

La crisi del lavoro in Europa ed in Italia. Per un cambio di rotta

di Davide Antonioli e Paolo Pini

1. Il lavoro in Europa ed in Italia, prima e con la crisi

Secondo il *World Economic Outlook* del FMI, nel 2013 il reddito nei paesi sviluppati e nell'Unione Europea (UE) è cresciuto dell'1%, il 50% in meno dell'anno precedente; tuttavia mentre in quelli non europei, tra cui Stati Uniti e Giappone, si ha crescita modesta ma sopra l'1,5%, i paesi europei hanno crescita zero e l'eurozona crescita addirittura negativa (-0,5%), con l'Italia quasi fanalino di coda (-1,9%). La crescita dell'occupazione è stata modesta in questi paesi, in Europa negativa e nell'eurozona ancora peggiore. Ciò ha portato ad innalzare ciò che l'*International Labour Office* chiama il "gap occupazionale": la perdita cumulata di posti di lavoro rispetto alla situazione pre-crisi. Dalla crisi del 2008, soprattutto i paesi europei sono stati investiti dalla *double dip recession* dopo la debole ripresa del 2010, aggravata dalle politiche fiscali restrittive adottate, che ha accresciuto la distanza tra reddito prodotto e reddito potenziale, deteriorando anche quest'ultimo dopo sei anni di depressione. Con la crisi, i paesi europei hanno perso circa 2,5 punti percentuali di reddito, e 3 quelli dell'eurozona; più pesante di 1 punto è stata la perdita occupazionale. La disoccupazione è arrivata alla soglia dei 27 milioni nell'UE nel 2013, di cui poco più di 19 milioni sono attribuiti agli effetti della crisi (EC, 2014a, pp.34-36). Le previsioni per i prossimi anni così non sono favorevoli, il gap occupazionale è dato in crescita: da 62 milioni di persone del 2013 ad 81 nel 2018 a livello globale. Stima l'ILO nel suo ultimo *Global Employment Trend 2014* che il tasso di disoccupazione non si ridurrà ed i disoccupati aumenteranno, globalmente di 15 milioni nello scenario più favorevole, generando una differenza di circa 45 milioni rispetto all'anno pre-crisi 2007. Nello scenario peggiore, di minor crescita del reddito, il gap aumenta a 50 milioni di disoccupati, con effetti concentrati nei paesi sviluppati e nell'UE.

È in questa area che si ha il peggio: il tasso di disoccupazione raggiunge oggi l'8,6%, contro il 5,8% del 2007. Ma sono i paesi europei che soffrono di più, con un tasso dell'11%, 4 punti percentuali sopra il livello del 2007 (EC, 2014a). Al contempo è elevata ed in crescita la persistenza della disoccupazione: la quota di persone con oltre 12 mesi di disoccupazione alle spalle è circa il 40% in Europa, il 30% negli Stati Uniti, ma supera il 50% in Italia, e ciò riduce la probabilità di trovare lavoro, abbassa la propensione a rimanere sul mercato, distrugge abilità e competenze, creando la *trappola della disoccupazione*, chi ci entra non ne esce. La Germania ha invece ridotto tale quota nella crisi, dal 55% al 45% circa. La crisi appare poi aver grandemente colpito i giovani sul mercato del lavoro. Nei paesi sviluppati ed in Europa il tasso di disoccupazione giovanile (15-24 anni) è arrivato al 20%, a cui occorre aggiungere i *Neets* che mostrano una crescita analoga, con l'Italia, dopo la Spagna, nella peggior posizione europea, con una quota di *Neets* del 24% tra i giovani 15-29 anni. Tra i giovani 15-24 anni presenti sul mercato del lavoro nel 2013 la disoccupazione in Italia ha superato il 40%, contro una media nell'eurozona (e nella UE) di poco meno del 25% circa; rispetto al 2007 il tasso italiano è raddoppiato, quello dell'eurozona e dell'UE salito di 10 punti percentuali. Gli altri paesi non hanno dinamiche molto differenti, alcune molto peggiori, Spagna e Grecia, ma solo la Germania si distingue negli ultimi anni per un andamento opposto, mentre la sua situazione era molto peggio prima della crisi, dal 12% è scesa al 7,5%. Dinamiche divergenti quindi tra i paesi dell'eurozona, esito anche delle politiche adottate: prima della crisi la Germania non ha rispettato i vincoli europei sostenendo la crescita con deficit ben superiori al 3% del Pil, dopo la crisi gli altri paesi sono stati vincolati all'austerità espansiva. Le divergenze riguardano l'area del sud Europa distinta da quella del nord, nell'eurozona: il tasso di disoccupazione è al 17% al sud, 7% al nord; il tasso di disoccupazione giovanile è attorno al 35% al sud, 15% al nord; la quota dei *Neets* è sopra il 20% al sud, attorno al 10% al nord. Questi *gap* non erano così consistenti prima del 2008 (EC, 2014a, pp.22-23).

