

Cetomedizzazione e nuove polarità

*Mauro Palumbo e Stefano Poli*¹

The article, through the analysis of datasets from Banca d'Italia, explores the ongoing stratification processes in Italian society in contemporary crisis, with particular attention to the evolution of middle and entrepreneurial classes.

Introduzione: proletarizzazione o scivolamento?

Senza dubbio la prolungata fase recessiva produce importanti modificazioni nella società italiana, che se, da un lato, si è sempre tradizionalmente caratterizzata per una ridotta mobilità discendente (cfr da ultimo Barone 2012), oggi, alla luce della perdurante contrazione produttiva, mostra chiari segnali di un diffuso scivolamento delle condizioni generali verso il basso. Peraltro, aspetto ancor più peculiare è che un simile fenomeno non coinvolge solamente i ceti medio-bassi, che, non di rado, in questi ultimi anni hanno contribuito all'allargamento delle *underclass* in ragione di una crescente esposizione al rischio d'impovertimento, bensì tende a interessare anche un buon numero di componenti degli strati più elevati della società.

Da un lato, questa ridotta immunità persino di parte dei ceti superiori contribuisce a rafforzare l'ipotesi per cui la crisi stessa determini un ulteriore declino, se non la fine, di un modo di concepire la struttura sociale italiana secondo il tradizionale sistema di classi (Gallino 2012). In tal senso, pur restando possibili anche le strutturazioni più articolate di una stratificazione secondo i modelli classici à la Goldthorpe (1980) o attraverso le soluzioni di status proposte da de Lillo e Schizzerotto (1985) e rivelatesi congruenti anche con ricerche successive (cfr. de Lillo e Bianco 2007), la complessità di

¹ Il presente articolo è frutto di una riflessione comune dei due autori, di cui, ai fini delle attribuzioni individuali, Mauro Palumbo ha redatto il paragrafo 1 e Stefano Poli i paragrafi 2-4.

segmentazione viene via via riducendosi in ragione della crisi e, soprattutto, a causa della ristrutturazione (tanto ideologica, quanto sostanziale) dell'organizzazione del lavoro alla base del modello produttivo. In tal senso, in Italia come nel resto del mondo, la recessione contribuisce a sgranare la complessità della stratificazione sociale, riducendola sempre più a un gioco dicotomico tra una porzione sempre più ricca e ridotta della popolazione e il resto della società che, al contrario, pur con diverse sorti e vicende, subisce maggiormente una perdita di benessere. Questo trend non è solo italiano, ma internazionale, quale conseguenza dei processi di accumulazione derivanti dalle logiche globalizzanti e dalla finanziarizzazione di un capitale sempre più libero dal controllo statale quanto più svincolato dal lavoro quale ingrediente tradizionalmente necessario alla sua stessa accumulazione.

Non a caso, la finanziarizzazione del capitale e la delocalizzazione produttiva hanno contribuito enormemente ad aumentare le disuguaglianze nell'era globalizzata, al punto che oggi il 90% delle risorse è praticamente in mano al 10% della popolazione mondiale; i primi 1.434 miliardari del pianeta posseggono un patrimonio superiore al Prodotto Nazionale Lordo della Cina (dati 2012). Il dato per il nostro paese non è meno interessante, soprattutto se osservato in termini evolutivi attraverso le indagini sui bilanci delle famiglie italiane condotte dalla Banca d'Italia nel 2008 e nel 2010 e il volume, recentemente pubblicato, *Il benessere equo e sostenibile in Italia* (Istat-Cnel 2013, nel seguito BES). Già all'origine della contrazione socioeconomica, nel 2008, il 10% delle famiglie più ricche deteneva ben il 44,3% dell'intera ricchezza netta delle famiglie italiane². Nel 2010, nel pieno dell'evento recessivo, la quota in mano al 10% delle famiglie più ricche sale al 45,9%, ovvero di ben oltre un punto e mezzo in percentuale. Similmente, l'indice di Gini relativo alla concentrazione di ricchezza netta delle famiglie in due anni passa da 0,61 a 0,62, a dimostrazione di un generale aumento della concentrazione delle risorse, raggiungendo nel 2010 un valore doppio quello relativo al reddito (0,31). Nell'area Euro solo quattro paesi mostrano una disuguaglianza interna superiore a quella italiana (Istat-Cnel 2013).

Il dato statistico appena evidenziato rinforza in un certo senso le ipotesi di Gallino, che risolvono l'evoluzione della stratificazione sociale a una contrapposizione tra pochi, sempre più ricchi, e molti, sempre più poveri. In tal senso tale configurazione fortemente dicotomica probabilmente coglie più l'iperbole di un trend da tempo in atto, ovvero il punto di arrivo, se non la degenerazione, di 15 anni di politiche neoliberiste, che hanno prodotto sicuramente accumulazione di ricchezza, ma non altrettanta redistribuzione e poco reimpiego

² Interessante notare che l'1% delle famiglie più ricche deteneva già più del 10% della ricchezza complessiva.

a scopi produttivi. Al contrario, diffuse tendenze ad assecondare il rinforzo di privilegi, incrementando i profitti per i più ricchi e aumentando le forme di controllo sociale esempio attraverso la flessibilizzazione dei contratti di lavoro (Sennet 1999), hanno allargato il gap tra i diversi strati della società al prezzo di una progressiva erosione di diritti, tutele e garanzie per la maggior parte della popolazione. In larga misura, questo spiega lo scivolamento diffuso delle condizioni socioeconomiche non solo dei più deboli, ma anche di una parte della *middle-upper class*, storicamente funzionale alla classe dirigente nonché importante porzione della componente produttiva e imprenditoriale. Un esempio fra i tanti, l'instabilità occupazionale interessa ormai il 20% della popolazione attiva (in particolare donne e giovani), mentre gli occupati sovra-istruiti rispetto al lavoro svolto sono saliti al 21% nel 2010, ma sono ben un terzo dei lavoratori da 15 a 34 anni e oltre un quinto di quelli da 35 a 44 anni, mentre per gli over 45 anni le percentuali non superano il 15%, con un minimo di circa l'8% per i sessantenni (Istat-Cnel, 2013, p. 72).

Anche i processi di pauperizzazione sembrano interessare trasversalmente le classi sociali e non seguire più le linee della stratificazione. L'indice di disagio economico calcolato dall'ISTAT³ nel 2011 è salito all'11,1%, con un forte aumento della quota di individui in famiglie che dichiarano di non poter sostenere spese impreviste (dal 33,3% al 38,5%), di non potersi permettere una settimana di ferie all'anno lontano da casa (dal 39,8% al 46,6%), un pasto adeguato (cioè con proteine della carne, del pesce o equivalente vegetariano) ogni due giorni, se lo volessero (dal 6,7% al 12,3%) e che riferiscono di non poter riscaldare adeguatamente l'abitazione (dall'11,2% al 17,9%) (cfr. Istat-Cnel 2013: 97-98); inoltre, il 27,7% delle persone vive in famiglie che manifestavano tre sintomi di disagio nel 2010 e il 32% ne segnalava due, ma un significativo apporto all'aumento della deprivazione è venuto da chi non aveva sintomi di deprivazione (21,7%) o ne aveva al massimo uno (18,7%, *ibidem*). Infine, è interessante notare, ai fini di questo saggio, che la crisi ha coinvolto anche chi aveva redditi prossimi alla media: il 12,1% delle persone gravemente deprivate nel 2011 si collocava, nel 2010, nel terzo quinto rispetto alla distribuzione del reddito (*ibidem*).

³ Si tratta di un indice che misura la quantità di popolazione che presenta contemporaneamente almeno quattro indici di disagio sociale su un elenco di nove, definiti da Eurostat: I problemi considerati sono: i) non poter sostenere spese impreviste di 800 euro; ii) non potersi permettere una settimana di ferie all'anno lontano da casa; iii) avere arretrati per il mutuo, l'affitto, le bollette o per altri debiti come per es. gli acquisti a rate; iv) non potersi permettere un pasto adeguato ogni due giorni, cioè con proteine della carne o del pesce (o equivalente vegetariano); v) non poter riscaldare adeguatamente l'abitazione; non potersi permettere: vi) una lavatrice; vii) un televisore a colori; viii) un telefono; ix) un'automobile.

