fiducia nell'efficienza dei mercati.

La crisi iniziata nel 2007 nel mercato dei mutui

subprime degli Stati Uniti ha, tuttavia, evidenziato molteplici debolezze nel sistema di governo che avrebbe dovuto mitigare i rischi di instabilità e gestire il contagio finanziario. In particolare, il sistema ha fallito nell'identificare in tempo i segnali di vulnerabilità e, in alcune circostanze, ha persino creato un incentivo all'assunzione di comportamenti rischiosi per la stabilità finanziaria internazionale. Molti osservatori attribuiscono questi fallimenti alla presenza di molteplici istituzioni internazionali cui sono affidate compiti di stabilizzazione e, in particolare, ai deboli meccanismi di coordinamento tra di essi. I fallimenti della governance internazionale del periodo pre-crisi sono inoltre riconducibili alle asimmetrie dei processi decisionali, che hanno spesso favorito l'influenza dei paesi economicamente avanzati e degli operatori privati; e alle inadeguatezze nelle politiche a sostegno della stabilità, fin troppo fiduciose nella

capacità dei mercati di autostabilizzarsi. In altre parole, è possibile concludere che determinanti politiche e non solo economiche abbiano contribuito a creare le condizioni che hanno favorito la crisi e la sua diffusione. I fallimenti della governance finanziaria internazionale hanno, quindi, fornito l'occasione per una riflessione collettiva sull'architettura del sistema finanziario internazionale cui ha fatto seguito un'attività di regolamentazione (ancora non pienamente compiuta) che ne possa migliorare il funzionamento.

### Conclusioni

Le turbolenze dei mercati finanziari degli ultimi anni e, in particolare, l'acuirsi della crisi in Europa hanno mostrato chiaramente che l'esistenza di un efficace sistema di governo è una condizione fondamentale per il mantenimento della stabilità finanziaria internazionale. Non esiste forse migliore prova a sostegno di questa affermazione del-



le vicende legate alla crisi dell'eurozona. È opinione diffusa che l'origine della crisi rispecchi le debolezze nella governance dell'unione monetaria, creata all'interno di una cornice istituzionale che non prevede un governo economico sovranazionale bensì il solo coordinamento intergovernativo delle politiche nazionali. La solidità dell'euro è stata, perciò, affidata alla politica monetaria comune condotta dalla Banca Centrale europea e fatta dipendere dalla solidità dei singoli bilanci nazionali. In assenza di una cornice istituzionale più forte l'unione monetaria non è stata in grado di evitare l'emergere di gravi squilibri macroeconomici e di competitività tra i paesi europei. L'inasprimento della crisi riflette il fallimento della politica europea e, in particolare, l'incapacità dei suoi leader di formulare una risposta alle sfide rappresentate dalla crescita degli interessi sui titoli di stato e dalle debolezze del settore bancario attraverso

misure che contemplino un approfondimento delle istituzioni europee. In altre parole, la risoluzione della crisi della zona euro appare strettamente legata al rafforzamento della governance economica dell'Unione europea.

Il rafforzamento della governance non è solo una necessità europea. Una governance efficace e legittima è anche condizione imprescindibile per il mantenimento della stabilità finanziaria a livello globale. Sebbene la governance del sistema finanziario internazionale non sia stata l'unico fattore a scatenare la crisi, la struttura di governo, i processi decisionali e le politiche di prevenzione e gestione delle crisi si sono dimostrati inadeguati rispetto al compito di impedire l'emergere di comportamenti rischiosi e, in alcuni casi, hanno persino incentivato l'accumulazione dei rischi.

Non deve, quindi, sorprendere se, nonostante



l'urgenza di gestire e risolvere la crisi, leader e practitioners si siano fin dall'inizio occupati della riforma della governance finanziaria internazionale discutendo e adottando misure di medio-lungo periodo con l'obiettivo di rafforzarne la solidità e la legittimità. Questi sforzi, spesso limitati e ancora non pienamente compiuti, dimostrano – semmai ce ne fosse ancora bisogno – che anche i mercati più efficienti e razionali hanno bisogno di un'infrastruttura politica e istituzionale che ne permetta il buon funzionamento a vantaggio del benessere della collettività.

**Per approfondimenti:**

Moschella, Manuela (2013), *Governare la Finanza Globale. Istituzioni, processi decisionali e politiche pubbliche* (Bologna: Il Mulino).

## TEMPI DIFFICILI I sistemi di innovazione europei durante la crisi

La crisi internazionale iniziata nel 2007-2008 e le successive difficoltà finanziarie hanno prodotto effetti negativi di portata generale sulle economie europee. Sebbene le analisi degli osservatori si siano concentrate sulle conseguenze e sulle risposte alla crisi, l'impatto sui sistemi di innovazione è stato poco indagato. Una questione che invece merita una certa attenzione è proprio relativa agli effetti che il calo della domanda e le politiche di austerità hanno indotto sulle azioni di governi e imprese private a sostegno dell'innovazione. Soltanto di recente è stata avviata una riflessione su questi temi, dalla quale sono emerse alcune indicazioni di carattere generale: a) le politiche dei governi hanno seguito tendenzialmente un'impostazione anticiclica (non hanno cioè diminuito le risorse durante la crisi); b) la crisi ha avuto un impatto differenziato sulle economie nazionali, sui settori produttivi e sui diversi tipi

di imprese; e lo stesso vale per i vari Sistemi di Innovazione Nazionale (SIN) presenti nell'Unione europea. Con quest'ultimo concetto gli economisti fanno riferimento all'insieme di fattori economici, sociali, politici, organizzativi, istituzionali e di altro tipo che influenzano lo sviluppo, la diffusione e l'uso dell'innovazione. Gli studiosi che utilizzano questo termine tendono anche a condividere un approccio simile, di tipo relazionale e sistemico, ai temi dell'innovazione, che si basa su alcuni assunti di base. In primo luogo, l'idea che i processi di conoscenza e apprendimento siano i principali motori dello sviluppo. In secondo luogo, una visione *non economicistica* dell'innovazione, con la consapevolezza che: (a) essa richiede il contributo di una pluralità di attori, sia economici che di altro genere (imprese, università, centri di ricerca, parchi tecnologici, governi, ecc.); (b) le istituzioni svolgono un ruolo importante nel plasmare il contesto in



cui operano tali attori. In terzo luogo, riconoscono il fatto che i processi d'innovazione nascono e si sviluppano all'interno di reti di relazioni che coinvolgono persone e organizzazioni. Più nello specifico, la costruzione di reti e partnership inter-organizzative e inter-aziendali favorisce la trasmissione e la circolazione delle conoscenze, promuovendo l'innovazione attraverso processi cooperativi di scambio, ricerca e apprendimento. Assumere il livello di osservazione dei SIN è rilevante soprattutto in chiave comparativa per valutare come le differenze economiche, politiche e sociali tra i singoli paesi posso-

no incidere sull'intensità e sui risultati delle attività innovative, influenzando gli assetti istituzionali e la dotazione di beni collettivi in modo specifico: si pensi alla quantità di risorse pubbliche destinate alla ricerca scientifica, al livello di sviluppo dei servizi alle imprese, agli investimenti privati in R&S e alla capacità di attrarre fondi di "venture capital", alle specializzazioni settoriali prevalenti, alla diffusione di partnership pubblico-private, ai meccanismi di trasferimento della conoscenza e delle tecnologie. Il legame tra i sistemi di regolazione e i regimi di innovazione, che è costituito dal concetto stesso di SIN,

è stato ampiamente sottolineato anche nel dibattito sulle “varietà dei capitalismo”. Alcuni studiosi, ad esempio, hanno delineato due modelli ideali del capitalismo contemporaneo. Da un lato le “economie di mercato coordinate”, tipiche dei paesi del Centro e del Nord Europa, vengono associate a un regime di innovazione incrementale – che procede attraverso cambiamenti di minore portata – e a una specializzazione nei settori produttivi con un tasso relativamente lento di cambiamento tecnologico (slow-tech), quali per esempio l’industria meccanica e i trasporti. Dall’altro lato le economie di mercato liberali, tipiche dei paesi anglosassoni, sono associate a un regime di innovazione radicale che comporta l’introduzione di novità assai più rilevanti e una specializzazione in settori caratterizzati da rapidi cambiamenti tecnologici (fast-tech) – come quelli delle biotecnologie, dei semi-conduttori,

dell’informazione ecc. – o in attività che richiedono innovazione continua, come nell’ambito dei dispositivi e dei supporti alle attività di intrattenimento. Di recente, inoltre, è stato osservato che anche i paesi del Sud Europa – spesso ricondotti alla categoria del ‘capitalismo mediterraneo’ – possiedono un proprio regime di innovazione che estremizza alcuni tratti di quello incrementale. I loro sistemi di innovazione, tuttavia, non sono semplicemente una variante più debole di quelli delle economie coordinate, bensì presentano delle caratteristiche distintive, con un mix peculiare basato da un lato sulla carenza di beni collettivi e di risorse per l’innovazione e, dall’altro, su un maggior ruolo dello Stato e su relazioni deboli tra gli attori del sistema. Oggi, il concetto di SIN è ampiamente consolidato e viene regolarmente utilizzato da alcune organizzazioni internazionali per valutare i sistemi di innovazione nazionale. Lo *European*

*Innovation Scoreboard*, ad esempio, è uno studio che viene prodotto annualmente su iniziativa della Commissione Europea e che ha l’obiettivo di offrire un’analisi comparativa dei 28 paesi membri, sottolineandone i rispettivi punti di forza e di debolezza. Le performance innovative dei singoli paesi vengono misurate e confrontate utilizzando un indice – il *Summary Innovation Index* – che riassume il punteggio ottenuto da 27 diversi indicatori riferiti a quattro aree, poi ulteriormente articolate in dieci dimensioni. La prima area (*Framework conditions*) fa riferimento agli input rilevanti per il processo di innovazione. La seconda (*Investments*) è relativa agli investimenti pubblici e privati in ricerca e innovazione. La terza (*Innovation activities*) considera le strategie innovative adottate a livello di imprese. L’ultima (*Impact*) concerne gli output dell’innovazione e gli effetti delle strategie perseguite dalle imprese.

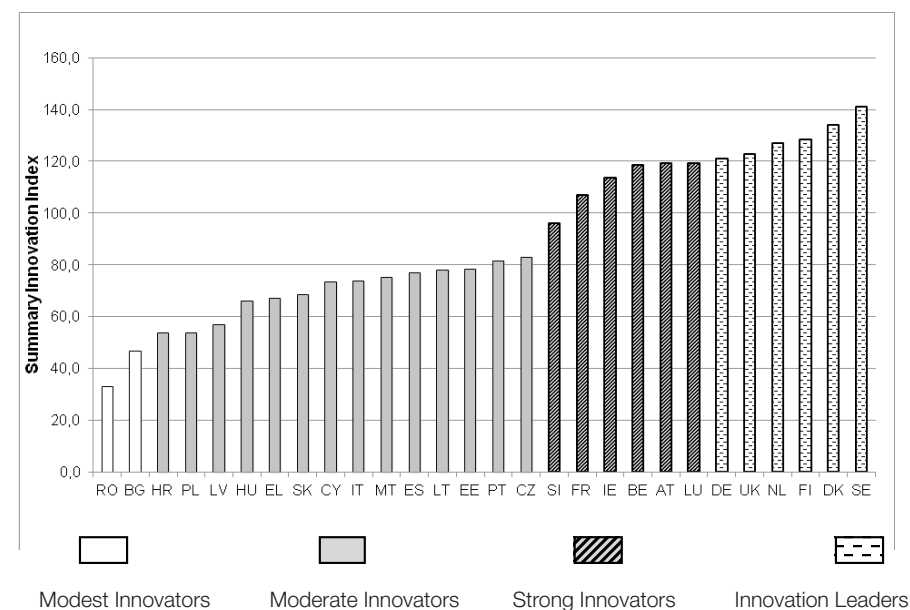


Ciascun paese viene inserito nella graduatoria in base al punteggio espresso dall’*Innovation Index* ed è classificato in uno dei quattro gruppi evidenziati nel grafico che segue (Fig.

1). Gli *Innovation Leaders* sono i paesi con prestazioni superiori almeno del 20% rispetto alla media UE (fatta pari a 100); gli *Strong Innovators* fanno registrare performance comprese tra

il 90 e il 120% della media UE; i *Moderate Innovators* si collocano tra il 50% e il 90% della media UE; i *Modest Innovators*, infine, hanno prestazioni inferiori al 50%.

**Fig. 1 – Classificazione dei 28 paesi Membri dell’Unione Europea in base alle performance innovative (UE=100).**



Fonte: *European Innovation Scoreboard 2017* (European Commission, 2017a).

Confermando quanto emerso nelle versioni precedenti, anche quella più recente delinea in modo abbastanza ben definito una *geografia europea* dei sistemi d'innovazione. Semplificando, si può sostenere che i paesi dell'area Mediterranea e dell'Est Europa conseguono tendenzialmente performance al di sotto della media UE, mentre gli stati del Centro e del Nord Europa, insieme a quelli Anglosassoni, mettono in mostra SIN più avanzati e performanti rispetto alle diverse dimensioni che concorrono a determinare il punteggio dell'*Innovation Index*. A partire da queste premesse possiamo quindi interrogarci sull'impatto della crisi internazionale sulle economie dei paesi europei e sui loro sistemi di innovazione; in modo da capire se – come veniva auspicato con il lancio dell'“Unione dell'Innovazione” – le politiche pubbliche abbiano svolto effettivamente una funzione “anticiclica”, compensando la

riduzione degli investimenti privati. Sul versante economico la risposta è piuttosto evidente: la caduta della domanda internazionale e le politiche di austerità dell'Unione Europea hanno esercitato un'azione frenante sia sull'accumulazione del capitale fisso (che negli anni più duri della crisi ha registrato addirittura tassi negativi: mediamente -2,4%), sia sul reddito prodotto. Per rendersene conto basta osservare l'andamento del Pil (Tab. 1). Nei sette anni precedenti la crisi internazionale (2001-2007), le economie UE sono cresciute ad un tasso medio annuo del 2,4%, aumentando del 16,9% il loro reddito complessivo. Per contro, nei sette anni successivi (2008-2014) il Pil è cresciuto cumulativamente appena dell' 1,4%, ad un tasso medio annuo dello 0,2%.



**Tab. 1 Crescita cumulata del Pil e della spesa pubblica per l'istruzione: 2001-2014 (val. % )**

	Pil		Spesa pubblica - istruzione	
	2001-2007	2008-2014	2005-2008	2008-2011
European Union (28)	16,9	1,4	13,4	5,2
Innovation Leaders e Strong Innovators	15,4	4,2	10,3	9,2
Moderate e Modest Innovators	20,8	-4,6	19,4	-0,6
Est Europa	40,1	10,9	20,8	4,4
Sud Europa	16,2	-9,1	18,7	-3,0

Fonte: elaborazione su dati Eurostat

Dietro i valori medi, tuttavia, si celano andamenti piuttosto diversificati. Seppure con variazioni significative tra i vari stati, in generale, i paesi con i sistemi di innovazione più avanzati hanno retto meglio: nonostante la riduzione degli investimenti in ricerca e sviluppo da parte delle imprese, il loro reddito in termini reali è comunque cresciuto anche negli anni della crisi. Per contro i paesi meno avanzati hanno sperimentato una frenata più brusca; ma con una chiara differenziazione interna: grazie

al dinamismo del settore privato, quelli dell'Est Europa hanno continuato a crescere, anche se a ritmi meno sostenuti di prima, mentre quelli Mediterranei hanno subito un deciso arretramento. Altrettanto significativo è stato l'impatto sui sistemi di innovazione e sulle politiche di contrasto messe in atto dai governi. In sintesi possiamo dire che i governi dei paesi meno avanzati *non* hanno svolto un'azione anti-ciclica, come invece è avvenuto nei paesi più innovativi. Sia sul fronte



delle risorse investite nella formazione, che su quello delle politiche a sostegno della ricerca e dell'innovazione, il contributo dato dal settore pubblico ha visto una forte contrazione tra i *Moderate* e i *Modest Innovators*. Mentre nel periodo pre-crisi la spesa pubblica era cresciuta ad un ritmo decisamente superiore alla media europea, in quello successivo è avvenuto

l'opposto (Tabb. 1 e 2). L'effetto complessivo è un chiaro rallentamento del processo di *catching-up* che era in corso prima della crisi, particolarmente evidente nei paesi del Sud Europa. Per contro, nei paesi dell'Est Europa, l'effetto è risultato meno pronunciato, soprattutto grazie alla funzione svolta dagli investimenti privati, specialmente di quelli di

provenienza estera, che hanno contenuto la riduzione del capitale fisso (Tabb. 2 e 3). A differenza di quanto avvenuto nei paesi dell'europa continentale e in quelli scandinavi, dove l'azione anticiclica è stata svolta dall'intervento pubblico, in questo caso la stessa funzione è stata svolta soprattutto dagli investimenti effettuati dalle imprese multinazionali.