Le previsioni dell'ILO al 2018 sono pessime per l'occupazione. La crescita del reddito è stimata nel periodo 2014-18 nei paesi sviluppati ed in Europa al 2,5% annuo, ma l'occupazione cresce solo dello 0,5%. Essa si concentra soprattutto nella fascia adulta della popolazione, mentre i giovani rimangono esclusi anche a seguito della crescita del *mismatch* tra le competenze offerte e domandate (ILO, 2014, pp.34-36)¹. Quindi una *ripresa senza occupazione. E che discrimina tra generazioni*. Sulla disoccupazione l'ILO stima che mentre i paesi industriali non europei riducano la disoccupazione, quelli europei l'aumentino ed il tasso di disoccupazione non migliori. Anzi, per alcuni paesi peggiora, in particolare l'Italia lo fa crescere al 2016 sino al 13% circa, dal 6,1% del 2007. D'altra parte la stessa Banca d'Italia ha previsto per il 2015, con una crescita del reddito dell'1% (la metà di quanto prevede la Legge di Stabilità del governo Letta), un tasso del 12,9% nel suo ultimo *Bollettino Economico* (gennaio 2014). Anche la florida Germania non riduce la disoccupazione, mentre la Francia la peggiora con un tasso che si avvicina all'11%.

Le ultime previsioni dell'Oecd al 2015 non risultano meno sfavorevoli per l'Europa (tab.1). Mentre il reddito cresce nei paesi Oecd nel biennio 2014-15 al 2,5% annuo, per i paesi europei dell'eurozona la crescita è all'1,3%, con l'Italia nel gruppo di coda. Peggio va per l'occupazione, 1% annuo per paesi Oecd, 0,2% per l'eurozona, e l'Italia sempre nel gruppo di coda con crescita nulla. Quindi l'Oecd prevede per l'Europa dell'euro *debole ripresa, senza occupazione*. Sul fronte disoccupazione le cose non vanno meglio. Mentre per i paesi Oecd la media 2014-2015 del tasso di disoccupazione è al 7,5%, l'eurozona sta al 12% circa, con l'Italia che, solo meglio di Grecia e Spagna, è fanalino di coda assieme a Irlanda e Portogallo. Se invece guardiamo all'inflazione, come indicatore della pressione della domanda aggregata, si ha che nell'eurozona Italia e Francia mostrano un processo inflazionistico medio annuo previsto nel biennio 2014-15 dell'1,16% superiore solo a Grecia, Portogallo, Spagna, Irlanda, e sotto la media dei UME15 (+1,24%), mentre gli Stati Uniti segnano un 1,86% ed il Regno Unito un 2,39%, segno evidente che in Eurolandia la crescita ristagna, in particolare nei paesi mediterranei.