I diffusi fenomeni di precarizzazione e impoverimento cambiano dunque la prospettiva attraverso la quale si analizza il ceto medio. Nelle teorie dicotomiche esso è stato sempre penalizzato dalle ipotesi polarizzatrici, che hanno interessato non solo la teoria marxiana (che vedeva i “vecchi” ceti medi in transizione verso il proletariato o la borghesia e i “nuovi” come classe di servizio della borghesia imprenditoriale), ma anche quella di Dahrendorf (1959), che considerava la proprietà come un caso specifico della più generale distribuzione asimmetrica di potere nelle organizzazioni rette da norme imperative. Ancora negli anni Settanta resistevano queste impostazioni attraverso due teorie apparentemente opposte: quella dell’imborghesimento della classe operaia (riproposta in Italia attraverso una lettura un po’ riduttiva dell’*Affluent Worker*) e quella della proletarizzazione della classe media, bene evidenziata già da Kracauer quasi un secolo fa, che peraltro sottolineava che la società stessa, promuovendo una visione borghese, induce il ceto medio a una custodia funzionale della sua struttura sociale (1930: 16)⁴. Un aspetto che sarà magistralmente messo in luce da Charles Wright Mills, che in *White Collar* colse le peculiarità di un ceto medio impiegatizio condannato a un inseguimento perdente della classe superiore, considerata alla stregua di un gruppo di riferimento di mertoniana memoria. Sarà compito poi di Bourdieu (1979/1983) stigmatizzare questo aspetto affermando «*petit soucis, petit besoins, le petit bourgeois est un bourgeois qui vit petitement*». Ancora Bourdieu mette in luce con estrema chiarezza la fondatezza della distinzione weberiana tra classi possidenti e acquisitive, mostrando la radicale differenza di gusti tra la piccola borghesia autonoma e quella impiegatizia e professionale, poste da Weber nel punto mediano, rispettivamente, delle prime e delle seconde. Di contro, una forte attenzione nei confronti delle classi medie viene posta da autori neo-weberiani come Frank Parkin (1979/1985) e Raymond Murphy (1986/1988); quest’ultimo in particolare assegna un interessante rilievo teorico ai fenomeni in atto nel corso degli anni Ottanta e Novanta di autonomizzazione di frazioni di classe (in una logica marxiana) o di ceti (in una prospettiva weberiana) che, attraverso l’uso combinato di strategie di usurpazione verso l’alto e di chiusura verso il basso, riescono a ottenere una relativa monopolizzazione nell’esercizio di specifiche funzioni sociali collocabili entro le classi medie. È il caso degli infermieri, degli assistenti sociali, dei macchinisti delle ferrovie, per non dire dei quadri intermedi, che cinque anni dopo la “marcia dei quarantamila” (Baldissera 1984, 1988) ottengono un riconoscimento giuridico

⁴ «Privilegiando essenzialmente i borghesi, che sanno cosa è opportuno, la società si alleva, nelle aziende una specie di guardia del corpo. Quest’ultima è tanto più sicura, in quanto, nella forma degli attestati e dei diplomi, riceve leggiadre armi con cui difendere lo stato e il capitale» (*ibidem*: 16).

specifico con un provvedimento normativo che modifica il codice civile (e aggiunge i quadri alle tre categorie normativamente previste fino allora: operai, impiegati, dirigenti).

C'è dunque oggi da chiedersi se la fecondità euristica di schemi teorici e interpretativi non dicotomici, evidenziata nel corso degli anni Ottanta e Novanta del secolo scorso, non sia oggi pesantemente messa in discussione. Ovvero, se, all'interno di differenze che mantengono una loro capacità esplicativa di fenomeni di lungo periodo, non emergano anche importanti convergenze sull'onda appunto degli effetti combinati della crisi e della globalizzazione. In riferimento alla permanenza delle differenze, due ulteriori aspetti messi in luce dal recente Rapporto Istat-Cnel (2013: 48-51) ne confermano la permanenza: le iscrizioni all'università, ad esempio, continuano a essere appannaggio delle classi borghesi, visto che tra i nati negli anni Quaranta interessavano il 48,3% dei loro figli e questa percentuale era salita, tra i nati negli anni Settanta, al 55,8%, mentre le corrispondenti percentuali per i figli degli operai sono passate dal 4,1% al 14,1%, mantenendosi quindi invariate le distanze, di oltre 40 punti percentuali. Del pari, risulta che abbandona gli studi il 3,9% dei figli con almeno un genitore occupato in professioni qualificate e tecniche, contro il 31,2% dei figli di genitori occupati in professioni non qualificate e i giovani NEET (persone di 15-29 anni che non lavorano né studiano) sono pari al 10% nelle famiglie dove almeno un genitore è occupato in una professione qualificata o tecnica, contro il 31,2% nelle famiglie di non occupati. Nella società italiana contemporanea, dunque, la scuola finisce per funzionare come fattore di riproduzione e ampliamento delle differenze sociali piuttosto che come fattore di riequilibrio e le differenze tra classi operaie e medie, anche per l'influenza del titolo di studio dei genitori nel successo scolastico dei figli, continuano a fare la differenza.

Tuttavia, non v'è dubbio che la crisi abbia colpito non solo la *working class* operaia, ma abbia anche largamente vessato tanto le diverse categorie dei colletti bianchi, quanto, non di meno, una buona fetta della stessa classe imprenditoriale. Ciascuna di queste componenti della struttura sociale ha diversamente esperito forme di scivolamento verso il basso e l'indebolimento complessivo, persino tra molti di coloro che un tempo vedevano condizioni superiori alla media, rappresenta un chiaro segnale di una tendenza a rappresentazioni sempre più estremizzate della stratificazione sociale, come si è visto anche dalla polarizzazione della distribuzione della ricchezza.

A oggi, esaminando i dati della Banca d'Italia (tabella 1), si può osservare come redditi e consumi rispecchino evidenti proporzionalità in base a una distribuzione delle risorse in larga misura derivante dalla combinazione dei principali fattori di classe e status emergenti dal mercato del lavoro, ovvero la condizione occupazionale o non occupazionale, lo status professionale, nonché

l'autonomia e i rapporti di subordinazione. A questi, seppur non presenti in tabella, andrebbero aggiunti aspetti non meno importanti, quali il credenzialismo educativo (in parte intercettato dallo status) e il tipo di contratto (specie nelle forme flessibili), nonché i tipici fattori della disuguaglianza ibrida contemporanea, come il genere, l'età e la provenienza etnica (Pakulsky 2007). Se redditi e consumi rispecchiano una stratificazione in larga misura derivata dal mercato, è peraltro interessante osservare come la stessa determini proporzionalmente un diverso rischio in termini di povertà economica. Se si osserva la percentuale di individui al di sotto della metà della mediana nei diversi indicatori di ricchezza, appare significativo come mediamente oltre un italiano su dieci (14,4%) disponga di un reddito equivalente non adeguato, dato che sale a uno su quattro (25%) tra coloro che non sono in condizione occupazionale. Non di meno, condizioni di rischio interessano più gli occupati subordinati che i lavoratori indipendenti (8,3% vs 7,2%), seppur anche qui con ampia eterogeneità interna, riguardando in particolar modo il 15% degli operai contro l'1,6% degli impiegati e il 9,6% dei lavoratori autonomi (specie artigiani e commercianti) rispetto al 3,7% di imprenditori e liberi professionisti.

Peraltro, un dato è abbastanza significativo specie per tre categorie citate poc'anzi, con appunto gli operai, la classe media e gli imprenditori: il fatto che siano accomunate da un elemento chiave, ovvero la relazione al lavoro quale strumento di produzione della ricchezza. Specie quest'ultimo elemento diviene estremamente esplicativo della fine del matrimonio tra capitale e lavoro (Bauman 2009): tale scivolamento diffuso verso il basso emerge quale conseguenza di decenni di scarsa produttività dell'economia nazionale e di declinazione del capitale in chiave sempre meno produttiva e sempre più finanziarizzata. Su queste basi è implicito che i primi a subire la crisi siano proprio coloro che vedono la conservazione del proprio destino socioeconomico ancora vincolata al lavoro produttivo e assai meno al rendimento finanziario dei capitali investiti. Per questo operai, impiegati, artigiani e medio-piccoli imprenditori sono accomunati nelle dinamiche recessive.

Questo aspetto si riscontra soprattutto nella percezione di status che, se da un lato ripropone la questione della ridotta portata euristica del concetto di classe, sia sul piano epistemologico (Palumbo e Poli 2007), sia sotto quello dell'aumentata ibridazione dei fattori generativi della disuguaglianza contemporanea (Pakulsky 2007), in favore di prospettive analitiche neoweberiane, dall'altro mostra sempre più evidenze di come la crisi stia cambiando il modo stesso di percepirsi socialmente da parte degli individui.

In un certo senso questo testimonia il mutamento socioculturale tipico di una contingenza recessiva, in cui il diffuso senso di incertezza è generato soprattutto dal fatto che viene messo in crisi il lavoro quale strumento di mobilità ed emancipazione o di conservazione della propria condizione socioeconomica.

