

PRODUTTIVITÀ, OCCUPAZIONE, SALARI, POVERTÀ. IL CASO ITALIA*

di Carlo Dell'Aringa

Il nostro Paese rappresenta un caso unico nel panorama dei Paesi sviluppati. Mentre altrove i progressi nel campo delle nuove tecnologie e i benefici derivanti dal processo di globalizzazione dei mercati hanno rappresentato opportunità importanti per accelerare il ritmo di crescita economica, nel nostro Paese queste opportunità non sono state colte appieno e il tasso di crescita è stato modesto. La nostra economia è rimasta costantemente arretrata rispetto ai Paesi europei.

Il debole tasso di crescita si è manifestato soprattutto a seguito delle ultime crisi internazionali, in particolare a seguito di quella cosiddetta dei “debiti sovrani”, che ci ha particolarmente penalizzato. Ma la nostra arretratezza viene da lontano. Si era già manifestata a cavallo dei due secoli ed è proseguita anche in questi ultimi anni, quando la ripresa a livello internazionale ha permesso a quasi tutti i Paesi di recuperare, e anche superare in certi casi, il livello di reddito precedente la grande crisi. Per noi purtroppo non è stato così: il livello del nostro PIL è tuttora inferiore a quello di dieci anni fa. I nostri problemi di bassa e minore crescita spaziano in un arco temporale molto lungo e l’azione dei fattori strutturali sembra persistere anche di fronte alle alterne vicende congiunturali che si sono succedute nel corso del tempo.

Sulla base di una semplice distinzione contabile dei fattori che hanno contribuito a questa modesta crescita, quello determinante è stata la produttività dei fattori produttivi. Anche la cattiva performance della produttività è iniziata molto prima delle ultime crisi.

Dal 1995 al 2017 la produttività oraria del lavoro, a livello di intero sistema economico, è aumentata mediamente dello 0,3% all’anno, un valore che si confronta con una percentuale doppia per la Spagna e quattro volte più grande per Francia e Germania (Bugamelli *et al.*). Negli anni successivi alla crisi, la variazione della produttività ha assunto valori negativi, mentre è stata sempre positiva negli altri Paesi.

Importanti fattori di freno erano presenti anche prima di questo ultimo periodo. Si tratta di fattori strutturali ben noti. Innanzitutto la massiccia presenza di imprese piccole e persino “micro”, le quali non sono state molto inclini a intraprendere processi di innovazione, così come non lo sono state gran parte delle imprese del settore terziario, la cui performance media è stata nettamente peggiore di quella dell’industria. E inoltre: l’ineffi-

Carlo Dell’Aringa, Università Cattolica di Milano.

* La Redazione di “Economia & Lavoro” è lieta di pubblicare la bozza del contributo redatto da Carlo Dell’Aringa poco prima della sua improvvisa scomparsa.

cace regolazione dei mercati, l'inefficienza della pubblica amministrazione, in particolare della giustizia civile (Giacomelli, Mocetti e Palumbo), le carenze del sistema di istruzione (Gavosto).

In generale si può dire che l'innovazione è stata scarsa, sia nel settore pubblico che nel settore privato. L'Italia è arrivata tardi nell'adozione delle nuove tecnologie ICT e su questo hanno pesato le limitate capacità manageriali delle nostre imprese, causate anche da una diffusa e perdurante conduzione di natura familiare. Mentre la crescita della produttività nelle imprese che sono rimaste sulla frontiera tecnologica è stata significativa, essa si è indebolita nelle imprese meno innovative. Il "gap" di produttività si è allargato ed è mancato un efficace processo di diffusione delle innovazioni (Onida).

Certamente la situazione è peggiorata con la crisi degli anni recenti. Le politiche di austerità, necessarie per tenere i conti pubblici sotto controllo, hanno provocato una forte contrazione degli investimenti, pubblici e privati. Il contributo dell'intensità di capitale alla crescita della produttività del lavoro è stato negativo negli anni di maggiore crisi, mentre è stato positivo nei Paesi che hanno potuto effettuare politiche fiscali meno restrittive. Non vi è dubbio che la produttività ha risentito negativamente della debolezza della domanda aggregata di questi anni (Boitani).