È interessante anche assumere una prospettiva complementare, confrontando i paesi per le loro performance previste dall'Oecd con quelle precedenti alla crisi. Tra i paesi che hanno maggiormente sofferto per le politiche di austerità, i PIIGS (Portogallo, Irlanda, Italia, Grecia e Spagna), tre hanno avuto performance di crescita ragguardevoli dal 2000 al 2007, ma solo per uno di questi si prevede una ripresa significativa nel biennio 2014-2015, mentre per tutti gli altri lo scenario rimane "lugubre", con effetti modesti sull'occupazione (in tre paesi dinamiche negative) e sulla disoccupazione, che appare in crescita; nella stessa Irlanda - additata da molti come il paese che ha tratto maggiori benefici dal consolidamento fiscale - il mercato del lavoro rimane in sofferenza e sconta un tasso di crescita dell'economia che è pari ad 1/3 di quello del 2000-2007. Peraltro, in tutti questi paesi la dinamica della produttività rimane modesta, attorno all'1% annuo, con l'eccezione del Portogallo dove è addirittura negativa. È impressionante vedere come la crisi abbia modificato le performance relative, e come le previsioni dell'Oecd evidenzino processi di divergenza profondi nell'economia reale se il confronto avviene con gli anni sino al 2007. Anche se nei paesi non PIIGS dell'eurozona od esterni ad essa la ripresa dell'occupazione appare debole, la crescita annunciata del reddito è tale da comportare una crescita della produttività senza che ciò comporti una crescita della disoccupazione, con l'eccezione della Francia dove il tasso di crescita previsto è circa metà rispetto agli anni pre-crisi. Ciò contrasta nell'eurozona con quanto avviene in Germania dove invece aumenta, pur se di poco, il tasso di crescita previsto rispetto alla fase pre-crisi. Una componente cruciale che sembra quindi mancare è la crescita, in presenza di politiche di austerità espansiva che peraltro peggiorano il rapporto debito/Pil soprattutto nei paesi ove il consolidamento fiscale è in azione (tab.2).

Come sentenzia l'ILO (2014, p.32), siamo in presenza di una "lacklustre nature of the recovery [...] caused, in part, by the continued pursuit of fiscal consolidation policy in the region".

¹ La crescita del *mismatch* è anche mostrata per il complesso del mercato del lavoro, esaminando la curva di Beveridge che relaziona tasso di disoccupazione e tasso di posti di lavoro vacanti. La curva evidenzia uno spostamento (verso l'esterno) che mostra l'accoppiamenti di valori maggiori per entrambe le variabili (EC, 2014a, pp.37-38).

Tab.1 - Performance economiche prima, durante la crisi, previsioni 2014-2015 (nostre elaborazioni su OECD, 2013)

PIL (tasso di crescita medio annuo)			
Paesi-Aree	2000-2007	2008-2013	2014-2015*
Canada	2,81	1,30	2,46
Francia	2,08	0,11	1,28
Germania	1,67	0,73	1,81
<i>Italia</i>	<i>1,57</i>	<i>-1,47</i>	<i>1,00</i>
Grecia	4,22	-4,21	0,68
Irlanda	5,70	-1,20	2,05
Giappone	1,52	0,21	1,22
Portogallo	1,49	-1,19	0,76
Spagna	3,61	-1,00	0,74
Regno Unito	3,17	-0,27	2,43
Stati Uniti	2,65	0,95	3,12
<i>UME 15</i>	<i>2,21</i>	<i>-0,28</i>	<i>1,31</i>
Oecd	2,65	0,73	2,48
Occupazione (tasso di crescita medio annuo)			
	2000-2007	2008-2013	2014-2015*
Canada	1,94	0,91	1,21
Francia	1,12	0,00	0,30
Germania	0,53	0,98	0,45
<i>Italia</i>	<i>1,11</i>	<i>-0,51</i>	<i>-0,01</i>
Grecia	1,41	-3,70	-0,41
Irlanda	3,47	-2,06	0,95
Giappone	-0,06	-0,33	-0,01
Portogallo	0,65	-2,30	0,90
Spagna	4,07	-3,20	-0,17
Regno Unito	0,92	0,33	1,11
Stati Uniti	1,13	-0,21	1,55
<i>UME 15</i>	<i>1,34</i>	<i>-0,44</i>	<i>0,24</i>
Oecd	1,12	0,30	1,04
Produttività del lavoro (tasso di crescita medio annuo)			
	2000-2007	2008-2013	2014-2015*
Canada	0,87	0,39	1,25
Francia	0,95	0,10	0,99
Germania	1,14	-0,25	1,36
<i>Italia</i>	<i>0,47</i>	<i>-0,97</i>	<i>1,02</i>
Grecia	2,80	-0,51	1,08
Irlanda	2,23	0,86	1,11
Giappone	1,58	0,54	1,22
Portogallo	0,83	1,11	-0,14
Spagna	-0,46	2,20	0,91
Regno Unito	2,25	-0,60	1,32
Stati Uniti	1,52	1,17	1,57
<i>UME 15</i>	<i>0,87</i>	<i>0,16</i>	<i>1,07</i>
Oecd	1,53	0,43	1,45
Tasso di disoccupazione (media nel periodo)			
	2000-2007	2008-2013	2014-2015*
Canada	6,95	7,38	6,95
Francia	8,41	9,25	10,75
Germania	9,39	6,55	5,30
<i>Italia</i>	<i>8,06</i>	<i>9,03</i>	<i>12,25</i>
Grecia	9,96	16,47	26,85
Irlanda	4,39	12,47	12,75
Giappone	4,68	4,48	3,85
Portogallo	6,15	12,15	15,95
Spagna	9,93	20,40	25,95
Regno Unito	5,18	7,50	7,35
Stati Uniti	5,05	8,20	6,60
<i>UME 15</i>	<i>8,48</i>	<i>10,07</i>	<i>11,95</i>
Oecd	6,44	7,75	7,65