Tabella 1: Misure di reddito e povertà per condizione professionale in Italia, 2010

Condizione professionale	Reddito equivalente	Reddito pro-capite	Consumi equivalenti	Indice di povertà economica (*)		
				Reddito equivalente	Reddito pro-capite	Consumi equivalenti
<i>Lavoratore dipendente</i>						
Operaio	15.570	10.579	12.451	15,6	20,0	9,4
Impiegato	23.747	15.950	17.172	1,6	3,2	2,1
Dirigente, direttivo	34.506	23.913	24.426	0,4	0,6	0,0
Totale	20.610	13.961	15.444	8,3	11,2	5,5
<i>Lavoratore indipendente</i>						
Imprenditore, libero professionista	34.594	24.094	22.716	3,7	2,8	1,6
Altro autonomo	22.229	15.203	16.065	9,6	13,0	4,3
Totale	27.241	18.807	18.761	7,2	8,8	3,2
<i>Condizione non professionale</i>						
Pensionati	20.396	15.883	15.235	6,6	4,7	3,8
Altri non occupati	15.144	9.245	12.567	25,0	31,7	14,1
Totale	17.095	11.710	13.558	18,2	21,7	10,3
Totale Italia	18.914	12.920	14.516	14,4	17,6	8,3

(*) Percentuali di individui al di sotto della soglia definita come la metà della mediana dell'indicatore corrispondente
 Fonte banca d'Italia, 2010

Infatti, a partire dagli anni Sessanta e, sostanzialmente, fino a qualche decennio fa, il lavoro, agendo in senso positivo quale fattore di redistribuzione del reddito, costituiva la funzione economica alla base del processo di cetomedizzazione della società (De Rita 1996; Bagnasco 2003; De Rita e Galdo 2011), nell'incontro tra l'innalzamento della condizione di chi ricopriva posizioni più basse e lo scivolamento di una componente borghese, sempre più dedita ai consumi e sempre meno culturalmente capace di incidere sul piano decisionale nelle sorti politico-istituzionali del paese. Oggi, dalla cetomedizzazione di una *middle upper class*, determinata dall'incapacità (e, in parte, dalla rinuncia) della borghesia a dirigere sul piano socioeconomico e, non di meno, politico-istituzionale, si è passati a una progressiva "operaizzazione", per cui, secondo Diamanti (2011), in seguito alle difficoltà economiche e al perdurare dell'incertezza derivante della crisi, il piccolo imprenditore (così come il lavoratore autonomo o il libero professionista), in termini di posizionamento sociale si sente assai più vicino al suo dipendente, all'operaio o all'artigiano, perché ne condivide i rischi e le sorti.

In proposito, in questo saggio ci concentriamo sui diversi fenomeni legati sia ai processi di scivolamento, sia di eventuale divaricazione nelle condizioni socioeconomiche. A tale riguardo, non ricorreremo a stratificazioni pre-costruite, ovvero a «classi puramente sulla carta», per dirla con Bourdieu (1985; 1987), ma ci orienteremo a osservare i diversi profili socioeconomici, comprendendo sia la prospettiva di chi è in condizione occupazionale, sia di chi è in condizione non occupazionale. Così, utilizzando i dati delle indagini sui bilanci delle famiglie condotte dalla Banca d'Italia nel 2008 e nel 2010, osserveremo l'evoluzione delle condizioni socioeconomiche riferendoci ai comportamenti di consumo e alle risorse disponibili ai diversi profili.

Va, altresì, sottolineato che l'analisi proposta non ci restituirà una mappa delle "distanze" tra le varie posizioni, ma un quadro degli andamenti, fornendoci eventuale conferma di quanto i profili dall'inizio della crisi si siano avvicinati o allontanati sia rispetto a comportamenti di consumo, sia rispetto a possibilità effettive, che restano, comunque, legate anche alle risorse disponibili. Non di meno, occorre specificare che l'elaborazione restituirà non tanto un quadro delle percezioni generali, per esempio rispetto agli anzidetti meccanismi di cetomedizzazione o di operaizzazione, bensì una prospettiva su possibili trend di comportamento e di opportunità reali che, peraltro, possono giustificare e confermare simili percezioni.

Infine, riproponendo una formalizzazione dei livelli di disuguaglianza che combini consumi e risorse individuali con le spese e le disponibilità derivanti dal piano familiare (Breen 2007) in tutte le elaborazioni ci si riferirà a valori (in Euro) disponibili ed equivalenti a livello familiare, ovvero al valore pro capite ottenuto dal rapporto tra il valore complessivamente percepito o consumato a livello familiare e il numero dei componenti del nucleo stesso.

L'evoluzione dei livelli di consumo e reddito disponibile per le famiglie italiane all'inizio e durante la crisi

Alcune prime interessanti indicazioni rispetto all'evoluzione delle condizioni socioeconomiche si traggono dall'esame delle variazioni percentuali dei livelli di consumo e reddito disponibile tra il 2008 e il 2010. A riguardo, gli spunti offerti dalla figura 1 permettono alcune prime osservazioni più generali, che sarà utile approfondire subito quale introduzione alle elaborazioni successive.

A primo acchito è interessante osservare la collocazione della media italiana, che, come riscontrabile nel grafico, evidenzia un leggero incremento sia nel reddito, sia nei consumi. Una lettura più strumentale, non inusuale a livello politico, potrebbe avallare l'ipotesi di una recessione all'epoca inesistente, giacché, seppur con differenze, tra il 2008 e il 2010 mediamente il reddito sale, così come aumentano i consumi delle famiglie. Tuttavia, non deve sfuggire al riguardo che proporzionalmente, tra l'inizio e il perdurare della crisi, il reddito è aumentato assai meno rispetto a quanto sono aumentati i consumi, infatti il primo cresce di appena il 2,6%, i secondi di ben il 6,4%. Diversamente detto, i consumi sono aumentati più del doppio di quanto sia cresciuta la capacità media di sostenerli. Da ciò non consegue necessariamente che gli italiani durante la crisi abbiano incrementato i consumi, bensì che, proprio per i meccanismi inflazionistici e per l'aumento dei prezzi conseguenti alla recessione, consumare costa assai più di prima e il reddito non è mediamente in grado di stare al passo, soprattutto se siamo dinnanzi a consumi incompressibili o, come accade per le classi medie, se la riduzione del reddito non è stata ancora metabolizzata a livello di stile di vita⁵.

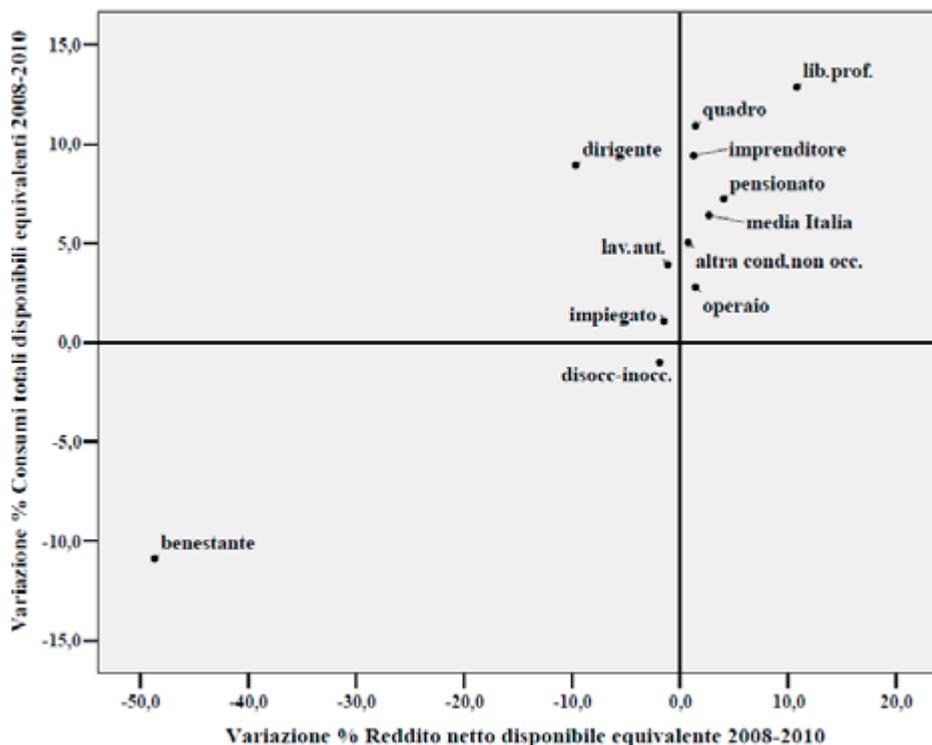
Al di là di questa premessa generale, resta utile osservare il comportamento nel periodo osservato per i diversi profili in condizione occupazionale e non.

Partiamo dai ceti medio-bassi del lavoro subordinato, in cui si riscontrano alcuni primi scostamenti dalla media. Interessante notare che gli operai hanno aumentato seppur di poco i loro consumi (+2,7%), a fronte di un più modesto aumento del salario (+1,4%), peraltro, in entrambi i casi al di sotto della media nazionale. Al contrario, tra gli impiegati si ravvisa una prima contrazione degli stipendi (-1,5%), pur a fronte di un aumento dei consumi (1,0%). Qui, almeno in parte, si riscontra un primo riflesso degli ammortizzatori sociali non perfettamente equidistribuiti, infatti, in parte ciò si deve al fatto che gli operai, almeno all'inizio della recessione (sicuramente assai meno oggi), hanno maggiormente potuto contare sulle misure di cassa integrazione (in

⁵ In virtù di questo fenomeno le classi medie sono meno preparate delle classi inferiori a fare i conti con significative riduzioni del reddito disponibile e spesso erodono i risparmi o ricorrono a prestiti prima di abbassare il livello e la qualità dei consumi.

genere più diffuse nel settore industriale), che hanno permesso di dilazionare i morsi della crisi. Tali strumenti sono stati fin da subito proporzionalmente meno efficaci nel terziario, dove tipicamente è maggiore la frammentazione sia in senso produttivo, sia occupazionale (riscontrandosi dimensioni aziendali più piccole e più frequenti condizioni di flessibilità, se non di precariato)⁶.

