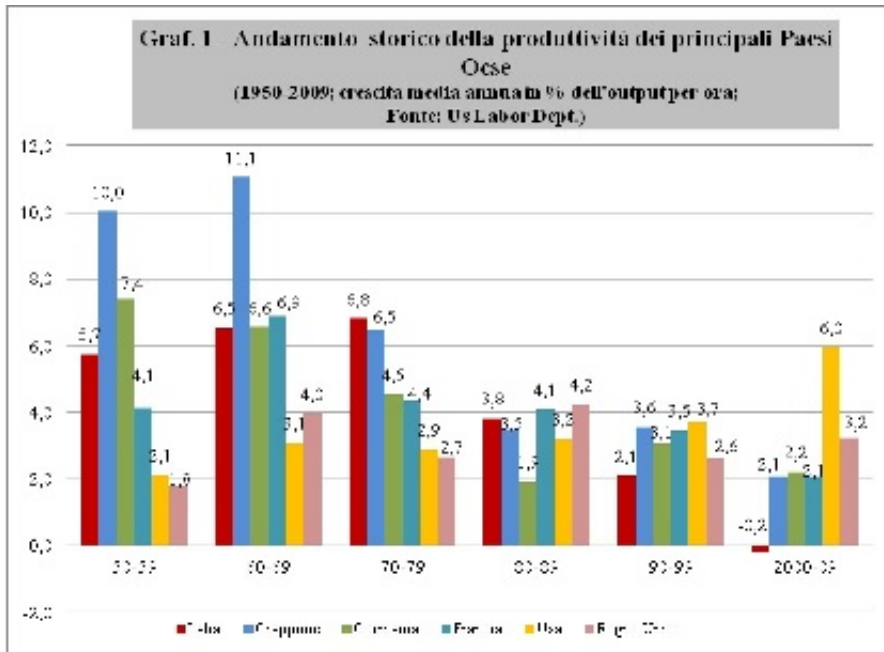


Perché la riforma Fornero va contro produttività e crescita

Di Domenico Moro



1. Produttività e crescita economica

In Italia e in Europa si ripete come un mantra la necessità di accompagnare la crescita al risanamento dei conti pubblici. La crescita economica è riconducibile a molte e complesse fonti.

Secondo molti economisti, una delle più importanti è l'aumento della produttività globale, sebbene i meccanismi che legano questa alla crescita siano diversi a seconda della prospettiva di analisi adottata.[1] Proprio con lo scopo dichiarato di innalzare la produttività italiana e, in questo modo, di spingere la crescita, da tempo entrambe stagnanti, è stata presentata dal ministro Fornero una proposta di riforma del mercato del lavoro. La logica sottostante a tale riforma, in accordo con il senso comune del *mainstream* economico e politico, è che il declino della produttività in Italia dipende da un mercato del lavoro troppo poco deregolamentato. A nostro avviso si tratta di una logica non solo errata ma anche controproducente.