Se il contributo della produttività al processo di crescita è stato molto modesto, lo stesso non si può dire per il contributo dato dall'occupazione. Quel poco di crescita che abbiamo avuto in questi anni è stato decisamente "labour intensive". L'occupazione fino al 2007 (dal 1995) è cresciuta in Italia più che in Germania, come in Francia e solo meno rispetto alla Spagna. Negli anni della crisi, l'occupazione è diminuita, ma molto meno del PIL e, in questi ultimi anni di debole ripresa, l'occupazione è aumentata più o meno come in Francia e in Germania. La debole crescita nel complesso è stata sostenuta da un andamento più che discreto del numero di occupati, che sono aumentati di circa 700.000 unità dal 2013 al 2017, recuperando così quasi tutto il terreno perduto dall'inizio della crisi nel 2008.

Ma le notizie buone si fermano qui.

Il mercato del lavoro ha presentato peggioramenti diffusi e pesanti sul versante della qualità dei posti di lavoro creati.

È diminuito molto il monte ore lavorate. Il numero medio di ore lavorate in un anno da ciascun lavoratore è sceso di quasi il 7% dal 2008, anche tenendo conto del leggero aumento avvenuto in questi due-tre anni di ripresa dell'attività economica. Tra le ragioni di questa riduzione ne vanno citate almeno due.

La prima è dovuta alla forte crescita del part-time che, di per sé, non è un fenomeno negativo, se si considera che ancora nel nostro Paese la diffusione di questo rapporto di lavoro è inferiore a quella di altre realtà nazionali. Ma da noi l'aumento del part-time è stato soprattutto di natura "involontaria". Non è stato cioè l'effetto di una scelta della forza lavoro verso questa forma di impiego, ma una condizione subita in mancanza di occasioni di lavoro a tempo pieno.

Lo stesso si può dire per il forte aumento del lavoro temporaneo, che è l'altra causa della diminuzione degli orari medi di lavoro. Nei primi anni della crisi, quando essa è stata più forte, si è assistito a un forte aumento delle collaborazioni (a progetto e coordinate e continuative), cioè del lavoro cosiddetto parasubordinato. Quasi contemporaneamente vi è stata un'esplosione del lavoro occasionale (i "voucher"). Successivamente la legislazione del lavoro è stata radicalmente modificata proprio al fine di ridurre le collaborazioni e i voucher, che sono stati praticamente azzerati. Come conseguenza di questi provvedimenti (e questa è la cronaca degli ultimi anni), le imprese hanno soddisfatto le esigenze di fles-

sibilità attraverso un crescente e massiccio ricorso ad altre forme di rapporto di lavoro temporaneo: a tempo determinato, intermittente e in somministrazione. È pur vero che queste ultime forme di lavoro, consistendo in rapporti di tipo subordinato, offrono garanzie di legge e di contratto ben maggiori di quelle che caratterizzavano le collaborazioni e i voucher. Si può dire che si è raggiunta una minore "precarietà" del mercato del lavoro. Ma è anche vero che l'obiettivo che si voleva perseguire, cioè di aumentare il peso del lavoro a tempo indeterminato sul totale dell'occupazione, non è stato raggiunto.

Vi è stato solo un breve periodo, a cavallo tra il 2015 e il 2016, durante il quale si era registrata una consistente crescita del lavoro più stabile e questa fu dovuta a una forte riduzione dei contributi sociali a favore delle assunzioni di lavoratori con questa tipologia contrattuale. Ma non appena si sono interrotti questi incentivi fiscali, che avevano natura temporanea, la "fiammata" dell'aumento dei posti stabili si è velocemente spenta.

In definitiva si può dire che l'occupazione ha sostanzialmente tenuto e ha dimostrato un elevato grado di "resilienza" negli anni della crisi ed essa ha dato un contributo alla piccola ripresa economica che si è verificata in questi ultimi anni. Ma la qualità del lavoro non è sostanzialmente migliorata e questo ha pesato sulle condizioni dei lavoratori che si aspettavano certamente di più, soprattutto se si considera che gli obiettivi dei Governi in carica in questi anni erano stati molto più ambiziosi e avevano alimentato le attese e le speranze di un effettivo miglioramento dei tenori di vita e della stabilità dei posti di lavoro.