Grafico 1: Variazione percentuale di consumi e reddito disponibile per diversi profili in condizione occupazionale e non occupazionale tra il 2008 e il 2010



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Banca d'Italia, Indagini sul bilancio delle famiglie italiane, 2008 e 2010

A salire nelle posizioni del lavoro dipendente è interessante la diversa sorte di quadri e dirigenti. Entrambi conoscono una sensibile crescita nei consumi (+10,9% i quadri, +8,9% i dirigenti), ma, mentre i primi mostrano un lieve

⁶ In proposito basti pensare che il reddito disponibile aumenta di +1,4% nell'industria e costruzioni e di appena +0,4% nel complesso dei servizi, dove la cassa integrazione non è assente, ma non in grado di coprire tutte le situazioni di contrazione produttiva, specie nelle piccole imprese del privato.

aumento del reddito (+1,4%, comunque, da notare, al di sotto della media nazionale), i secondi hanno visto ridursi di un decimo le risorse disponibili (scese di ben -9,6%, per quanto si possa presumere che tale riduzione probabilmente abbia interessato retribuzioni già significativamente più elevate della media).

I trend nell'occupazione indipendente risultano particolarmente variegati. Da un lato, pur in condizioni assai diversificate, abbiamo situazioni di importante contrazione dei redditi, al di là della generale crescita nei consumi. Sicuramente il restringimento nelle entrate dei lavoratori autonomi (-1,1%) denota sofferenze proporzionalmente più gravi rispetto al resto dell'occupazione indipendente. Tra gli imprenditori i consumi crescono del 9,4%, mentre i redditi appaiono ben più statici (+1,2%)⁷. Dall'altra parte, aumentano sia il reddito (+10,8%), sia i consumi (+12,8%) dei liberi professionisti, segno che probabilmente questa categoria, almeno nel periodo osservato, ha sofferto proporzionalmente meno la spirale recessiva.

Non meno interessante è osservare le condizioni non occupazionali. In linea con una condizione che vede l'assenza di un lavoro quale mezzo di sussistenza, disoccupati e inoccupati hanno visto mediamente scendere i propri redditi (-1,9%) e, conseguentemente, i consumi (-1,0%). Già si è accennato a come un diverso accesso alle misure di cassa integrazione possa aver diversificato la condizione dei disoccupati, specie all'inizio della fase recessiva. Altresì non va dimenticato che tra gli inoccupati, oltre ai profili tradizionali dei più giovani che si affacciano per la prima volta sul mercato del lavoro, possono rientrare, proprio a causa della crisi, anche soggetti più maturi, specie della componente femminile, precedentemente impegnati nel lavoro domestico e costretti a cercare un lavoro per la prima volta e tra mille difficoltà, magari obbligati dall'improvvisa perdita della fonte principale di reddito per un partner ieri *breadwinner* e ora disoccupato.

I pensionati hanno aumentato le loro entrate del 4,0%, presumibilmente grazie alla conservazione del reddito in virtù dei trattamenti garantiti e a una, per quanto ridotta, rivalutazione degli stessi. Tuttavia, ciò non deve indurre a semplicistiche ipotesi di garanzie o privilegi, giacché nel pieno della crisi il pensionato "tipo" italiano è una persona che ha abbondantemente

⁷ In particolare colpisce il dettaglio dei responsabili e titolari di società che vedono una diminuzione del reddito pari a -15%, mentre crescono quelli dei titolari di impresa familiare (+5,7%) e di ditte individuali (+11,9%). Anche nei consumi non mancano diversità. Per esempio, l'incremento nei consumi dei titolari di ditte individuali (+3,7%) e quello dei responsabili di società (+6,8%), vede un livello inferiore o prossimo alla media del paese, il che può far riflettere su una maggior attenzione derivante dalla consapevolezza di una certa esposizione al rischio. Al contrario, aumentano i consumi per i titolari di imprese familiari (+17,6%), peraltro con un reddito cresciuto di appena un terzo dei consumi stessi.

varcato la soglia della terza età e che percepisce poco più di 1.000 Euro al mese (Poli 2012). Proprio la sproporzione tra la ridotta crescita delle entrate a fronte di un aumento delle spese pari quasi al doppio della stessa (+7,2%) evidenzia un contenimento puramente temporaneo degli effetti recessivi. A ciò va aggiunto che, proprio poiché un pur magro trattamento pensionistico costituisce fonte di entrata ormai più sicura di una retribuzione da lavoro, spesso proprio i pensionati sovvenzionano, grazie a un modello di welfare familistico tipicamente italiano, i componenti più giovani della famiglia nei momenti di disoccupazione. In tal senso, la crisi economica sovverte in qualche modo l'idea stessa del trattamento pensionistico, pensato a sostegno della parte più anziana o debole degli inattivi e non tanto a supporto indiretto di una forza lavoro costretta all'improduttività.

Le altre condizioni non occupazionali, in genere comprendenti studenti o casalinghe presenti nel nucleo, rispecchiano in qualche modo la situazione dei profili precedenti, poiché, sostenendosi non per reddito proprio ma con il contributo economico di altri componenti familiari, vedono una staticità delle entrate (+0,7%), ma una non meno significativa crescita dei consumi (+5,0%), probabile indizio dell'effetto di meccanismi inflazionistici.

Tuttavia, il profilo che colpisce maggiormente nel grafico è quello dei benestanti, che almeno dall'andamento dei redditi e dei consumi sembrano essere i soggetti che proporzionalmente hanno subito maggiormente i morsi della fase recessiva. Il reddito appare sostanzialmente dimezzato (ben -48,6%), così come i consumi subiscono una contrazione importante (-10,8%). Tuttavia, a ben vedere, è interessante notare che la riduzione dei consumi è sostanzialmente cinque volte inferiore rispetto alla contrazione delle entrate, segno che, evidentemente, queste permettono ancora la conservazione di uno stile di vita più che decoroso, ovvero che si è fatto un massiccio ricorso ai risparmi⁸.

Tuttavia, guardando le cose sotto un altro punto di vista, si può osservare come i gap e le disuguaglianze sostanziali siano aumentate ancor di più proprio durante la crisi.

A tal proposito, occorre introdurre un terzo elemento rispetto ai consumi e al reddito, ovvero la ricchezza complessiva. In tal senso è utile rifarsi all'approccio di Sørensen (1996) rispetto alla proprietà per cui rendite e profitti che a vario titolo ne derivano costituiscono basi strutturali delle diverse forme di disuguaglianza tra i gruppi sociali. Come vedremo tra poco, una simile visione dicotomica, fortemente ancorata sulla ricchezza e non di meno sulle

⁸ Il già citato rapporto ISTAT-CNEL (2013, p. 93) segnala che "la propensione al risparmio è scesa dal 15,5% del 2007 al 12% del 2011, fino all'11,5% del secondo trimestre 2012, accelerando il calo iniziato nel 2006".

possibilità di controllo sociale, ben si avvicina all'ipotesi non meno dualizzata di Gallino (2012) tra una ridotta classe di potere, ricca e dominante, contrapposta a una sempre più ampia massa di coloro che, sempre più lontani dall'apice, subiscono tale dominazione e disuguaglianza.

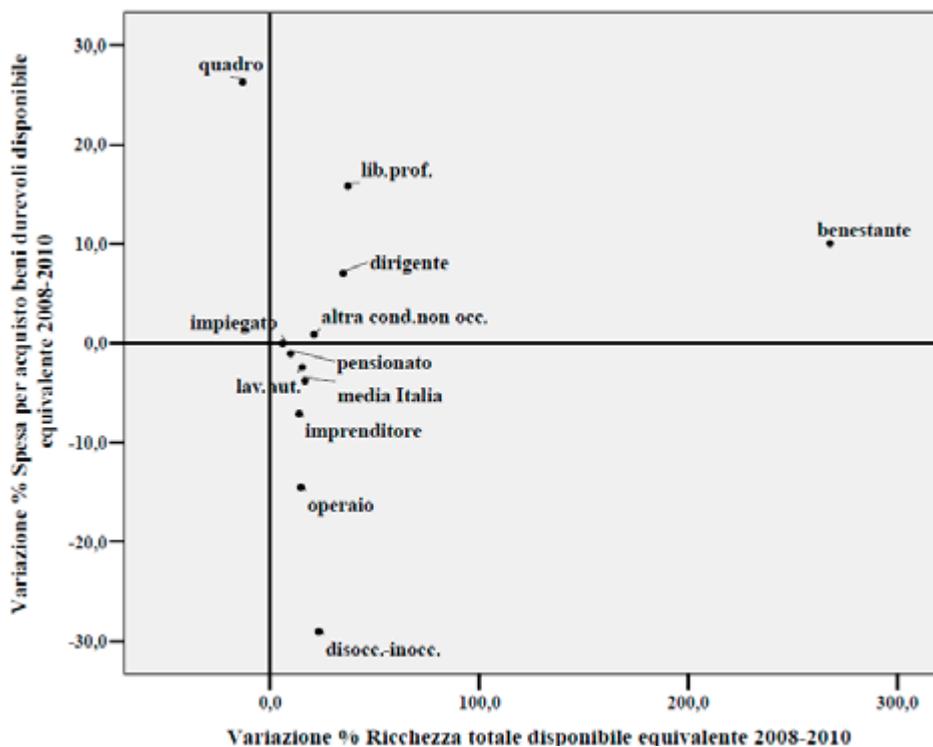
In questo senso, dopo aver osservato l'incrocio tra la variazione percentuale del reddito e quella dei consumi in generale, è utile osservare nuovamente i diversi profili in condizione occupazionale e non occupazionale, tuttavia, questa volta, rispetto all'evoluzione della spesa per l'acquisto di consumi durevoli e la ricchezza disponibile tra l'inizio e il perdurare della fase recessiva (figura 2).

