

Giorgio Cutuli

Se scade costa meno? Rischi e opportunità della flessibilità in Italia

Conseguenze economiche e occupazionali
delle forme di lavoro temporaneo



**Sociologia del lavoro
e delle organizzazioni**

FrancoAngeli

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: *www.francoangeli.it* e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e-mail le segnalazioni delle novità.

Giorgio Cutuli

Se scade costa meno? Rischi e opportunità della flessibilità in Italia

Conseguenze economiche e occupazionali
delle forme di lavoro temporaneo



**Sociologia del lavoro
e delle organizzazioni**

FrancoAngeli

Il volume è stato pubblicato grazie al contributo del Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale dell'Università degli Studi di Trento.

Copyright © 2012 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

Indice

Introduzione	pag.	7
1. Il salario tra economia e sociologia e la sua costruzione sociale	»	17
1.1. Introduzione	»	17
1.2. Visioni del salario nell'economia classica	»	18
1.3. Elementi di rottura, approccio neoclassico, nuovi spazi per la sociologia economica e capitalismo regolato	»	27
1.4. Il salario tra stato, attori collettivi, regolazione e de-regolazione	»	33
1.5. Teorie su livelli e differenziali salariali	»	38
2. Lavoro atipico e differenziali salariali nel mercato del lavoro italiano	»	45
2.1. Il trade-off tra disegualianza salariale e sicurezza dell'impiego	»	45
2.2. Eurosclerosi e modello corporativo nella de-regolazione del mercato	»	47
2.3. Discussione in letteratura ed ipotesi di ricerca	»	51
2.4. Dati, metodi e selezione del campione	»	55
2.5. Risultati	»	59
2.6. Conclusioni	»	68
3. Lavoro temporaneo e rischi salariali	»	71
3.1. Introduzione	»	71
3.2. Rischi di povertà nel lavoro e de-regolamentazione, la discussione	»	72

3.3. Strategia d'analisi: soglie retributive, mobilità di salario	pag.	77
3.4. Dati, selezioni e metodi d'analisi	»	80
3.5. Risultati	»	85
3.6. Conclusioni ed alcune indicazioni di policy	»	102
4. Meglio un lavoro a tempo che nessun lavoro?	»	105
4.1. Introduzione	»	105
4.2. CTD, trampolini e trappole: la discussione in letteratura	»	106
4.3. Ipotesi di ricerca strategia d'analisi	»	112
4.4. Dati e selezioni del campione	»	114
4.5. Logica controfattuale e metodologia	»	117
4.6. Risultati	»	122
4.7. Criticità dell'analisi e conclusioni	»	130
4.8. Considerazioni rispetto alle ipotesi iniziali	»	132
Conclusioni	»	135
Riferimenti bibliografici	»	137

Introduzione

La stessa storia del pensiero di economia e sociologia legittima l'idea di una chiara demarcazione tra le due discipline.

Si può difatti asserire che l'autonomo svolgersi delle due tradizioni di ricerca e la sostanziale divergenza negli oggetti di studio e nelle prospettive teoriche, abbiano contrassegnato lo sviluppo delle due scuole sin dalla fase della loro istituzionalizzazione. Sarebbe più problematico sostenere invece che la difesa dei relativi territori sia avvenuta in maniera consensuale, in assenza di frizioni. Erano passati due anni dalla pubblicazione de *La divisione del lavoro sociale* (Durkheim, 1893) quando l'economista Patten, relativamente al ruolo della sociologia nell'accademia statunitense, ebbe a dire che «i sociologi non hanno il diritto di ritagliarsi una porzione di scienza sociale senza il consenso degli economisti». Data la forza relativa dei contendenti nella disputa, non è difficile spiegare a quale, tra la tribù degli «econs» e quella dei «sociogs» (Leijonhufvud, 1973), toccò il ruolo poco gratificante dell'impostore scacciato: furono i sociologi ad essere costretti a barattare il proprio riconoscimento e spazio accademico con il «tenersi lontani dai temi economici» (Swedberg, 1990).