**Tab. 3 Percentuale della spesa per ricerca e sviluppo di fonte estera sul totale**

	Pil	
	2001-2007	2008-2014
European Union (28)	16,9	1,4
Innovation Leaders e Strong Innovators	15,4	4,2
Moderate e Modest Innovators	20,8	-4,6
Est Europa	40,1	10,9
Sud Europa	16,2	-9,1

**Tab. 3 Percentuale della spesa per ricerca e sviluppo di fonte estera sul totale**

	Spesa totale		Spesa pubblica		Spesa imprese		Spesa di fonte estera	
	2005-2008	2008-2011	2001-2007	2008-2014	2001-2007	2008-2014	2005-2007	2008-2014
	European Union (28)	20,5	16,9	22,0	16,1	19,2	17,7	12,1
Innovation Leaders e Strong Innovators	16,1	17,3	17,0	18,3	15,9	16,9	5,2	17,0
Moderate e Modest Innovators	43,8	15,4	35,1	10,6	49,7	21,5	58,9	42,8
Est Europa	44,7	59,7	54,7	36,0	34,3	91,1	48,8	442,3
Sud Europa	43,5	2,5	29,1	1,4	53,9	4,8	60,9	-12,0

## CAPITALISMO E DISUGUA- GLIANZE

Gli studi di stratificazione sociale studiano la distribuzione delle risorse disponibili in una società, e la loro trasmissione dai genitori ai figli: in altri termini, la disuguaglianza e la sua trasmissione tra le generazioni. Si tratta di uno dei filoni più importanti della sociologia contemporanea, avviato nel secondo dopoguerra nella scia dell'interesse per questi temi dei padri fondatori della sociologia, in particolare Marx ed Engels e Max Weber. Questo contributo presenta, in modo sintetico

e non tecnico, quello che sappiamo da questo filone di ricerca in merito al rapporto tra istruzione e stratificazione sociale nel nostro paese. Esso riassume la presentazione tenuta alla Casa della Cultura di Milano il 13/3/2018, basata su una serie di studi svolti negli ultimi anni dall'autore e da Fabrizio Bernardi (Istituto Universitario Europeo): per i riferimenti tecnici e bibliografici si rimanda a una versione più ampia di questa rassegna, in corso di pubblicazione sulla rivista *Scuola Democratica*.

**Figura 1. Il triangolo OED**



Per studiare il ruolo dell'istruzione nei processi di stratificazione e di mobilità sociale, la sociologia contemporanea utilizza uno schema noto come triangolo OED, riprodotto nella figura 1. Si tratta di un triangolo i cui vertici sono l'origine sociale (O), l'istruzione (E) e la posizione sociale di destinazione (D) degli individui appartenenti alla popolazione studiata. L'origine e la destinazione sono di solito misurati dall'occupazione, dei genitori nel primo caso, degli individui nel secondo, e le occupazioni sono aggregate in poche classi sociali, di solito tra 5 e 12. I tre lati del triangolo rappresentano tre processi strutturali che producono la stratificazione delle società contemporanee: l'effetto delle origini sociali sull'istruzione (lato OE, disuguaglianza di opportunità educative); l'effetto dell'istruzione sulla posizione sociale di destinazione (lato ED, ritorni all'istruzione); l'effetto delle origini sociali sulla destinazione (lato OD). La mi-

surazione di questi effetti, o associazioni, e del loro mutamento nel tempo, è al centro della ricerca di stratificazione. Cosa ci dicono i risultati di ricerca, in particolare sul nostro paese? Per quanto riguarda le disuguaglianze di istruzione (lato OE), in Italia come altrove queste stanno diminuendo: un effetto positivo della posizione sociale dei genitori sugli esiti scolastici dei figli esiste, ma è in diminuzione a partire dalle coorti nate negli anni 20 del secolo scorso. La causa principale della diminuzione delle disuguaglianze di istruzione è il grande aumento della partecipazione scolastica che ha caratterizzato il secolo scorso, e che ha riguardato tutte le classi sociali. Nel nostro paese, in particolare, è aumentata la partecipazione scolastica dei figli delle classi agricole (piccoli proprietari e braccianti), favorita dal miglioramento dei trasporti e dalla meccanizzazione dell'agricoltura, e dei figli della classe operaia, in particolare nel



Nord del paese, dove una licenza media o un diploma tecnico o professionale hanno per decenni rappresentato un biglietto d'ingresso per i posti di lavoro stabili e relativamente ben retribuiti della grande industria. Oltre a questo, l'aumento della partecipazione scolastica delle classi svantaggiate è stato favorito dalla diminuzione della selettività della scuola e dalla maggiore stabilità economica delle famiglie, favorita a sua volta dalla tutela del posto di lavoro o, più in altri paesi che nel nostro, dai sussidi di disoccupazione e dal welfare state

in generale. La diminuzione della disuguaglianza socio-economica favorisce la diminuzione della disuguaglianza scolastica. Se, però, l'analisi riguarda non tutta la popolazione, ma solo coloro che raggiungono i livelli d'istruzione più elevati, in particolare la laurea, il quadro è meno positivo. In Italia il vantaggio dei figli delle classi superiori nel conseguimento di un titolo universitario è diminuito di poco, solo a partire dagli anni 2000, e non è chiaro che non si tratti di una mera fluttuazione. Questo accade anche in altri paesi: negli Stati



Uniti e nel Regno Unito, per esempio, il vantaggio dei figli delle classi superiori nel conseguimento dei titoli di studio universitari non è diminuito affatto. In particolare, in Italia come altrove avere genitori laureati aumenta di molto le probabilità che i figli si laureino a loro volta, indipendentemente dall'occupazione dei genitori stessi e (in una certa misura) dai risultati scolastici dei figli stessi. Bisogna anche aggiungere che secondo gli studi comparati la riduzione delle disuguaglianze di istruzione in Italia è stata meno forte che altrove, mentre il nostro paese è allineato agli altri paesi sviluppati dal punto di vista della disuguaglianza di istruzione legata al genere: mentre per decenni le donne sono state in media meno istruite degli uomini, a partire dalle coorti nate nella metà del secolo scorso il rapporto si è rovesciato, e oggi le donne, in media, studiano più a lungo degli uomini, e con risultati migliori. Veniamo ora al lato ED

del triangolo, che rappresenta l'associazione tra istruzione e la destinazione occupazionale (o il primo impiego, o il reddito) degli individui. L'istruzione fornisce un evidente vantaggio occupazionale, nel nostro paese come altrove: in media, i laureati hanno lavori migliori dei diplomati di secondaria superiore, questi hanno lavori migliori di chi ha la terza media, e così via. Lo stesso vale per la probabilità di evitare la disoccupazione o un lavoro poco qualificato. Quindi studiare conviene: la spiegazione è che, in media, i laureati sono più produttivi, il mercato del lavoro premia questo differenziale, e il titolo di studio viene utilizzato come segnale positivo per l'assunzione. Tuttavia questo vantaggio, il ritorno occupazionale all'istruzione (che comprende anche il reddito, per trattare del quale qui manca lo spazio), in Italia come altrove è diminuito nel tempo, e per le coorti di individui che si laureano oggi è sostanzialmente in-

feriore di quanto non fosse mezzo secolo fa. Come mai? Si tratta anche in questo caso di un effetto dell'aumento della partecipazione scolastica. L'aumento del numero di persone in possesso di un determinato titolo di studio fa diminuire il valore di segnale del titolo di studio stesso. Se più persone in competizione per un posto di lavoro qualificato hanno la laurea, il valore della laurea nella selezione scompare. Si tratta di un processo analogo all'inflazione monetaria, per cui i sociologi parlano di "inflazione delle credenziali educative": come nell'inflazione il denaro perde valore rispetto ai beni, perché aumenta la disponibilità del primo ma non dei secondi, così in questo caso perde valore il titolo di studio. Questo non accade se aumenta anche la disponibilità di posti di lavoro qualificati, e proprio qui sta il problema dell'Italia contemporanea (anche di altri paesi europei, ma non tutti): negli ultimi decenni l'aumento della pro-

duzione di laureati e diplomati da parte di università e scuole superiori italiane è stato superiore all'aumento di posti di lavoro qualificati disponibili nelle aziende e nel settore pubblico del paese. La perdita di valore del titolo di studio è particolarmente rilevante per la licenza media e per il diploma di maturità. Per esempio, un diplomato medio nato negli anni 20 aveva circa il 50% di probabilità di ottenere un lavoro nella classe superiore (che comprende manager, dirigenti e professionisti), mentre per un diplomato medio nato negli anni 70 questa probabilità scende al 25%. È meno forte, invece, la perdita di valore della laurea, e rimane comunque immutato nel tempo il vantaggio garantito dai titoli di studio superiori rispetto alla probabilità di trovare un lavoro. La perdita di valore occupazionale del titolo di studio sembra riguardare soprattutto i maschi, mentre per le donne si osserva una certa sta-



bilità, nonostante la loro partecipazione al mercato del lavoro sia notevolmente aumentata nel secolo scorso. Vale anche la pena di notare che si osserva una perdita del valore del titolo di studio anche per i titoli post-laurea: nel primo decennio del nuovo millennio, il numero dei dottori di ricerca prodotti dalle università italiane si è quadruplicato, senza un corrispondente aumento dei posti da ricercatore, o comunque altamente qualificati, disponibili nelle università, nelle aziende e negli enti di ricerca del paese. Questo ha determinato un notevole peggioramento delle condizioni occupazionali e della soddisfazione lavorativa dei dottori di ricerca, aumentando il fenomeno della "fuga dei cervelli", verso paesi stranieri dove possono trovare migliori opportunità. Rimane il lato OD, l'associazione tra origine e destinazione, che può essere studiata sia in complesso (nella figura 1, la freccia che va da O a D senza in-

cludere E nell'analisi), che al netto dell'istruzione (la stessa freccia, ma al netto del percorso da O a E e da E a D). L'effetto complessivo della famiglia di origine sugli esiti occupazionali degli individui, il contrario di quella che i sociologi chiamano "fluidità sociale", è diminuito sia in Italia che altrove, soprattutto a causa della diminuzione delle disuguaglianze di istruzione di cui si è detto sopra. L'attenzione degli studiosi si sta concentrando negli ultimi anni sull'associazione OD al netto di E (OD|E), l'effetto della famiglia di origine sulla destinazione sociale al netto dell'istruzione. In altri termini, ci si chiede se gli individui con lo stesso titolo scolastico ottengono, in media, occupazioni simili, senza vantaggi collegati con la famiglia di origine. La risposta, per l'Italia come per altri paesi, è negativa: tra due laureati, uno figlio di imprenditori e uno figlio di operai, in media il primo ha un'occupazione migliore (e quindi un reddito più

elevato). Questo fenomeno, definito “effetto diretto delle origini sociali”, dipende da una serie di fattori, alcuni dei quali effettivamente collegati alle capacità individuali che si formano in famiglia (capacità sociali e relazionali, maggiore motivazione), altri invece collegati all'azione della famiglia, in primo luogo alla trasmissione ereditaria di attività imprenditoriali, e poi ai contatti familiari e al favoritismo dei datori di lavoro nei confronti dei figli “di buona famiglia”.

In comparazione internazionale, l'associazione tra origine sociale e destinazione a parità di istruzione sembra essere particolarmente forte in Italia, come in altri paesi dell'Europa meridionale, probabilmente a causa dell'alta proporzione di piccole imprese di proprietà e gestione familiari che li caratterizzano, e per la maggiore importanza delle relazioni familiari nei rapporti sociali in generale. Essa sembra essere più forte per gli uomini che per le donne, probabilmente

per via della diversa distribuzione delle occupazioni per genere: le donne sono concentrate ai livelli intermedi, e meno presenti in quelli bassi, occupazioni non qualificate che richiedono forza fisica, e in quelli più elevati e dirigenziali, per il fenomeno del “soffitto di cristallo” che ne blocca spesso l'ascesa verso i livelli apicali delle organizzazioni pubbliche e private. Bisogna anche osservare che, in Italia come altrove, l'associazione tra origine sociale e destinazione a parità di istruzione è molto meno forte dell'associazione tra istruzione e destinazione occupazionale stessa (lato OE del triangolo): al netto dell'istruzione, l'associazione diminuisce a circa un terzo. Questo rapporto è stabile nel tempo. Questo significa che, anche se la famiglia conta, andare a scuola e all'università conta di più, e quindi conviene sempre. D'altra parte, è anche vero che il vantaggio delle origini sociali agisce su due lati: attraverso l'istruzione (OE) e diretta-



mente sulla destinazione (OD).

Per quanto riguarda le tendenze nel tempo, infine, nella maggior parte dei paesi, compreso il nostro, si osserva una sostanziale stabilità dell'associazione tra origine sociale e destinazione a parità di istruzione, anche se in qualche paese, in particolare nelle socialdemocrazie dell'Europa settentrionale e occidentale, si osserva una

leggera riduzione.

Questo il quadro di quello che sappiamo del rapporto tra istruzione e stratificazione sociale in Italia, e delle sue tendenze nel tempo. Le disuguaglianze di istruzione sono diminuite, ma in misura inferiore ai livelli alti, quelli a cui sono associati i vantaggi occupazionali maggiori. D'altra parte, il vantaggio occupazionale associato ai titoli di studio, in particolare quelli

intermedi, è diminuito nel tempo. Questo scenario, che si ritrova nella maggior parte dei paesi europei, è stato definito del “trade-off”: un aumento dell'uguaglianza di opportunità, che riguarda l'istruzione, è “scambiato” con una perdita del valore del titolo di studio, mentre rimane stabile il vantaggio assicurato dalle origini sociali anche a parità di titolo di studio.





# I MERCATI DEL LAVORO NEL CAPITALISMO EUROPEO



48

Emilio Reyneri ●

## 1. Funzionamento del mercato del lavoro e modelli di capitalismo

Il funzionamento del mercato del lavoro di un paese è solo parzialmente collegato alle istituzioni che lo regolano. Altri fattori svolgono un ruolo importante: dalla specializzazione produttiva al volume e al tipo di investimenti, dagli indirizzi di politica economica e fiscale agli orientamenti culturali (ad esempio, sul ruolo delle donne). Tuttavia, per esigenze di parsimonia e per dare ordine all'analisi consentendo un qualche collegamento con altri approcci, si sono presi in considerazione due paesi per ognuno dei tradizionali modelli di capitalismo:

- Danimarca e Svezia: paesi nordici caratterizzati dalle politiche di flexicurity;
- Gran Bretagna e Irlanda: ove i mercati del lavoro sono i più liberalizzati d'Europa;
- Francia e Germania: paesi continentali con istituzionalizzazione o giuridica o contrattuale;
- Italia e Spagna: paesi mediterranei con segmentazione tra economia regolata e deregolata o sommersa.

