



La stretta via verso la competitività

Mentre il costo del lavoro continua a crescere, l'unico modo per scongiurare una riduzione dei salari netti o dei benefici pensionistici di domani è un aumento della produttività

di Francesco Daveri

Lil costo del lavoro per unità di prodotto (Clup) condensa in un solo numero il rapporto tra stipendio al lordo di oneri fiscali e altri contributi sociali e la produttività di un lavoratore. È dunque un indicatore sintetico – e la misura più comunemente usata – della competitività di un paese. Proprio usando i dati disponibili sull'evoluzione nel tempo di questo indice si vede (dalla Figura 1) che nei vent'anni dal 1995 fino a oggi l'Italia ha subito una colossale perdita di competitività rispetto alla media dei paesi dell'Eurozona: una perdita quantificata in 41,1 punti

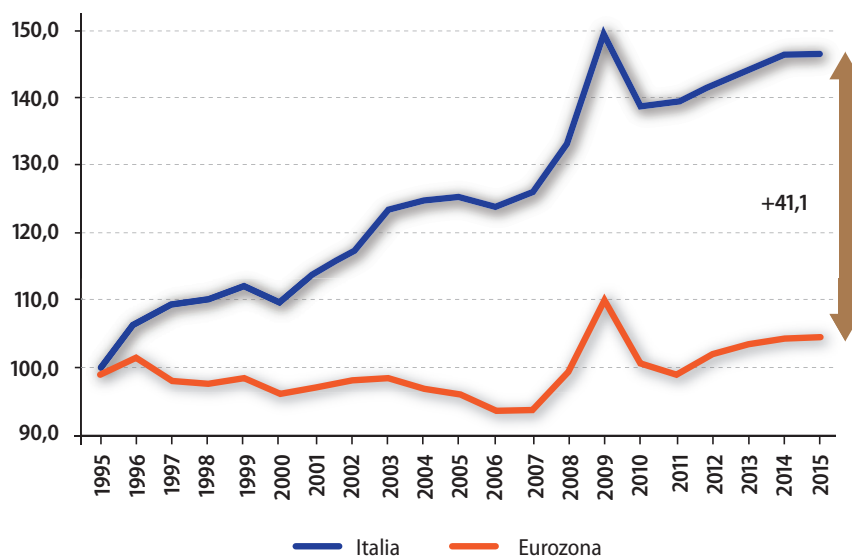
percentuali. Grosso modo, due punti all'anno per vent'anni. Fatto 100 il valore del Clup nel 1995 per Italia e paesi euro, nel 2015 il valore dell'indice ha raggiunto il valore di 146,5, mentre si è fermato a 105,4 nella media dell'Eurozona.

Una performance negativa così evidente cancella con due curve i fiumi di inchiostro scritti negli ultimi anni sull'eccellenza del manifatturiero italiano. Per la precisione, numeri così devastanti indicano che evidentemente nel sistema Italia coesistono storie aziendali estremamente differenti: le – purtroppo poche – eccellenze di cui per fortu-

na si può ancora parlare nonostante la crisi degli ultimi anni e le tante delusioni, fatte di segni meno e di drammatiche perdite di quote di mercato che poi diventano chiusure e fallimenti aziendali. La competitività misurata dai dati ISTAT è la media tra questi mondi separati.

Di fronte a una perdita di competitività tanto imponente ci sono due strade per risalire la china. La prima è quella nota con il termine impopolare di «deflazione salariale». Se la produttività è quella che è, per recuperare margini di competitività bisogna rassegnarsi al ridimensionamento della dinamica dei

figura 1 | costo del lavoro per unità di prodotto in Italia e nell'Eurozona (1995-2015)



si è disposti a chiedere nuovi sacrifici ai lavoratori, un paese può comunque ridurre il costo del lavoro per unità di prodotto se lo stato riduce la tassazione sul lavoro, il cosiddetto cuneo fiscale. Tra l'altro, proprio questo è ciò che il governo ha provato a fare con la controversa misura degli 80 euro in busta paga. Anche questo piano B soffre tuttavia di un inconveniente di non poco conto. Gli oneri sociali che (in tutti i paesi europei, non solo in Italia) gonfia-

costi del personale. Il che, in verità, può avvenire in due modi, nessuno dei quali indolore. Il primo è quello della riduzione degli stipendi al netto delle imposte – per intenderci quelli accreditati sui conti correnti dei lavoratori il 27 di ogni mese. È la soluzione che comprensibilmente e legittimamente solleva le più dure resistenze sociali. Come è possibile che dopo sette anni di una crisi ormai biblica per durata e intensità, una crisi che ha visto proseguire la perdita di competitività iniziata (come si vedeva nella Figura 1) già negli anni precedenti, si chiedano altri sacrifici a chi ha perso molto in termini di posti di lavoro e di salario? Di questa ipotesi esiste poi una variante declinata su base territoriale, recentemente documentata nell'articolo «Diversi territoriali e contrattazione: quando l'uguale diventa diseguale» da Tito Boeri, Andrea Ichino e Enrico Moretti, che hanno mostrato come i salari netti che dovrebbero scendere, essendo i più disallineati rispetto ai trend di produttività, sono quelli delle re-

gioni meridionali. Come si può immaginare, le obiezioni e le resistenze sociali alla declinazione territoriale di questa proposta sono anche più forti di quelle avanzate quando la proposta è discussa nella sua formulazione «nazionale».