Nota: * previsioni Oecd, novembre 2013

Tab.2 – Debito pubblico in % PIL prima, durante la crisi, previsioni 2014-2015, Europa (nostre elaborazioni su OECD, 2013)

Debito su PIL (rapporto medio annuo)			
Paesi-Aree	2000-2007	2008-2013	2014-2015*
Francia	62,05	83,32	97,24
Germania	64,05	77,32	74,82
<i>Italia</i>	105,65	120,39	132,88
Grecia	102,65	149,14	182,11
Irlanda	30,03	90,58	119,64
Portogallo	61,01	101,10	128,47
Spagna	47,72	67,50	99,90
Regno Unito	40,25	77,05	96,87
UME 15	68,74	85,37	95,73
Austria	64,44	71,38	75,80
Belgium	96,74	96,35	99,49
Czech Republic	26,36	39,70	52,79
Denmark	42,59	42,22	46,77
Estonia	4,87	7,29	9,12
Finland	41,67	47,57	61,37
Hungary	59,68	79,24	78,10
Luxembourg	6,35	19,07	27,16
Netherlands	50,46	65,82	77,26
Norway	40,49	36,85	31,62
Poland	43,64	54,04	52,04
Slovak	40,09	42,45	56,66
Slovenia	26,43	43,40	72,62
Sweden	49,88	39,84	42,84

Nota: * previsioni Oecd, novembre 2013

La crisi economica e le politiche fiscali adottate producono quindi cambiamenti nelle stesse prospettive della ripresa. Oltre a ciò crisi e politiche fiscali hanno avuto effetti sociali rilevanti. Come osserva l’ILO (2014, pp.39-40), il deterioramento delle condizioni nel mercato de lavoro ha fatto crescere il rischio di povertà ed esclusione sociale, in particolare nei paesi europei più colpiti dalla crisi. Ma sono state le politiche che hanno determinato un peggioramento delle condizioni sociali: “[...] in the second phase of the crisis the majority of governments in the European Union countries embarked on fiscal consolidation, with significant cuts to their welfare systems and provision of public services, which disproportionately affected jobless persons and their families as well as those groups of the population that are not covered or poorly covered by social protection systems, such as first-time jobseekers, informal workers, ethnic and migrant groups, single-parent families and pensioners, with negative consequences for social cohesion and social justice. These policy choices have led to an increase in the risk of social unrest, especially in the European Union. [...] In addition, the crisis has had a negative impact on the quality of employment in most countries as the incidence of involuntary temporary and part-time employment, in-work poverty, informal work, job and wage polarization and income inequality have further increased”.