Un avvallo di particolare rilievo rispetto alla situazione creatasi si determinò con l'autorevole presa di posizione di Parsons, che a partire da una serie di articoli pubblicati intorno alla metà degli anni trenta sul «Quarterly Journal of Economics», legittimò e diede l'imprimatur ad una chiara divisione del lavoro tra sociologia ed economia, riconducendo idealmente la paternità di una soluzione di questo tipo all'opera della figura che, probabilmente più d'ogni altra, avrebbe finito per lasciare traccia in entrambe le discipline, vale a dire Vilfredo Pareto.

La lettura fornita da Parsons rispetto all'opera di Pareto, lettura che avrebbe trovato pressoché incontrastata adesione nella tradizione successiva, è quella d'una visione «residuale» della disciplina sociologica: «action is economically explicable only in so far as it is logical; hence all factors responsible for deviation from the norm of intrinsic rationality may be ru-

led out as non-economic» . [...] «The only other social science [Pareto] mentions is sociology, which, though he explicitly refused to define it rigorously, appears to include two aspects. One is an analytical aspect, the analysis of the nonlogical elements of action, the other a synthetic, the total account of concrete action generally, including the economic element It is clear that sociology for Pareto must be considered, in the analytical sense, a residual science since it is concerned with a residual category of action elements». (Parsons, 1949).

Va però detto che, a dispetto di quanto sostenuto da Parsons, non mancano in Pareto elementi che potrebbero invece far pensare alla sociologia come ad una scienza capace di proporre una sintesi di quanto acquisito dalle altre discipline, inclusa l'economia, la quale non costituirebbe che una parte della disciplina sociologica.

«Human society is the subject of many researches must be considered, in the analytical sense, a residual science since it is concerned with a residual category of action elements Human society is the subject of many researches. Some of them constitute specialized disciplines: law, political economy, political history, the history of religions, and the like. Others have not yet been distinguished by special names. To the synthesis of them all, which aims at studying human society in general, we may give the name of sociology. [...] «Economics is a small part of sociology, and pure economics is a small part of economics» [...] «The results that [pure economics] achieves form an integral and not unimportant part of sociology, but only a part» (1916).

Indipendentemente dalla valutazione circa la visione fornita da Parsons, è generalmente riconosciuto che in seguito al contributo parsoniano, le manifeste distinzioni tra economia neoclassica da una parte ed economia istituzionale e sociologia dall'altra, furono conclamate da una sostanziale assenza di relazioni interdisciplinari. (Smelser e Swedberg, 1994; Granovetter, 1990). Per decenni la mutua indipendenza delle due discipline prevalse rispetto all'idea di ridefinizione dei relativi spazi accademici, mentre il rarefarsi della tradizione della sociologia economica e dell'economia istituzionale comportò nei fatti una latitanza della scienza economico sociale rispetto alla produzione di contributi relativi al ruolo dei fattori istituzionali.

Una marcata ridefinizione dei confini epistemologici precedentemente fissati fu quella proposta da Granovetter (1985), che, riprendendo il concetto polanyiano di «social embeddedness» dell'azione sociale, argomentò come non fosse possibile trattare la condotta dei soggetti e le istituzioni indipendentemente dal sistema di relazioni sociali in cui le stesse prendono

corpo, e di come pertanto l'analisi economica non potesse prescindere dalla dimensione sociale, date le sue implicazioni economiche relativamente ai fenomeni indagati (Granovetter, 1990).