Nello specifico, i beni durevoli nell'indagine della Banca d'Italia sono composti dalla spesa per acquisto di mezzi di trasporto (al netto dei ricavi per eventuale vendita degli stessi) e da tutti gli altri beni durevoli, ovvero oggetti d'acquisto più o meno costosi e di fruibilità duratura nonostante un loro implicito logorio nel tempo. La ricchezza (al netto delle eventuali passività) è invece composta dalle attività reali, quali immobili (abitazione di residenza, altre abitazioni, terreni e fabbricati), aziende e oggetti di valore, nonché dalle attività finanziarie, ovvero depositi bancari e postali, titoli di Stato e altre obbligazioni o quote azionarie.

Le due variabili (tra loro implicitamente collegate) descrivono sia i comportamenti di acquisto concreto (al di là delle spese per beni di consumo destinati a esaurirsi nel loro utilizzo) che in qualche modo aumentano le dotazioni di proprietà, sia il patrimonio complessivo a disposizione della famiglia, permettendo così di osservare sotto un'altra prospettiva (forse più concreta) l'evoluzione delle condizioni socioeconomiche nel campione osservato sul piano della ricchezza sostanziale.

Partiamo dalla media italiana. Tra il 2008 e il 2010 la spesa per beni durevoli scende (-3,7%), mentre cresce sensibilmente il patrimonio (+16,7%). Questa prima informazione è solo apparentemente un ossimoro, perché di fronte alla fase recessiva le famiglie conservano (poiché non possono farne a meno) i comportamenti di spesa per i beni non durevoli (per esempio, alimenti, consumi energetici e simili), ma, considerando che questi incominciano a costare di più, devono contrarre l'acquisto di altri beni meno indispensabili. Naturalmente, quanto appena detto varia tra i diversi profili, poiché i ruoli più prestigiosi sul piano dell'occupazione e dei redditi conseguenti vedono crescere anche l'acquisto di beni durevoli che, in qualche modo, sono anche un'importante componente espressiva del loro stesso status sociale (si pensi all'automobile). Così, nonostante la crisi, cresce la spesa per consumi durevoli per i liberi professionisti (+15,8%), i dirigenti (+7,8%), ma soprattutto per i quadri (+26,2%). Questi ultimi si segnalano nel periodo considerato per una interessante riduzione del patrimonio (-12,9%), segno che, presumibilmente, alcuni di loro, da un lato, mantengono i comportamenti di consumo delle

Grafico 2: Variazione percentuale della spesa di acquisto di consumi durevoli e ricchezza patrimoniale disponibile per diversi profili in condizione occupazionale e non tra il 2008 e il 2010



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Banca d'Italia, Indagini sul bilancio delle famiglie italiane, 2008 e 2010

classi dirigenti a cui mirano (come Kracauer e Bourdieu insegnano), ma, a fronte di un reddito che come abbiamo visto non cresce più di tanto, finiscono probabilmente per indebitarsi, vedendo ridurre il proprio patrimonio disponibile. Non di meno aumenta il consumo di beni durevoli per i benestanti (+10,0%), che, come presumibile, al di là della contrazione nel loro reddito appena vista in figura 2, evidenziano nel grafico 2 una buona capacità di conservazione di un tenore di vita corrispondente al proprio prestigio sociale.

Al contrario, nell'acquisto di beni durevoli restano al palo gli impiegati (-0,4%), mostrano riduzioni i pensionati (-1,0%) e i lavoratori autonomi (-2,4%) e incontrano contrazioni sensibili gli operai (-14,5%), per non dire dei disoccupati (-28,9%). Ma sono soprattutto gli imprenditori, ancora una volta, a vedere ristrette le loro possibilità di acquisto di beni durevoli (-7,1%), nuovamente a conferma di una maggior prossimità di questi ultimi verso ceti sociali

a loro occupazionalmente subordinati. In questo modo, gli imprenditori insieme a operai e impiegati si avvicinano reciprocamente poiché condividono una contrazione del loro tenore di vita.

Resta da vedere l'aumento sensibile del patrimonio. Di per sé la figura mostra chiaramente come quel +16,7% della media italiana possa indurre a erronee supposizioni circa un aumento diffuso del patrimonio nel 2010. Mediamente il patrimonio sale, già solo perché progressivamente le famiglie estinguono i mutui e acquisiscono a titolo definitivo il bene principale, ovvero la prima casa, così pure nel tempo aumentano la loro ricchezza acquisendo altre proprietà. Naturalmente tale progressione è lentamente aritmetica per la maggior parte delle persone, quanto ben più geometrica per pochi altri. Infatti, se per un operaio o un pensionato la ricchezza è aumentata poco più del 10%, il patrimonio degli imprenditori è mediamente cresciuto del 13,9% (a ulteriore testimonianza di una certa operaizzazione). Al contrario, un dirigente o un libero professionista hanno visto crescere la propria ricchezza di oltre il 30%, per non parlare dell'espansione esponenziale del patrimonio dei benestanti, ingranditosi di ben il 267%.

Il dato interessante e tipicamente italiano risiede nel fatto che tale aumento del patrimonio non deriva tanto dal capitale finanziario, ma sempre più dal patrimonio immobiliare. Tanto è vero che, sempre secondo gli studi longitudinali della Banca d'Italia (2008: 22), dalla metà degli anni Novanta al 2000 le attività finanziarie prevalgono sulle attività reali nella composizione del patrimonio, ma dall'inizio del secolo al 2010 avviene esattamente il contrario, ovvero l'investimento finanziario va scendendo (addirittura nel 2008 ha un picco negativo), mentre l'acquisto di immobili, fabbricati e terreni cresce esponenzialmente e dal 2006 al 2008 raggiunge il punto più alto. Diversamente detto, anche nella crisi chi può permetterselo investe nel mattone (in senso lato) e non nell'incertezza finanziaria, cosicché le disuguaglianze aumentano anche in ragione delle relative rendite del patrimonio immobiliare (à la Sørensen).

Una mappatura possibile tra scivolamento e incremento delle distanze

Finora abbiamo visto cosa succede rispetto alle variazioni, permettendo di cogliere i trend di avvicinamento o distanziamento tra i diversi profili. Peraltro, può essere interessante combinare tale informazione con una possibile mappatura della diversa collocazione reciproca dei profili finora osservati tra l'inizio e il perdurare della crisi.

A riguardo proponiamo una rappresentazione grafica rileggendo i dati con tecniche di *network analysis*. Desideriamo specificare che il risultato non è che una "paper map", ovvero una rappresentazione sulla carta che riporta

le diverse distanze in senso puramente geometrico, così come derivanti dal posizionamento dei diversi profili, occupazionali e non, in base a valori (in Euro) da questi riscontrati sulle variabili prese in considerazione nelle analisi finora condotte, ovvero il reddito disponibile, i consumi totali, le spese per acquisto di beni durevoli e la ricchezza posseduta. Chiaramente le “mappe” ottenute restano mere rappresentazioni grafiche così come risultanti dagli algoritmi utilizzati⁹ e non posizionamenti in base a percezioni dichiarate o a comportamenti agiti (per quanto si possa sostenere che le spese di acquisto di beni, durevoli o non, riflettano interessanti proxy, seppur generiche, di comportamenti di consumo). Peraltro, restano uno strumento per cogliere più intuitivamente i mutamenti di prossimità tra i diversi profili derivanti dalle variazioni rispetto alla capacità di consumo e alle risorse in termini di reddito e patrimonio. Pur restando inevitabilmente mappe sulla carta costruite dal ricercatore, le rappresentazioni evidenziano, comunque, come tali variazioni (spesso sensibili proprio per l'intervento degli effetti recessivi) modifichino le prossimità tra i profili considerati, rispondendo in parte al quesito se e quanto aumenti o diminuzioni di ricchezza derivanti dalla crisi abbiano accresciuto o diminuito il gap tra profili più e meno abbienti.

Partiamo dai dati finora esaminati e riproduciamo nel grafico 3 le matrici di dissimilarità al 2008 e al 2010 (i dati puntuali sono forniti in tabella 2) tra i diversi profili di condizione occupazionale e non occupazionale, in base a valori (in Euro) riscontrati su reddito disponibile equivalente, consumi totali equivalenti, spese per acquisto di beni durevoli e ricchezza posseduta. I valori ottenuti sono stati ricavati dall'elevazione al quadrato delle distanze euclidee e successivamente riscalati in forma 0-1 dopo standardizzazione su z score.