La riduzione dei salari netti non è però l'unico strumento di recupero di competitività. Esiste in effetti un'altra possibilità che in superficie sembra l'uovo di Colombo. Se la produttività è quella che è, ma non

no la differenza tra salari netti e salari lordi non sono contributi a fondo perduto dei lavoratori al bilancio statale, ma hanno una funzione ben precisa. Nella maggior parte dei casi sono contributi sociali che servono a finanziare le future pensioni. Una riduzione permanente delle imposte sul lavoro realizzerebbe la magia di ridurre il Clup senza tagliare i salari netti, ma al costo di ridurre i benefici pensionistici di domani, messi già a rischio dall'in-

Di fronte a una perdita di competitività ci sono due strade per risalire la china



vecchiamento della popolazione italiana.

Insomma, se la dinamica della produttività rimane invariata la politica può solo decidere dove e quando collocare nel tempo e nello spazio l'inevitabilità dell'ingiustizia sociale indotta dalla necessità del recupero della competitività perduta. In tutti i casi a pagare sono i lavoratori di oggi, con una contrazione immediata dei loro salari netti oppure con la riduzione delle loro prestazioni pensionistiche di domani. Per questo l'aumento della produttività è visto con grande favore nel dibattito sul ritorno alla crescita dell'Italia attraverso un aumento della competitività.

Il che solleva la domanda: ma se è di aumenti di produttività di cui l'economia italiana ha un gran bisogno, perché la produttività per ora lavorata è oggi stagnante allo stesso livello del 2006 e, a sua volta, nel 2006 era pari al livello dell'anno 2000? La risposta dipende da un'elementare circostanza spesso ignorata nella discussione pubblica sugli effetti dell'innovazione, ovvero che gli effetti dell'innovazione sulla produttività aggregata sono ben più piccoli di quelli che si manifestano al livello della singola impresa innovativa. Al riguardo abbondano gli esempi, ne ricordo solo alcuni. Oggi, ventitré anni dopo la firma del protocollo di internet, rimangono pochi dubbi sull'efficacia dell'innovazione digitale nel generare effetti positivi sulla produttività nel settore delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione e, quel che è più rilevante, in settori un tempo definiti a produttività stagnante come il commercio al dettaglio. Si è anche di-

quasi esclusivamente sui bilanci di Walmart. Nello stesso modo, l'affermarsi di Google sta rapidamente cancellando l'industria della carta stampata. E, per restare a casa nostra, anche l'emergere del Frec-

ciarossa come «metropolitana d'Italia» ha distrutto la (unica) gallina dalle uova d'oro del bilancio di Alitalia. In altri casi, l'innovazione digitale – facilitando l'adozione di moderne tecniche manageriali che includono la possibilità e la convenienza della delocalizzazione

di segmenti di produzione –, tende a ricostituire i profitti aziendali e a creare nuova occupazione all'estero, dunque a spese dei redditi da lavoro nel paese di origine dell'azienda. Negli anni Settanta e Ottanta, ai tempi del «piccolo è bello», i lavoratori licenziati spesso mettevano a frutto le competenze acquisite fondando piccole e piccolissime aziende manifatturiere e di servizi che facevano da terziste per le grandi imprese. Ora i terzisti sono spesso in altri paesi.

Assumendo, l'aumento della competitività è un obbligo per un paese che deve importare e che di punti di competitività ne ha persi quaranta negli ultimi vent'anni. Tale percorso obbligato non è certo una strada priva di ostacoli. Ma tacere o nascondere l'esistenza di questi ostacoli non è un buon modo di favorire l'innovazione e la crescita. ■

Esplora e&m PLUS su www.economiaemangement.it

Economia italiana
Walmart
Innovazione
Crescita
Clup
Costo del lavoro
Competitività
Pensioni
Redditi
Produttività
Ingiustizia sociale

mostrato, tra l'altro, che tali effetti sono più marcati con il passare del tempo, una volta che si dia tempo alle aziende di rimpiazzare il loro vecchio capitale di macchinari, attrezzature, mezzi di trasporto, edifici e software obsoleti con capitale «intelligente». Di tutto ciò sono particolarmente convinti gli operatori e gli imprenditori del settore. Ma quando poi si va a misurare l'impatto aggregato dell'innovazione digitale non si può dimenticare che l'innovazione di un'azienda può distruggere i profitti di altre aziende nello stesso settore o in altri settori. Negli Stati Uniti i guadagni di produttività ottenuti da Walmart, la società regina del commercio al dettaglio tradizionale, rappresentano il grosso dei guadagni di produttività di tutto il settore. Walmart ha cioè insegnato a innovare ai suoi fornitori, condividendo informazioni e obbligandoli a incessanti miglioramenti qualitativi – ma i risultati di tale sforzo innovativo congiunto sono rimasti



Francesco Daveri

è professore di Politica Economica presso l'Università Cattolica di Piacenza e docente di Macroeconomics nel programma MBA della SDA Bocconi. È stato consulente per il ministero dell'Economia, la Commissione Europea e la World Bank. È membro della redazione di lavoce.info ed editorialista del *Corriere della Sera*.

francesco.daveri@unicatt.it