Inoltre è stata aggiunta la Polonia per esplorare il più grande dei paesi Est-Europei, di regola esclusi dalle analisi comparative. In assenza di un modello interpretativo consolidato, l'analisi, riferita agli ultimi



- venti anni, sarà descrittiva, anche se si cercherà di spiegare le differenze e soprattutto di mettere in luce tendenze comuni. I problemi dei mercati del lavoro europei affrontati saranno:
- La performance (disoccupazione – occupazione)
  - Le disuguaglianze (disoccupazione e occupazione per genere - età - posizione familiare)
  - La composizione dell'occupazione (regolarità – status - stabilità – qualificazione – settori)

## 2. Le differenze nella performance dei mercati del lavoro variano secondo la congiuntura

Per quanto riguarda sia il tasso di disoccupazione, sia quello di occupazione dalla fine degli anni Novanta le differenze tra i paesi europei si riducono sino a raggiungere un minimo nel 2008, quindi il ventaglio si riapre sino a un massimo nel 2013 per poi ridursi con la ripresa, anche se le differenze sono maggiori,

perché in Italia, Francia e soprattutto in Spagna la disoccupazione resta medio-alta. Ciò vuol dire che i paesi strutturalmente più fragili (Italia, Spagna, Irlanda e Polonia) sono più soggetti al ciclo economico di quelli più forti, il cui mercato del lavoro è stato meno colpito dalla crisi 2009-2013.

## 3. Le differenze di genere e il ruolo del part time

Le donne sono sempre meno penalizzate dal rischio di disoccupazione. Nei paesi anglosassoni il tasso di disoccupazione delle femmine è da tempo inferiore a quello dei maschi, ma negli anni Duemila ciò accade anche in Svezia e Germania, mentre negli altri paesi i maschi sono ancora meno disoccupati, ma la differenza si è andata riducendo ovunque. Anche la differenza tra il tasso di occupazione delle femmine e quello dei maschi si è ridotta, soprattutto nei paesi cattolici (Italia,

Spagna e Irlanda) ove era molto elevata, mentre non si è ridotta nei paesi nordici, ove era già bassa ( $\approx$  5-7 punti percentuali). Ciò si deve a una decisa crescita, interrotta debolmente durante la crisi in alcuni paesi, del tasso di occupazione delle femmine (tranne che nei paesi nordici ove era già alto), mentre il tasso di occupazione dei maschi (tendenzialmente stabile) presenta una maggiore oscillazione congiunturale. Questi andamenti sono dovuti al fatto che le donne sono più spesso occupate nei servizi (in crescita e poco reattivi alla congiuntura) e i maschi nell'industria e nelle costruzioni (molto reattivi alla congiuntura e in tendenziale declino).

Al di là delle oscillazioni congiunturali, la gerarchia dei tassi di occupazione è molto simile. Sia per i maschi, sia per le femmine i paesi nordici, la Germania e la Gran Bretagna presentano i tassi di occupazione più elevati, Spagna e Italia quelli più bassi. Ne risulta

una più elevata differenza nei tassi di occupazione totali, mentre si conferma che non è in atto alcun processo di sostituzione dei maschi da parte delle donne nell'accesso all'occupazione.

Tuttavia, in quasi tutti i paesi il tasso di occupazione femminile è cresciuto grazie a una maggiore diffusione del part time. Considerando il tasso di occupazione femminile a tempo pieno equivalente, l'occupazione femminile nel corso degli ultimi 20 anni è cresciuta molto meno e in qualche paese (Danimarca) è diminuita. Infatti, la percentuale di donne occupate a tempo parziale è cresciuta in tutti i paesi, tranne che in Svezia, Danimarca e Gran Bretagna, ove rimane elevata, e in Polonia, ove è infima. Particolarmente forte è la crescita del part time femminile in Germania, che è diventata il paese europeo ove è più diffuso (Olanda a parte): da 10 anni oltre il 45% delle donne tedesche lavora a tempo parziale nei

“mini jobs”. Molto forte è stato l'aumento del part time femminile anche in Italia, iniziato prima della crisi.

Parte delle donne che lavorano a tempo parziale vorrebbe avere un lavoro a tempo pieno, ma la percentuale di part time involontario è maggiore nei paesi in cui il part time è meno diffuso. Ciò si spiega con il fatto che in questi paesi le donne che si presentano nel mercato del lavoro sono meno numerose e quindi più selezionate positivamente per quanto riguarda l'istruzione e il *commitment* al lavoro. Inoltre, il recente aumento del part time in Italia e Spagna, ove più forte è stata la crisi dell'occupazione maschile, si deve essenzialmente a quello involontario, a indicare una crescente difficoltà dei bilanci familiari. Invece ciò non accade in Germania, ove la percentuale di part time involontario rimane bassa, indicando che i sempre più numerosi “mini jobs” sono stati accolti con favore dal-



le donne.

Seppure su livelli molto inferiori, il part time si va diffondendo anche tra i maschi in tutti i paesi, eccetto la Polonia. Questa crescita, anch'essa indifferente alla congiuntura, nei paesi nordici, ove il part time ha raggiunto il 14-15% senza che sia cresciuta la percentuale di quello involontario, indica una tendenza che può significare una crescente diffusione sia della combinazione studio-lavoro per i giovani, sia dell'uscita graduale dal lavoro per gli anziani. Ben diversa è la situazione di Italia e Spagna, ove il part time maschile è in forte crescita, sia pur su livelli bassi, ma a causa soprattutto di quello involontario.

#### 4. La penalizzazione dei giovani

In tutti i paesi europei i giovani sono più disoccupati degli adulti e degli anziani, anche se in Italia e Spagna la penalizzazione è maggiore e in Danimarca è minore. Fa eccezione la

Germania, ove il tasso di disoccupazione praticamente non varia secondo l'età. Tale penalizzazione è rimasta stabile durante la crisi, poiché l'aumento del rischio di disoccupazione ha interessato gli adulti tanto quanto i giovani, almeno in termini relativi.

Altrettanto contrariamente alla comune opinione, il diverso grado di penalizzazione dei giovani non dipende dal livello di protezione dell'occupazione adulta, perché, considerando i paesi dell'Unione Europea a 15, non vi è correlazione tra l'indice di penalizzazione dei giovani, pari al rapporto (tasso di disoccupazione dei giovani – tasso di disoccupazione degli adulti) / tasso di disoccupazione degli adulti, e l'*Employment Protection Index* per l'occupazione a tempo indeterminato. Decisiva, invece, è la transizione dal sistema formativo al mercato del lavoro. Infatti, i paesi europei in cui più elevata è la percentuale dei giovani occupati un anno dopo la fine degli stu-

di sono quelli in cui più alta è la percentuale di studenti che combinano scuola e lavoro. Due fattori si sommano: indirizzi formativi più prossimi al sistema produttivo ed effetto di segnalazione per le imprese di un'esperienza lavorativa.

### 5. Due modelli di disoccupazione: assistita o familiare

L'indice di generosità e il grado di copertura dei sussidi di disoccupazione sono molto diversi: a livelli elevati nei paesi nordici si contrappongono livelli bassi in Spagna e in Italia (almeno sino alla recente riforma), mentre Francia, Germania e Gran Bretagna sono su livelli medi, pur con diverse caratteristiche. Nei paesi più generosi verso i disoccupati anche le famiglie in cui nessun adulto lavora possono non cadere in povertà, mentre altrettanto non si può dire nei paesi poco generosi. Tuttavia, in questi paesi, nonostante i più alti livelli di disoccupazione, le famiglie

in cui nessuno lavora sono relativamente poche. Italia e Spagna si caratterizzano, infatti, per l'alta percentuale di famiglie in cui lavora un solo membro, di regola il capofamiglia. A un modello di disoccupazione assistita dal welfare pubblico si contrappone un modello di disoccupazione familiare. Va detto, però, che con la recente crisi in Italia è andato progressivamente crescendo la percentuale di famiglie in cui nessun adulto è occupato, con l'effetto di accrescere il rischio di cadere in povertà.

### 6. Le differenze etniche: un tema da affrontare

Purtroppo il tempo non lo consente, ma la percentuale di stranieri tra la forza lavoro è in continua crescita e, tranne che in Polonia, ove rimane infima, ha raggiunto ormai valori dal 5% al 15%. Gran parte di questi lavoratori proviene da paesi a minor livello di sviluppo e il loro inserimento nel mercato del lavoro è penalizzato, per un maggior rischio di disoccupazione (nell'Euro-

pa centro-settentrionale) o per un minor accesso a lavori qualificati (nell'Europa meridionale).

### 7. Occupazione regolare e irregolare

Spesso ci si dimentica che non tutti gli occupati hanno una posizione lavorativa regolare, cioè sono registrati dagli uffici del lavoro per i dipendenti o inseriti in albi professionali per gli indipendenti. Le più diffuse stime sull'economia sommersa sovrastimano il fenomeno, perché includono anche i redditi di lavoratori regolari (da secondo lavoro o straordinario dei dipendenti e soprattutto da sotto-fatturazione degli indipendenti). Una recente stima, tuttavia, ha confermato che la percentuale di irregolari (sugli occupati nel settore privato) è molto più alta nei paesi dell'Europa orientale (in Polonia oltre il 20%) e in Italia (quasi il 13%) che non in quelli dell'Europa centro-settentrionale (in Gran Bretagna meno del 3% e in Germa-

nia poco più del 4%).

Solo per l'Italia disponiamo di stime più accurate da parte dell'Istat, che indicano una crescita, sia pur leggera, a causa della crisi, che però non sembra essersi arrestata con la ripresa.

### 8. Il lavoro indipendente: stabile o in riduzione

Contrariamente alla diffusa idea di una "fuga dal lavoro salariato", negli ultimi venti anni la percentuale di lavoratori indipendenti è rimasta stabile nei paesi europei ove è sempre stata bassa (intorno al 10% nell'Europa Centro-settentrionale) o è addirittura diminuita sia nei paesi con livelli medi (dal 20% al 16% in Irlanda e Polonia), sia soprattutto nei paesi con livelli alti (dal 25% al 22% in Italia e dal 23% al 18% in Spagna). Fa eccezione solo la Gran Bretagna, ove la percentuale è cresciuta dal 12% al 15%.

Un'analisi più articolata rivela che sta profondamente cambiando la compo-



sizione dell'occupazione indipendente: quelli che diminuiscono sono gli artigiani e soprattutto i piccoli imprenditori e i commercianti (in particolare quelli nativi), mentre crescono i liberi professionisti, anche se spesso inseriti di fatto in organizzazioni (studi professionali).

### 9. Il lavoro instabile: una resistibile ascesa

Contrariamente all'idea di una crescente precarizzazione, la percentuale di lavoratori dipendenti a tempo determinato, dopo un aumento negli anni Novanta, negli anni Duemila è

cresciuta di pochissimo in quasi tutti i paesi. Addirittura in quelli a bassa diffusione dei rapporti temporanei (Danimarca, Gran Bretagna e Irlanda) la percentuale è rimasta stabile dal 5% al 10%. In quelli a media diffusione, dal 12% al 17% (Svezia, Germania, Francia e Italia), la percentuale cresce solo da 1 a 4 punti percentuali e in quelli ad alta diffusione, oltre il 25% (Polonia e Spagna), oscilla intorno alla stabilità o addirittura diminuisce. Quanto all'Italia, la percentuale di tempi determinati cresce di poco più di 3 punti, ma se si considerano i lavoratori economicamente dipendenti (collaboratori e

lavoratori a progetto), che sono a termine, la percentuale di lavoratori instabili è un poco superiore, ma rimane stabile.

Nel fare dei confronti occorre ricordare che nei paesi a bassa diffusione dei rapporti a tempo determinato (come Gran Bretagna e Danimarca) la situazione dei lavoratori a tempo indeterminato non è granché più sicura, poiché il loro livello di protezione contro il licenziamento è molto basso.

In tutti i paesi la percentuale di lavoratori dipendenti a tempo determinato è più alta per i giovani, anche se nei paesi ove sono meno diffusi (Gran Bretagna, Irlanda, Danimarca) la diffe-

renza è bassa. La differenza per età non è elevata anche in Spagna e Polonia, ove i rapporti a tempo determinato sono molto diffusi anche tra gli adulti. Queste differenze per età si devono in larga misura al fatto che le assunzioni, che interessano in maggior misura i giovani, avvengono per lo più con rapporti a tempo determinato. Infatti, in tutti i paesi la percentuale di tempi determinati per i nuovi assunti (cioè che l'anno precedente non erano occupati) è molto più elevata per qualunque età.

Ma alla dimensione giuridica corrisponde solo in parte una situazione di fatto. Infatti, i due paesi in cui minore è la percentuale di tempi determinati (Gran Bretagna e Danimarca) sono quelli in cui minore è la percentuale di occupati nella stessa attività o impresa da 10 anni, mentre la percentuale di lavoratori con elevata *seniority* è più alta in paesi come l'Italia, la Francia e la Germania, con una diffusione media dei

tempi determinati, e persino in Spagna, ove l'instabilità è altissima.

Un quadro più realistico è fornito dall'indagine Eurofound sulla sicurezza percepita, che rileva il rischio di perdere il lavoro e la difficoltà di ritrovarne facilmente uno con la stessa retribuzione. Da questa indagine risulta una contrapposizione tra i paesi dell'Europa meridionale, ove l'insicurezza è elevatissima, e quelli dell'Europa centro-settentrionale, ove l'insicurezza è molto più bassa secondo l'opinione dei lavoratori occupati.

### 10. Una polarizzazione asimmetrica dei livelli di qualificazione professionale

La qualificazione professionale degli occupati è trascurata dal dibattito pubblico, tutto centrato sulla dimensione giuridica dei rapporti di lavoro. Secondo il recente *Employment Outlook* dell'Ocse, dal 1995 al 2015 in tutti i paesi sviluppati vi è stata



una tendenza alla polarizzazione della struttura dell'occupazione per livelli di qualificazione. Si è ridotto, perciò, il peso relativo della fascia media dell'occupazione (impiegati e operai specializzati) a causa dei processi di informatizzazione e di globalizzazione, mentre è cresciuto il peso sia della fascia alta (professioni intellettuali e tecniche), sia di quella bassa (addetti alle vendite e ai servizi personali, operai semi-qualificati, occupazioni elementari). In tutti i paesi questa polarizzazione è stata asimmetrica, perché il peso relativo della fascia alta è cresciuto più di quello della fascia bassa. Le eccezioni sono due. In Grecia la polarizzazione è stata asimmetrica, ma al contrario; mentre in Italia fascia alta e fascia bassa sono cresciute quasi allo stesso modo. Ma in Italia la ripresa dell'occupazione ha segnato una polarizzazione asimmetrica al contrario, che ha ulteriormente peggiorato la struttura dell'occupazione

per livello di qualificazione professionale. Utilizzando il non consueto modo di suddividere il tasso di occupazione della popolazione da 15 a 64 anni per livello di qualificazione, si può vedere come le differenze tra i paesi europei nella capacità di creare occupazione dipendono per lo più da quella di creare occupazione altamente qualificata. Infatti, la percentuale di persone occupate nella fascia bassa e media varia di meno di 9 punti percentuali, dal 35% (Italia) a quasi il 44% (Danimarca), mentre quella delle persone occupate nella fascia alta varia di quasi 13 punti, dal 21% (Spagna) a quasi il 34% (Danimarca). E sono i paesi con la più elevata percentuale di occupati nella fascia alta a creare più occupazione (Svezia, Danimarca, Gran Bretagna e Germania). L'Italia occupa l'ultimo posto con la Polonia. Dimensioni di impresa e investimenti in ricerca e sviluppo sono i motivi cui si ricorre per spiegare queste



differenze. Ma la diversa capacità di creare occupazione altamente qualificata si deve anche alla diversa domanda di lavoro da parte di tre settori connotati da una forte presenza di professioni intellettuali e tecniche. Sono settori in cui è forte la presenza pubblica, poiché si tratta della pubblica amministrazione, dell'istruzione e della sanità. In Danimarca, Germania e Gran Bretagna le persone occupate in questi tre settori superano il 20%, mentre in Spagna e Italia non vanno oltre il 13%. Differenze simili presenta la percentuale di occupati nel settore pubblico, rispetto sia al totale degli occupati sia alla popolazione.