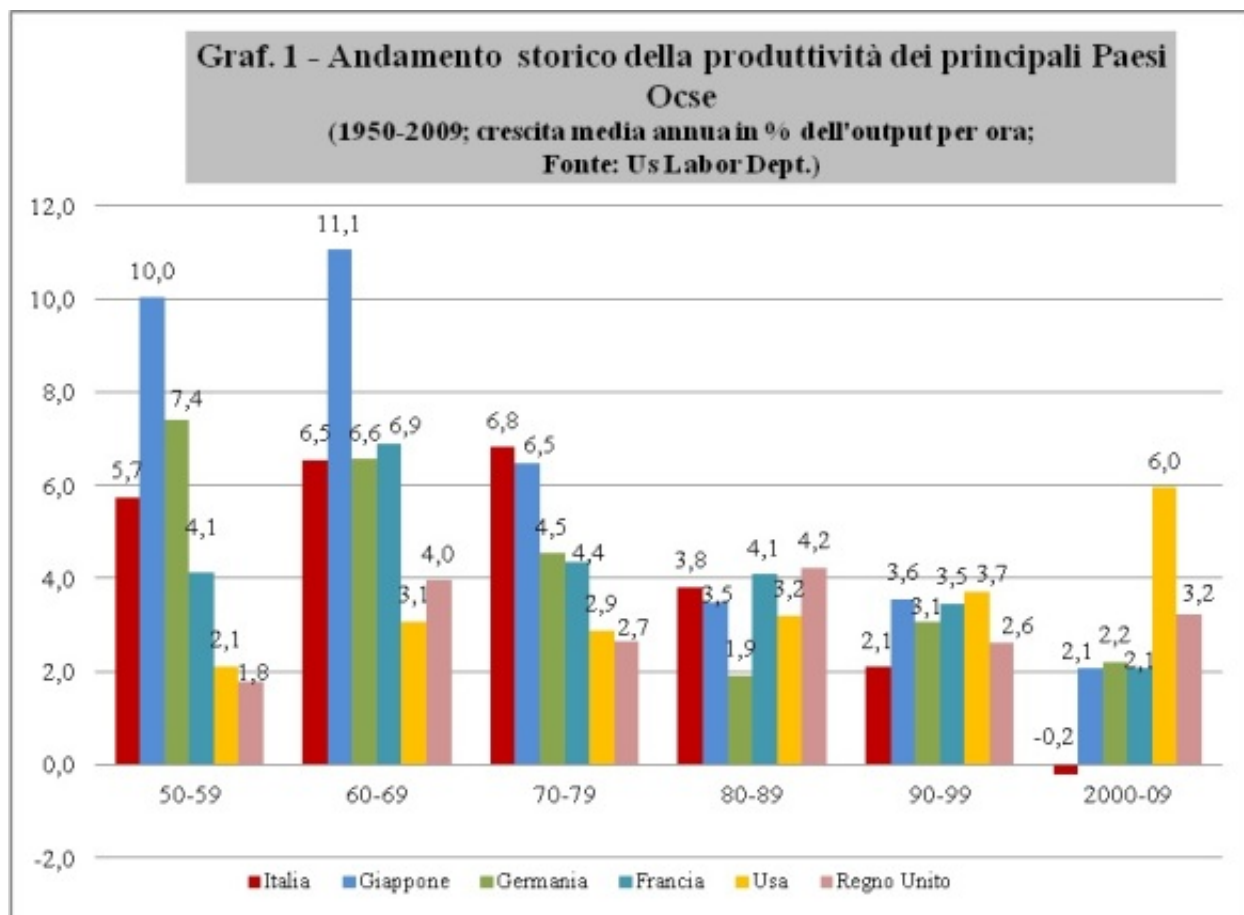
Prima di affrontare il discorso sulle cause del declino della produttività italiana, va precisato che definire e misurare la produttività e la sua evoluzione nel tempo è piuttosto complesso. Le misure utilizzabili sono molteplici. L'indicatore più comune è la *produttività generica del lavoro*, nella forma del rapporto tra la quantità di valore aggiunto prodotto (QV) e il numero delle ore di lavoro (H) impiegate per produrlo ($P = QV/H$). Tale indicatore presenta, però, il limite di non far emergere esplicitamente il ruolo degli investimenti e dell'innovazione tecnologica. Infatti, un lavoratore è più produttivo di un altro **se dispone di mezzi di produzione (macchine e attrezzature) quantitativamente e qualitativamente maggiori**, se beneficia di una migliore formazione e soprattutto di un più intenso progresso tecnologico. Inoltre, un lavoratore può essere più produttivo di un altro perché l'organizzazione della produzione gli consente di utilizzare con maggiore *efficienza* i fattori a sua disposizione, sebbene questi siano comparabili

per quantità e tecnologia.