A complemento di questo caposaldo, la visione della condotta economica come d'un tipo d'azione orientato alla realizzazione di scopi non esclusivamente riconducibili all'utilità economicamente intesa e la considerazione delle istituzioni quali fattori socialmente costruiti (Granovetter, 1992). Era questo un superamento dei precedenti confini epistemologici, e della frattura tra le teorie individualistiche e quelle dell'azione normativa mediante un modello in cui l'attore, anche nel massimizzare la propria utilità soggettiva, non è sottratto all'influenza del contesto sociale in cui l'azione si verifica (Ballarino e Regini, 2008). Oggigiorno, pochi sono gli autori che considerano irriducibili gli ambiti di ricerca appannaggio di sociologi ed economisti del lavoro (Fevre, 1992), per quanto dal punto di vista teorico e dell'attribuzione dei processi causali non sia possibile sostenere l'avvenuta convergenza (Kallberg 1995). Le differenze che permangono rispetto all'attribuzione dei meccanismi causali, non hanno tuttavia impedito l'instaurarsi di «un dialogo e persino d'una collaborazione che caratterizzano l'attività di ricerca», (Reyneri 2001), mentre nell'analisi empirica, le interpretazioni di breve durata rendono permeabili i confini delle due discipline.

Se infatti Kallberg (1995) rilevava nei problemi economici di produzione distribuzione e consumo le soglie storiche di demarcazione dei territori d'indagine tra sociologi ed economisti, altri autori ne proponevano l'inclusione all'interno dell'orizzonte d'analisi sociologica: «the application of the frames of reference, variables, and explanatory models of sociology to that complex of activities concerned with the production, distribution, exchange, and consumption of scarce goods and services» (Smelser e Swedberg, 1994).

Va da sé che una posizione di questo tipo fosse chiaramente incompatibile con quanto illustrato all'interno dell'influente opera di Parsons, rispetto alla definizione degli ambiti disciplinari che affidava alla tradizione neoclassica lo studio dell'economia, alla sociologia l'analisi delle istituzioni, e delegava agli storici il problema della loro combinazione nella spiegazione dei fenomeni reali. La rimessa in discussione di questo tipo di rapporto si era parallelamente registrata, a partire dagli anni settanta, quando sulla scia della fine del periodo d'oro di fordismo e keynesismo, si ritenne necessaria, anche da parte economica, l'introduzione nell'analisi di elementi istituzionali. A partire da questi anni le incursioni di campo tra le discipline avvennero in effetti con maggiore frequenza rispetto al passato, con l'estensione

della ricerca sociologica a questioni tradizionalmente riservate alla tradizione neoclassica (Goldthorpe, 1978), e l'esplicito ricorso a teorie sociologiche da parte degli stessi economisti (Piore, 1973).

Le differenze nazionali nella ri-definizione regolativa successiva alla crisi del modello del Keynesiano da un lato, e l'eterogeneità del funzionamento delle politiche economiche e sociali nei diversi contesti dall'altro, erano stati infatti il segnale di come l'assunto di una convergenza ed uniformità nell'organizzazione dei paesi sviluppati non reggesse alla prova dei fatti.

In quegli anni, era andata sviluppandosi una convergenza di sociologi ed economisti, (di cui qui si dice relativamente all'analisi di stampo macro), nell'alveo della nuova political economy; se sul fronte economico si constatò l'estensione del modello neoclassico al comportamento degli attori politici ed amministrativi e delle politiche pubbliche, il fronte della sociologia si mosse allora nel campo della comparazione tra sistemi nazionali di regolazione e tipi di rappresentanza degli interessi, meccanismi ed esiti differenziati delle politiche economiche e sociali.

Sembra pertanto possibile far coincidere il riavvicinamento avvenuto tra le due comunità scientifiche alla manifestazione di crisi della regolazione economico-istituzionale tipica del modello fordista, e sottolineare come a partire dalla ridefinizione delle prerogative e degli aspetti regolativi dello stato keynesiano, sia iniziata una comune riflessione sui fattori istituzionali e sulle loro implicazioni di carattere economico e sociale.