Se prendiamo come centroide di riferimento la media italiana, l'evoluzione tra le due figure consente di osservare alcune tendenze in atto tra il 2008 e il 2010.

Il dato più evidente è la cosiddetta operaizzazione degli imprenditori. Non a caso abbiamo una diffusa variazione negativa del profilo imprenditoriale rispetto alla media (-0,14, come osservabile nel grafico 3 e nel dettaglio da tabella 2) che testimonia un chiaro avvicinamento a operai (-0,17) e impiegati (-0,15) o a un profilo più modesto di lavoratori autonomi (-0,15). Non di meno si rileva un aumento della distanza degli imprenditori stessi rispetto a dirigenti (+0,08) e liberi professionisti (+0,07), ovvero categorie sociali che sul piano dello status rispecchiano consumi e risorse tradizionalmente più borghesi. In

⁹ I valori ottenuti sono stati ricavati dall'elevazione al quadrato delle distanze euclidee e successivamente riscalati in forma 0-1 dopo standardizzazione su z score. In seguito le matrici di dissimilarità sono state sottoposte a procedura metrico iterativa di scaling multidimensionale delle distanze geodesiche (Borgatti, 2002; DeJordy, Borgatti, Roussin, & Halgin, 2009).

Grafico 3: Distanze tra profili occupazionali e non occupazionali al 2008 e al 2010

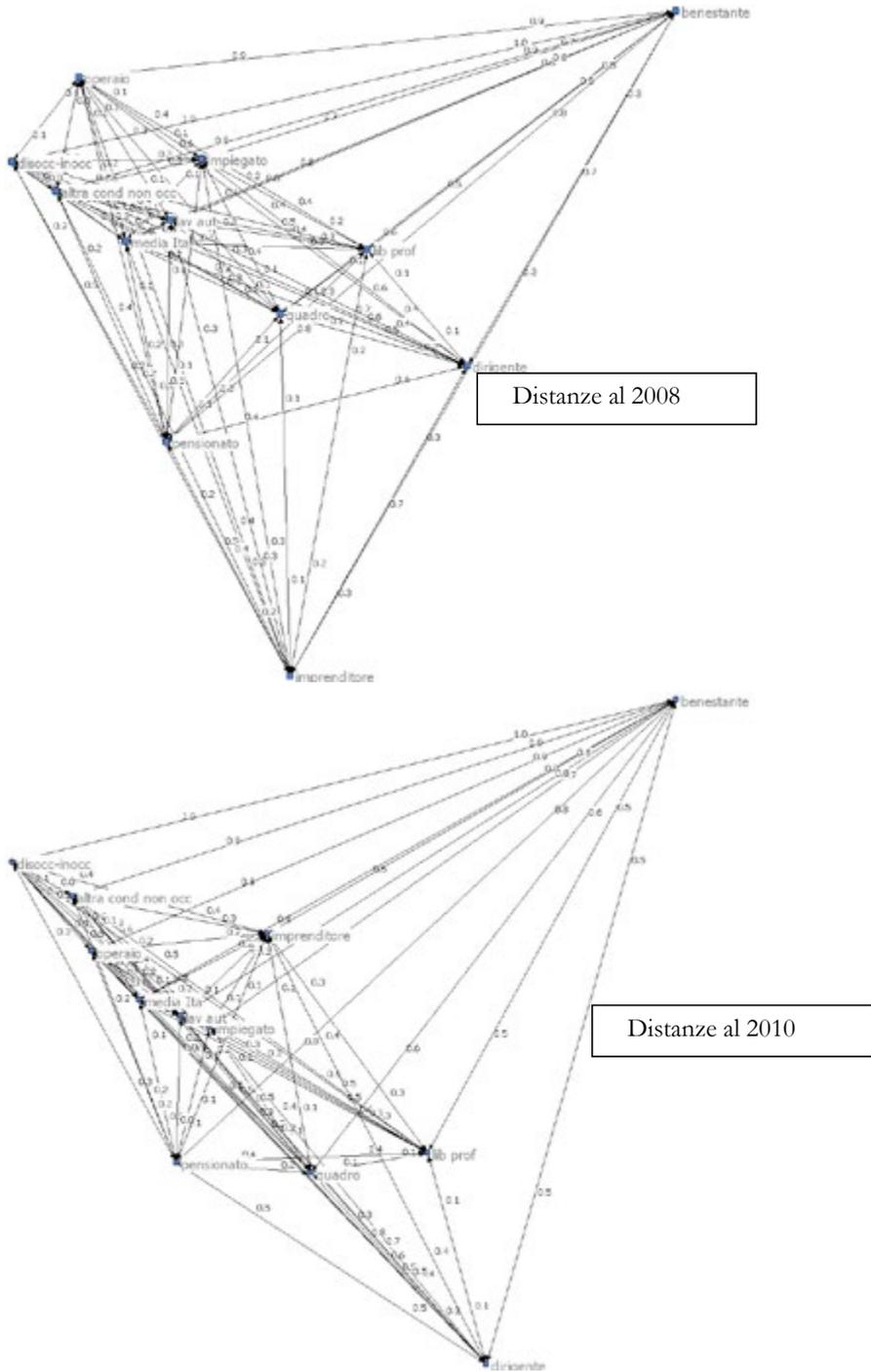


Tabella 2: Matrici di dissimilarità tra i profili al 2008, al 2010 e variazione tra i due anni

	Media Italia	Operaio	Impiegato	Quadro	Dirigente	Libero professionista	Lavoratore autonomo	Imprenditore	Disoccupato-Inoccupato	Benestante	Pensionato	Altro non occupato
2008												
Media Italia	0,06	0,06	0,07	0,19	0,48	0,33	0,01	0,29	0,12	0,82	0,07	0,05
Operaio	0,06	0,06	0,14	0,29	0,57	0,41	0,1	0,41	0,05	0,89	0,19	0,01
Impiegato	0,07	0,14	0,07	0,09	0,37	0,21	0	0,25	0,24	0,7	0,11	0,17
Quadro	0,19	0,29	0,09	0,09	0,24	0,09	0,12	0,14	0,37	0,59	0,14	0,3
Dirigente	0,48	0,57	0,37	0,24	0,15	0,15	0,41	0,29	0,67	0,33	0,4	0,59
Libero professionista	0,33	0,41	0,21	0,09	0,15	0,15	0,26	0,19	0,51	0,46	0,28	0,44
Lavoratore autonomo	0,01	0,1	0	0,12	0,41	0,26	0,26	0,25	0,19	0,75	0,06	0,12
Imprenditore	0,29	0,41	0,25	0,14	0,29	0,19	0,25	0,25	0,46	0,65	0,21	0,39
Disoccupato-inoccupato	0,12	0,05	0,24	0,37	0,67	0,51	0,19	0,46	0,46	1	0,24	0,01
Benestante	0,82	0,89	0,7	0,59	0,33	0,46	0,75	0,65	1	0,77	0,93	0,17
Pensionato	0,07	0,19	0,11	0,14	0,4	0,28	0,06	0,21	0,24	0,77	0,17	0,17
Altro non occupato	0,05	0,01	0,17	0,3	0,59	0,44	0,12	0,39	0,01	0,93	0,17	0,17

	Media Italia	Operaio	Impiegato	Quadro	Dirigente	Libero professionista	Lavoratore autonomo	Imprenditore	Disoccupato-Inoccupato	Benestante	Pensionato	Altro non occupato
<i>variazione 2008-2010</i>												
Media Italia	-0,02	0	0	0,06	0,06	0,09	0,01	-0,14	0,05	-0,01	0	0,02
Operaio	-0,02	0	0	0,03	0,05	0,08	-0,01	-0,17	0,04	-0,01	-0,03	-0,01
Impiegato	0	0	0,04	0,07	0,07	0,09	0,01	-0,15	0,04	0,02	-0,02	0,01
Quadro	0,06	0,03	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05	0	0,08	0,01	0,06	0,06
Dirigente	0,06	0,05	0,07	0,04	0,06	-0,01	0,06	0,08	0,09	0,13	0,05	0,07
Libero professionista	0,09	0,08	0,09	0,09	-0,01	0,09	0,09	0,07	0,12	-0,01	0,07	0,09
Lavoratore autonomo	0,01	-0,01	0,01	0,05	0,06	0,09	0,09	-0,15	0,04	0,01	-0,01	0,02
Imprenditore	-0,14	-0,17	-0,15	0	0,08	0,07	-0,15		-0,1	-0,02	-0,11	-0,12
Disoccupato-inoccupato	0,05	0,04	0,04	0,08	0,09	0,12	0,04	-0,1	0	0	0,03	0,04
Benestante	-0,01	-0,01	0,01	0,05	0,07	-0,01	0,01	-0,02	0	0	-0,01	-0,02
Pensionato	0	-0,03	-0,02	0,06	0,05	0,07	-0,01	-0,11	0,03	-0,01		0,02
Altro non occupato	0,02	-0,01	0,01	0,06	0,07	0,09	0,02	-0,12	0,04	-0,02	0,02	

questo senso la maggiore esposizione al rischio derivante dalla crisi condiziona le disponibilità e i comportamenti di buona parte degli imprenditori, specie se esponenti della piccola-media impresa, di pari passo con le percezioni e gli atteggiamenti rilevati dagli studi di Diamanti sulla operaizzazione di alcuni settori della leadership produttiva del paese.