### 11. L'Italia: un paese "low skill equilibrium"

Questa è la definizione dell'Italia che recentemente ha dato un rapporto dell'Ocse, mostrando che, per la popolazione da 25 a 49 anni, l'Italia è il paese che ha meno laureati tra i 27 paesi dell'Unione Euro-

pea ed è tra quelli che hanno meno occupati in professioni intellettuali e tecniche. E quei pochi lavoratori istruiti sono tra i più sotto-qualificati: oltre il 20% contro percentuali inferiori al 15% per la maggior parte dei paesi europei. Viene però il sospetto che la sotto-qualificazione dei lavoratori istruiti italiani si debba a una scarsa qualità delle loro competenze. Infatti, secondo l'indagine Ocse sulle competenze degli adulti sia per *literacy*, sia per *numeracy* l'Italia è agli ultimi posti, anche tenendo conto del livello di istruzione.

#### Per approfondimenti:

E. Reyneri, *Introduzione alla sociologia del mercato del lavoro*, Bologna, Il Mulino, 2017.



## CAPITALISMO E FENOMENI MIGRATORI

Tra tutti i fenomeni approfonditi nel corso di questo ciclo di seminari, l'immigrazione è forse quello che più rende evidente il *trade off* fra le forze del mercato da un lato, e i vincoli e le ambizioni della regolazione dall'altro.

Non a caso, la realtà del lavoro immigrato può essere assunta a paradigmatica di molti dei processi approfonditi nei seminari precedenti. Innanzitutto quelli che investono il mercato occupazionale: dalla mercificazione del lavoro (in particolare, ma non solo, del lavoro domestico e di cura), alla diffusione dei *working poor*, fino al ritorno in auge del mercato della vita, solo per citarne alcuni. Gli immigrati sono l'evidenza più immediata di quella che E. Reyneri ha definito la distribuzione asimmetrica dei costi della transizione al post-fordismo, e di uno scenario in cui il lavoro – in particolare il “cattivo” lavoro – torna a essere cruciale nel definire le disuguaglianze e le identità sociali (non per caso

parliamo di “lavori da immigrati”), con conseguenze che investono anche, e in maniera pesante, le nuove generazioni.

Al contempo, l'immigrazione è paradigmatica dei limiti e delle aporie dei processi di regolazione nel quadro degli attuali regimi di accumulazione. Fenomeno transnazionale per definizione, le migrazioni economiche continuano a essere regolamentate, per lo più unilateralmente, dagli Stati di destinazione: il controllo dei confini costituisce anzi una delle principali espressioni – qualcuno dice l'ultima – della sovranità nazionale. Oggetto di grandi ambizioni sul fronte della comunitarizzazione, proprio la gestione delle migrazioni ha finito col decretare la crisi del progetto europeo e dell'artificiosa contrapposizione tra mobilità interna (libera e incoraggiata) e mobilità esterna (soggetta a controlli e restrizioni) su cui esso si è basato. Per di più, come la recente emergenza rifugiati ha drammaticamente



dimostrato, il governo della mobilità umana – di fatto la “merce” meno protetta nell'attuale scenario globale – è emblematico della tensione tra le logiche della politica e dell'economia e le istanze di ordine etico; una tensione resa ancor più profonda dall'intensificarsi della globalizzazione e da una connessione sempre più stretta tra la cittadinanza posseduta e il diritto alla mobilità. Al tempo stesso, per riferirci ancora una volta alle categorie d'analisi discusse nei precedenti seminari, la ricerca su questo tema riflette fenomeni emergenti quali “le nuove retoriche e i vecchi paradigmi” di cui s'ammanta l'econo-

mismo dei modelli di regolazione; ma anche, ad esempio, il ruolo sempre più significativo degli attori della società civile e la sua progressiva istituzionalizzazione; o, ancora, la varietà di traiettorie e strategie che possono prendere forma anche all'interno di società sempre più disuguali e polarizzate, come nel caso dei processi di “globalizzazione dal basso” che hanno per protagonisti i migranti e i loro discendenti.

Invero, a rendere straordinariamente interessante lo studio dell'immigrazione è proprio la sua prerogativa di riflettere, dilatandone le implicazioni, le caratteri-

stiche specifiche delle società con cui tale fenomeno si confronta, le trasformazioni che le coinvolgono e, in particolare, le criticità che restano da affrontare. Nello specifico contesto contemporaneo, l'analisi del rapporto tra immigrazione e società europee, letto attraverso gli sviluppi degli ultimi decenni, ci conduce a confrontarci col progressivo declino di alcuni dei principi cardine sui quali le democrazie europee si sono fondate, e che ne hanno forgiato i modelli di regolazione dell'economia.

In primo luogo, *l'idea di società chiuse all'interno dei propri confini*, basate su regimi di cittadinanza in grado di conciliare gli ideali universalistici con la natura particolaristica della cittadinanza nazionale, e su un principio di solidarietà intergenerazionale. Secondariamente, *il legame tra la cittadinanza economica e la cittadinanza tout court*, ovvero tra la partecipazione al mercato occupazionale e il diritto

alla *membership* e alle prerogative che quest'ultima garantisce. Infine, *l'idea di una comunità culturalmente (oltre che etnicamente) omogenea*, costitutiva sia dell'ordine pubblico, sia dei processi di trasmissione intergenerazionale dei valori e dei modelli di comportamento condivisi, con conseguenze importanti per i sistemi educativi e per il mondo del lavoro. Per ragioni intuitive, l'immigrazione sfida con forza ognuno di questi principi, rivelandone la progressiva incoerenza coi processi prodotti dalla globalizzazione. Così facendo, essa sollecita le società europee a confrontarsi con le grandi sfide che si stagliano al loro orizzonte, e dalle quali dipenderanno tanto la competitività economica quanto la coesione sociale e la qualità della democrazia.

Nel tentativo di dipanare una materia oltremodo complessa, possiamo individuare tre principali ordini di tensioni che attraversa-



no il rapporto tra immigrazione e società europee, riflettendosi nell'insieme di reazioni e soluzioni spesso contraddittorie che ne hanno caratterizzato gli sviluppi degli ultimi decenni. È necessario però, innanzitutto, richiamare i tratti caratteristici del regime migratorio europeo, così come esso si è istituzionalizzato nel dopoguerra, nel contesto di straordinaria crescita delle economie occidentali che sarebbe poi stato celebrato come l'avvio dei Trent'anni Gloriosi. La funzionalità rispetto alle esigenze dell'economia – ovvero la caratteristica che sono soliti definire l'*economicismo* dell'approccio europeo – è in tale regime così evidente da aver indotto alcuni autorevoli studiosi a parlare di una “non politica” dell'immigrazione, proprio a sottolinearne la distanza con l'esperienza di paesi come il Canada o gli Stati Uniti, in cui l'immigrazione è stata invece tradizionalmente considerata una componente costitutiva della na-

zione e della sua identità. Forgiati attorno alla figura del *Gastarbeiter* – il “lavoratore ospite” –, gli schemi idealtipici di questa fase contenevano in sé le ragioni per:

- definire l'immigrazione come un fenomeno puramente economico, assimilabile all'importazione di qualunque altro fattore produttivo (tanto da essere “scambiabile” con altri fattori utili all'economia, come nell'accordo italo-belga sul carbone reso tristemente celebre dalla tragedia di Marcinelle);
- incoraggiare la “naturale” concentrazione dei migranti nei gradini più bassi della gerarchia occupazionale (tanto da istituzionalizzarne il trattamento differenziale);
- coltivare l'illusione della natura temporanea dell'immigrazione (tanto da scoraggiarne l'integrazione).

Date queste premesse, per molte nazioni europee, tanto il loro status di paesi di immigrazione, quanto la

sfida di governare una società eterogenea, costituiscono un fenomeno inatteso, per molti versi non voluto. Ma soprattutto, *le aspettative sugellate nella figura del lavoratore ospite e impregnate di economicismo si sono presto rivelate inconciliabili con altrettanti principi costitutivi delle democrazie europee.*

In primo luogo, *dopo avere sospeso la questione dell'inclusione dei migranti nella comunità dei cittadini, le società europee si sono trovate a confrontarsi con l'(in)eticità dei loro confini*, ovvero con quella inevitabile – ma drammaticamente arbitraria – compresenza di inclusione ed esclusione sulla quale si fonda ogni comunità politica (e che nessuna modifica legislativa è in grado di risolvere). Processi fortemente inclusivi – come la naturalizzazione di milioni di stranieri, l'introduzione di una cittadinanza europea, il riconoscimento del diritto alla residenza permanente, l'estensione ai migranti

soggiornanti di buona parte dei diritti civili e sociali, e perfino l'attribuzione di diritti e protezioni ai migranti irregolari – non sono stati in grado di risolvere definitivamente l'impasse in cui versa l'istituto della cittadinanza. Per di più, si tratta di un'inclusione solo parziale (quasi mai estesa ai diritti politici), modulata sulla base di discutibili sistemi di stratificazione civica (a partire dalla distinzione tra cittadini europei ed extra-comunitari) e, almeno in linea di principio, sempre revocabile per iniziativa dei cittadini "proprietari dello Stato". E si tratta, inoltre, di un'inclusione formale, solo in parte in grado di aggredire la condizione di disuguaglianza sostanziale che continua, in molti paesi, a caratterizzare l'esistenza dei migranti e dei loro discendenti; esito, in buona misura, di una immigrazione "povera" e spesso sottopagata.

In secondo luogo, l'assioma della complementarietà (ovvero l'idea, dura a mori-

re, che gli immigrati siano principalmente destinati a fare i lavori che gli altri non fanno più, o non fanno in numero sufficiente) ha generato una sorta di "schizofrenia" nel confronto con gli ideali di equità e i principi antidiscriminatori sui quali le democrazie europee dichiarano di fondarsi. Il significativo sforzo sul fronte del riconoscimento dei diritti, delle politiche e delle iniziative a sostegno dell'integrazione e della riuscita scolastica e professionale, le norme a contrasto dei comportamenti discriminatori (con una particolare enfasi sulle pari opportunità nell'accesso all'occupazione e nelle condizioni di lavoro) non sono infatti stati in grado di correggere la condizione di svantaggio strutturale che colpisce le popolazioni con un background migratorio. Significativamente, sono le seconde generazioni ad aver incarnato lo scarto tra le promesse di uguaglianza al cuore del modello sociale europeo e l'effettiva distribuzione delle oppor-



tunità di inclusione e di uscita, sulla quale continua a pesare l'origine sociale. Tuttavia, sebbene si tratti di un aspetto spesso sottovalutato, alla base dei rendimenti differenziali – e della perdurante schizofrenia dell'approccio europeo – vi sono anche le scelte di politica (o di non-politica) migratoria, che favoriscono l'arrivo di una immigrazione adattabile e a basso costo, destinata a ricoprire i ruoli a minore gradiente sociale (eventualmente attraverso la "side door" dell'immigrazione familiare o per ragioni di protezione, o la "back door" dell'immigrazione irregolare). Accanto ad esse vanno poi considerati gli orientamenti della domanda di lavoro, che apprezza gli immigra-

ti per la loro duttilità e il loro salario di riserva particolarmente contenuto e, non da ultimo, perfino le retoriche impiegate a favore degli immigrati, quasi sempre costruite attorno al "nostro" bisogno del "loro" lavoro.

La terza tensione attraverso la quale si riverberano le contraddizioni dell'approccio europeo è quella che vede contrapporsi le tendenze al riconoscimento della diversità e del suo potenziale competitivo e la pretesa di uniformità. La vicenda europea di questi decenni è quella della lenta, e tutt'altro che compiuta, metabolizzazione



di una storia che l'ha resa sempre più distante dalla presunzione di omogeneità etnica, culturale e religiosa sulla quale si è fondata l'identità delle nazioni europee (segnatamente di quelle che condividono una concezione etnica di tale identità). Il riconoscimento di una *membership* transnazionale (sugellata dalla doppia cittadinanza) e di qualche forma embrionale di cittadinanza multiculturale (attraverso la concessione dei c.d. diritti etnici) sono, dal punto di vista simbolico, alcuni dei segnali più tangibili in questa direzione. Su un altro versante, l'incoraggiamento dell'educazione interculturale a scuola e del *Diversity Management* nei luoghi di lavoro (vedi in particolare l'iniziativa delle *Diversity Charters*) trasuda la consapevolezza di come la posta in gioco non sia solo il destino dei gruppi minoritari, bensì la complessiva efficacia dei sistemi formativi e dei mondi della produzione di fronte ai bisogni di una società

globalizzata e interconnessa. Ciò nondimeno, l'illusione di una immigrazione solo temporanea continua a essere la cifra prevalente delle politiche europee, attraverso gli schemi migratori che la riproducono in forme eventualmente nobilitate da retoriche come la migrazione circolare o il *brain gain*. Ma soprattutto, a segnalarsi è la tendenza a premiare l'"uniformità" che caratterizza le attuali politiche migratorie e per gli immigrati: dalle iniziative per l'attrazione della c.d. *talented migration* registrabile in molteplici ambiti (dalle norme sul ricongiungimento familiare alle procedure per l'acquisizione della cittadinanza e finanche a quelle per la "selezione" dei richiedenti asilo), e di cui sono emblema i "contratti di integrazione". Siffatta tendenza trova le sue ragioni nel tentativo di prevenire e gestire molti dei problemi che segnano la vicenda migratoria europea e, in particolare, il rischio di esclusione



che colpisce una significativa quota dei soggetti con background migratorio, e tutte le sue conseguenze a livello economico e sociale – inclusa l'accentuazione del carattere problematico della "diversità", che risulta tanto più inquietante quanto più si associa alla disuguaglianza e alla marginalità sociale –. Evidente è però come tale tendenza possa facilmente debordare in tentazioni selettive – ovvero il rischio delle derive cui può andare incontro una "civiltà" che trasforma in merito i privilegi di nascita –; o addirittura in tentazioni darwiniste, allorquando il lavoro, da diritto di cittadinanza, si trasforma in requisito per l'accesso alla *membership*, mentre le istanze di difesa dei più vulnerabili cedono il passo a quelle di "difendersi" da essi. Prefigurando scenari allarmanti per società che, troppo spesso, sentono di non avere più bisogno di tutti.

#### Per approfondire:

Zanfrini L. (ed.) (2015). *The Diversity Value. How to Reinvent the European Approach to Immigration*. Maidenhead, UK: McGraw-Hill Education (scaricabile gratuitamente).

Zanfrini L. (2017). È tempo di un nuovo paradigma: un modello di sostenibilità economico-sociale per il governo delle migrazioni. *REMHU. Revista Interdisciplinar da Mobilidade Humana*, 25(49), 59-77 (scaricabile gratuitamente).

Zanfrini L. (2019). *The Challenge of Migration in a Janus-Faced Europe*. London: Palgrave Pivot.

## CAPITALISMO, WELFARE E SINDACATO

66

Emmanuele Pavolini ●



Gli studi che si sono occupati dell'evoluzione dei sistemi di welfare nei paesi capitalistici nei cosiddetti "Trenta anni gloriosi" del dopoguerra hanno in genere inquadrato, da un lato, il ruolo del sindacato come quello di un attore promotore dell'espansione dei diritti sociali e dell'universalismo, dall'altro, il ruolo delle imprese e delle loro forme di rappresentanza come quello di attori antagonisti di tale espansione o, al massimo, di attori consenzienti ma con riluttanza. In particolare, il protagonismo del sindacato, quale elemento propulsore per la conquista di diritti sociali dei lavoratori e dei

cittadini, si giocherebbe sia direttamente nei luoghi di lavoro, tramite la contrattazione collettiva, che indirettamente nell'arena politica grazie al supporto a partiti di sinistra con agende improntate all'espansione dei sistemi di welfare. L'opposizione delle imprese a forme di espansione di welfare sarebbe invece legato a questioni sia di costi crescenti (contributi e tassazione) che di contenimento del cosiddetto "salario di riserva" (il livello salariale minimo al di sotto del quale l'individuo non accetta di lavorare, che si ipotizza tenda ad aumentare tanto più il sistema di protezione sociale offre una copertu-

ra generosa in termini, ad esempio, di assegno di disoccupazione).