Un tema centrale rispetto alla differenziazione delle performance economiche tra paesi avanzati e la sua riconduzione agli assetti istituzionali e regolativi del mercato del lavoro avrebbe portato poi, in particolare nel corso degli ultimi di due decenni, alla questione relativa alle implicazioni dei sistemi protezione dell'impiego e della rigidità del mercato del lavoro come co-determinanti dei differenziali tra i tassi di disoccupazione registrati in Europa e contestualmente rilevati negli Stati Uniti (Layard, Nickell e Jackman, 1991; Saint-Paul, 1996). La risposta fornita da diversi paesi europei alle istanze di flessibilizzazione sostenute da più parti, fu quella della rinegoziazione, per alcune categorie di soggetti, delle garanzie in termini occupazionali e di welfare, tipiche dell'organizzazione del periodo fordista, garanzie che si supponeva responsabili delle difficoltà dell'economia del vecchio continente.

Il conseguente processo di de-regolamentazione, perlopiù definito dagli economisti quale processo di «flessibilità ai margini», e «de-regolamentazione parziale e selettiva» (E. Andersen e Regini, 2000) secondo una denominazione maggiormente diffusa in ambito sociologico, si ri-

solse in una concentrazione delle relazioni di lavoro non standard tra particolari categorie di soggetti, in buona parte contrassegnati da scarsa partecipazione al mercato, non intaccando diritti e condizioni della forza lavoro standard, stabile e sindacalizzata. Le forme contrattuali non standard, il cui utilizzo negli ultimi anni è venuto ad essere meno rigidamente regolato, avrebbero comportato, per quei lavoratori che ne avessero fatto ricorso, una riduzione delle prestazioni di welfare rispetto a quelle previste in funzione di una partecipazione al mercato del lavoro regolata dai contratti permanenti preesistenti.

Questo specifico processo di de-regolamentazione del mercato del lavoro, si è sostenuto (Soskice, 1990, Pierson, 1996), prese detta forma data la volontà e la necessità di tutelare le posizioni di quei soggetti, stabilmente inseriti nel mercato del lavoro, su cui era imperniata l'erogazione dei servizi di welfare, e che rappresentavano -e rappresentano- la parte preponderante della forza lavoro sindacalmente rappresentata.

La «deregolamentazione parziale e selettiva» avrebbe dovuto ad ogni modo favorire l'occupabilità di quei gruppi sociali la cui partecipazione era tradizionalmente risultata, nel mercato del lavoro italiano, particolarmente ridotta (donne, individui scarsamente qualificati dal punto di vista dei livelli d'istruzione); per di più, in un mercato del lavoro già duale e segmentato (se non altro da un punto di vista territoriale), una seconda aspettativa, consisteva nel velocizzare l'accesso al mercato del lavoro da parte delle coorti più giovani, per le quali si registravano ingenti tassi di disoccupazione giovanile, tanto più nelle regioni del meridione d'Italia. A fronte di questi obiettivi, è un dato di fatto, peraltro in linea con il disegno delle politiche, che le riforme abbiano alimentato la creazione di rapporti lavorativi più instabili, meno garantiti e contrassegnati da un ridotto costo del lavoro, e che, conseguentemente, abbiano determinato, all'interno della forza lavoro occupata, una conformazione duale sul modello insider-outsider. Il fatto che a questo mutamento della struttura occupazionale non sia corrisposto un processo d'adeguamento della forma del sistema di welfare, apre oggi la questione di una rete di tutele ingessata rispetto alle mutate configurazioni dei rischi e dei gruppi sociali (nuovi o tradizionali) su cui gli stessi rischi ricadono.

Questo è il filone di ricerca da cui prende le mosse lo studio qui introdotto, ed è questa, sia pure per sommi capi, la sua collocazione teorica.

Più specificamente, il tema su cui si focalizza l'analisi in questa sede è quello della distribuzione di rischi sociali in chiave salariale, economica ed occupazionale, come risultato del particolare tipo de-regolamentazione che

ha interessato il mercato del lavoro italiano a partire dalla prima metà degli anni novanta.

Difatti, pur a seguito di una consistente mole di studi inerente gli esiti delle politiche di flessibilizzazione del mercato del lavoro, la questione in esame è sino a questo momento rimasta al margine della ricerca sociologica ed economica, e, per lo meno nel panorama di ricerca in Italia, non esaustivamente trattata.