Tuttavia il secondo trend evidenzia che se, da un lato, si può riscontrare una tendenza all'operaizzazione degli imprenditori, parimenti si manifesta una staticità degli operai e degli impiegati, che non riescono a tenere il passo delle classi di servizio. Tale propensione poco dinamica pone le premesse per un ulteriore slittamento verso il basso a fronte di un peggioramento delle condizioni. In sostanza, nell'evoluzione del biennio si sviluppa un accorpamento di classi medio-basse, dove la media italiana concentra sempre più operai, impiegati e piccola borghesia autonoma. Questi, da un lato, si discostano sempre meno da altri soggetti disoccupati o in altre condizioni non occupazionali (spesso a loro carico nei diversi contesti familiari), offrendo spazio a un depauperamento complessivo. Dall'altro, essi stessi si discostano sempre più dalle classi di servizio.

Queste ultime aumentano il gap complessivo rispetto ai ceti subalterni, guadagnando significative distanze dalla media italiana, come nel caso dei dirigenti (+0,06) e dei liberi professionisti (+0,07). Tali profili riscontrano sicuramente vantaggi competitivi in termini di *skills* and *competencies* che si traducono in migliore spendibilità sul mercato sia in chiave di stabilità occupazionale, sia di reddito e di opportunità complessive.

Interessante la posizione di categorie che occupano posizionamenti più specifici. Da un lato, i quadri che fruiscono probabilmente di un effetto di attrazione rispetto alla classe dirigente (riscontrabile come visto anche nei consumi, oltre che nelle disponibilità). Dall'altro, i pensionati che, pur trattandosi di categoria assai eterogenea nelle disponibilità, si caratterizzano per una stabilità di reddito (sempre più minacciata e insufficiente), consumi più ridotti e una maggior propensione al risparmio (peraltro sempre più eroso e destinato al sostentamento di altri componenti familiari, spesso più giovani, ma non occupati).

In un certo senso si potrebbe dire che una nuova classe media si stia componendo in parte da imprenditori che si autopercepiscono secondo canoni sempre meno borghesi, in parte da coloro (sempre meno) che riescono (finché possibile) a conservare una pur minima continuità reddituale, ovvero i pensionati e i profili degli impiegati più stabili (specie nel pubblico impiego). In parte, a questo strato partecipano anche i quadri, seppur con maggiori chance di mobilità. Peraltro, permettendoci di ricorrere a una metafora decisamente geologica, si tratta di un magma sempre meno fluido che consente sempre minore permeabilità da parte degli strati superiori, e a cui come visto gli stessi quadri possono aspirare solo attraverso comportamenti e stili di vita non così accessibili rispetto alle retribuzioni e, non di rado, ricorrendo a inde-

bitamenti che possono aumentare il rischio di mobilità discendente.

All'opposto, i benestanti hanno sicuramente "subito" la crisi anche in termini di posizionamento, giacché vedono un avvicinamento alla media italiana nel biennio (-0,01), peraltro conservando tuttora distanze siderali in valori assoluti (+0,81 nel 2010), che testimoniano non solo più che ampie garanzie rispetto alle dinamiche recessive, ma una capacità di conservazione del patrimonio accumulato pur in una crisi che li lambisce con un danno relativo.

In altri termini, dalla cetomedizzazione dei decenni passati si è passati sia a un progressivo scivolamento verso il basso della classe media tradizionale (che, pur nella sua eterogeneità, deve sempre più farsi carico del disagio diffuso), sia a una sua sostituzione con la componente più debole ed esposta al rischio dei ceti imprenditoriali (con impauperamento del patrimonio produttivo). Nel frattempo, si assiste a una progressiva distanziamento delle classi di servizio e delle famiglie più ricche, dove la concentrazione del patrimonio sembra trovare ampi vantaggi anche nelle fasi recessive più acute.

Osservazioni conclusive

Questa prima elaborazione conduce ad alcune riflessioni di sintesi. La prima evidenza come, pur nei limiti del periodo considerato (sarà interessante riproporre tali elaborazioni non appena la Banca d'Italia renderà disponibili i dati dell'edizione 2012) e pur tenendo conto delle dovute proporzioni in base ai diversi livelli di reddito, i più toccati dalla crisi sono probabilmente il ceto medio impiegatizio e la piccola borghesia (prevalentemente artigiana e commerciale), perché questi ultimi sono i profili che combinano sia minori misure di ammortizzazione sociale, sia un'elevata esposizione al debito. A ruota seguono gli operai, che già presumibilmente dopo il 2010 hanno avvertito la progressiva riduzione degli effetti di sostegno attraverso la cassa integrazione, misura non esclusiva del settore industriale, ma che storicamente costituisce una tutela per la *working class*. Non di meno, pensionati, casalinghe, giovani disoccupati e tutti coloro che a livello familiare convivono con soggetti in condizione occupazionale, condividono un sostanziale ristagno nell'aumento del reddito, insieme a una significativa e perdurante perdita del potere d'acquisto (Campiglio 2004) di fronte a spese che il più delle volte restano invariate, soprattutto in relazione ai beni non durevoli. In altri termini, la crisi non ha fatto che aumentare un problema chiave del nostro paese, dove in buona sostanza già prima della recessione i redditi erano inferiori a quelli europei non solo in termini nominali, ma anche rispetto al potere di acquisto (Ricolfi 2010). A ciò si aggiunga che la scoperta del disagio dei ceti medi (per non dire di quelli più bassi) avviene ben prima della crisi, come dimostrato da altre

analisi antecedenti al 2008 (Di Vico e Fittipaldi 2004), a fronte di una *middle class* che nel tempo ha variato l'orientamento culturale del suo paniere di spesa ed ha visto ridursi la crescita del proprio reddito. Tralasciando l'inevitabile aumento dei prezzi per alimentari o carburante, si è assistito all'evoluzione di nuove forme di consumo, che hanno progressivamente configurato nuovi beni socialmente necessari e non meno determinanti tra le voci per i consumi non durevoli. Si pensi, per esempio, alle voci per la spesa tecnologica, di per sé soggetta a più rapida sostituzione per l'inevitabile evoluzione dei prodotti, che non appena entrati sul mercato subiscono già una rapida obsolescenza. Non di meno, se iPhone o smartphone hanno reso obsoleti i cellulari di pochi anni fa e un modello acquistato l'anno scorso è già superato dalle nuove uscite, di pari passo rimane costante la spesa per la fruizione dei prodotti stessi. A riguardo basta riflettere sulla spesa media per le ricariche telefoniche, che, voce praticamente assente nel paniere di vent'anni fa, per una famiglia di quattro persone giunge oggi a una media annuale di oltre 600 euro (Ricolfi 2010). A queste si possono aggiungere altri nuovi beni socialmente necessari, come la *pay per view*, il canone internet o altre voci che evidenziano un mutamento culturale nei consumi, ma anche una nuova sorta di tredicesima negativa che falcidia ulteriormente il potere d'acquisto reale. Non di meno, se poi si passa a beni durevoli dalle indiscutibili caratteristiche di necessità sociale, come la prima casa, si può riflettere su come l'investimento negli immobili, propensione tipica del risparmio nostrano, non di rado per molte famiglie si scontri da tempo con un'accresciuta insostenibilità finanziaria dei mutui, specie per i più giovani e per le famiglie monoreddito. A fronte dei mutamenti nei consumi e della contingenza negativa, non stupisce, pertanto, che al 2010 ben il 27,7% delle famiglie italiane sia indebitato e per un ammontare medio di 43.792 euro (Banca d'Italia 2012: 27).

Al contempo, il ridotto potere d'acquisto si ricollega alle difficoltà nel risparmiare una quota significativa del proprio reddito, fenomeno che ha progressivamente interessato tanto i ceti più poveri, quanto la classe media, che da tempo, specie nella fascia tra i 20 e i 40 anni, raccoglie i frutti negativi di un sempre più ampio ed eccessivamente prolungato coinvolgimento nella flessibilizzazione del mercato del lavoro, laddove la precarietà che ha caratterizzato la maggior parte dell'occupazione creata prima della crisi (Boeri e Garibaldi 2008) si è svelata nell'accresciuto tasso di disoccupazione che connota l'economia italiana dopo la crisi (Poli 2013). L'indagine multiscope evidenzia anche una caduta nella fiducia di poter risparmiare in futuro, che scende dal 64% del 2004 al 53,6% del 2012.

In questo senso, occorre rivedere il fenomeno della cetomedizzazione, almeno per le condizioni sempre più gravi dei ceti inferiori, quanto per le sempre maggiori difficoltà del ceto medio a conservarsi tale, tanto è vero che

la cosiddetta cetomedizzazione dal basso è sostanzialmente confluita nella cosiddetta società *low cost*, assai più attanagliata della *middle class* di un tempo rispetto alla capacità di mantenimento del proprio tenore di vita (Gaggi e Narduzzi 2006).