A peggiorare ulteriormente il clima generale del mercato del lavoro è stato anche il sensibile peggioramento della disoccupazione, sia di quella complessiva, sia, in particolare, di quella giovanile. Entrambe si sono ridotte di qualche punto percentuale in questi due-tre anni. Ma i tassi di disoccupazione rimangono alti, più elevati di quelli dei principali Paesi europei e decisamente maggiori di quelli precedenti la crisi. Il tasso generale di disoccupazione era del 6,7% nel 2008 ed è salito all'11,2% nel 2017. Nonostante il miglioramento in questi ultimi anni (era al 12,7% nel 2014), è tuttora più elevato di quasi il 70% rispetto a dieci anni fa. L'11,2% del nostro Paese si confronta con il 7,9% dell'Unione europea.

Il tasso di disoccupazione giovanile (fino ai 24 anni) è più che raddoppiato negli anni iniziali della crisi. Si è ridotto successivamente, ma è tuttora al 34,7%, un valore che si confronta con il 21,2% di dieci anni fa e con il 16,1% medio dell'Unione europea.

Il confronto è ancora più impietoso se si prende il tasso dei NEET, che include oltre ai disoccupati tutti gli altri giovani che non studiano e non lavorano. Questa percentuale riferita a tutti i giovani di età inferiore ai 35 anni ha raggiunto quasi il 30% in Italia, contro il 17,2% della media europea. Un divario enorme che da solo mette a fuoco la grave condizione dei giovani nel nostro Paese (Rosina).

Infine il tasso di disoccupazione di lunga durata, che meglio spiega la pesantezza delle condizioni del mercato del lavoro, è più che raddoppiato in dieci anni: era del 3% nel 2008 ed è salito al 6,5% nel 2017. Nella media degli altri Paesi europei questo tasso è aumentato negli anni della crisi, ma è ritornato successivamente quasi agli stessi valori iniziali.

La pesantezza del mercato del lavoro e la scarsa crescita della produttività spiegano l'evoluzione deludente dei salari reali. Nell'intera economia, negli ultimi dieci anni, la retribuzione media è diminuita del 4% in termini reali, se misurata rispetto all'andamento del deflatore del PIL, e di quasi il 6%, se misurata rispetto al deflatore dei consumi.

Va considerato, tuttavia, che questa cattiva performance della dinamica dei salari reali si confronta con una dinamica della produttività del lavoro che è stata persino peggiore e non ha impedito quindi che in questi anni il costo del lavoro per unità di prodotto crescesse ulteriormente.

L'aumento della disoccupazione di questi anni può essere considerato, da un lato, come la causa della forte moderazione salariale, ma, per altro verso, ne è stato anche l'effetto. Infatti il peggioramento delle condizioni di vita delle famiglie dei lavoratori ha indotto a una maggiore partecipazione della popolazione in età lavorativa al mercato del lavoro, soprattutto della componente femminile. Questo spiega come mai in una situazione in cui l'occupazione ha sostanzialmente "tenuto", vi sia stato un così consistente aumento della disoccupazione. L'aumento dei tassi di attività è stato una costante dell'evoluzione del mercato del lavoro in quasi tutti i Paesi europei, ma da noi è stato particolarmente accentuato. Basti ricordare che il tasso di attività femminile è aumentato dal 51,6% nel 2008 al 55,9% nel 2017.

La caduta del potere di acquisto dei salari ha pesato sulle condizioni di vita delle famiglie. E questo dato ci porta a considerare l'altro aspetto che caratterizza l'evoluzione del Paese in questo ultimo decennio: il peggioramento delle condizioni sociali.

