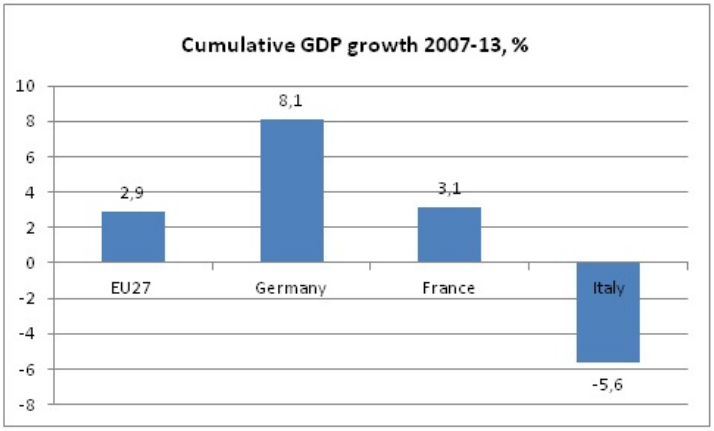
La flessibilità del lavoro e la crisi dell'economia italiana

Pasquale Tridico - 17/04/2013 [papers]

Abstract



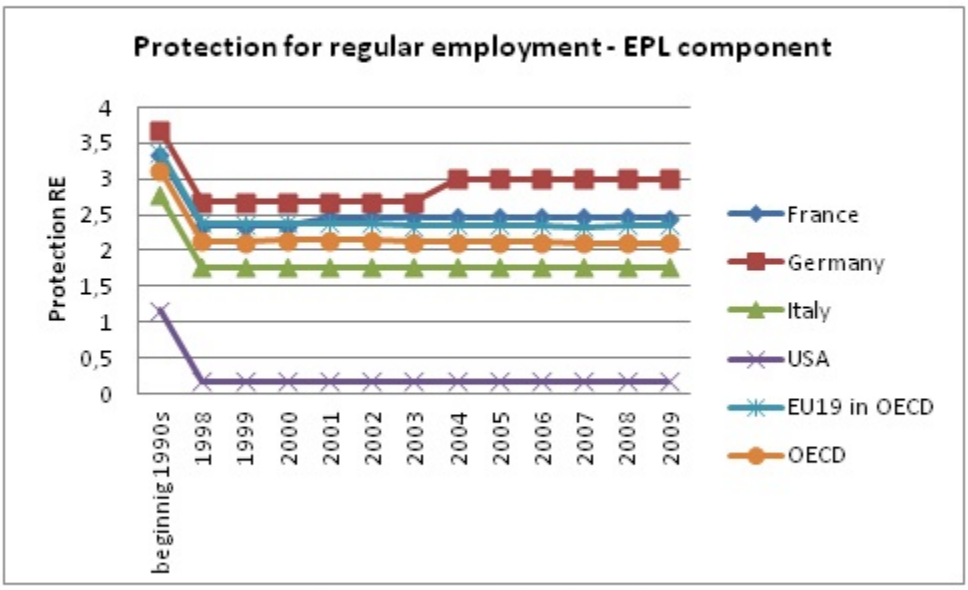
L'obiettivo di questo articolo**[1]** è dimostrare che l'attuale crisi economica mondiale, in cui anche l'Italia è precipitata nel 2008, rappresenta per il nostro Paese solo l'ultimo stadio di un lungo declino che ha avuto inizio negli anni 90, o per essere più precisi nel biennio 1992/1993. In particolare, sostengono che le ragioni che spiegano il declino italiano, e in parte anche la recessione di oggi, così come la mancata ripresa dalla crisi, si possono trovare nelle riforme del mercato del lavoro. In particolare, la flessibilità del lavoro introdotta negli ultimi 15 anni, insieme ad altre politiche introdotte in parallelo fin dal 1992/93, hanno avuto conseguenze cumulative negative sulla disuguaglianza, sui consumi, sulla domanda aggregata, sulla produttività del lavoro e sulla dinamica del PIL.

