

Introduzione

Enrico Sergio Levrero, Riccardo Pariboni e Davide Romaniello

La doppia crisi da COVID-19 e per la guerra russo-ucraina, con il conseguente incremento dell'inflazione, in particolare per i prodotti energetici ed i generi alimentari, ha determinato in tutti i paesi più avanzati una caduta del potere d'acquisto dei salari, una crescita della povertà ed un aumento dello spreco di lavoro nella forma di lavoratori disoccupati e sottoccupati. In Italia l'impatto è stato particolarmente rilevante anche perché da decenni vi si osservano, in maniera maggiore che in altri paesi, salari reali stagnanti, bassi tassi di crescita del prodotto interno lordo e della produttività del lavoro, e bassi tassi di partecipazione alle forze di lavoro. Scopo di questo *Rapporto* è quello di inquadrare queste recenti tendenze "congiunturali" in una prospettiva di più lungo periodo, evidenziando in questo contesto l'effetto che il quadro macroeconomico ha avuto sulle dinamiche del mercato del lavoro, così come i riflessi che tali dinamiche e modifiche di natura istituzionale hanno avuto sulla contrattazione salariale ed il tenore di vita della popolazione.

Il volume si apre (CAPITOLO II) con il contributo di Fabrizio Antenucci, Stefano Di Bucchianico e Luigi Salvati in cui si analizza il fenomeno dello spreco di lavoro in Italia, declinato in termini di disoccupazione, sottoccupazione, bassa partecipazione alle forze di lavoro, ed incidenza del part-time involontario. Il capitolo approfondisce anche gli effetti che la crisi pandemica da COVID-19 ha avuto sul mercato del lavoro, riportando alcuni risultati di altri *Rapporti* prodotti da istituzioni ed enti di ricerca. Infine, viene fornita una comparazione con le condizioni del mercato del lavoro in altri paesi europei. Da questa analisi si conferma l'elevato spreco di lavoro che caratterizza da decenni il nostro paese e la necessità, dunque, di appropriate politiche economiche volte a garantire condizioni di piena occupazione. L'elevato spreco di lavoro viene valutato facendo ricorso al tasso di disoccupazione U6, che include il part-time involontario e le forze di lavoro potenziali. Esso cresce tra il 2004 ed il 2014 dal 19,6% al 32%, per poi diminuire attestandosi tuttavia al 28,9% nel 2020. Sono anni in cui l'Italia è attraversata da crisi economiche più o meno gravi all'interno di un contesto di forte stagnazione della domanda aggregata determinata anche dalle politiche di austerità implementate in Europa dopo la crisi dei debiti sovrani.

Il CAPITOLO III, ad opera di Claudia Fontanari e Riccardo Pariboni, offre una prospettiva critica sulle metodologie adottate dalle istituzioni europee per misurare la disoccupazione strutturale ed il prodotto potenziale, evidenziando le implicazioni che ne derivano per il calcolo dello spazio fiscale di cui ogni paese può disporre per condurre politiche fiscali discrezionali. In particolare, posti, nell'ambito delle attuali regole europee, gli obiettivi del pareggio strutturale e di un saldo di bilancio effettivo da correggere con politiche discrezionali determinato dalla dimensione dell'*output gap* (ovvero dalla differenza tra prodotto effettivo e prodotto potenziale), Fontanari e Pariboni evidenziano come la dipendenza, nelle metodologie di calcolo utilizzate, dell'output potenziale dal valore di trend dell'output effettivo implica che, se l'economia fluttua per diversi anni intorno ad un livello medio di attività che è lontano dal pieno utilizzo delle risorse produttive, la politica fiscale non può essere utilizzata per correggere tale sottoutilizzo di risorse ma solo per correggere le fluttuazioni del reddito intorno a quella tendenza media, identificata erroneamente con il prodotto potenziale. Così, per l'endogeneità delle stime dell'output potenziale dal trend dell'output effettivo, anche in recessioni profonde non si osserveranno mai *output gap* molto ampi a causa delle revisioni al ribasso delle stime del prodotto potenziale, riducendosi con ciò i margini di manovra delle politiche fiscali. La conclusione che se ne trae è che, in assenza di modifiche degli assetti istituzionali europei, con il ripristino delle regole europee sospese con la crisi da COVID-19 non si potranno utilizzare politiche fiscali in deficit per sostenere la domanda aggregata, e ciò tanto più quanto maggiori saranno gli aumenti dei tassi di interesse e dunque il costo aggiuntivo per il servizio del debito pubblico.