Il contenimento del reddito da lavoro si è accompagnato a un allargamento del fenomeno dei "working poors", cioè dei lavoratori a rischio di povertà (a causa dei loro bassi salari) (Lucifora *et al.*) e a una riduzione sensibile del reddito complessivo disponibile delle famiglie italiane. La diminuzione media in termini reali è stata di quasi il 7%, mentre le famiglie europee hanno visto crescere, sempre in media, il loro reddito disponibile in questo intervallo di tempo del 4%. Questo è il dato significativo che meglio rappresenta lo stato di sofferenza in cui si sono trovate le nostre famiglie in questo lungo lasso di tempo. La sofferenza è stata certamente maggiore per le famiglie a basso reddito e ancora maggiore per le famiglie vicine alla soglia di povertà. Non a caso si è ulteriormente diffuso nel nostro Paese il fenomeno dei "working poors" (Lucifora), cioè dei lavoratori che pur lavorando sono a rischio di povertà.

La diseguaglianza dei redditi nel nostro Paese è elevata e ha continuato ad aumentare. L'aumento non è stato particolarmente forte, ma anche in questo ci siamo distinti in negativo dagli altri Paesi europei. I dati armonizzati Eurostat (EU, 2018) registrano che l'indice di Gini riferito alla dispersione dei redditi disponibili individuali resi equivalenti è passato in Italia dal 31,7 al 33,1, mentre nella media dei Paesi europei l'aumento è stato più contenuto: dal 30,5 al 30,8. Allo stesso risultato si arriva se si misura il grado di diseguaglianza dei redditi con un altro indicatore e cioè il rapporto tra il reddito totale ricevuto dal 20% della popolazione coi redditi (disponibili equivalenti) più elevati e il reddito totale della popolazione coi redditi più bassi. Infatti, nel nostro Paese, questo rapporto è passato tra il 2010 e il 2016 da 5,4 (cioè il reddito complessivo dei più ricchi è più di cinque volte quello dei più poveri) a 6,3. Nella media degli altri Paesi si è passati da 4,9 a 5,2. Il nostro peggioramento del grado di diseguaglianze è evidente. È altrettanto chiaro dai dati che l'elevata diseguaglianza e il suo stesso recente aumento sono in buona misura dovuti alle cattive condizioni di alcune categorie di famiglie, quelle del Mezzogiorno e quelle degli immigrati, condizioni che sono ulteriormente peggiorate (più della media nazionale) nel corso di questi ultimi anni.

In genere la diseguaglianza dei redditi sarebbe certamente più elevata senza gli effetti redistributivi messi in atto dalle autorità pubbliche con la tassazione e con i trasferimenti. Il ruolo e gli effetti redistributivi di imposte e trasferimenti viene misurato confrontando la cosiddetta "market inequality", cioè la diseguaglianza prodotta dalle forze e dal funzionamento dei mercati privati, con la diseguaglianza effettiva, cioè quella che si misura una volta che imposte e trasferimenti hanno prodotto i loro effetti redistributivi.

Se si confronta l'effetto redistributivo tra i vari Paesi con questo metodo vediamo che il nostro Paese si distingue ancora una volta per la scarsa efficacia delle politiche redistri-

butive di correggere in meglio le diseguaglianze prodotte dal mercato (Ranci Ortigosa). Le differenze tra Paesi sono enormi: mentre in Paesi come il nostro, la Grecia, la Bulgaria, l'Estonia, la Lituania, il Portogallo e la Romania, il sistema della tassazione e dei trasferimenti ha ridotto le diseguaglianze (misurate dall'indice di Gini) meno del 10%, in altri Paesi le politiche redistributive hanno fatto ridurre l'indice di Gini più del 20% (Belgio, Danimarca, Finlandia, Irlanda, Svezia e Gran Bretagna) (EU, 2018).

Il dato più preoccupante riguarda comunque la forte crescita, nel nostro Paese, della povertà assoluta. Eurostat che armonizza i dati dei vari Paesi su questo fenomeno, indica che in Italia la “severe material deprivation”, cioè le condizioni di privazione materiale, ha coinvolto un numero crescente di persone. Erano il 7,4% nel 2010, mentre erano all'8,4% nella media dei Paesi europei. Nel 2016 questa percentuale è salita a ben il 12,1% in Italia, mentre è scesa al 7,5% nella media europea. Siamo l'unico Paese che ha visto peggiorare in modo così drammatico la povertà assoluta, forse alla pari di Bulgaria e Romania.