Dalla flessibilità del lavoro al declino

Negli ultimi quindici anni il mercato del lavoro italiano ha conosciuto un profondo mutamento dal punto di vista legislativo, strutturale e sociale. L'origine di questo cambiamento può essere fatto risalire a quello che si è verificato dal 1993 in poi, ovvero da quando il Paese, successivamente alla recessione economica del 1992 e alla stipula del trattato di Maastricht decide di entrare fin da subito nell'Unione Economica e Monetaria. Questo voleva dire innanzitutto rispettare i criteri di Maastricht primo fra tutti la riduzione del tasso di inflazione, cosa che in Italia era particolarmente problematica. L'accordo del luglio 1993 voluto principalmente da Carlo Azeglio Ciampi, allora Presidente del Consiglio, aveva esplicitamente come scopo la riduzione della spirale inflazionista attraverso una moderazione salariale e altri interventi come la politica dei redditi, la crescita degli investimenti innovativi, e l'aumento della produttività. Tuttavia, come molti economisti hanno dimostrato, questo accordo è stato in grande misura disatteso. Al contrario la politica di moderazione salariale e quindi la disinflazione ha avuto successo.

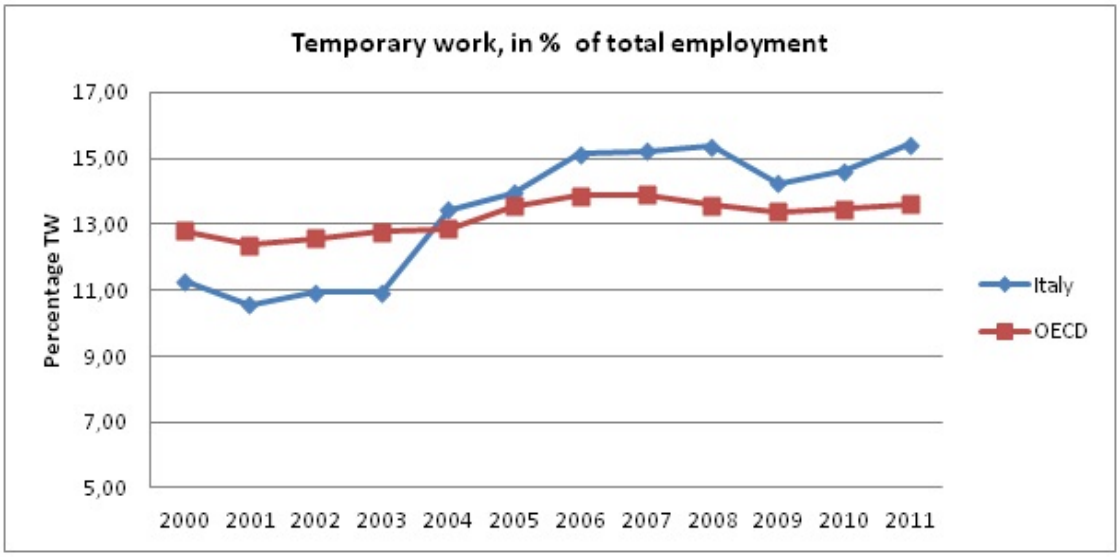
A completamento di questo processo di cambiamento, viene introdotta nel mercato del lavoro italiano una maggiore flessibilità del lavoro attraverso prima il "pacchetto Treu" del 1997 e poi la legge 30 del 2003 (nota come Legge Biagi) che introducevano innovazioni radicali nelle forme contrattuali e nel mercato del lavoro in generale (si vedano le figure 1 e 2). Queste riforme nascevano nell'ambito della Strategia Europea dell'Occupazione del 1997 sfociata poi nella più complessa Strategia di Lisbona del marzo del 2000 che stabiliva, a livello comunitario, le linee guida e gli obiettivi per una riforma del mercato del lavoro al fine di fare dell'Europa: "la più competitiva e dinamica economia al mondo, basata sulla conoscenza". Questa strategia è stata poi ribadita dalla "Strategia Europa 2020". Tuttavia in Europa la tendenza è quella di raggiungere un equilibrio sociale attraverso un modello che viene comunemente chiamato *flexicurity* in grado di garantire elementi di sicurezza con esigenze di flessibilità.