Il fatto che non si siano prodotti tentativi d'analisi rispetto alle conseguenze economiche e reddituali della riforma del mercato del lavoro, lungi dall'attestarne l'irrelevanza, ha invece impedito la riflessione sui rischi di vulnerabilità economica presente (e futura, basti pensare alle conseguenze pensionistiche od ai rischi di povertà in chiave intergenerazionale) per le coorti di lavoratori giovani di oggi nel mercato del lavoro, e genitori di domani, nella società di mercato contemporanea.

Nelle pagine a seguire, la trattazione di come stiano modellandosi questi rischi sociali (in termini di salari, distribuzione del reddito da lavoro e dinamiche occupazionali), passa attraverso il riconoscimento della matrice istituzionale, e della rilevanza sociale e sociologica sul piano macro, de(gli) (epi)fenomeni economici analizzati sul piano individuale.

Il lavoro che segue è organizzato in quattro capitoli.

Nel primo capitolo si trova la ricostruzione delle visioni fornite, da economia e sociologia, sul salario e su alcuni aspetti della sua costruzione sociale. A tal fine viene proposta una rassegna, indicativamente (anche se non rigidamente) ricostruita in termini cronologici, dei contributi rispetto alla determinazione dei livelli retributivi. L'evoluzione del pensiero economico, e le sue discontinuità negli approcci e nelle considerazioni rispetto a questi temi, vengono dapprima evidenziate mediante le posizioni di autori afferenti al pensiero classico; emerge qui chiaramente il ruolo attribuito dai primi economisti agli aspetti demografici, istituzionali e culturali nella fissazione dei livelli di retribuzione; non di meno, relativamente alla fase del pensiero classico, la determinazione dei livelli di reddito degli individui viene esplicitamente legata alla posizione di mercato dei gruppi che partecipano a quello che viene sostanzialmente letto, in linea da quanto fatto da Marx ed in parte dalla tradizione della sociologia economica successiva, come un conflitto distributivo. Seguono le visioni de-istituzionalizzate e de-storicizzate dell'economia neoclassica e della connessa teoria marginalista, e la contrastante e contestuale visione degli autori afferenti alla sociologia economica, che più attingono, rispetto agli economisti marginalisti, alla tradizione economica di scuola classica. Si prosegue con l'analisi (in discontinuità rispetto alla tradizione marginalista precedente) della posizione

di Keynes sulla questione della disoccupazione involontaria, poi con alcuni contributi rispetto alle politiche di regolazione e concertazione nello stato keynesiano sino ai temi aperti dalla crisi del sistema fordista, per chiudere con una rassegna di alcune visioni sociologiche ed economiche circa i motivi della presenza e del contenimento dei differenziali retributivi.

Con il secondo capitolo si entra più direttamente nel merito della questione circa la formulazione delle politiche di flessibilizzazione del mercato del lavoro. Viene qui specificato come, tra le diverse modalità di flessibilità individuate dalla letteratura, il processo di de-regolazione sia andato nella direzione d'un incremento della flessibilità numerica e, conseguentemente, della forza lavoro caratterizzata da bassi costi di turnover. In particolare, si mostra quali siano state le condizioni che hanno accompagnato e favorito l'adozione di forme di flessibilizzazione al margine, e si illustra la discussione circa gli esiti di questo tipo di politiche, in termini di segmentazione e conformazione duale del mercato. Si argomenta come, in linea con quanto avvenuto in altri contesti nazionali, la forma principe di riaggiustamento operato dalla domanda di lavoro rispetto agli shock macroeconomici, sia consistita nella creazione delle forme di impiego lavoro temporaneo ed instabile; ciò porterebbe a teorizzare, in presenza di mercati del lavoro contrassegnati da alti livelli di flessibilità numerica, una compensazione in termini di perequazione salariale tra le diverse forme contrattuali. A tal proposito si analizza la situazione italiana, proponendo un approfondimento rispetto alle ipotesi quanto alla presenza/assenza di differenziali retributivi tra lavoratori permanenti e lavoratori temporanei, con l'intenzione di fornire un quadro esaustivo riguardo la presenza, l'intensità, la distribuzione e la matrice dei divari salariali per tipo di contratto.