2. I due pilastri della politica europea della depressione: consolidamento fiscale e riforme strutturali

Come si fa fronte alla drammaticità di questa situazione? L’Europa conservatrice e tecnocratica persevera da anni con una politica centrata su due pilastri: *consolidamento fiscale* e *riforme strutturali*. Ed a queste è chiesto anche all’Italia di adeguarsi. Per indurre tutti i paesi a seguire le raccomandazioni europee, si prospetta di rafforzare i vincoli posti dalla *governance economica*, con ulteriori opportune misure di penalizzazione, sanzioni persino automatiche, per i paesi non virtuosi.

Il *primo pilastro* impone tagli alla spesa pubblica, aumento dell’imposizione fiscale, misure regressive sul reddito distribuito e sui servizi pubblici erogati. Il *Fiscal compact* e le sue versioni rafforzate vincolano i paesi al rientro del debito su Pil alla quota 60% entro il 2035 e ad un deficit

strutturale sotto lo 0,5% del Pil, corretto per il ciclo, dal 2015. Per il nostro paese, con un debito/Pil verso il 135% ciò equivarrebbe ad oltre 50 miliardi di € di tagli annuali sul bilancio. Ciò produce per tutti i paesi due immediati effetti che si alimentano reciprocamente: riduzione della domanda pubblica e dei consumi privati e crescita delle disuguaglianze nei redditi. Il risultato è la compressione della domanda interna. Ogni prospettiva di crescita viene affidata alla domanda estera. Ma poiché ogni paese europeo dell'eurozona è tenuto ad attuare tali politiche, nell'area ciò si traduce in un contenimento generale della domanda aggregata comunitaria, nel reciproco tentativo di "fregare" il vicino (*beggar-thy-neighbour*), e conquistare quote di mercato esterne all'area, traendo vantaggio dalla flebile ripresa delle economie non-euro e non-europee, incluse quelle emergenti nelle quali rischio ed incertezza sembrano dominare.

A tal fine interviene il *secondo pilastro* della politica conservatrice. Per accrescere la competitività sui mercati esteri occorrono le riforme strutturali che realizzano la svalutazione interna in assenza di quella della moneta comune, che anzi si apprezza. Queste devono agire per migliorare la competitività sui costi, il costo del lavoro per unità di prodotto *in primis*.

Le riforme strutturali sul mercato del lavoro hanno tre componenti.

La più tradizionale è quella della deregolamentazione contrattuale e dell'alleggerimento del carico fiscale sul lavoro. Forme contrattuali con meno tutele da un lato e riduzione dei contributi sociali e previdenziali a carico delle imprese dall'altro, per prestazioni presenti e future, consentono di ridurre i costi per l'impresa e di operare con sempre maggiore flessibilità nelle assunzioni, nelle dimissioni, volontarie o meno, e nei licenziamenti per ragioni economiche dei dipendenti. La flessibilità in entrata ed in uscita dall'impresa e dal mercato rimane il *mantra* delle buone politiche del lavoro. In Italia la pratichiamo dagli anni '90, con esiti deleteri sulla produttività.

La seconda componente è salariale. I salari nominali non devono crescere più della produttività reale, perché al contrario si minerebbe la competitività nazionale rispetto ai paesi che invece tengono allineate le due variabili. I paesi "viziosi" sarebbero destinati a perdere competitività e realizzare "per loro gravissima colpa" deficit commerciali nei conti con l'estero, mentre i paesi che allineano salari nominali e produttività reale trarrebbero vantaggio dalle "loro virtù" facendo segnare avanzi commerciali crescenti e giustificati. Poco importa che tale regola implichi una perdita crescente della quota del lavoro sul reddito, con una dinamica del salario reale stagnante ed inferiore alla produttività del lavoro, un aumento della quota dei profitti al lordo delle rendite. Che ciò determini anche una evidente riduzione della domanda interna, che in gran parte è sostenuta dai consumi privati delle famiglie e da chi percepisce reddito da lavoro (oltre che dai consumi collettivi ed investimenti pubblici peraltro compressi dalle esigenze di consolidamento fiscale), appare come un effetto collaterale del "conflitto distributivo", in quanto il target fondamentale è quello di catturare la domanda estera, motore unico della ripresa e della crescita.