Figura 1 - Flessibilità del lavoro dipendente



Fonte: elaborazione su dati OCSE (2012)

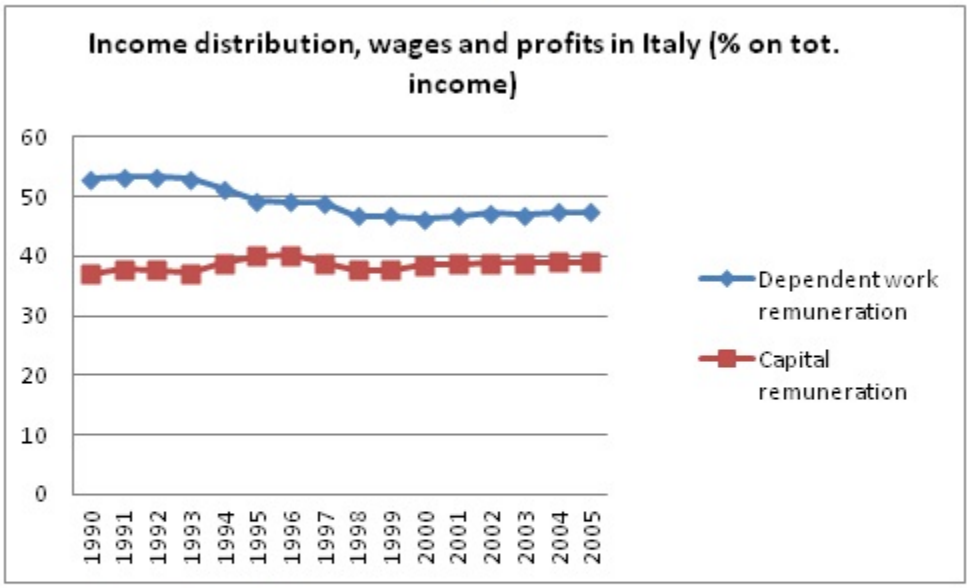
Figura 2 - Flessibilità del lavoro. Percentuale lavoro a termine



Fonte: elaborazione su dati OCSE (2012)

Le riforme del mercato del lavoro, sono state accompagnate, negli anni 90, da una liberalizzazione incompleta e da un processo di privatizzazione che ha favorito l'aumento delle rendite e complessivamente una redistribuzione a danno dei salari (figure 3 e 4). In effetti, le privatizzazioni sono state effettuate senza una piena liberalizzazione del mercato dei beni. Pertanto, negli ex-settori pubblici (come ad esempio: telecomunicazioni, energia, infrastrutture, servizi pubblici, ferrovie ecc) i margini di profitti sono aumentati e sono stati creati monopoli privati. Tali riforme, hanno portato, da un lato, a una forte pressione sui salari e sul lavoro, e, dall'altro lato, a una minore *performance* della produttività del lavoro.