Il terzo capitolo propone una focalizzazione dell'analisi non tanto sull'esistenza di differenziali salariali, quanto sugli aspetti distributivi del reddito da lavoro, alla luce della contrattualizzazione non standard. Più specificamente, si analizza il rapporto tra le forme d'impiego temporanee ed i rischi di sottoremunerazione, intendendo quest'ultima tanto in termini relativi rispetto ai livelli retributivi di lavoratori equivalenti, quanto in termini di povertà nel lavoro. I rischi sociali rispetto alla prospettiva d'incorrere in periodi di sotto salario, analizzati a prescindere dalla discontinuità della prestazione lavorativa, vengono inoltre considerati anche in termini dinamici, al fine di comprendere quale sia il ruolo della contrattualizzazione temporanea nel favorire (o viceversa nel complicare), percorsi di mobilità retributiva dei soggetti occupati verso livelli di reddito stabilmente al di sopra delle soglie che definiscono una plausibile situazione di difficoltà economica. Per ultimo, vengono analizzate le relazioni tra mobilità con-

trattuale e mobilità retributiva ed alcuni fattori addizionali di rischio relativamente al permanere dei soggetti in condizione di sottopagamento.

Una volta indagata la distribuzione dei rischi socio economici legati alla partecipazione al mercato del lavoro mediante forme di contrattualizzazione atipica, nel quarto ed ultimo capitolo si prescinde dalla dimensione strettamente reddituale e dal confronto interno alla forza lavoro occupata in un dato momento nel mercato del lavoro. Si offre invece una valutazione rispetto alle ipotesi per cui la prestazione di lavoro atipico potrebbe rappresentare una via d'accesso privilegiata ad un'occupazione stabile a tempo indeterminato.

Ci si chiede in seguito se, ai fini di un inserimento lavorativo permanente, il processo di riforma abbia accresciuto, o meno, l'utilità delle forme di lavoro temporaneo rispetto alla strategia di una prolungata ricerca d'impiego in condizione di disoccupazione. Parallelamente, si discute se l'introduzione delle forme contrattuali atipiche abbia svolto, in diversi contesti territoriali e relativamente a differenti categorie d'individui, la medesima funzione in termini d'integrazione al mercato del lavoro.

Va da sé che, se a dispetto della tradizione di sociologia economica cui si è fatto esplicito richiamo, si invece è legati all'idea che sociologia ed economia siano state, permangano e debbano rimanere due discipline distinte in termini di approcci ed interessi di ricerca, non sembra inverosimile che la prima reazione alla lettura del lavoro che segue sia la sensazione di assistere ad «un'invasione di campo». Data però la collocazione teorica all'interno della quale si contestualizzano gli interrogativi, seppur specifici, qui sollevati, la questione dello sconfinamento disciplinare appare inadeguata, sempre che non si facciano proprie posizioni per cui determinanti di retribuzione, disponibilità economiche ed opportunità occupazionali degli individui sono un tipico esempio di oggetti di ricerca appannaggio esclusivo della scienza economica, o per cui, seppure i fattori di disegualianza possono essere annoverati a buon titolo come oggetti di ricerca sociologici, lo stesso non può dirsi del tema della distribuzione e della determinazione del reddito, che più si confà alla tradizione d'analisi economica.

Va piuttosto detto che l'approccio ad un tema di questa natura, vista pure l'ambizione di fornire un contributo di ricerca interdisciplinare su cui confrontarsi con esponenti della disciplina economica, ha richiesto e comportato l'acquisizione e l'adozione di metodi tradizionalmente meno presenti nella ricerca sociologica e spesso di derivazione statistico-economica o econometrica.