Nell'ultimo quindicennio, tuttavia, un numero crescente di ricerche e riflessioni ha iniziato a riformulare tale visione del sindacato e dell'impresa rispetto allo sviluppo del welfare, cercando di adottare un quadro più articolato in cui il ruolo di tali attori non viene considerato più una costante (sindacato promotore versus impresa antagonista dell'espansione del welfare) ma una variabile, che dipende da tanti fattori differenti (il funzionamento delle relazioni industriali e del welfare in un dato paese, le trasformazioni sul mercato del lavoro, il tipo di politica sociale, etc.).

Questo cambio di approccio, che ha caratterizzato una parte degli studi sul tema, deriva da due ordini di considerazioni: una rilettura più attenta di quanto effettivamente avvenuto nel corso dei cosiddetti "Trenta anni gloriosi" del dopoguerra; le conseguen-

ze per le strategie e per le preferenze di sindacati ed imprese del passaggio ad un mondo post-industriale e post-fordista.

La rilettura attenta del passato ha fatto emergere sostanzialmente tre risultati. Primo, si è dimostrato più sensato spiegare le trasformazioni del welfare a partire dal ruolo non tanto di singoli soggetti (il sindacato contro le imprese, la destra contro la sinistra), quanto dall'emergere o meno in un dato paese di accordi e coalizioni (formalizzate o non formalizzate) fra attori, spesso appartenenti a differenti aree politico-ideologiche (ad esempio, non sindacati contro imprese, ma sindacati e imprese). Secondo, in molte situazioni e decisioni di welfare si sono confrontate due logiche di azione sindacale rispetto all'espansione dei diritti sociali, logiche in potenziale contrasto fra loro: una logica basata sul principio della «membership» (diritti per i lavoratori rappresentati *in primis* a livello di categoria pro-



fessionale e occupazionale – ad esempio, i lavoratori del tessile-abbigliamento piuttosto che quelli del turismo e del commercio) ed una logica basata sulla «cittadinanza» (diritti per tutti i lavoratori e persone, a prescindere dalla loro collocazione specifica nel mercato del lavoro). Dove è prevalsa la prima logica, l'espansione del welfare è avvenuta ma a discapito delle disuguaglianze di trattamento fra i vari profili di lavoratori e fra questi e i non occupati. È solo dove è prevalsa la seconda logica che effettivamente l'espansione delle politiche sociali ha significato un aumento dell'universalismo dei diritti sociali.

Terzo, vi sono numerose esperienze storiche concrete in cui le imprese e le loro associazioni hanno consentito (magari tacitamente), se non promosso, l'espansione degli schemi di protezione sociale.

Il cambio di approccio nei confronti del ruolo giocato dal sindacato e dalle imprese rispetto al welfare

deriva non solo da una rilettura di quanto avvenuto in passato, ma anche da una valutazione degli effetti del passaggio ad un mondo post-industriale e post-fordista. Nel contesto capitalista attuale è in atto un processo di «polarizzazione» della struttura economica e del mercato del lavoro, che rende più difficile sia ai sindacati che alle associazioni imprenditoriali rappresentare la propria base di riferimento: il mondo del lavoro e quello delle imprese. Si sono rafforzate, infatti, rispetto al passato una serie di linee di frattura o di tensione *all'interno* di entrambi questi mondi e non solo *fra* tali due mondi. Possiamo riportare alcune delle principali linee di frattura: aziende multinazionali vs. imprese di medie-piccole dimensioni; settori economici ad alta produttività vs. settori a bassa produttività; settori economici legati all'export vs. settori vocati a rispondere alla domanda nazionale di beni e servizi; imprese che occupano

persone con alte qualificazioni vs. imprese che occupano persone a bassa qualificazione. Dentro questo quadro va tenuto presente che in molti paesi occidentali il mondo fordista offriva lavori innanzitutto a uomini, in occupazioni manuali-operaie o impiegate, mentre nel mondo attuale cresce la presenza di donne ed immigrati, che presentano bisogni di protezione sociale in parte differenti da quelli dei tipici lavoratori fordisti (si pensi, ad esempio, al tema della conciliazione).

A partire da quanto appena descritto, si è acceso un dibattito in Europa rispetto alla capacità del sindacato di tutelare quelle fasce numericamente in crescita di lavoratori che si trovano «ai margini» o nei segmenti più deboli del mercato del lavoro. Il quesito che ci si pone in maniera sempre più diffusa negli studi sul tema è se il sindacato riesca ancora oggi ad essere un attore che lotta contro le disuguaglianze sociali anche tramite la difesa ed il



rilancio del welfare per tutti (l'immagine è quella del sindacato come «spada di giustizia») o stia diventando un «agente di dualizzazione» dei diritti sociali, privilegiando la difesa delle sue basi tradizionali di iscritti, composti in prevalenza da «insider» sul mercato del lavoro, a scapito degli «outsider».

Allo stesso tempo molti studi fanno rilevare che le imprese hanno agende più complesse e diversificate rispetto al welfare: possono avere interessi a promuoverlo per motivi legati ad attrarre lavoratori con capitale umano prezioso per l'impresa. Si veda, in tal senso, la diffusione in Italia come altrove del cosiddetto «welfare aziendale» (dagli asili nido in impresa ai fondi sanitari per i lavoratori).

Dentro questo quadro aumentano anche le alleanze o accordi *trasversali* fra quelle parti del mondo delle imprese e del sindacato, che appartengono ad uno stesso segmento di mercato del lavoro. Allo



stesso tempo, aumentano le difficoltà di coordinamento interno al mondo delle imprese fra realtà appartenenti a settori/segmenti differenti: per alcune imprese è meglio espandere il welfare e accettare di pagare più contributi o tasse al fine di trattenerne e incentivare lavoratori qualificati, mentre per altre il contenimento del costo del lavoro è la via maestra alla competitività, potendo impegnare lavoratori a medio-bassa qualificazione. Ugualmente aumentano le difficoltà di accordo interno nel sindacato, stretto fra i bisogni e le aspirazioni dei suoi iscritti tradizionali (lavoratori maschi over 40

nella manifattura, interessati alla copertura di «vecchi» rischi sociali, come le pensioni), rispetto al diffondersi di occupati (spesso, giovani, donne o immigrati) nei servizi (commercio, turismo, etc.) più interessati alla copertura dei cosiddetti «nuovi» rischi sociali, a partire dalla conciliazione vita-lavoro.

Il risultato di questi processi è una nuova forte spinta dentro le relazioni industriali verso un welfare meno centrato sulla cittadinanza e che, invece, ruota maggiormente attorno al posto di lavoro e che differenzia gli interventi per profilo di lavoratore (con lavoratori con diritti sociali di “serie A” e lavoratori con diritti sociali di “serie B”).

Dato questo quadro, è difficile a priori comprendere se il sindacato sia in grado di assumere il ruolo di promotore di welfare ed inclusione sociale. Non vi è appunto una risposta univoca né a livello di singolo paese né a livello di singole politiche di welfare (pensioni, sanità, etc.), dato

che il comportamento sindacale tende a dipendere da un insieme di fattori: la composizione della forza lavoro in un dato paese (tasso di femminilizzazione, età media lavoratori, rapporto fra lavoratori ad alta qualificazione e a bassa qualificazione), la composizione ed i profili degli iscritti al sindacato, il modello complessivo di relazioni industriali (forza del sindacato, centralizzazione rappresentanza, modello pluralista o neo-corporativo, rapporti di forza fra categorie di lavoratori, etc.). Tanto più, ad esempio, vi saranno una diffusa presenza di donne sul mercato del lavoro, una loro forte incidenza sul totale degli iscritti al sindacato, un alto tasso di membership e relazioni industriali collaborative e orientate ad integrare i vari segmenti del mercato del lavoro, tanto più l'azione del sindacato si orienterà verso una logica di espansione del welfare di tipo inclusivo sia in termini di tipi di politiche proposte che in termini di lavoratori



coperti.

Alla luce di quanto fin qui sottolineato, la situazione attuale in Italia non fa ipotizzare con un certo grado di facilità una evoluzione verso un welfare universalistico ed inclusivo, grazie al supporto del sindacato. Con la crisi economica buona parte di lavoratori ed imprese si collocano in settori con alto rischio di disoccupazione e basso rischio di carenza di manodopera, fenomeni che rafforzano il potere contrattuale e le preferenze delle imprese rispetto a quelle del sindacato.

La struttura occupazionale italiana è composta maggiormente rispetto ad altri paesi occidentali da imprese che impiegano lavoratori a media-bassa qualificazione. Si tratta di aziende in cui il welfare è visto innanzitutto come costo che abbassa la competitività. L'occupazione femminile è presente, ma meno diffusa che altrove.

Vi è, inoltre, una tradizione di relazioni industriali centrata sul livello settoria-

le-categoriale ma con un alto grado di frammentazione, con alcune categorie più forti (bancari-assicurativi, metalmeccanica, pubblico impiego) e molte altre più deboli (commercio, turismo, servizi alla persona – ma è qui che si sta creando lavoro...).

In un contesto di difficoltà della capacità contrattuale del sindacato su grandi temi (quantità e qualità dell'occupazione) per le ragioni sopra riportate, l'attenzione di quest'ultimo tende a spostarsi sulla contrattazione relativa al welfare aziendale, quale tema su cui può intervenire e legittimarsi con i lavoratori, facendo vedere che è in grado di ottenere risultati nelle negoziazioni.

Il sindacato si trova quindi di fronte ad un bivio. Da un lato, dovrebbe cercare di rilanciare un'idea di welfare inclusivo ed universalistico, impegnandosi in una fase storica e in condizioni non certo facili. Dall'altro, può cercare di ottenere risultati differenziati per le varie categorie di lavoratori che

rappresenta, riuscendo a tutelare meglio gli occupati a media-alta qualificazione e nei settori economicamente più forti, lasciando, però, *de facto* indietro gli altri.

Le dinamiche e le tendenze attuali vanno nella seconda direzione appena indicata. Si registrano una crescita delle spinte neo-corporativiste «micro» a livello categoriale / settoriale (o sub-settoriale), un indebolimento dei tratti e dei pilastri universalistici del welfare italiano attuale ed un ulteriore rafforzamento del welfare aziendale e del welfare fiscale (incentivi ad imprese per offrire con una certa discrezionalità protezione sociale) con placet del sindacato, che risulta non antagonista ma consenziente se non, in alcuni casi, co-protagonista di tale processo.

Vi è ancora il tempo per cercare di ritornare sui propri passi ed imboccare una direzione differente al bivio di cui sopra, ma certamente il tempo stringe.

## CAPITALISMO E CRISI DELLA CLASSE MEDIA

Le vicende del ceto medio osservate sul lungo periodo, sono importanti rivelatori del cambiamento sociale generale; più precisamente, sono anche una buona via d'ingresso per capire come è cambiata la regolazione del capitalismo, in relazione a conflitti e compromessi giocati nella società.

Le classi medie sono una varietà di occupazioni che a certe condizioni e in certi momenti si lascia cogliere nel suo insieme. Si tratta di professioni economiche dipendenti come gli impiegati, o indipendenti come i piccoli imprenditori, gli artigiani, i professionisti ma bisogna considerare anche cultura (modelli di consumo e di stile di vita, mentalità), e conseguenze di misure politiche. Per questo, come vedremo subito, si parla di *ceto medio*, fatto di più *classi professionali* (*middle-class* in America ha il senso di ceto medio). La continua crescita, la terziarizzazione, la diffusione di attività dipendenti o indipendenti non puramente

esecutive e non manuali, la crescita delle fasce di reddito intermedie, erano dimensioni che individuavano, nei primi decenni dopo la guerra e ancora in seguito, un miglioramento delle condizioni di vita di molta parte della popolazione, era un processo di inclusione, politicamente sostenuto, verso il centro della società.

Si può dire che nonostante la presenza di più *classi medie*, aveva preso forma in quegli anni un ampio *ceto medio*, unificato e sostenuto per via culturale e politica; in America, ma soprattutto in Europa, con il concorso dei sistemi di welfare state, in più varianti. La struttura sociale che tradizionalmente era rappresentata come una piramide fu ora spesso pensata come una cipolla, gonfia nel mezzo. Era l'età della società industriale al suo apice, l'età dei "contratti sociali di metà secolo", del "capitalismo organizzato" che disponeva di efficaci strumenti di regolazione che ne assi-

curavano una tendenziale stabile crescita. (il modello *fordista-keynesiano*). La metafora "contratti sociali di metà secolo", entrata nell'uso per indicare il clima politico dell'epoca, esprimeva la ricerca di un consenso relativamente condiviso su schemi di regolazione, in modo da garantire un certo grado d'integrazione funzionale e di sufficiente lealtà al sistema istituzionale, vale a dire di regole vigenti. In sostanza, *i contratti provavano a coniugare crescita economica e coesione sociale, in un quadro di democrazia politica.*

In America non si aveva difficoltà a considerarsi *mid-*

*dle-class contracts*, orientati a sradicare il conflitto di classe con la diffusione di condizioni di vita medie, rendendo fluido il confine fra classe operaia e classi medie; in Europa, la storia e i termini a disposizione erano diversi, il contratto implicava il riconoscimento dell'esistenza di classi diverse, e la *istituzionalizzazione del conflitto di classe*, vale a dire un insieme di regole accettate, di forme associative volontarie, di pratiche per la composizione degli interessi definiti su base di classe. In sostanza, *i contratti provavano a coniugare crescita economica e coesione sociale, in un quadro di democrazia*



*politica*. Specie in Europa, il welfare state garantiva in modo esteso l'accesso a cure, all'istruzione per i figli, a pensioni dopo l'età di lavoro, alla protezione in caso di disoccupazione e invalidità.

Nei primi anni la classe operaia era la principale protagonista sociale, ma questa divenne meno consistente progressivamente, mentre crescevano per la dinamica economica le classi medie, con funzioni decisive nelle nuove produzioni di beni e servizi, e per sperimentare e sostenere consumi. I conflitti sociali, quando si attivavano (soprattutto in certi paesi) erano ancora principalmente conflitti degli operai, e come tali furono pensati e studiati da chi vedeva confrontarsi sindacati e governi, specie in Europa. Questo era giustificato, non tutti avevano i vantaggi del cambiamento in corso ma comportò anche l'oscuramento di parte del quadro, di quanto avveniva nel mezzo.

Con la fine dell'economia

industriale, nel mondo post-industriale i meccanismi di regolazione pensati per quell'economia e quella società s'inceppano: di fronte alle difficoltà di funzionamento economico, negli anni Ottanta si reagisce decisamente con politiche di regolazione neo-liberiste. L'economia si rimette in moto ma con alti e bassi che vedranno le crisi finanziarie di fine secolo e inizio del nuovo millennio. Le conseguenze sociali di diverso tipo sono pesanti in molti paesi, ma per quanto qui interessa, va segnalato che avvicinandosi la fine del secolo compare nei paesi avanzati, la crisi del ceto medio. La *squeezed middle class* è diventato precocemente un tema di discussione pubblica e politica molto caldo negli Stati Uniti. In Europa la questione del ceto medio è avvertita con diversa intensità dei fenomeni secondo i paesi. In Italia, si è manifestata con forza nell'opinione pubblica all'inizio degli anni Novanta: quotidiani e televi-



sione parlano di erosione dei risparmi, stipendi fermi, affitti in impennata, mobilità sociale bloccata, trappole della partita Iva che sostituisce lavoro dipendente, sindrome della quarta settimana. Si parla di "declassamento", e di "ceto medio alla deriva". Dall'osservazione che molte persone di ceto medio effettivamente scendevano nella scala di stratificazione, sino a ricorrere al sostegno di associazioni caritatevoli, la "paura di cadere" diventa una sindrome culturale per l'insieme. Qualcuno parla addirittura di prossima fine del ceto medio.