Tornando alla riforma del mercato del lavoro italiano, è praticamente impossibile trovare nella letteratura scientifica esempi di una relazione positiva tra deregolamentazione (aumento della licenziabilità/precarietà) e aumento della produttività. Al contrario, se ne trovano molti secondo cui la diminuzione della produttività dipende proprio dall'aumento della precarietà. La scarsa crescita - nell'ultimo decennio decrescita - della produttività italiana è dovuta, secondo questi studi, proprio alla deregolamentazione e all'aumento della precarietà realizzatesi a partire dalla metà degli anni '90 con quelle riforme - Pacchetto Treu e Legge Biagi -, che oggi il ministro Fornero vuole replicare in forma molto più accentuata. A dire questo sono, in particolare, due studi, uno del Fondo monetario internazionale, ad opera di Hanan Morsy e Silvia Sgherri[2], e uno di due economisti di prestigiose università Usa, Ian Dew-Becker di Harvard e Rober J. Gordon della Northwestern University[3]. Il punto di partenza di questi studi è l'osservazione secondo cui negli anni '90 il divario di produttività della Ue con gli Usa smette di ridursi. La ragione, secondo questi studi, sta nella applicazione dei principi dell'OECD *Jobs strategy* (1994) e dell'Agenda di Lisbona (2000), secondo i quali la disoccupazione non si deve combattere con il welfare state ma con la deregolamentazione del mercato del lavoro. L'aumento della precarietà, unitamente all'aumento dell'immissione di forza lavoro femminile e immigrata, ha innalzato il tasso di attività[4] e, quindi, l'offerta di lavoro in presenza di una domanda stagnante. L'aumento dell'offerta rispetto alla domanda e il carattere dell'offerta, composta di giovani precari, donne e immigrati, cioè di settori sottopagati, hanno condotto alla riduzione complessiva del prezzo della forza lavoro, cioè delle retribuzioni. Ebbene, quando c'è abbondanza di forza lavoro a buon mercato, le imprese tendono ad evitare nuovi investimenti e innovazione tecnologica, potendo puntare ad una riduzione dei costi perseguita attraverso i bassi salari. Sempre secondo i due studi citati, l'Italia e la Spagna, all'interno della Ue, hanno attuato in modo più incisivo le controriforme del mercato del lavoro. È per questo che in questi Paesi gli effetti sono stati più devastanti e la produttività è calata maggiormente.

2. Relazione tra declino della produttività, deregolamentazione e bassi salari

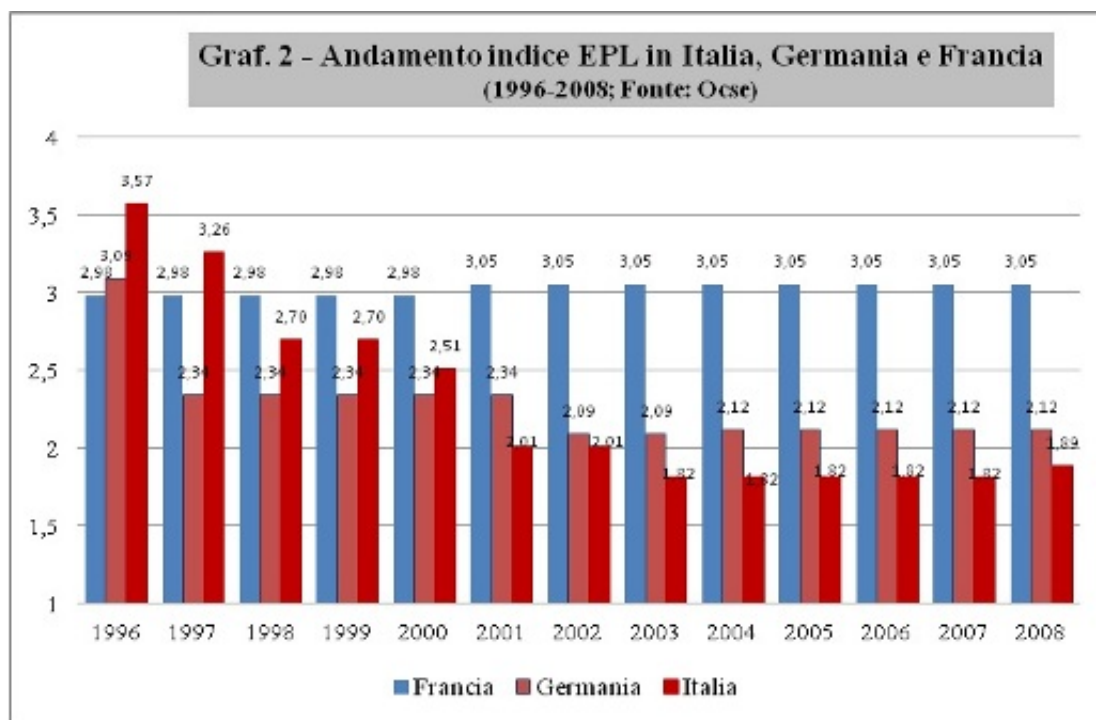
Una conferma ai due studi citati viene dal confronto, che abbiamo condotto qui di seguito, tra l'andamento storico della produttività oraria italiana con quello degli altri maggiori Paesi industrializzati e con l'andamento del grado di protezione del lavoro, misurato dall'Ocse con l'indice EPL, e delle retribuzioni reali orarie. Contrariamente a quanto il senso comune ritiene, l'Italia nel lungo periodo ha presentato nella manifattura un tasso di crescita medio della produttività generica del lavoro (*output per hour*) molto più alto che nella media dei maggiori Paesi sviluppati.