Nelle pagine a seguire, ove possibile, si è comunque cercato di evitare il ricorso a formalismi di natura statistica, cercando invece di privilegiare, da

questo punto di vista, un'esposizione per quanto possibile discorsiva anche relativamente alle questioni metodologiche meno immediate. Ci si augura, anche a tal proposito, di essere riusciti nell'intento.

Un sentito ringraziamento a quanti hanno collaborato e reso possibile questo lavoro; una menzione particolare per gli stimoli, i puntuali commenti e per il loro prezioso supporto va innanzitutto a Paolo Barbieri e a Stefani Scherer del Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale dell'Università di Trento.

1. Il salario tra economia e sociologia e la sua costruzione sociale

1.1 Introduzione

Nelle pagine a seguire mi propongo una ricostruzione generale, ancorché schematica, della produzione scientifica sulla determinazione dei livelli retributivi della forza lavoro¹. Una rassegna dei contributi sul tema senza l'assillo dell'esautività, ma piuttosto finalizzata all'individuazione dei contributi in cui emerge il ruolo delle determinanti sociali della «grandezza salario», e tratti tanto dalla storia del pensiero economico, quanto dalla teoria economica contemporanea.

L'espressione «costruzione sociale del salario» del titolo viene qui ad assumere un duplice significato; intendo porre in rilievo da una parte la riflessione su come la fissazione dei livelli salariali possa avvenire anche in virtù di elementi esogeni ai processi produttivi, dall'altra la riflessione sulla valutazione sociale del concetto d'equità retributiva, valutazione di per sé mutevole a seconda di contingenze storico spaziali. A tal riguardo, si vedrà, la storia del pensiero economico vanta, più di quanto si è solitamente portati a riconoscerle, una certa tradizione in cui entrambi gli aspetti vengono problematizzati ben al di là dello stereotipato schema di mercato dell'incontro di curve di domanda ed offerta.

A mio modo di vedere vi sono almeno tre ordini di ragioni che spingono ad una rassegna di questo tipo.

Primo: per quanto buona parte della produzione in letteratura sull'argomento sia oggi giorno appannaggio quasi esclusivo della scienza economica e manifesti una certa aderenza ad approcci di derivazione neo-classica, è proprio intorno alle teorie del salario che si rintracciano considerevoli discontinuità tra diverse scuole di pensiero economico e significativi

¹ Prescindiamo invece dal misurarci con la portata ontologica o semantica del concetto di salario. Ove non diversamente specificato, ci rifaremo infatti ai concetti di salario o retribuzione nella loro più comune accezione di prezzi di compravendita del fattore lavoro».

punti di contatto con la tradizione sociologica, a partire dalla scuola economica della seconda metà del '700 sino ad arrivare alla sostanziale confluenza metodologica ed al mutuo riconoscimento interdisciplinare dei giorni nostri.

Secondo: lungi dall'essere un mero esercizio, il recupero della tradizione economica e sociologica sul tema può rivelarsi utile nell'approcciare la materia della distribuzione del reddito da lavoro, il più delle volte ripiegata, lamentabilmente, su contributi di carattere astratto o analitico, mentre, per dirla con Menger (1882), «l'economia sociale empirico-realistica deve farci conoscere i fenomeni economici reali dell'economia umana, i quali nella loro realtà empirica contengono anche numerosi elementi non economici»². Già Pareto (1916), discuteva della necessità d'un affiancamento della ricerca sociologica all'analisi più propriamente economica, anticipando un'istanza oggi sentita tanto da parte di studiosi che si riconoscono nella sociologia economica, quanto da parte di esponenti ascrivibili al campo dell'economia del lavoro, con ogni probabilità la branca di studio che con maggiori riserve e più distinguo è andata riconoscendo in toto la validità dei presupposti dell'economia mainstream³.

Terzo: la rilevanza d'un simile oggetto di studio prende le mosse dalla necessità di cogliere le diseguaglianze di reddito analizzando «meccanismi generativi» (Goldthorpe, 2001)⁴ della diseguaglianza economica, dal momento in cui ne venga assunta, o finanche dimostrata (come si tenta di fare nel presente contributo), la matrice istituzionale, e pertanto, implicitamente, la legittimità sociologica quale oggetto di studio.