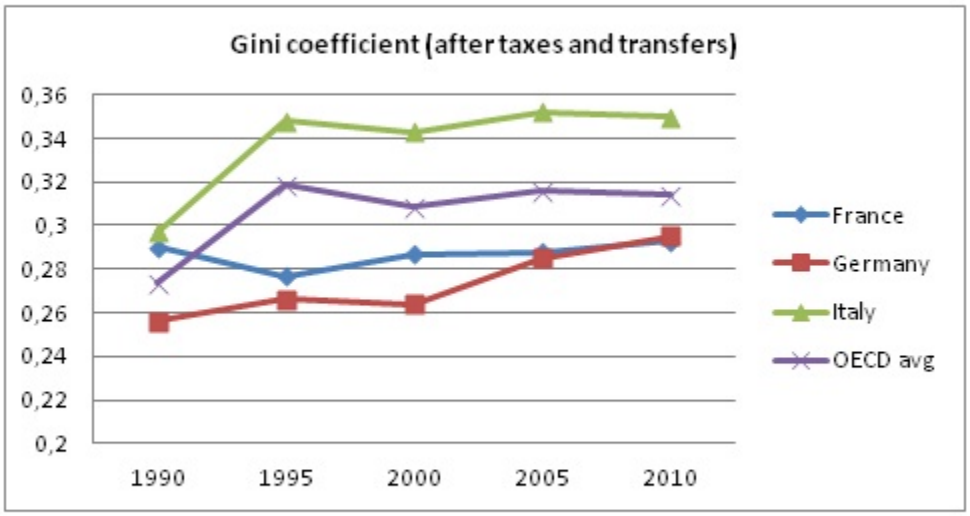
Figura 3 - Lavoro e capitale in Italia 1990-2005



Fonte: Istat, 2010

Nota: la somma dei fattori di produzione lavoro e capitale da 100 considerando anche le imposte indirette (tra 10 - 15%) e i guadagni in conto capitale all'estero (circa + /- 2%). La "remunerazione del capitale" indica qui il risultato netto e indica la percentuale che va a remunerare il capitale.

Figura 4 – Disuguaglianza del reddito

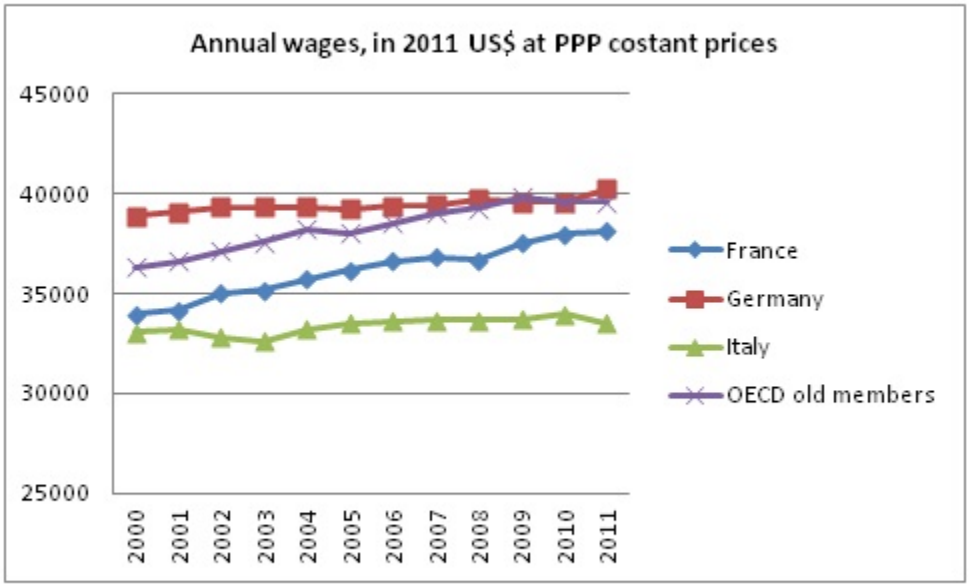


Fonte: elaborazione su dati OCSE (2012)

Per quanto riguarda il primo aspetto, la pressione sui salari e sul lavoro, si può dire che l'accordo del luglio 1993 raggiunge il suo principale obiettivo ovvero la moderazione salariale, contribuendo così alla stagnazione dei salari a livello nazionale (figura 5). In seguito, sotto la pressione delle novità legislative introdotte nel mercato del lavoro, la flessibilità del lavoro, in particolare