La terza componente è essenzialmente contrattuale. Per conseguire una dinamica delle retribuzioni nominali in linea con la produttività, occorre ridimensionare grandemente il ruolo del contratto nazionale, che vincola per categoria le retribuzioni a parametri che rispondono troppo ai rapporti di forza e poco alle variabili economiche di produttività e profittabilità delle imprese. Occorre spostare a livello decentrato ogni forma di negoziazione sul salario, abbandonando anche ogni meccanismo di recupero automatico del potere d'acquisto rispetto all'inflazione passata, soprattutto se importata. La contrattazione virtuosa è quella aziendale se non anche individuale, per lasciare spazio con essa a premi che riconoscano davvero i meriti dei lavoratori per le loro singole prestazioni lavorative e che consentano un loro maggior controllo da parte dei manager. Anche in tal caso, poco conta che la contrattazione decentrata sia limitata, poco diffusa, se non anche non quantificata e non quantificabile, che abbia perso efficacia nel controllare retribuzioni e condizioni di lavoro, che lo stesso grado di copertura dei contratti sia diminuito, ed il tasso di sindacalizzazione precipitato. Il decentramento contrattuale rischia di produrre una ulteriore stagnazione dei salari, se la sua estensione lascia scoperta la gran parte delle imprese, come in Italia avviene: con la sterilizzazione del contratto nazionale, i lavoratori non coperti dalla contrattazione avranno retribuzioni nominali a crescita zero, con effetti nefasti sulla domanda interna.

3. Mercato del lavoro e politica industriale nel JobsAct

In questo contesto di politiche neo-liberiste europee sul lavoro, il *JobsAct* annunciato dal nuovo corso del centro-sinistra italiano appare non più che uno *spec script*, a tratti un *patchwork*, alla ricerca di una idea forte che lo animi. Se, con indulgenza, lo intendiamo un *work in progress* aperto a discussione, in attesa di un *master script*, allora si possono fornire almeno due interpretazioni distinte della volontà politico-economica sottostante.

Da un lato, il *JobsAct* potrebbe semplicemente inserirsi nel solco di una politica neo-liberista che informa le attuali proposte di riforme strutturali. Semplificazione, meno burocrazia e meno regole potrebbero sottendere una confermata volontà di deregolamentare il mercato del lavoro, rendendolo ancora più flessibile, non solo in entrata, ma anche in uscita, riducendone le tutele. Se questo fosse l'obiettivo, che si iscrive nel *secondo pilastro* della politica europea, allora crediamo che il *JobsAct* sia da rigettare. Appropriate ci sembrano quindi le osservazioni di Damiano *et al.* (2014), o quelle più critiche di Sinopoli (2014), od ancora il “decalogo del lavoro” di Bruno (2014). Cosa diversa sarebbe infatti una radicale eliminazione del *supermarket* dei contratti per indurre le imprese ad investire in capitale cognitivo ed in innovazione organizzativa, invece di introdurre un contratto a tutele progressive che si affianca alle decine di modalità esistenti senza modificare i diffusi comportamenti difensivi delle imprese. Al contempo, l'enfasi quasi ossessiva sulla riduzione del costo del lavoro come strumento per accrescere la competitività, nega sia il ridotto peso che ha il lavoro nei costi complessivi, sia la rilevanza dell'innovazione nei processi e nei prodotti, nella qualità del lavoro. Questi sono invece fattori cardine per contrastare la *stagnazione della produttività* che frena sia competitività che retribuzioni, e quindi domanda di mercato, estera ma soprattutto interna (Antonioli, Pini, 2013).