1.2 Visioni del salario nell'economia classica

Le origini della riflessione circa la determinazione sociale del salario possono essere individuate già in Locke (1692). A partire dai contributi iscrivibili all'illuminismo scozzese di metà '700, si fa largo, in maniera più matura di quanto fosse stato fatto in passato, una visione del comportamen-

² Il metodo nella scienza economica (1882).

³ Si pensi ai recenti contributi di autori di diversi orientamenti quali Di Prete (*What Has Sociology to Contribute to the Study of Inequality Trends?*, 2007) e Green (*Where Have All the Sociologists Gone?*, 2007), in cui si riconoscono alla sociologia economica importanti capacità esplicative nella strutturazione della diseguaglianza di reddito, lamentando contestualmente la relativa latitanza della ricerca sociologica contemporanea sulla tematica della diseguaglianza di redditi.

⁴ Causation, Statistics, and Sociology, «European Sociological Review» 2001, Vol. 17, No. 1, 1-20.

to umano ed economico in forma di azione sociale; l'attore, non condizionato da una qualsivoglia indole preconstituita ed immutabile, orienta il proprio agire istituzionalmente, in virtù quindi d'un dato sistema valoriale.

Ma se già in Ferguson e nel suo *Saggio sulla storia della società civile* (1767) troviamo un'analisi sociologica e critica riguardo alle conseguenze sociali del processo di divisione del lavoro, è in Smith (1776) che si esplicitano le condizioni istituzionali (e la stratificazione sociale del capitalismo dell'epoca) per il funzionamento del nascente mercato capitalistico.

Bassi tassi di profitto e alti salari di «efficienza», agevolazione di un capitalismo concorrenziale, mobilità tra le posizioni di mercato, e tutela e gestione pubblica della produzione di beni quali sicurezza, giustizia ed istruzione, sono alcuni dei risultati cui giunge mediante la sua analisi istituzionale. Il quadro descritto, in virtù dell'operare di elementi istituzionali, si rivelerà capace di favorire la divisione del lavoro (meno problematizzata che in Ferguson), la laboriosità di imprenditori e lavoratori, e di controbilanciare le tendenze alla creazione dei monopoli od altri elementi turbativi degli equilibri concorrenziali.

Pertanto, una lettura dell'opera di Smith come di una prescrizione di un assoluto *laissez-faire*, date l'azione individuale in termini meramente utilitaristici e la naturale convergenza del libero mercato al benessere collettivo, appare se non fuorviante, per lo meno riduttiva. Difatti, se l'autore naturalmente preserva l'interesse individuale quale sprone all'agire, ed i meccanismi di mercato quali efficienti allocatori di prezzi, è attraverso la regolazione istituzionale che questi possono portare ad uno sviluppo economico ed al conseguente ordine sociale. La socializzazione e l'interiorizzazione degli aspetti istituzionali permettono dunque di massimizzare l'utilità sociale dell'agire egoistico e strumentale, sia pure nella società commerciale.

In un contesto storico di progressiva affermazione di forme di produzione capitalistiche, l'analisi classica rende esplicita l'idea di un mercato in cui la merce «lavoro» viene domandata ed offerta (e di conseguenza acquistata o venduta); emerge però contestualmente con chiarezza come la scienza economica, pur misurandosi con meccanismi di determinazione del «prezzo d'equilibrio» del fattore, non possa prescindere da elementi di per se stessi extra-economici, quali le forze relative dei due gruppi sociali, tra loro distinti, responsabili da una parte della domanda (i capitalisti) e dall'altra dell'offerta di manodopera (i potenziali salariati).

Sono due i principali cardini su cui viene a determinarsi il prezzo del lavoro: da una parte gli elementi consuetudinari, frutto dei precedenti rapporti contrattuali tra le classi e che costituiscono nella loro formulazione di salari di sussistenza, la base di riferimento (o partenza) in fase di contratta-