Comunque sia, il sorgere diffuso di una questione del ceto medio nei paesi avanzati, quando la crisi arriva a toccare anche le categorie sociali che erano state le meglio assestate, in certo modo eredi lontane dei contratti sociali di metà secolo, è il segnale sociologico dell'esito definitivo di quel lungo ciclo di regolazione sociale.

Le vicende del ceto medio sono dunque istrutti-

ve, e sono state una via d'ingresso privilegiata allo studio del cambiamento sociale dopo la guerra.

L'osservazione su un periodo più lungo, conferma l'importanza di guardare nel mezzo della scala per capire il cambiamento sociale. È significativa ai nostri fini la serie di dati su patrimoni e redditi presentata da Thomas Piketty nel 2013. A inizio Ottocento il patrimonio del 10% più ricco superava in media in Europa l'80% della ricchezza totale, negli Stati Uniti il 60%. La concentrazione cresce però in entrambi i casi, e nel 1910 la quota del primo 10% arriva in Europa al 90%, in America all'80%. Di là dell'Atlantico, la classe media originaria non aveva retto il passo dei *robber barons* di fine Ottocento e dello sviluppo industriale sregolato e corruttore della politica. Non è dunque una novità la concentrazione della ricchezza. Gli anni successivi tuttavia sono caratterizzati da una netta inversione di tendenza. La concentra-

zione di redditi e patrimoni diminuisce costantemente, sino ai minimi nelle *trente glorieuses* annate di sviluppo a tassi senza precedenti del secondo dopoguerra. Le curve sono però tornate poi a invertire l'andamento con la svolta neoliberalista d'inizio anni Ottanta. La concentrazione ora è superiore negli Stati Uniti, l'economia più avanzata.

È importante per noi osservare cosa succede nel mezzo. Per quanto riguarda il patrimonio, non esisteva a inizio Novecento una classe media, perché il 40% intermedio era quasi povero come il 50% più povero. In seguito la distanza dal vertice delle fasce intermedie è diminuita. Oggi, nella maggioranza dei paesi europei, il 10% dei patrimoni più elevati è circa il 60% del patrimonio nazionale, mentre la metà della popolazione più povera non possiede quasi nulla. La classe media possiede un terzo del patrimonio in Europa, un quarto negli Stati Uniti. Si è dunque formata pro-

gressivamente una «classe media patrimoniale», che «rappresenta la più importante trasformazione strutturale del XX secolo, in fatto di distribuzione delle ricchezze nei paesi sviluppati» [Piketty, 2014, p. 397]. La ricchezza rimane certo molto concentrata; tuttavia, «il fatto che decine di milioni di persone, il 40% della popolazione, possieda individualmente qualche centinaio di migliaia di euro, e collettivamente tra un quarto e un terzo del patrimonio nazionale [significa] un cambiamento che ha profondamente modificato il paesaggio sociale e la struttura politica della società, e ha contribuito a ridefinire i termini del conflitto distributivo» [ibid. p.399].

Se invece che ai patrimoni guardiamo ai redditi si scoprono altre cose interessanti. I più poveri possono solo contare sul reddito da lavoro mentre salendo la scala, si sommano reddito da lavoro e da capitale accumulato e investito. Nella rappresentazione della

stratificazione compaiono i *supermanager*. Il 10% delle persone a maggior reddito complessivo ottiene in Europa un quarto e in America più di un terzo del totale dei redditi. Un'extrapolazione al 2030 attribuisce il 45% negli Stati Uniti. La fuga verso l'alto della ricchezza ha generato lo slogan del movimento *Occupy Wall Street*: «Noi siamo il 99». Lo slogan è efficace ma evidentemente quel 99% è fatto di molte cose diverse. Tuttavia, anche se in modo confuso, ci introduce al cambiamento che dobbiamo ora considerare.

Si perdono posti di lavoro, cresce il lavoro precario, le opportunità di vita diventano incerte per fasce importanti della popolazione e diventano più disordinate le sequenze del ciclo di vita. Se in precedenza si era verificata una tendenza all'inclusione sociale, nelle nuove condizioni si vedono forze che giocano in senso inverso. Possiamo dire che si tratta di correnti di polarizzazione sociale,



che fanno scivolare verso il basso fasce di popolazione, mentre altre riescono a mantenere posizioni migliori. Per il nostro paese, lo mostrano in sintesi i dati della Banca d'Italia. C'è stata fra il 2007 e il 2012 una diminuzione della ricchezza nazionale del 13,8%, che pesa sull'insieme della popolazione, ma in modo diverso secondo i decili di reddito. Resistono meglio le fasce centrali, mentre quanto più si scende, tanto più aumenta la perdita: il 10% più povero ha perso oltre il 18%. Altri dati di diversa provenienza mostrano che cresce nel tempo la concentrazione di ricchezza: il 10% più ricco arriva a superare oggi il 50%.

Sono interessanti per noi anche i sondaggi di autovalutazione. Prima della crisi (2006) si considerava di ceto medio quasi il 60% dei rispondenti (anche il 60% degli operai), dopo la crisi (2014) la percentuale è scesa al 41% (il 31% degli operai). In sostanza possiamo concludere che i

dati mostrano le tendenze di polarizzazione sociale, ma anche che il ceto medio non è scomparso, e se è stato strizzato non è la parte che ha subito di più gli scossoni della crisi. In sostanza, manterrei l'ipotesi: ridimensionamento ma tenuta di un insieme consistente delle fasce intermedie; non polarizzazione, ma evidenti correnti di polarizzazione, da considerare per le conseguenze sociali e politiche che stanno generando o possono generare.

Nessuno può dire cosa succederà in futuro. Può anche darsi che classe o ceto, come qualcuno sostiene siano ormai concetti zombi. Mi pare che quanto ho mostrato porti però almeno alla conclusione che converrà continuare a guardare con attenzione a cosa succede nel mezzo della scala di stratificazione. Ci sono buone ragioni analitiche e politiche per farlo. La crisi del ceto medio non sembra significare necessariamente l'avvento di una società polarizza-

ta. Ridimensionate, meno omogenee e identificabili in un ceto unitario, le classi medie non sono l'ombelico del mondo, ma rimangono un insieme consistente, continuano a essere sia una risorsa di integrazione e attivazione economico-sociale, sia un "luogo sociale del rischio", come si è verificato in precedenti periodi storici.

#### Le citazioni e i dati di T.Piketty sono tratti da:

*Il capitale nel XXI secolo*, Bompiani, 2014.

#### In forma più completa gli argomenti di questa lezione sono sviluppati in:

A. Bagnasco, *La questione del ceto medio. Un racconto del cambiamento sociale*, Il Mulino, 2016.



## CAPITALISMO, CONSUMI E SOSTENIBILITÀ

78

Roberta Sassatelli ●

Una crescente varietà di discorsi, sia all'interno del mercato che al di fuori di esso, nella politica e nella società civile, interpella il "consumatore" non solo come soggetto attivo ma anche, e soprattutto, come soggetto morale e politico. Gli esempi abbondano, dal Libro verde dell'UE sulla responsabilità sociale delle imprese alle linee guida di Amnesty International sui diritti umani per le aziende. Peraltro, negli ultimi decenni si è assistito alla sempre più rapida diffusione di merci particolari, prodotti che sono commercializzati su larga scala tentando di preservare sistemi produttivi su piccola scala, che si propongono come rispettosi dell'ambiente, che vengono concepiti tentando di tener conto dei diritti dei lavoratori o delle differenze tra nord e sud del mondo. Si tratta di una galassia complessa non sempre coerente di merci che, per così dire, si confrontano "criticamente" con molte delle componenti che hanno sinora fatto una merce:

l'allungamento della filiera, la razionalizzazione e standardizzazione della produzione, l'imperativo della riduzione dei costi di produzione, l'esternalizzazione dell'ambiente naturale di produzione, ecc. Questa galassia include i prodotti locali, il biologico, i prodotti equosolidali e viene spesso indicata come un'area di "consumo consapevole" che stimola "democrazia", e più in generale un modo di consumare "alternativo" che permetterebbe di riavvicinare i consumatori ai prodotti e ai produttori, oltre che alla natura, alla comunità e alla propria umanità e alla propria salute. Attività ideologicamente definita come privata, il consumo è oggi uno dei più scottanti terreni di confronto fra diverse identità culturali e politiche. E dopo anni di neo-liberismo imperante, di fonte all'evidenza delle crisi economiche, in un mondo dove la globalizzazione si fa sempre più post-coloniale e si accentuano gli scontri tra le culture, e soprattutto in un



pianeta che sembra sempre più a rischio dal punto di vista ecologico, i consumi privati non sembrano più così tanto privati. Consumare implica impattare sulla sostenibilità del nostro pianeta e di questo i consumatori sono sempre più spesso chiamati a farsi responsabili. Certo, per tanti cittadini delle società occidentali i consumi rimangono l'ambito nel quale sembra possibile potersi esprimere nel modo più libero e compiuto. Al contempo, però, le precondizioni politico-economiche dei consumi tanto quanto i loro effetti pubblici ed ambientali appaiono sempre più evidenti. Cresce la consapevolezza che anche i consumi più quotidiani sono sorretti da una miriade di istituzioni non solo economiche (le istituzioni politiche che regolano i mercati, le leggi che favoriscono o limitano la circolazione di alcune merci, ecc.), hanno effetti sociali e ambientali non previsti (la competizione invidiosa, il surriscaldamento del conflitto sociale, la di-



struzione di risorse naturali, ecc.), e sono implicati in una sistema politico-economico ormai globale (con un crescente divario tra nord e sud del mondo, la corsa per il controllo delle risorse energetiche, ecc.). È così, quasi a tenere insieme realizzazione personale e coscienza sociale e ambientale, le scelte individuali di acquisto si stanno orientando sempre più spesso ai prodotti del Commercio Equo e Solidale, al biologico, alle reti informali di approvvigionamento, al

recupero di un legame più diretto con il territorio. Accanto a questo, numerosi movimenti sociali e politici hanno inserito nel loro repertorio di azione i boicottaggi di consumo e si sono moltiplicate le iniziative di Naming & Blaming contro le grandi multinazionali che interpellano direttamente il consumatore come attore politico privilegiato. È nata una galassia complessa ed articolata di discorsi e movimenti sociali che promuove una nuova visione

del consumo, alternativa a quella 'consumistica' degli anni del boom post-bellico, e critica degli assiomi dell'economia politica liberale che ha accompagnato lo sviluppo capitalistico occidentale. All'interno di questa galassia troviamo manifestazioni molto diverse: da forme di utilizzo del boicottaggio di consumo contro realtà politiche controverse (pensiamo all'invocazione al boicottaggio dei prodotti cinesi da parte dei profughi Birmani o ai molti boicottaggi contro Israele promossi da varie organiz-

zazione filopalestinesi) allo sviluppo di stili di consumo 'sobri' (a volte frutto della necessità, ma spesso non semplicemente improntati all'ascetismo quanto ad una rivalutazione edonistica della semplicità). Queste pratiche interessano gruppi di consumatori non immediatamente sovrapponibili, hanno effetti e potenzialità differenti, e si posizionano diversamente rispetto alle grandi questioni della democrazia (globale o nazionale), dell'ambiente e della sostenibilità, della cultura economica occidentale. Proprio come una galassia, questo intricato e a volte contraddittorio reticolo si staglia nel firmamento dei consumi occidentali odierni e ci consente di immaginarne i confini e le frontiere. In poco meno di un secolo le popolazioni delle aree privilegiate del mondo (Stati Uniti, Europa, Giappone, Australia) hanno cominciato a godere in massa di beni prima scarsi ed elitari: acqua corrente, energia a basso costo, l'accesso ad una dieta ricca e variata, e



ancora una crescente fetta di reddito disponibile per consumi culturali, viaggi, arredamento, ecc. Un certo 'standard di consumo' è stato associato, soprattutto dopo la seconda guerra mondiale, alla piena cittadinanza – vissuta ormai non solo come la titolarità di diritti civili, politici e sociali, ma anche come piena partecipazione al mercato globale dei così detti 'lussi democratici' (*smartphone*, borse firmate, ristoranti, vacanze, ecc). La democrazia stessa è stata sempre più valutata in base alla capacità di lasciare ai singoli la possibilità di soddisfare i propri desideri partecipando al mercato sia come produttori che come consumatori (vuoi di servizi, anche pubblici, vuoi di beni commerciali). Lo stato, e le istituzioni politiche insomma, sono state chiamate a farsi 'leggere' in materia di consumi per salvaguardare il proprio carattere democratico. Accresciuti livelli di consumo privato sono diventati i compagni inseparabili di

felicità e realizzazione personale da un lato, e del successo di una nazione, dall'altro. I governi vengono sempre più spesso valutati in base ad un criterio unico per tutti i colori politici, ovvero la capacità promuovere la crescita del Pil (non importa in quali settori, con quali effetti, e con quali costi). La limitazione della crescita dei consumi – dei gruppi sociali sfavoriti in particolare – è stato uno strumento importante di mantenimento dell'ordine sociale e delle gerarchie in moltissime società, tradizionali e non. Nella maggior parte delle culture umane la possibilità di consumare – di utilizzare beni per la propria soddisfazione – è un segno di potere ed una fonte di accresciute capacità personali, sociali e relazionali. Lo sviluppo congiunto del mercato capitalistico e della democrazia occidentale ha promesso una inversione di tendenza: inclusione nella cittadinanza e aumento dei consumi come strumento di ordine in una revisione 'progressi-



sta' delle gerarchie. In nessun'altra cultura, se non in quella che si è andata consolidando in occidente con lo sviluppo capitalistico, la triplice equivalenza tra aumento dei consumi privati, democratizzazione del benessere pubblico e crescita della felicità personale è stata così potentemente, ed anzi trionfalmente, sostenuta da una varietà di discorsi pubblici, sia strettamente commerciali sia politici. Eppure tra gli elementi dell'equivalenza si sono aperte molte crepe. Innanzi tutto, mentre i consumi privati sono nel complesso cresciuti rapidamente, le disuguaglianze hanno continuato a vessare le popolazioni occidentali. Anzi, a partire dalla fine degli anni settanta del secolo scorso, se consideriamo l'intero globo la disuguaglianza tra persone (misurata in termini di reddito) in ciascuna nazione è andata crescendo di un 20% circa del totale. Certo, allargando lo sguardo, la distanza complessiva tra paesi in via di sviluppo

e paesi sviluppati si è ridotta nel complesso, ma si è nel contempo concentrata in aree del globo – l'africa sub-sahariana o l'america latina – dove pochi sono stati i passi in avanti fatti nonostante il boom del commercio internazionale. Mentre alcune popolazioni hanno un facile e sicuro accesso ad alcuni beni primari, così tanto da darne per scontato la continua disponibilità, altre lottano quotidianamente con la loro endemica scarsità - si pensi all'acqua potabile: si va dai 42 metri cubi di prelievo annuo pro capite di acqua in Etiopia, ai 348 metri cubi del Brasile, ai 491 della Cina sino ai 1.932 degli Stati Uniti. In secondo luogo, il surriscaldamento della domanda – soprattutto di energia e materie prime – e l'avanzare dello sfruttamento industriale del territorio, hanno avuto importanti effetti su beni inequivocabilmente associati al benessere pubblico come l'ambiente. La questione della sostenibilità ambientale è direttamente



connessa allo stile di vita promosso dal capitalismo di consumo e assume proporzioni sempre maggiori man mano che questo stile si estende in sempre più aree del globo, come la Cina o il Brasile. Non stupisce quindi che partire dagli anni sessanta del secolo scorso l'impronta ecologica (la superficie di territorio necessaria a sostenere un sistema di vita) è cresciuta dell'80% e attualmente il sovraccarico sull'ambiente supera del 20% la superficie dell'intero globo terrestre. In terzo luogo la crescita dei consumi non si traduce automaticamente in maggiore felicità. In particolare, già sul finire degli anni cinquanta, l'economista eterodosso Tibor Scito-