Il CAPITOLO IV, scritto da Matteo Deleidi, Davide Romaniello e Luigi Salvati, offre una prospettiva "granulare" sulla situazione contrattuale dei lavoratori in Italia. Adottando un punto di osservazione settoriale e per tipologia contrattuale, vi si analizzano le variazioni nel grado di copertura della contrattazione collettiva, nel tasso di sindacalizzazione e nel grado di flessibilità dei rapporti di lavoro, al fine di fornire una disamina dell'evoluzione negli ultimi decenni del grado di conflittualità contrattuale e salariale nel nostro Paese. I cambiamenti settoriali dell'occupazione a favore di settori meno sindacalizzati, l'incremento del numero di occupati in imprese di piccole e medie dimensioni dove più difficile risulta l'organizzazione dei lavoratori, l'aumentata diffusione dei contratti a tempo determinato, ed in generale la maggiore flessibilità del mercato del lavoro (indicata dalla caduta dell'indicatore EPL calcolato dall'OECD), sono tra i fattori che, insieme ad elevati e persistenti livelli di disoccupazione e sottoccupazione di lavoro, e ad elementi di natura politico-sociale, hanno ridotto dalla fine degli anni settanta del secolo scorso il tasso di sindacalizzazione e la forza contrattuale dei lavoratori.

I due capitoli successivi analizzano gli effetti di questi mutamenti sulla

distribuzione personale e funzionale del reddito. Michele Bavaro, nel CAPITOLO V, mostra come povertà e disuguaglianze si siano evolute in Italia nel corso degli ultimi anni, fornendo, oltre ad una descrizione delle diverse misure utilizzate per descrivere il fenomeno, anche una panoramica sulle politiche messe in atto di contrasto alla povertà. Ne emerge che, sebbene l'Italia si ponga come uno dei Paesi occidentali con un livello di disuguaglianza meno pronunciato, l'incremento nella concentrazione dei redditi e della ricchezza, dovuto soprattutto a trasformazioni agli estremi della distribuzione, e l'aumento della povertà risultano negli ultimi decenni elevati, richiamando la necessità di politiche redistributive ed un aumento della tassazione per i redditi più elevati ed i patrimoni – almeno per quelli oltre una certa soglia. L'autore si sofferma poi sul fenomeno della povertà lavorativa, inizialmente osservabile principalmente nei paesi anglosassoni, ma ora diffuso anche nei paesi europei e in Italia. Definiti come lavoratori poveri coloro che, pur lavorando per almeno 7 mesi l'anno, ottengono un reddito annuo minore del 60% della mediana dei salari annuali, Bavaro mostra che nel 2017 quasi un terzo dei lavoratori risulta classificabile come povero nel nostro paese.