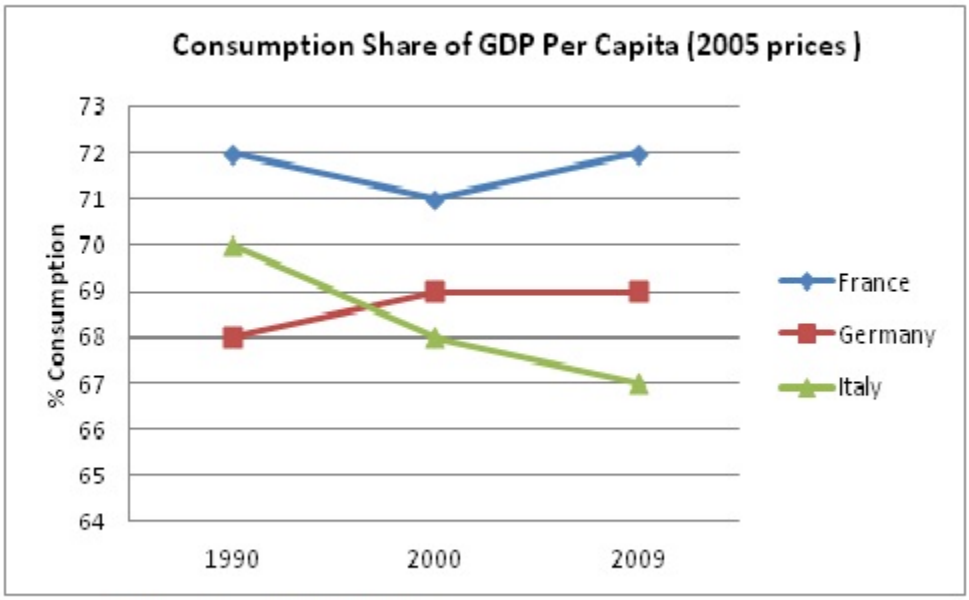
quella "in entrata", è aumentata in modo consistente: il lavoro a termine, il lavoro a progetto e tutte le forme atipiche di lavoro sono esplose. Il processo è stato completato di recente con una legge del giugno 2012 che ha introdotto alcune forme di flessibilità del lavoro "in uscita". Tuttavia, la flessibilizzazione del mercato del lavoro non è stata accompagnata da un livello più elevato livello di spesa pubblica per la dimensione sociale, per l'occupazione e più in generale per le politiche del lavoro (come è spesso il caso nei paesi che hanno introdotto un cosiddetto modello di "flexicurity" come la Danimarca o la Svezia). In realtà, si è verificato tutto il contrario poiché anche il salario indiretto (ovvero la spesa pubblica per le politiche sociali) è diminuito. La disuguaglianza del reddito è aumentata e il potere d'acquisto dei lavoratori è diminuito. La quota dei salari sul PIL è scesa drasticamente, con un conseguente impatto negativo sul livello di consumo che è diminuito drammaticamente, così come la domanda aggregata (figura 6).

Figura 5 - Salari stagnanti in Italia



Fonte: elaborazione su dati OCSE (2012)

Figura 6 - La diminuzione del livello di consumo



Fonte: Penn World Table 7.1 .

L'esame comparativo dei dati dell'economia italiana e dei principali Stati membri della zona euro, come la Francia e la Germania (e, talvolta, dell'OCSE), conferma la forte correlazione tra tutte le variabili rilevanti di cui sopra. Semplici esercizi econometrici dimostrano la validità della direzione di causalità ipotizzata. In particolare, appare chiara una forte diminuzione del livello della domanda aggregata italiana causata da una diminuzione drammatica dei consumi che a sua volta è generata dalla sensibile riduzione della quota dei salari sul Pil, dalla marcata diminuzione del salario indiretto, vale a dire la spesa pubblica, in particolare nelle dimensioni sociali, dall'aumento della disuguaglianza e dalla pressione sul lavoro e sui salari causata da una forte flessibilità del lavoro e dalla conseguente creazione di posti di lavoro precari. Il calo della domanda aggregata è la causa principale della riduzione del PIL e, più generalmente, della recessione.