Solo un poco meno drammatico si è rivelato l'andamento dell'indicatore che misura la povertà relativa (“risk of poverty”). Si trova in povertà relativa la persona che ha un reddito inferiore al 60% del reddito mediano di livello equivalente. Nel nostro Paese il numero di persone che si trovavano in questa condizione era, nel 2010, il 18,7% della popolazione complessiva; la percentuale è aumentata al 20,6% nel 2016. Nella media degli altri Paesi la percentuale era più bassa e si è mossa di pochissimo nel periodo considerato. Come l'analisi della Commissione europea mette bene in luce, un aumento della popolazione a “rischio di povertà” sta a significare che il reddito di coloro che si trovano nella parte bassa, cioè nei primi decili della distribuzione, sperimenta nel periodo considerato un ulteriore peggioramento rispetto al reddito mediano. Ed è quanto è successo nel nostro Paese, il che conferma, ancora una volta, il peggioramento del grado di diseguaglianza dei redditi in questo ultimo periodo.

Il rischio di povertà è ancora più grave se è persistente, se tende a colpire sempre le stesse persone e soprattutto se le posizioni nelle scale dei redditi, e quindi nelle condizioni di vita, si tramandano da una generazione all'altra.

La carenza di un'adeguata mobilità sociale e intergenerazionale è un'altra delle caratteristiche del nostro Paese ed essa pesa molto sulla percezione della popolazione di un sistema ingiusto, che cristallizza le posizioni e non crea le condizioni per un'effettiva possibilità di riscatto.

L'elasticità intergenerazionale dei redditi, cioè la misura in cui il reddito dei figli è correlato a quello dei genitori, è la più alta in Italia, dopo quella della Gran Bretagna, tra tutti i Paesi più sviluppati. Questo vuol dire che nel nostro Paese l’“ascensore sociale” funziona poco e che la pari opportunità, e cioè l'uguaglianza dei punti di partenza, è ancora un obiettivo lontano da raggiungere. Ciò rende ancor meno tollerabile il già elevato grado di diseguaglianza e soprattutto il fenomeno crescente della povertà assoluta che caratterizza l'Italia e rende ancor più urgente la messa in atto di politiche redistributive che riescano a modificare le disparità prodotte dal funzionamento dei mercati.

In conclusione si può riassumere questo breve contributo dicendo che il nostro Paese sperimenta problemi sociali importanti che non sono certo il frutto, come è successo in altri Paesi, di un disordinato processo di crescita. La crescita in Italia è molto bassa e inoltre il grado di coesione sociale rischia di peggiorare.

Non vi è dubbio che il processo di causa ed effetto vada anche nella direzione opposta e cioè che una bassa crescita può esasperare i problemi di povertà e diseguaglianza. Non è un caso che gli indicatori di dispersione dei redditi e di crescente povertà siano peggiorati

negli anni delle ultime crisi. Quando le cose vanno male, vanno male soprattutto per i più deboli e gli emarginati. Inoltre, vengono a mancare le condizioni (forse necessarie ma certo non sufficienti) di finanze solide che permettano di mettere in atto politiche redistributive e un welfare più inclusivo.

Ma sarebbe illusorio pensare che con la ripresa economica si possano migliorare le condizioni di uguaglianza e di coesione sociale ancora così precarie. Proprio l'esperienza degli altri Paesi dimostra senza ombra di dubbio che questo non è vero. Sfruttare il progresso tecnico e l'apertura dei mercati ai fini della crescita non è affatto sufficiente per rendere un Paese più uguale e inclusivo. Anzi può succedere facilmente il contrario.

Da qui nasce l'imperativo che non possiamo limitarci ad aumentare la produttività e l'occupazione – obiettivi di per sé niente affatto semplici da raggiungere – ma diventa ancor più urgente intervenire con politiche redistributive e con politiche sociali che contrastino i pericoli di mancanza di coesione sociale che sono alla base di un ordinato processo di crescita.