Nel CAPITOLO VI, Walter Paternes Meloni e Riccardo Pariboni analizzano l'andamento in Italia e in altri paesi europei dei salari reali, del costo del lavoro per unità di prodotto, e della quota dei salari, in aggregato e nei principali settori. Ne risulta che negli ultimi trent'anni il potere d'acquisto del salario medio in Italia e nei paesi della periferia meridionale europea è rimasto sostanzialmente stabile e su un livello significativamente più basso di quello di Francia, Germania, Regno Unito e paesi scandinavi. La forbice si è allargata in maniera sensibile nel corso degli anni, fino a toccare tra Italia e Germania nel 2020 i 16.000 dollari. Riguardo alla quota dei salari nel reddito nazionale, si assiste in Italia ad una sua caduta dalla fine degli anni '70 al 2000, e più che in altri paesi avanzati. Successivamente la quota aumenta, moderatamente fino alla crisi del 2008-09 e poi più intensamente, coerentemente con quanto si osserva di solito nel corso delle recessioni economiche. La caduta complessiva della quota dei salari appare tanto più significativa se si tiene conto che in essi risultano computati i redditi da lavoro dei grandi manager, le cui retribuzioni dovrebbero in realtà includersi nei profitti d'impresa. Significativo poi è che la diminuzione della quota dei salari rispecchia una crescita del tasso di remunerazione netta del capitale, ovvero degli utili complessivi al netto degli ammortamenti in proporzione al valore del capitale, piuttosto che (contabilmente) un aumento del rapporto capitale-prodotto, che darebbe luogo ad un incremento della quota dei profitti anche per un dato saggio del profitto.

Il CAPITOLO VII, scritto da Maria Giovannone, analizza alcuni cambiamenti nella legislazione sul lavoro e in materia di welfare indotti dalla pandemia, che hanno interessato l'organizzazione del lavoro, la formazione, la natura degli ammortizzatori sociali e le politiche attive per il lavoro. In particolare, nel

capitolo si mette in evidenza come l'architettura del nuovo sistema di formazione professionale si sia accompagnato con un rafforzamento degli strumenti di raccordo con il regime di protezione sociale, a sua volta oggetto di riforma. Si sottolinea poi come la crisi abbia messo a nudo alcune criticità del sistema degli ammortizzatori sociali, da ultimo revisionato nel 2015, richiedendo dapprima una serie di interventi emergenziali per sostenere il reddito dei lavoratori durante l'emergenza e, successivamente, un riordino "espansivo" degli ammortizzatori in costanza e in assenza di rapporto di lavoro, che ha ampliato le maglie protettive del lavoro dipendente, lasciando tuttavia ancora scoperte determinate istanze di tutela dei lavoratori non standard e più vulnerabili.

Nel CAPITOLO VIII, Fabiola Lamberti e Nicola Caravaggio utilizzano il sistema delle Comunicazioni Obbligatorie per fornire una prospettiva della evoluzione storica e legislativa del lavoro in somministrazione, dal Pacchetto Treu al Decreto dignità, mettendo in luce anche possibili abusi di questo strumento. Le informazioni del campione utilizzato hanno consentito di catturare l'intera domanda di lavoro da parte delle aziende nel mercato del lavoro italiano e di sviluppare un'indagine critica della domanda di somministrazione rispetto alla domanda di lavoro complessivamente intesa. Il campione è costituito da oltre 26 milioni di osservazioni relative a contratti attivati, modificati o cessati dal 2008 sino al primo trimestre 2022, mentre il numero di lavoratori interessati è di circa 4,5 milioni. Attraverso l'analisi della più recente giurisprudenza del lavoro tramite agenzia, nel capitolo si propone una riflessione sull'adeguatezza della normativa nazionale rispetto alla regolamentazione europea, indagando l'effettività delle disposizioni che, recependo la direttiva europea 2008/104, impongono agli Stati membri di adottare discipline nazionali che contengano misure adeguate a preservare la natura temporanea del lavoro tramite agenzia.

Infine, nel CAPITOLO IX Sergio Levrero, anche alla luce delle analisi svolte nel Rapporto, trae alcune conclusioni relative alle dinamiche della distribuzione del reddito, dei prezzi e dell'occupazione in Italia negli ultimi decenni e si sofferma su alcuni dilemmi di politica economica nell'attuale contesto europeo. L'analisi si conclude con l'indicazione di alcune possibili misure per stabilizzare i prezzi e difendere il potere d'acquisto dei salari, evitando con ciò un ulteriore impoverimento della popolazione lavoratrice nel nostro paese.