Scarsa concorrenza e scarsi investimenti

L'altro problema che emerge in Italia è la presenza di forti rigidità, scarsa concorrenza e protezioni nel mercato dei beni. Questi aspetti, insieme alla scarsa espansione della domanda aggregata esaminata sopra, sembrano essere all'origine della bassa dinamica di produttività che caratterizza l'economia italiana da oltre un decennio. Le imprese, a causa dei costi del lavoro relativamente più bassi (garantiti appunto dalle pressioni della flessibilità), e delle protezioni di cui possono godere nel mercato dei beni, preferiscono una strategia di investimenti *labour intensive* piuttosto che una strategia di innovazione tecnologica (in contraddizione con quanto stabilito negli accordi di luglio del 1993). Anche in questo caso, i dati sugli investimenti, ricerca e sviluppo, produttività, contributo alla crescita, confermano le nostre ipotesi.

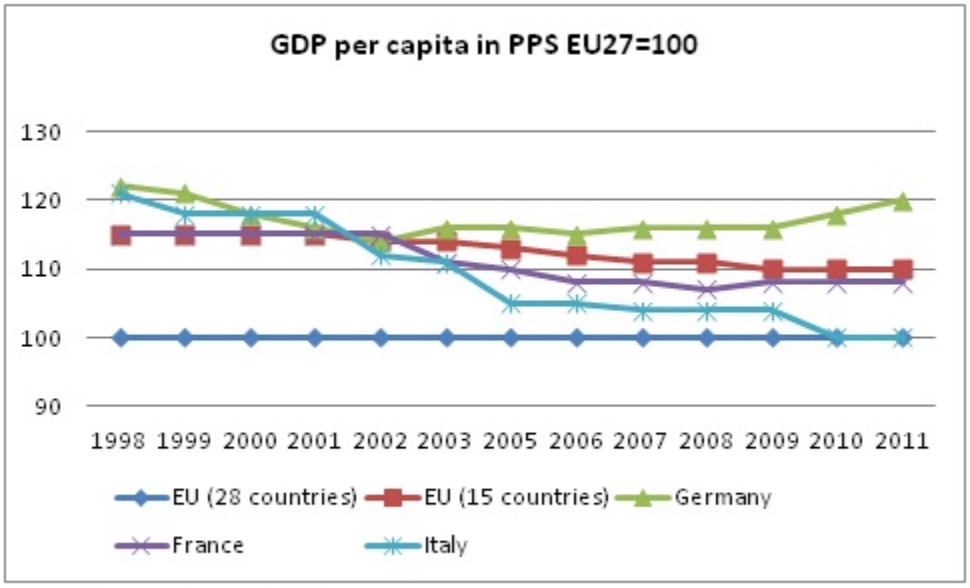
L'analisi dei dati rivela che la dinamica di crescita delle principali componenti del PIL è sistematicamente al di sotto di quella dei principali partner (Francia e Germania). In particolare, il contributo alla crescita del consumo - elemento cruciale della domanda aggregata - è pari solo allo 0,3% nell'ultimo decennio; il valore più basso tra quelli registrati dai paesi OCSE ed una delle peggiori performance dalla Seconda Guerra Mondiale in poi. Una dinamica simile riguarda il contributo degli investimenti alla crescita e il contributo della spesa pubblica alla crescita. La scarsa dinamica di crescita delle principali componenti del PIL può confermare la nostra ipotesi: il crollo della domanda è una conseguenza di un calo dei consumi e degli investimenti. La dinamica delle esportazioni ha registrato una crescita cumulativa nel periodo 1990-2011 superiore rispetto alle altre componenti, ma ancora inferiore a quella di Francia e Germania. La politica economica negli ultimi 15-20 anni non ha sostenuto la domanda interna, e la competitività internazionale ha mirato solo a tagliare i costi del lavoro attraverso la flessibilità del lavoro e una pressione sui salari che ha portato alla loro stagnazione. Alla fine, tuttavia, le esportazioni non erano più sufficienti per sostenere la domanda aggregata e mantenere una dinamica positiva del PIL; la produttività del lavoro non è cresciuta anche perché non si è investito.