Se consideriamo il periodo tra 1950 e 2000, l'Italia risulta al secondo posto per incremento della produttività sia per ora lavorata (quasi il + 5% medio annuo) sia per addetto, inferiore al solo Giappone.**[5]** Tuttavia, la frenata nella produttività non è una novità dell'ultimo decennio (Graf. n. 1). L'Italia, dopo aver mantenuto negli anni '50 e '60 una crescita della produttività piuttosto alta (5,7% e 6,5%), fa registrare, fra le prime sei economie mondiali, la maggiore crescita della produttività negli anni '70 (+6,8% annuo), cui segue negli anni '80 un periodo di crescita più modesta (+3,8%), ma pur sempre maggiore di quella di Giappone, Germania e Usa. È solo negli anni'90 che si registra una netta inversione di tendenza, allorché L'Italia registra, fra i sei paesi considerati, la crescita più bassa (+2,3%). Negli anni tra 2000 e 2009 la produttività manifatturiera italiana subisce un vero tracollo e, unico caso fra i paesi più industrializzati, la sua crescita diventa decrescita (-0,2%).

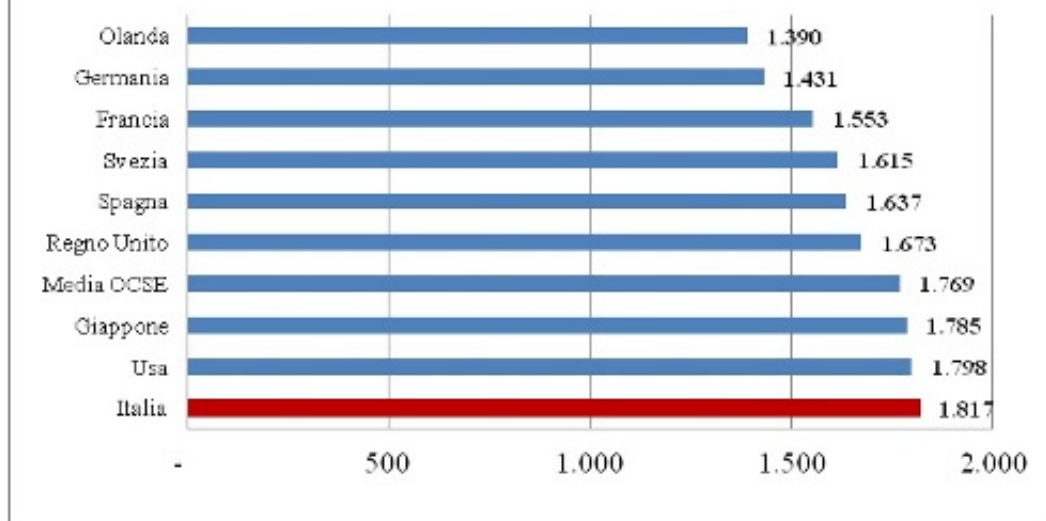
Le ragioni di questo crollo nel ventennio tra 1990 e 2009 sono comprensibili a partire dal confronto dell'andamento della produttività oraria con quello della deregolamentazione e delle retribuzioni orarie reali. Negli anni '70 la crescita molto sostenuta della produttività fu dovuta all'aumento, da parte delle imprese, della quota di capitale per addetto e dell'innovazione tecnologica, allo scopo di recuperare le quote di profitto perse per i miglioramenti legislativi e salariali, seguiti all'Autunno caldo. Infatti, tra 1970 e 1979 l'Italia si posiziona su tredici Paesi al secondo posto, dopo il Belgio, anche nella crescita della retribuzione oraria (+5,65%). Al contrario, la riduzione della produttività negli ultimi 20 anni coincide con le controriforme del

mercato del lavoro sia del governo Prodi nel '97 (Pacchetto Treu), sia di quello Berlusconi nel 2003 (legge Biagi). Infatti, mentre nel 1996 l'indice EPL italiano (3,57) risultava ben al di sopra di quello tedesco (3,09) e francese (2,98), proprio tra 1997 e 2003 crolla al di sotto di quello dei due altri Paesi europei (Graf. n. 2).