vsky si chiese quale fosse il prezzo del progresso economico, suggerendo che la crescita economica in occidente ha prodotto genuini miglioramenti in termini di standards di vita, ma questi non si sono tradotti in maggiore tempo libero. Così è la pratica di attività creative, che richiedono grande dispendio di tempo e non dipendono da merci standardizzate, ad essere schiacciate dalla logica di espansione del mercato capitalistico. Oggi vi è un crescente letteratura in filosofia e nelle scienze sociali che sottolinea che la nozione di 'benessere' dovrebbe essere riformulata su



basi diverse dalla crescita di produzione, di reddito, di consumi e disegna nozioni di 'qualità della vita' che ancorano visoni individualiste e a breve termine dell'acquisizione di risorse a contenuti relazionali, comunitari, ambientali, ecc. Ogni qualvolta si è aperta una crepa nella triplice equivalenza tra consumi privati, democratizzazione del benessere pubblico e felicità personale, il 'consumismo' è stato accusato di esserne la causa. Eppure i consumi sono spesso sfuggiti al giogo ideologico di tale equivalenza. Come mostrato da una pletora di studi sul consumo, consumare nella vita ordinaria vuole dire molto di più che soddisfare bisogni individuali: anche quando facciamo la spesa in un supermercato è difficile ridurre le nostre preferenze e acquisti ad una serie di singole e puntuali decisioni di spesa interamente riconducibili ad un calcolo strumentale ego-riferito. In effetti acquistando e consumando mettiamo in gioco una va-

rietà di significati: si tratta di azioni spesso ritualistiche, cariche di simboli condivisi che permettono il rinnovo e la stabilizzazione delle reti, delle relazioni, delle identità sociali. Molte di queste azioni sono ispirate da altruismo, dalla ricerca di piacere o far piacere agli altri, dal tentativo di consolidare le maglie delle nostre relazioni, di promuovere il nostro riconoscimento come soggetti significativi. Inoltre, quello stesso timore per il materialismo che si coglie spesso nella riflessione critica sul consumo si può ritrovare in molti consumatori un po' in tutto il mondo, proprio quando essi acquistano, usano e gestiscono i beni. I consumatori insomma cercano di fare fronte al potenziale anti-sociale dei propri investimenti negli oggetti. La scommessa della costellazione del consumo critico e sostenibile è che sia anche attraverso particolari consumi (verdi, alternativi, locali, equosolidali, biologici, ecc.) che le persone possano oppor-



si alla omogeneizzazione promossa dalla produzione capitalistica e dal commercio globale. Ed è in gran parte per far fronte alla diminuzione di soddisfazione associata alla crescita di investimenti nei consumi di massa, che una parte dei nuovi consumi di frontiera recuperano visioni innovative dell'edonismo – il 'poco ma buono', la 'lentezza' che vuole anche dire densità di relazioni, 'dowshifting' e l'auto-produzione, i movimenti di 'sobrietà' o di 'semplicità volontaria'. Queste pratiche esprimono la messa in discussione di una troppo netta separazione tra sfera lavorativa e tempo libero, l'esigenza di ripensare i legami tra produzione industriale e consumo privato, tra felicità ed opulenza, tra sostenibilità ambientale e crescita economica, tra nord e sud del mondo.



## RUOLO DELLO STATO E MODELLI DI CAPITALISMO

Luigi Burroni ●

In questa breve nota mi concentro sul ruolo dello stato e sulle sue politiche, sia regolative che distributive, per approfondire come queste possano creare dei vincoli o delle opportunità per la crescita economica. Questo naturalmente non vuol dire ritenere che lo stato sia *la* variabile indipendente che spiega perché alcuni paesi crescono più di altri. Come è ben noto, i diversi modelli di sviluppo sono collegati alle caratteristiche del contesto istituzionale all'interno del quale le imprese si trovano ad operare e le variabili che influenzano la configurazione di tale contesto sono di varia natura. Ad esempio, un ruolo importante è giocato dalle relazioni industriali che contribuiscono attraverso diverse pratiche come la contrattazione collettiva o la concertazione a influenzare l'azione delle imprese e dei lavoratori. Un altro ruolo importante è svolto dalle relazioni sociali che danno vita a un contesto normativo – formale

o informale - che regola l'azione degli attori economici. O, ancora, le stesse imprese contribuiscono alla disponibilità di beni e risorse di rete o collettive che influenzano la competitività. Sicuramente, però, tra i vari meccanismi che contribuiscono alla configurazione istituzionale nella quale gli attori economici si muovono svolge un ruolo sicuramente rilevante anche lo stato e le sue politiche.

Se si guarda al periodo 1995-2017 si nota che in tutti i paesi presi in considerazione la crescita del reddito pro-capite è legata all'aumento della produttività più che all'intensità del lavoro. C'è, infatti, una netta associazione tra produttività del lavoro e crescita del PIL per capita mentre non c'è una chiara associazione tra *labour utilisation* e crescita del reddito pro capite. Detto in altri termini, in quasi tutti i paesi OECD cresce di più la produttività che il tempo lavorato; questo trova una spiegazione nel fatto che in



molti di questi paesi sono state fatte riforme che, pur nel quadro di un aumento di flessibilità, hanno portato a una riduzione o almeno non a un aumento dell'orario lavorativo. Diviene così interessante andare a vedere il ruolo svolto dallo stato come attore che può creare delle condizioni istituzionali favorevoli alla crescita della produttività, guardando alla sua azione in quattro arene importanti.

**La prima dimensione** ha a che fare con il rapporto tra **regolazione del mercato del lavoro** e produttività. Un **secondo importante fattore** è dato appunto dalla professionalizzazione dei lavoratori, o, detto in altri termini, dal livello di **capitale umano disponibile**. In **terzo** luogo, esiste una ampia letteratura che sottolinea l'importanza delle **politiche per lo sviluppo e innovazione**. Assieme alle tre variabili sopra richiamate esiste, come abbiamo accennato, anche una **quarta variabile che gioca**

**un ruolo importante in chiave trasversale, ovvero la qualità del funzionamento della pubblica amministrazione.**

Se si guarda a tali arene si nota che la **flessibilità non caratterizzava durante gli anni '90 le realtà nazionali che negli anni successivi hanno avuto una crescita maggiore della produttività**. Vi sono infatti paesi ad elevata flessibilità che sono cresciuti meno, come ad esempio il caso del Regno Unito, che ha il valore dell'indicatore di protezione dell'occupazione più basso di tutti i paesi studiati (meno che gli Stati Uniti) ma una produttività che cresce meno di molti altri paesi, come vi sono anche paesi ad elevata flessibilità dove la produttività è cresciuta in modo rilevante, come ad esempio l'Irlanda oppure gli Stati Uniti. Allo stesso tempo, vi sono paesi a minore flessibilità ma ad alta crescita della produttività, come ad esempio la Germania. E anche per quanto



riguarda la tassazione sui salari emerge una cosa interessante: **i paesi che avevano una tassazione maggiore erano quelli che poi hanno avuto una maggiore crescita della produttività.** In sostanza, quindi, per quanto riguarda il mercato del lavoro, un intervento dello stato di tipo regolativo, volto a rendere il lavoro più flessibile e meno costoso, non ha caratterizzato i contesti ad elevata crescita della produttività, anzi, proprio i paesi con maggiori vincoli sono stati quelli ad avere una maggiore produttività, come aveva già mostrato Wolfgang Streeck a proposito del modello tedesco quando parlava di *beneficial constraints*. **Al contrario, politiche volte**

**ad aumentare le competenze** – come le politiche attive collegate al training - **oppure le politiche volte a favorire l'incontro tra competenze disponibili e competenze richieste** - riducendo così il mismatch nel mercato del lavoro) - **erano durante gli anni '90 più presenti nei contesti a maggiore crescita di produttività.** E gli interventi a sostegno della professionalità sono anche sostenuti dagli investimenti delle imprese attraverso pratiche di apprendimento sul luogo di lavoro – che pure talvolta beneficiano di fondi pubbli-

ci - e anche questo è positivamente associato alla presenza di una più alta produttività. Vanno in questa direzione la Danimarca e la Svezia, che investono molto in politiche attive legate al training e anche in politiche attive in generale, come anche la Germania. L'unica eccezione tra i paesi ad alta crescita della produttività sono gli Stati Uniti e l'Irlanda, dove sostanzialmente non si fanno politiche attive ma si fanno attività di training on the job. **Tutti i paesi a bassa crescita, invece, investi-**



**vano molto meno nella formazione di competenze.**

L'importanza delle competenze emerge anche guardando agli indicatori relativi alla seconda dimensione, quella del **capitale umano**. In questo caso emerge che ai nostri fini non è importante il livello di scolarizzazione della popolazione: **i tassi di scolarizzazione alla metà degli anni '90 erano pressoché uguali tra paesi avanzati ad alta o bassa crescita della produttività. Gioca invece un ruolo maggiore la spesa per studente,** che può essere associata alla disponibilità dei servizi per l'apprendimento, **e la qualità dell'offerta educativa.** Ad esempio, nel caso greco – che rientra tra i paesi a bassa crescita - si nota una elevata scolarizzazione sia media superiore che universitaria ma un basso livello di qualità sia delle materie scientifiche e matematiche che di quelle nel settore del management e una bassa qualità complessiva dell'offerta

educativa, oltre a un basso investimento in formazione sul luogo di lavoro; un caso quindi di elevata scolarizzazione ma a bassa qualità delle istituzioni formative, a cui corrisponde una bassa crescita della produttività. Francia, Germania o Svizzera, invece, hanno una scolarizzazione media ma con una buona qualità delle istituzioni formative a cui si associa una alta crescita della produttività. Diversi sono invece i casi dei paesi scandinavi, dove si ha una elevata scolarizzazione con una elevata qualità delle istituzioni formative, e non a caso tutti e quattro i paesi scandinavi si trovano nel gruppo HGC.

Se si guarda alle **politiche legate alla promozione dell'innovazione**, si nota che sono **positivamente associate a una maggiore crescita della produttività.** In particolare, lo sono la spesa in ricerca e sviluppo sia pubblica che privata e il sostegno alla ricerca di base, ma anche i rapporti di collaborazione tra università e imprese, la

disponibilità di venture capital e le pratiche di *public procurement* nelle attività dell'alta tecnologia.

**Infine**, si nota una **associazione tra paesi che alla metà degli anni '90 avevano una migliore qualità della governance i paesi che hanno registrato una maggiore crescita di produttività**; tale relazione vale per tutte e tre le dimensioni prese in considerazione, ovvero la *regulatory quality*, la *government effectiveness* e la *rule of law*, relazione che trova anche conferma in alcuni studi di geografici economici ed economisti dello sviluppo (cit.).

In conclusione, quindi, i paesi che hanno registrato una maggiore crescita della produttività tra i paesi avanzati sono quelli dove alla metà degli anni '90 lo stato è intervenuto in alcune arene di policy. Per quanto riguarda la **regolazione del mercato del lavoro** si può dire che la produttività è cresciuta di più **non tanto nei paesi che erano caratterizzati da una maggiore flessibilità del lavoro o da un minore costo del lavoro, quanto in quelli che avevano un maggiore livello di investimento in competenze**.

Per quanto riguarda il **capitale umano**, quindi, i paesi ad elevata crescita della produttività **non sono quindi tanto caratterizzati da un alto livello di scolarizzazione quanto dalla qualità dei percorsi formativi e dei servizi offerti**.

Inoltre, **la qualità delle istituzioni di ricerca, il sostegno a forme di credito innovativo, la promozione di forme di co-**

**operazione tra pubblico e privato, ma soprattutto gli investimenti complessivi in ricerca e sviluppo, sia pubblici che privati, e quelli in ricerca di base** hanno costituito un **ambiente istituzionale più agevolante nei confronti della produttività del lavoro**.

Si conferma anche una **associazione positiva tra qualità delle istituzioni e alta produttività**: i paesi che registrano una maggiore crescita della produttività erano quelli che alla metà degli anni '90 avevano valori maggiori nei tre indicatori qui considerati, ovvero *rule of law*, *government effectiveness* e *regulatory quality*.

Emerge così che effettivamente lo stato può giocare un ruolo importante a sostegno della produttività del lavoro e che la produttività è cresciuta di più nei paesi caratterizzati da interventi nell'ambito del mercato del lavoro che erano indirizzati a sviluppare le competenze dei lavori e sull'incontro tra doman-

da e offerta più che nei paesi caratterizzati da una maggiore flessibilità del lavoro o da interventi per ridurre la tassazione sul lavoro. Per quanto riguarda la formazione e istruzione, i paesi a maggiore crescita della produttività sono quelli con un maggiore livello di qualità dei percorsi formativi più che quelli con più alti tassi di scolarizzazione. Per quanto riguarda le politiche per lo sviluppo, i paesi a maggiore crescita sono quelli dove si è investito di più in politiche per ricerca e sviluppo, sia applicata che di base, con una maggiore qualità delle istituzioni di ricerca e dove c'è una maggiore promozione della cooperazione tra pubblico e privato. Infine, abbiamo visto che durante gli anni '90 in questi paesi è più elevato il rendimento della macchina pubblica relativa a una serie di dimensioni, come ad esempio il *rule of law*, *government effectiveness* e *regulatory quality*.



## LA POLITICA SOCIALE EUROPEA: UNA 'PROGRESSIVA REGRESSIONE'

Wolfgang Streeck ●

In questa sede, con politica sociale intendo l'insieme degli interventi politici concepiti per limitare, se non eliminare, la vulnerabilità dei lavoratori e delle loro famiglie, o in generale dei cittadini meno abbienti, rispetto alla volatilità dei mercati in un'economia dinamica basata sul capitalismo privato; interventi che di fatto legittimano il sistema del lavoro salariato e il controllo manageriale sul lavoro. Come sappiamo, questa legittimazione può aver luogo essenzialmente in due modi: sottraendo parzialmente i lavoratori effettivi e potenziali alle pressioni del mercato – in tal caso possiamo parlare di tutela sociale mediante de-mercificazione – oppure rendendoli capaci di rispondere più vantaggiosamente ai segnali del mercato, con un intervento pubblico che aiuti gli individui ad adattarsi alle condizioni mutevoli del mercato. Quello che voglio fare in questo breve intervento è mostrare come la politica sociale europea sia cam-

biata nella *longue durée* dell'"integrazione" europea. Per semplificare, farò una distinzione tra cinque fasi, partendo dai primi due decenni del secondo dopoguerra, quando la politica sociale era radicata nelle "economie miste" dei capitalismi nazionali amministrati dallo stato dei 6 stati membri fondatori dell'"Europa" (prima fase). In seguito, dopo che Gran Bretagna, Irlanda e Danimarca ne entrarono a far parte nel 1972, la politica sociale europea è emersa come arena politica a pieno titolo, con l'obiettivo di costruire un sistema di protezione sociale *labour-inclusive* di dimensione europea unito sul piano federale, non da ultimo in risposta alle lotte operaie della fine degli anni sessanta e nei primi anni settanta del Novecento (seconda fase). Alla fine degli anni settanta il vento politico era girato e in un'Europa costituita da 12 stati membri con l'ingresso di Portogallo, Spagna e Grecia nel 1986 la politica so-



ciale lasciò il posto ai tentativi di "rimettere al centro il capitale". L'"Europa", ora regolata dall'atto unico europeo, era concentrata sul "completamento del mercato interno", mentre la sua politica sociale passava da un modello statalista a qualcosa di simile a un modello "corporativista" (terza fase), che culmina nel Trattato di Maastricht, entrato in vigore nel 1993, che prevedeva l'introduzione di una moneta unica nell'Unione monetaria europea. Nel 1995 entrarono a far parte dell'Unione Europea Austria, Finlandia e Svezia, portando a 15 il numero degli stati membri.