Nell'Unione Europea, Italia compresa, fino a prima della crisi del 2007-08, si è avuto un aumento di occupazione nel settore terziario, frammentato e disorganizzato, scarsamente motivato e poco retribuito. La conseguenza è stata la bassa produttività dell'economia europea, e di quella italiana in particolare. Alla fine, l'unico dato parzialmente positivo, cioè il relativo aumento di occupazione, è stato negativamente compensato dall'andamento negativo della produttività, dalla riduzione della percentuale

dei salari sul Pil, dalla riduzione del potere di acquisto dei lavoratori e dalla scarsa dinamica del Pil. La mancata crescita economica e l'attuale crisi hanno riportato l'occupazione sui bassi livelli iniziali, soprattutto in Italia.

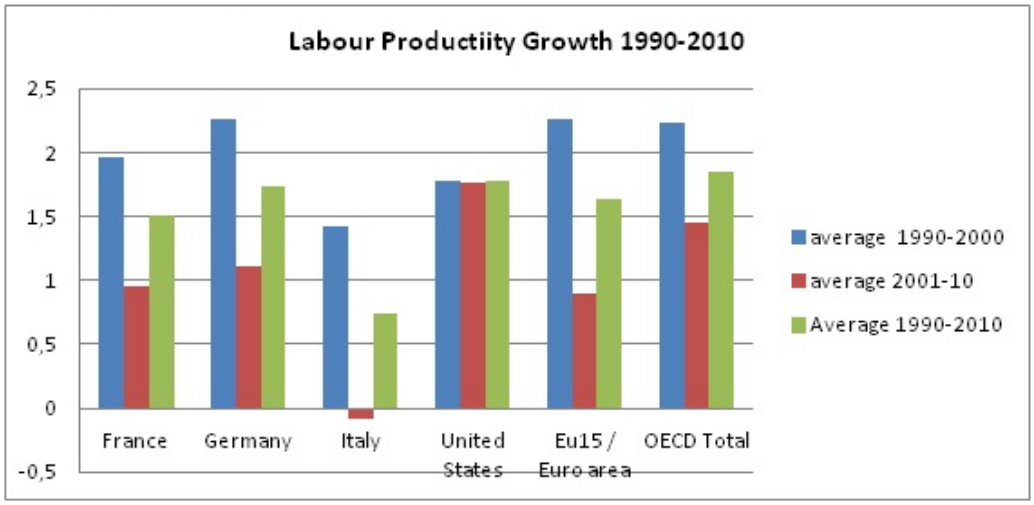
I minori salari reali, hanno portato, un aumento dei profitti, i quali non si sono trasformati in maggiori investimenti. Il sistema economico non ha ottenuto effetti positivi in termini di produttività e crescita economica (figure 7 e 8).

Figura 7 - Il declino Italiano



Fonte: Eurostat (2012)