Anche in questo caso la retribuzione segue l'andamento della deregolamentazione. Tra 1990 e 2009 l'Italia risulta all'ultimo posto su 18 Paesi nella crescita media della retribuzione oraria reale (+0,84%). In ogni caso, è da osservare che le retribuzioni crescono sempre meno della produttività, determinando così una diminuzione della quota di prodotto che va al lavoro rispetto a quella che va al capitale (salario relativo). La tendenza al declino della produttività, anche in rapporto agli altri maggiori Paesi europei, è confermata anche dall'andamento della produttività totale dei fattori, una misura statistica della produttività costruita per tenere conto anche dell'apporto del fattore capitale e della tecnologia. La PTF in Italia scende da un indice 87 nel 1985 a 82,8 nel 2002, mentre in Germania sale da 87,7 a 88,4, in Francia da 88,3 a 89,9, e nel Regno Unito da 87,1 a 93,1.**[6]** La più ridotta crescita della produttività è stata compensata da una durata maggiore del lavoro. Infatti, le ore effettivamente lavorate annualmente per addetto in Italia (1.817 nel 2007) risultano superiori alla media Ocse (1.769 ore annue) e a quelle degli altri principali Paesi industrializzati, soprattutto del 27% rispetto alla Germania (1.431 ore annue) e del 17% rispetto alla Francia (1.553 ore annue)**[7]**.

Graf. 3 - Ore effettivamente lavorate per anno e per addetto nei principali Paesi Ocse (2007; Fonte: Ocse Factbook)



3. Innovazione e investimenti pubblici per aumentare produttività e crescita

Dunque, c'è una relazione diretta, come dimostra il confronto delle serie storiche considerate, tra il rallentamento della crescita della produttività e la riduzione del grado di protezione del lavoro e delle retribuzioni. Queste ultime due variabili risultano, come evidenziato anche dalle

ricerche citate sopra, collegate tra loro, in quanto alla minore protezione del lavoro corrisponde una stagnazione della crescita delle retribuzioni. L'aumento della produttività è, al contrario, dipendente, in primo luogo, dal progresso tecnologico e, in secondo luogo, dalla disponibilità di capitale per addetto. Per l'Italia viene stimato che nel periodo tra 1970 e 1983 il 18% dell'aumento del prodotto dipese dall'aumento di capitale e ben l'82% dal progresso tecnico.[8] Non a caso, infatti, nel periodo considerato si riscontrò la maggiore crescita della produttività italiana dalla fine della Seconda guerra mondiale ad oggi. Tuttavia, queste stime trascurano il ruolo delle modificazioni nella composizione settoriale della produzione. Tale aspetto ha una non secondaria importanza proprio in Italia, dove la struttura manifatturiera è caratterizzata da settori a bassa intensità di capitale, in modo relativamente maggiore rispetto ad altri Paesi avanzati.

Ovviamente il declino delle performance economiche italiane dipende da una molteplicità e complessità di fattori macroeconomici, oltre alla deregolamentazione del mercato del lavoro, come abbiamo avuto modo di far notare altrove[9]. Ad ogni modo, una ulteriore deregolamentazione del mercato del lavoro, cui non può non seguire una contrazione delle retribuzioni reali, otterrebbe, come già le riforme che l'hanno preceduta, l'effetto contrario rispetto a quello dichiarato, ovvero la riduzione della produttività e con essa la contrazione della struttura industriale e dell'occupazione nel nostro Paese.

La crescita economica e soprattutto dell'occupazione non possono trovare una spinta nello scambio tra occupazione e flessibilità (che è poi precarietà), come è stato tentato con risultati disastrosi negli ultimi venti anni e come il governo Monti propone nuovamente di fare. Solo il progresso tecnico e l'incremento del valore aggiunto per addetto, e quindi la produzione di beni e di servizi ad alto valore aggiunto e ad alta intensità di capitale possono portare maggiore crescita e occupazione vera, che non sia cioè sottoccupazione precaria.

