

L'ANALISI

SOLO LA PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO PUÒ FAR CRESCERE I SALARI SENZA MINARE LA COMPETITIVITÀ

Stefano Manzocchi

La dinamica della produttività del lavoro si è andata affievolendo in Italia a partire dalla fine del secolo scorso. Negli intervalli tra le diverse recessioni, la produttività del lavoro cresceva di 1,2 per cento per anno tra il 1997 ed il 2001; dello 0,6 per cento annuo tra il 2004 ed il 2007; e appena di un decimo di punto percentuale negli anni dal 2015 al 2019. La variazione media annua della produttività del lavoro in tutto il periodo tra il 1996 ed il 2019 è stata dello 0,3 per cento in Italia, a fronte di un più 0,7 per cento annuale in Germania ed uno 0,8 in Francia e Spagna. Se consideriamo il primo ventennio di questo secolo, il confronto è ancora impietoso: la produttività del lavoro è aumentata dello 0,2 per cento in media annua da noi, dello 0,6 in Germania, dello 0,7 in Francia e di un punto percentuale all'anno in Spagna.

Senza considerare attentamente la realtà ci si espone al rischio delle illusioni perdute. Tutte le società europee si trovano di fronte al dilemma di come coniugare la coesione sociale con il dinamismo economico. Da noi il problema è ancora più acuto. L'Italia non cresce in modo sostenuto, e accumula debito, da molto tempo. Inoltre, la pandemia prima e l'impennata dei costi di energia e materie prime, dopo, hanno imposto un peso sproporzionato sulla nostra economia rispetto ai principali partner europei. In questa condizione, prima di improvvisare slogan ed ipotesi di soluzione incompatibili con la realtà e le prospettive del nostro Paese, occorre chiedersi come i fondamentali socioeconomici dell'Italia si combinano con gli scenari globali che le crisi di questo ultimo triennio stanno configurando.

Il tema della dinamica dei salari reali è cruciale per tutte le economie avanzate, sia per la coesione sociale sia per il sostegno che ne deriva per la domanda interna. Il punto è come una dinamica virtuosa dei salari reali si possa realizzare nelle condizioni attuali, ovvero se vi siano strumenti che promuovano sia il potere d'acquisto sia la competitività internazionale delle imprese, senza innescare una rincorsa inflazionistica che non avvantaggerebbe nessuno. Alcune domande. Invece di una modesta riduzione del carico fiscale a vantaggio dei redditi attorno ai 45mila euro, perché non si è provveduto con coraggio ad un taglio consistente del cuneo contributivo riducendo ad esempio per due terzi gli oneri per i lavoratori e per un

terzo quelli per le imprese, con lo strumento dei contributi figurativi? Una significativa decontribuzione era richiesta, assieme, da sindacati e associazioni datoriali non più di sei mesi fa. Un tale intervento avrebbe aumentato significativamente il potere d'acquisto dei salari specie per i redditi più bassi; avrebbe contribuito alla competitività strutturale delle imprese esposte alla concorrenza; e non avrebbe avuto un impatto inflazionistico in un momento in cui le tensioni sui costi dell'energia erano già visibili. Eppure, non se ne è fatto nulla. Come poco si è fatto in questi anni per favorire con decisione le buone pratiche che connettono parte degli aumenti salariali alla dinamica della produttività aziendale. La cosiddetta contrattazione di secondo livello riconosce infatti un'altra realtà trascurata del nostro Paese, cioè la diffusa e profonda eterogeneità del nostro tessuto produttivo, e fornisce uno strumento per accrescere quella produttività che da troppo tempo ristagna.

Gli sconvolgimenti dell'ultimo triennio impongono a tutte le nostre classi dirigenti di chiedersi, una volta di più, che ruolo giocherebbe l'Italia nell'arena globale senza quei 520 miliardi di esportazioni che le imprese italiane hanno realizzato nel 2021. Al netto di una collocazione geografica che ci rende interessanti e di un soft power che discende dalla nostra vicenda storica, culturale e religiosa: Cosa sarebbe della posizione dell'Italia senza la proiezione delle nostre imprese all'estero? La risposta è scontata, ma sembra che le conseguenze talvolta non lo siano per le nostre classi dirigenti. Mettere le imprese nelle condizioni migliori per competere sui mercati internazionali ed anche su quello domestico, senza costringerle a giocarsela con una mano legata sulla schiena, dovrebbe essere un cardine delle politiche nazionali. Qui naturalmente torna di attualità il tema dei costi sproporzionati che gravano sulle aziende italiane per la componente energetica, molto superiori a quelli dei principali concorrenti. Ma anche altre componenti di costo, più o meno quantificabili, debbono far riflettere sulle prospettive economiche del nostro Paese. Se una multinazionale farmaceutica ha appena comunicato di rinunciare ad un investimento rilevante nella produzione di biofarmaci nel Lazio, a causa dei tempi lunghi e dei bizantinismi delle nostre procedure burocratiche, per spostarsi invece nel Regno Unito, dobbiamo chiederci quanto questi oneri pesino in questo istante sulle imprese che da noi stanno operando, e quanto essi incidano negativamente sulla produttività.

Non bastano insomma gli slogan, o le proposte estemporanee, per sostenere nel tempo l'occupazione, i salari ed il potere d'acquisto dei nostri lavoratori, senza trascurare la competitività delle nostre imprese sui mercati globali. Servono invece scelte lungimiranti, ragionate ed anche coraggiose.

© RIPRODUZIONE RISERVATA