Figura 8 - La produttività del lavoro



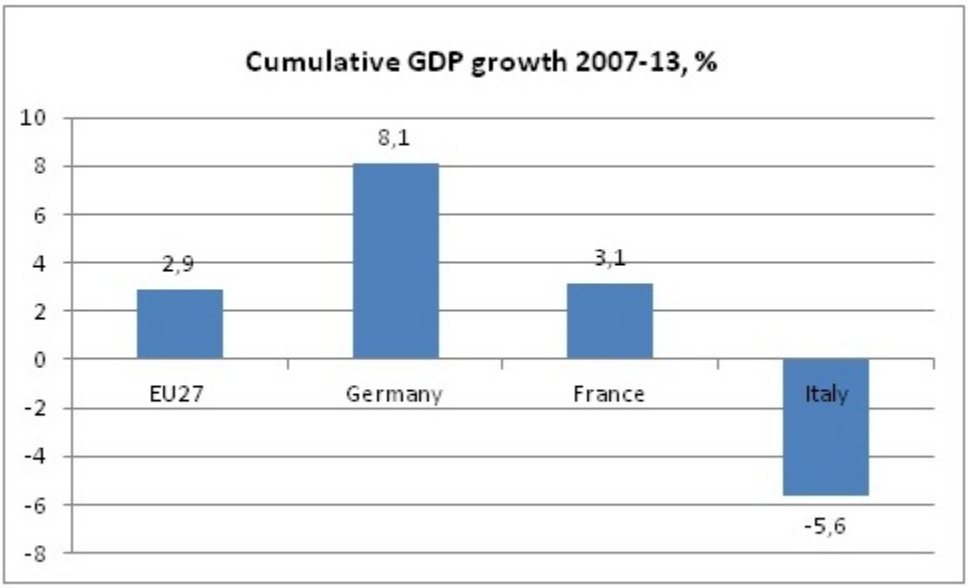
Fonte: elaborazione su dati OCSE

La crisi dopo il declino

L'attuale crisi (figura 9) ha peggiorato la situazione del mercato del lavoro e rappresenta l'approdo finale di un declino economico che ha origine nel tentativo di introdurre, agli inizi degli anni novanta, un nuovo modello economico e sociale che cambiasse le relazioni industriali, riducesse i meccanismi virtuosi di distribuzione del reddito, comprimesse i salari, e incentivasse le imprese ad accumulare rendite piuttosto che ad investire in innovazione. Con quel tentativo, inoltre, lo Stato si assumeva l'onere di pagare il costo della flessibilità, dovendo sopperire eventualmente alla libertà di licenziamento da parte

delle imprese. Questo ovviamente comporterà un ulteriore aggravio del bilancio dello Stato. Con la recessione attuale, i primi posti di lavoro a saltare, sono stati quelli flessibili, cioè quelli che, arrivati a scadenza di contratto o di progetto non sono stati rinnovati, con un danno sia sull'occupazione (con una disoccupazione che è ritornata sui livelli dei primi anni novanta, cioè intorno al 12% e una cassa integrazione che raggiunge 1 miliardo di ore non lavorate a fine 2012), sia sul reddito, con i livelli di consumi scesi a quelli di circa 30 anni fa.

Figura 9 – "The great depression" in Italia



Fonte: Eurostat

In conclusione, il Paese sembra afflitto oggi da una triplice combinazione negativa: bassa produttività, bassa occupazione, bassa dinamica del Pil. Che la flessibilità non fosse la via giusta per l'aumento della produttività e del reddito era stato più volte annunciato da molti economisti keynesiani e non solo. Tuttavia, l'iniziale incremento di occupazione, specchietto per le allodole, aveva fatto sperare i suoi ferventi sostenitori, nonostante la bassa dinamica della produttività del lavoro e la stagnazione del Pil. Oggi le allodole sono volate via e con esse anche i modesti incrementi di occupazione. Rimane l'amaro in bocca per aver sacrificato circa quindici anni di politiche del lavoro e di sviluppo. Alle imprese, con la crisi, non rimane neanche più il vantaggio di avere a disposizione bassi salari, poiché sono comunque appesantite da una tassazione relativamente alta, e da un calo continuo delle vendite. Ci ritroviamo quindi con bassi salari (i più bassi tra l'UE a 15) e con scarse innovazioni e investimenti tecnologici: la peggiore delle combinazioni possibili, come avrebbe osservato Paolo Sylos Labini.

[1] Questo articolo prende le mosse dal mio saggio "Italy: From Economic Decline to the Current crisis", Working paper 173/2013, Dipartimento di Economia, Università Roma Tre). L'autore desidera ringraziare Antonella Stirati per gli utili suggerimenti.