La seconda considerazione riflette il sostanziale vantaggio per il lavoro indipendente di maggior prestigio, specie nella libera professione. Questa non solo rivela una migliore capacità di risposta alla crisi, ma, proprio per il fatto di non dover sottostare a trattenute alla fonte e di poter definire il proprio compenso sul mercato, riflette un ulteriore potenziale vantaggio competitivo a fronte delle politiche di tassazione promosse da lì a poco dal governo tecnico. Similmente, le condizioni di maggior garanzia, nonché di status elevato e corrispettiva retribuzione, interessano sicuramente i dirigenti che, anche solo conservandosi in situazioni di vantaggio senza migliorare le proprie condizioni, vedono accrescere la distanza rispetto alle classi subalterne. All'opposto e non di meno, il piccolo imprenditore, al pari del lavoratore autonomo, paga fin da subito un certo prezzo alla crisi, dal momento che l'accresciuta vulnerabilità è il denominatore comune che riunisce oggi operai, impiegati e imprenditori.

A riguardo, comparando le classi di servizio più elevate rispetto alle classi medio-basse o agli stessi imprenditori, si riscontra ancora una volta come le preoccupazioni economiche non dipendano solo dal livello assoluto del proprio reddito e/o dai gruppi sociali scelti come termine di paragone (Scitowsky 1976), ma anche dalla vulnerabilità, ovvero dalla percezione della stabilità del livello di reddito nel tempo e dei rischi che la minacciano (Ricolfi 2007). Non a caso, è un dato di fatto che proprio i titolari di piccole o medie imprese, così come operai e impiegati, abbiano subito nel tempo una più decisa variabilità delle entrate (Brandolini e Saraceno 2007). In tal senso, riprendendo processi di differenziazione sociale tipici, per esempio, della società americana (Weeden 2002), anche in Italia, le disuguaglianze di reddito sia nell'entità, sia nella stabilità producono sempre più processi di chiusura sociale che interessano non solo chi sta fuori dalle classi superiori (come operai e impiegati), ma anche chi non è in grado di restare nelle posizioni più vantaggiose (come il piccolo imprenditore in difficoltà).

In conclusione, sembra possibile affermare che la crisi ha ampliato divaricazioni forse già presenti da tempo nelle diverse classi sociali ed ha coinvolto nell'impoverimento fasce importanti delle classi medie, sia autonome che impiegate e una quota importante di piccola imprenditoria, in particolare per le difficoltà (e i costi) dell'accesso al credito (anche a fronte, in certi casi, dei ritardati pagamenti della Pubblica Amministrazione). Questi mutamenti non sembrano per il momento prefigurare una riproposizione di modelli dicotomici della struttura di classe, rimanendo tuttora forti le differenze dell'origine

sociale nei processi educativi e, in minor misura, nell'accesso al lavoro e nei modelli di consumo. È tuttavia possibile che fenomeni fortemente trasversali, quali la precarizzazione (dolorosamente avvertita da una classe media tradizionalmente propensa a investire in istruzione per i propri figli) e la pauperizzazione producano forme di coscienza (o di consapevolezza di classe, per usare le più corrette espressioni di Giddens 1973) strutturate secondo linee diverse da quelle dei *cleavage* tradizionali.

Riferimenti bibliografici

- Bagnasco A. (2003), *Società fuori squadra. Come cambia l'organizzazione sociale*, il Mulino, Bologna.
- Baldissera A. (1984), Alle origini della politica della disuguaglianza sociale nell'Italia degli anni '80: la marcia dei quarantamila, in *Quaderni di Sociologia*, 31, 1: 1-78.
- Baldissera A. (1988), *La svolta dei quarantamila*, Comunità, Milano.
- Banca d'Italia, (2010), I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2008, *Supplementi al Bollettino Statistico*, 8, 10 febbraio-.
- Banca d'Italia (2012), I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2010. *Supplementi al Bollettino Statistico*, 6, 25 gennaio 2010.
- Barone C. (2012), *Le trappole della meritocrazia*, il Mulino, Bologna.
- Bauman Z. (2009), *Capitalismo parassitario*, Laterza, Roma-Bari.
- Boeri, T., Garibaldi, P. (2008), *Un nuovo contratto per tutti*, Chiarelettere, Grafica Veneta SpA, Trebaseleghe, Padova.
- Borgatti S. P. (2002), *NetDraw Software for Network Visualization*, Analytic Technologies, Lexington, KY.
- Bourdieu P. (1985), The social space and the genesis of groups. *Theory and Society*, 14 (6), 723-744.
- Bourdieu P. (1987), What Makes a Social Class? On the Theoretical and Practical Existence of Groups, *Berkeley Journal of Sociology* (32), 1-17.
- Brandolini A., Saraceno, C. (a cura di), (2007), *Disuguaglianze economiche e vulnerabilità in Italia*, il Mulino, Bologna.
- Breen R. (2007), Foundations of a neo-weberian class analysis, in E. O. Wright, *Approaches to Class Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Campiglio L. (2004), Prezzi e inflazione, in Italia e in Europa, *Polena* (3), 81-89.
- Dahrendorf R. (1959), *Class and Class Conflict in Industrial Societies*, Routledge & Kegan Paul, London, UK.
- De Lillo A., Schizzerotto A. (1985), *La valutazione sociale delle occupazioni. Una scala di stratificazione occupazionale per l'Italia contemporanea*, il Mulino, Bologna.
- De Lillo A., Bianco M. L. (a cura di) (2007), La valutazione sociale delle occupazioni in Italia, numero monografico di *Quaderni di Sociologia*, LI, 45.
- De Rita G. (1996), *Intervista sulla borghesia in Italia*, Laterza, Roma-Bari.
- De Rita G., Galdo, A. (2011), *L'eclissi della borghesia*, Laterza, Roma-Bari.
- DeJordy R., Borgatti S. P., Roussin C., Halgin D. (2009), Visualizing Proximity

- Data, *Field Methods*, 239-263.
- Di Vico D., Fittipaldi E. (2004), *Profondo Italia*, Rizzoli, Milano.
- Diamanti I. (2011), *XXIX Osservatorio sul Capitale Sociale degli Italiani. L'Italia si sente sempre più povera*, Demos & Pi e Demetra, Vicenza.
- Gaggi M., Narduzzi E. (2006), *La fine del ceto medio e la nascita della società low cost*, Einaudi, Torino.
- Gallino L. (2012), *La lotta di classe dopo la lotta di classe*, Laterza, Roma-Bari.
- Giddens A. (1973), *The Class Structure of the Advanced Societies*, Hutchinson & Co. Publishers, London; trad. it. (1975), *La struttura di classe nelle società avanzate*, il Mulino, Bologna.
- Goldthorpe J. H. (1980), *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Clarendon Press, Oxford.
- Kracauer S. (1930), *Die Angestellten. Aus dem neuesten Deutschland*, trad. it, *Gli impiegati* (1980 ed.), Einaudi editore, Torino.
- Istat-Cnel (2013), *Il benessere equo e sostenibile in Italia*, Tipolitografia CSR, Roma.
- Murphy R. (1986), "The Concept of Class Enclosure Theory: Learning from rather than Felling into the Problems Encountered by Neo-Marxism", *Sociology*, XX, 2, pp. 247-264; trad. it. "Il concetto di classe nella teoria della chiusura sociale", in Antonio Schizzerotto, a cura di, *Classi sociali e società contemporanea*, Milano, Angeli, 1988, pp. 187-212.
- Pakulsky J. (2007), Foundations of a post class analysis. In E. O. Wright, *Approaches to Class Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Palumbo M., Poli S. (2007), Status e distanza sociale: la valenza dei due concetti, in V. Cesareo, *La distanza sociale. Una ricerca sulle aree urbane italiane* (p. 67-101), FrancoAngeli, Milano.
- Parkin F. (1979), *Marxism and Class Theory. A Bourgeois Critique*, Tavistock Publications, London; trad. it. (1985), *Classi sociali e Stato. Un'analisi neo-weberiana*, Zanichelli, Bologna.
- Poli S. (2012), *Città vecchia, nuovi anziani. Invecchiamento e postmodernità in una periferia genovese*, FrancoAngeli, Milano.
- Poli S. (2013), La recessione e gli occupati: alle radici della crisi tra vecchie e nuove politiche del lavoro., in S. Poli, S. Benasso, C. Capozzi, A. Vergani, *L'occupazione tra crisi e postmodernità. Il caso del mercato del lavoro genovese*, FrancoAngeli, Milano (in corso di stampa).
- Ricolfi L. (2010), *Illusioni italiane*, Mondadori, Milano.
- Ricolfi L. (2007), *Le tre società. È ancora possibile salvare l'unità d'Italia?*, Guerini e Associati, Milano.
- Scitowsky T. (1976), *The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*, Oxford University Press, Oxford.
- Sennett R. (1999), *L'uomo flessibile. Le conseguenze del capitalismo sulla vita personale*, Feltrinelli, Milano.
- Sørensen, A. B. (1996). The Structural Basis of Social Inequality, *American Journal of Sociology*, 101 (5), 1,333-65.
- Weeden K. A. (2002), Why Do Some Occupations Pay More than Others? Social Closure and Earnings Inequality in the United States, *American Journal of Sociology*, 108 (1), 55-101.