In seguito, a partire da metà degli anni novanta, la politica sociale europea dovette essere resa compatibile con la promozione sovranazionale di "riforme strutturali" nei welfare states nazionali, per renderli "adatti al mercato". Nello spirito della Terza Via, si trattava di trasformare la protezione sociale *dal* mercato in capacità di stare *nel* mercato (quarta fase), affidandosi preferibilmente a normative non vincolanti (*soft law*) piuttosto che a norme vincolanti. Questo cambiamento rifletteva la trasformazione del compromesso politico e di classe implicito nella *politi-*

cal economy postbellica e l'avvento della rivoluzione neoliberista che avrebbe determinato, fra l'altro, l'istituzione dell'Unione Monetaria Europea (EMU). Nei primi dieci anni del XXI secolo si è così completata la trasformazione del welfare state del dopoguerra in uno "stato competitivo", e dello stato fiscale del dopoguerra nello stato debitore degli anni ottanta e novanta, e quindi nello "stato debitore insolvente". Questo periodo è durato fino alla crisi finanziaria del 2008, quando l'"Europa" arriva a comprendere 25 stati membri ed entra nell'attuale impasse economica e politica. Sulla scia della crisi dell'Unione Monetaria Europea a partire dal 2010 (quinta fase), la politica sociale europea è stata integrata in altri obiettivi e a loro subordinata, in particolare l'espansione del mercato interno e il ripristino di una "moneta solida" attraverso il consolidamento fiscale. Con la crisi finanziaria del 2008 la politica sociale eu-

ropea si è trovata a essere sempre più dettata, oltre che dalle richieste del mercato interno, anche dalla legislazione sovranazionale di emergenza adottata nello sforzo (ancora in corso) di salvare l'euro. Anche se l'unione monetaria è stata introdotta senza unione politica, proprio per conservare la sovranità dei paesi membri, di fatto si è trasformata in un'unione di politica sociale, che ha imposto regole severe di bilancio – l'"austerità" – e "riforme strutturali" profonde ai paesi membri, soprattutto a quelli che chiedevano il sostegno delle economie settentrionali dalle valute forti. Così gli strumenti di gestione della crisi, come il patto di bilancio europeo, il *six-pack*, il *two-pack* e altri, sono diventati parte a tutti gli effetti della costituzione sociale dell'UE, come le sentenze della Corte di Giustizia dell'Unione Europea, che in pratica possono essere annullate solo dalla Corte stessa. Nella crisi, ancora in corso, dell'UME, i temi predomi-



nanti nella politica europea sono diventati il consolidamento fiscale attraverso i tagli della spesa pubblica, compresa quella per le politiche sociali – come la legge Hartz IV tedesca – e i cambiamenti della contrattazione collettiva – soprattutto il decentramento della determinazione dei salari – per rendere più "flessibili" i mercati del lavoro e per mantenere tassi di crescita salariale moderati. Ormai l'Unione europea, per mezzo dell'UME e della Banca Centrale europea (BCE), era diventata un agente della "riforma strutturale" negli stati membri, con una serie di normative sovranazionali che esigevano equilibrio di bilancio, privatizzazione dei servizi pubblici, apertura dei mercati e a volte persino tagli delle pensioni. Oggi l'opposizione dei "populisti", spesso di destra, alla liberalizzazione dei regimi di politica sociale nazionale la rende a rischio di essere moralmente screditata presso l'opinione pubblica

internazionalista. Questa crede che l'apertura delle economie nazionali alla concorrenza internazionale sia l'unica alternativa democratica alla "xenofobia" e al "razzismo", anche se non c'è (e non può esserci) una politica sociale sovranazionale in Europa capace di compensare i perdenti della liberalizzazione nazionale. Concetti come "Europa sociale", "modello sociale europeo" e "dimensione sociale del mercato interno" sono scomparsi quasi completamente. Più che come alternativa al capitalismo sfrenato, oggi l'"Europa" e il "progetto europeo" sono promossi come veicoli di amicizia internazionale, pace, diritti umani, discorso democratico civile e decenza politica in generale. Negli anni recenti la subordinazione della politica sociale europea ad altre preoccupazioni di ordine politico è diventata più visibile via via che diventava irrealistica la prospettiva di una politica europea autonoma di protezione socia-

le. Di conseguenza la politica sociale, o meglio il suo affondamento o subordinazione, è stata trascinata in un conflitto sull'"Europa" e "l'integrazione europea" nel suo complesso. Il primo e principale assioma dell'integrazione, cioè che la legislazione e la politica europee devono avere la precedenza sulla legislazione e sulle politiche nazionali, è stato messo in discussione da un ampio contromovimento "nazionalista". Ai tentativi di trasformare la politica sociale e il welfare state in strumenti volti alla promozione della competitività economica si è sempre più contrapposta la tendenza a considerare i governi nazionali come responsabili dell'andamento della vita e del tenore di vita dei loro cittadini. In certi casi questo ha dato frutti. I governi nazionali, anche quelli tradizionalmente orientati all'integrazione, fanno concessioni agli elettori e ai lavoratori, mentre la Commissione finge di non vedere e la

BCE dà un sostegno silenzioso. Inoltre, ora che l'immigrazione alla tedesca, tramite le richieste di asilo politico, è diventata insostenibile politicamente nella stessa Germania, i paesi membri stanno iniziando a regolare autonomamente l'immigrazione, eliminando la chimera di un regime di immigrazione europea integrato che li porterebbe ad essere governati in contraddizione con la volontà dei loro cittadini.

Nel frattempo le pressioni per una "riforma strutturale" sono ormai in stallo sul piano politico. La Grecia, una volta appianato il suo debito bancario senza il drastico taglio che avrebbe costituito un precedente, è lasciata a sé stessa, mentre anche i "riformatori" più determinati sanno che l'Italia non accetterà mai un trattamento simile a quello a cui il governo di Syriza ha finito per dover sottostare. La Gran Bretagna, da parte sua, sta per uscire dall'Unione. Vari governi inglesi hanno combattuto contro il

welfare state europeo e la socialdemocrazia a scoppio ritardato della UE negli anni ottanta, e ora i cittadini britannici "rivendicano il loro stato", anche e non da ultimo a proposito di immigrazione. Mentre una coalizione di elettori britannici chiede la fine della "scusa di Bruxelles", quelli ancora inclini a una "modernizzazione" della Gran Bretagna, sostenitori di una versione rinnovata della "Terza Via", cercano di tenere il loro paese in "Europa", con poche probabilità di riuscirci.

Nessuno sa cosa verrà fuori da questo. La politica sociale europea è andata e venuta, trasformandosi insieme con l'economia capitalista, con i rapporti di potere tra capitale e lavoro e con la dimensione e l'eterogeneità dell'"Europa" come organizzazione politica. L'espansione e il consolidamento delle politiche sociali con il loro dislocamento verso l'alto - dagli stati membri all'UE - non ha funzionato; ma non hanno funzionato nemme-



no i tagli alle politiche sociali nazionali imposti da un *diktat* sovranazionale: ha funzionato, invece, la delega della "riforma" al "mercato". Oggi la politica sociale europea non è più un settore di *policy* (relativamente) autonomo mosso da interessi (per quanto deboli) in conflitto (per quanto limitato) con gli imperativi dell'accumulazione del capitale. Anzi, che frenare o modificare il corso dello sviluppo capitalistico, la politica sociale europea è stata trascinata, a modo suo, nella crisi generale del sistema dello stato moderno del secondo dopoguerra e, dunque, nella battaglia globale sull'ordine post-neoliberale e, in realtà, sul futuro del capitalismo.

Il futuro della politica sociale europea dopo l'"integrazione europea" è aperto: dipende da ciò che avverrà al sistema statale europeo con la sua iper-estensione, le sue disparità drammatiche e crescenti tra regioni e stati, l'aumento della diseguaglianza tra

i suoi cittadini, le ambizioni geopolitiche esagerate di Parigi, Berlino e Bruxelles, e la sua ambizione abortita di centralizzazione tecnocratica. Ciò che sembra chiaro, in ogni caso, è che è finito il progetto degli anni settanta del Novecento, un welfare state europeo sovranazionale capace di dare una definizione pratico-politica di un "modello sociale europeo".

#### Per approfondimenti:

Streeck, Wolfgang, 2001: International Competition, Supranational Integration, National Solidarity: The Emerging Constitution of "Social Europe". In: Kohli, Martin and Mojca Novak, eds., Will Europe Work? Integration, Employment and the Social Order. London: Routledge, 21-34.

Streeck, Wolfgang, 2017a: A New Regime: The Consolidation State. In: King, Desmond and Patrick Le Galès, eds., Reconfiguring European States in Crisis. Oxford: Oxford University Press, 139-157.



Lucio Baccaro



Lucio Baccaro è attualmente Direttore Responsabile dell'Istituto Max Planck per la Ricerca Sociale di Colonia, e professore ordinario di sociologia presso l'Università di Ginevra. In passato ha insegnato alla Case Western Reserve University di Cleveland, al Massachusetts Institute of Technology di Cambridge, Mass., ed è stato ricercatore senior presso l'Organizzazione Internazionale del Lavoro. La sua attuale ricerca si focalizza sulla political economy dei modelli di crescita. Si è occupato a lungo anche di political economy comparata delle relazioni industriali e dei mercati del lavoro. È autore con Chris Howell di *Trajectories of Neoliberal Transformation: European Industrial Relations since the 1970s*, apparso nel 2017 presso Cambridge University Press.

Arnaldo Bagnasco



Arnaldo Bagnasco è professore emerito di sociologia nell'Università di Torino e accademico dei Lincei. Ha insegnato in Università italiane e straniere ed è noto in particolare per studi e ricerche in sociologia economica, urbana e di sviluppo regionale. Fra i libri più noti: *Tre Italie* (1977), *La costruzione sociale del mercato* (1988), *Società fuori squadra* (2003), *Prima lezione di sociologia* (2007), *La questione del ceto medio* (2016).

Gabriele Ballarino



*Gabriele Ballarino insegna Sociologia economica nella facoltà di Scienze politiche, economiche e sociali dell'Università di Milano. Oltre che di stratificazione sociale e istruzione, si occupa di politiche dell'istruzione e della formazione professionale, di mobilità geografica e stratificazione sociale, e dell'integrazione occupazionale degli immigrati.*

Luigi Burroni



Luigi Burroni è professore ordinario di Sociologia dei processi economici e del lavoro presso l'Università di Firenze. Si occupa di varietà di capitalismi, relazioni industriali, sviluppo locale. È direttore della rivista Stato e Mercato. Fra le sue recenti pubblicazioni vi sono: *Modelli di capitalismo. Istituzioni e regolazione dell'economia nei paesi europei* (Il Mulino), *Governare città* (con F. Ramella e F. Piselli, Donzelli), *Fondazioni e sviluppo locale* (con F. Ramella e C. Trigilia, Donzelli), *Economy and Society in Europe* (curato con M. Keune e G. Merardi, E.Elgar).

Manuela Moschella



Manuela Moschella è professore associato di Politica Economica Internazionale presso la Scuola Normale Superiore di Pisa. È, inoltre, External Associate presso il Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (CSGR), Warwick University (Regno Unito). Moschella ha conseguito il PhD in International Studies all'Università di Trento dove ha svolto attività di ricerca postdoc prima di diventare ricercatore all'Università di Torino. Moschella è stata, inoltre, Senior Fellow presso il Centre for International Governance Innovation (CIGI) in Canada e 'Nino Andreatta Fellow' presso l'Università di Bologna. Ha avuto posizioni di visiting scholar presso la Johns Hopkins University in Washington DC (USA), la Copenhagen Business School (Danimarca), e la George Washington University (USA).

Emmanuele Pavolini



Emmanuele Pavolini è Professore ordinario di Sociologia Economica all'Università degli Studi di Macerata, membro del team italiano dell'European Social Policy Network (ESPN) e co-chair di Espanet Italia (rete di ricercatori italiani sul welfare). Ha pubblicato numerosi contributi, in italiano e in inglese, sui sistemi di welfare specialmente con riferimento a politica sanitaria, politiche familiari, welfare occupazionale, modello di welfare italiano e sud-europeo in ottica comparata.

Francesco Ramella



Francesco Ramella insegna Sociologia dello sviluppo all'Università di Torino, dove coordina il "Progetto di eccellenza" del Dipartimento di Culture, Politica e Società (CPS) finanziato dal MIUR. È presidente della Società Italiana di Sociologia Economica (SISEC). Da vari anni si occupa di temi legati alla sociologia dello sviluppo e dell'innovazione. Tra i suoi lavori più recenti: *La terza missione degli accademici italiani* (con A. Perulli, M. Rostan e R. Semenza, Il Mulino 2018); *The Innovation Paradox in Southern Europe. Unexpected Performance During the Economic Crisis* (con D. Donatiello, in "South European Society & Politics", 2017); *Sociology of economic innovation* (Routledge 2016).

Marino Regini



Marino Regini è Professore Emerito di Sociologia Economica nell'Università Statale di Milano, dove è stato Prorettore, Preside di facoltà e Direttore della Scuola di giornalismo. Ha insegnato in varie università italiane e straniere, fra cui Trento, Urbino, Johns Hopkins, Duke, Harvard e MIT. Fra i libri più noti: *Salvare l'università italiana* (Il Mulino 2017), *European Universities and the Challenge of the Market* (Elgar 2011), *La sociologia economica contemporanea* (Laterza 2007), *Why De-Regulate Labour Markets?* (Oxford U.P. 2000), *Modelli di capitalismo* (Laterza 2000), *Uncertain Boundaries* (Cambridge U. P. 1995)

Emilio Reyneri



Emilio Reyneri è professore emerito di sociologia del lavoro presso il Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale dell'Università di Milano Bicocca. Recentemente ha pubblicato *Introduzione alla sociologia del mercato del lavoro* (Il Mulino 2017), (con F. Pintaldi) *Dieci domande su un mercato del lavoro in crisi* (Il Mulino 2013); *Antipoverty policies and the (decreasing) social cohesion in Europe* (Stato e mercato 2015); *Needed, but not welcomed: Immigrants in the European labour markets* (Ispi 2016); (con G. Fullin) *Mezzo secolo di primi lavori dei giovani. Per una storia del mercato del lavoro italiano* (Stato e mercato 2015).

Roberta Sassatelli



Roberta Sassatelli è professore ordinario di sociologia all'Università degli Studi di Milano, dove insegna Consumer Culture, Contemporary Sociological Theories e Sociologia. Tra le sue recenti pubblicazioni in italiano: *Fronteggiare la crisi. Come cambia lo stile di vita del ceto medio* (con M. Santoro e G. Semi), Il Mulino, 2015; *Corpo, genere e società* (con R. Ghigi), Il Mulino, 2018.

Wolfgang Streeck



Wolfgang Streeck è direttore emerito dell'Istituto Max Planck per lo studio delle società di Colonia. Tra il 1988 e il 1995 è stato professore di sociologia e relazioni industriali nell'Università dello Wisconsin a Madison e in seguito professore di sociologia nell'Università di Colonia. Tra i suoi libri più recenti: *How Will Capitalism End?* (Verso 2016), *Tempo guadagnato* (Feltrinelli 2013), *Re-forming Capitalism* (Oxford U. P. 2009), *Beyond Continuity* (Oxford U. P. 2005, con K. Thelen)

Laura Zanfrini



Laura Zanfrini è professore ordinario presso l'Università Cattolica di Milano dove insegna "Sociologia delle migrazioni e della convivenza interetnica" e "Organizzazioni, ambiente e innovazione sociale". È inoltre direttore scientifico del Centro di ricerca WWELL (*Work, Welfare, Enterprise and Lifelong Learning*). In Fondazione ISMU è responsabile del Centro di Documentazione e del Settore Economia e Lavoro. Ha partecipato e diretto numerosi progetti di ricerca di respiro nazionale e internazionale ed è autore di oltre 350 pubblicazioni.