Si tratta, come evidente, di una soluzione razionale, ma non per questo facile da tradurre in realtà. Questo perché la riconfigurazione della struttura industriale su settori più avanzati e i forti investimenti richiesti per l'innovazione tecnologica in quelli tradizionali non possono venire che in parte minima dagli investitori privati. **Questi, infatti, come abbiamo visto, tendono a preferire l'utilizzo della contrazione delle retribuzioni e del costo del lavoro come leva competitiva principale. Inoltre, alla ricerca di una maggiore redditività degli investimenti, che risulta peraltro in calo in molti settori maturi della manifattura, tendono a indirizzare i capitali o verso settori monopolistici, come le utility o le reti, oppure verso investimenti esteri sia produttivi che di portafoglio.**[10] Rimane così l'intervento pubblico, che in effetti è sempre stato il volano delle ridefinizioni della struttura industriale, specialmente in Italia, ma che è, in questa fase storica, tutt'altro che scontato. Infatti, la tendenza dominante delle politiche pubbliche, in Italia ed in Europa, vede la combinazione di ulteriori privatizzazioni, sussidi alle imprese private e contrazione della spesa sociale. Il tutto nel tentativo di comprimere il debito pubblico, reso vano proprio dalla decrescita e dalla stagnazione economica, accentuata proprio dall'annullamento del tradizionale intervento anticiclico statale. Infatti, per il 2012 si prevede una contrazione del Pil dell'1,2%, secondo il governo, e dell'1,9% contro una contrazione media dell'Eurozona dello 0,3%, secondo il Fondo Monetario Internazionale[11], mentre il debito salirà al 123,4% sul Pil, a dispetto delle pesanti manovre governative.

Si tratta, quindi, di determinare non un semplice mutamento di partiti o di coalizioni al governo ma della politica di governo dei processi riproduttivi complessivi. Un risultato che non può affidarsi all'“illuminazione” razionalistica delle élite, ma deve basarsi sulla volontà e capacità di costringere chi detiene le leve dell'accumulazione del capitale, a livello non solo italiano bensì europeo, a rettificare la linea che si è data. Un compito estremamente arduo, che non può essere assolto nel breve periodo e che richiede un radicale ripensamento sia del rapporto tra Stato e economia sia del modo di produzione stesso.

[1] Cfr. Kuznets, *Popolazione, tecnologia, sviluppo*, Il Mulino, Bologna 1990.

[2] Morsy H. and Sgherri S., *After the crisis Assessing the Damage in Italy*. IMF Working Paper.

[3] Dew-Becker I. and Gordon R. J., *The Role of the Labour-Market Changes in the Slowdown of European Productivity Growth*, CEPR version, January 14, 2008.

[4] Ricordiamo che il *tasso di attività* “corretto” è dato dal rapporto tra le forze di lavoro (occupati, disoccupati in cerca di lavoro, persone in cerca di prima occupazione e tutti quelli che in qualche modo si sono dichiarati disponibili a lavorare) con la popolazione in età lavorativa. Le riforme del mercato del lavoro hanno avuto lo scopo non di aumentare l'occupazione (tantomeno quella regolare) e il *tasso di occupazione* (occupati su forze di lavoro), ma di aumentare il tasso di attività cioè di spingere all'interno delle forze di lavoro anche i settori della popolazione che, per varie ragioni, rimanevano fuori dal mercato del lavoro.

[5] Sulla produttività oraria (*output per hour*) e sulle retribuzioni orarie internazionali (*real hourly compensation*): Bureau of Labor Statistics, [International comparison of manufacturing productivity and unit labor costs trends](#), for annual 2009, December 21, 2010. La composizione del panel del Bureau of Labor Statistics varia a seconda dell'indicatore e del periodo, in quanto non sempre sono disponibili tutti i dati di tutti i Paesi. Su questo indicatore e questo periodo abbiamo i dati di Usa, Giappone, Germania, Francia, Regno Unito, Italia, Canada, Paesi Bassi, Danimarca, Norvegia.

[6] Su indice base = 100 della TFP degli Usa. Banca d'Italia, Eurosystema [Trade-revealed TFP](#), by A. Finicelli, P. Pagano e M. Sbracia.

[7] Oecd Factbook 2010, “[Labour – Employment and Hours worked](#)”.

[8] R. Guarini e F. Tassinari, *Statistica economica*, Il mulino, Bologna, 2000, p. 331.

[9] Vedi D. Moro, [Non solo debito, i perché del declino italiano](#), “Il manifesto”, 28 dicembre 2011.

[10] Vedi D. Moro, [Le cause del debito europeo e il che fare](#), “Marx ventuno”, n.5 2011 –

[11] IMF, *World economic outlook*.