Dall'altro, taluni interventi sul lavoro, più che sul mercato del lavoro, presenti nel *JobsAct* (rappresentanza e diritti, assegno universale, formazione professionale), sembrano convivere con idee di politica industriale pubblica per i settori strategici, sia tradizionali e maturi, sia innovativi. Questa non può che essere complementare a politiche macro, e quindi orientata a sostenere, *in primis*, la domanda interna, di cui l'impresa percepisce sia la mancanza congiunturale che la rilevanza strutturale. Creare domanda interna senza investimenti pubblici, però, è oggi illusorio ed il lavoro senza questa domanda non si crea. Al contempo, avere una idea di politica industriale significa scegliere come e dove posizionare la nostra manifattura nel mercato globale, in termini di tecnologie, produzioni e domanda, e ciò implica cambiamenti strutturali del sistema economico, non solo crescita della domanda. Ma non dimentichiamo che poiché l'attivazione di forti investimenti passa attraverso la rimozione dei vincoli di bilancio imposti ai paesi dell'eurozona (leggasi *primo pilastro* della politica neo-liberista e tecnocratica), la partita si gioca in Europa, se l'idea non vuole rimanere puro esercizio retorico. L'Europa è anche il luogo dove si intende lanciare il nuovo *Industrial Compact* con l'obiettivo di portare la manifattura al 20% del Pil nel 2020 (EC, 2014b, c). Solo se tale fosse il senso del *JobsAct* e la volontà di politica economica che lo sottende, allora crediamo che vi possa essere spazio per discuterne nel merito ed articolarne i precisi contenuti.

Si dovrebbero così fornire risposte ad alcune domande cruciali per iniziare a comprendere quali siano le fondamenta del modello di sviluppo della sinistra italiana. Come osserva Pianta (2013), la visione politica della sinistra vede il delinarsi di un nuovo paradigma tecnologico (tecnologie verdi e conoscenza) (Perez, 2013) sulla cui base si fonderà lo sviluppo della società europea per i prossimi decenni? E, accanto a ciò, il modello di sviluppo della sinistra riconosce alle istituzioni un ruolo regolatorio e di indirizzo del mercato, che, giova ricordare, è anch'esso una istituzione a cui è delegato il compito di regolare le transazioni tra soggetti economici? Ed ancora, la sinistra è in grado di recuperare l'idea delle “riforme di struttura” di lombardiana memoria, oppure è convinta che le “riforme strutturali” siano una versione 2.0 delle prime, quando invece appartengono ad una cultura davvero ottocentesca e pre-keynesiana?

Indubbiamente possono essere avanzate diverse critiche al *JobsAct* così come si può essere scettici sull'idea che ci sia una visione politica di lungo periodo a sottenderlo e sostenerlo, tuttavia concordiamo con Romano (2014) quando afferma che quantomeno si ricomincia a discutere di

politica economica e, aggiungiamo, si potrebbe abbandonare una logica di breve periodo volta a rappezzare problemi sistemici con logiche di corto respiro e con effetti quantomeno dubbi se non nulli. Politica economica qui non si esaurisce per Romano nel sostegno della domanda pubblica come componente quantitativa della domanda effettiva, quanto politica della spesa pubblica che dovrebbe concorrere a realizzare le condizioni di specializzazione produttiva e di politica dell'innovazione al fine di mantenere in tensione la domanda effettiva (Romano, 2013). Chiediamo così a questa nuova generazione di politici della sinistra italiana di non considerare troppo di sinistra prefigurare un ritorno a quell'*entrepreneurial state* che anche nel mondo anglosassone (Mazzucato, 2011, 2013) inizia ad essere richiamato e che in tanti fingono di non ricordare.

4. Un'altra rotta in Europa è possibile

Le istituzioni internazionali, ad iniziare da Fmi, Oecd, Ce, annunciano da qualche mese la fine della depressione testimoniata dai segnali di inversione del ciclo dalla seconda parte del 2013, e prevedono una crescita robusta del reddito nel 2014, per gran parte delle economie mondiali. La cautela degli economisti è però d'obbligo, almeno per due motivi. In primo luogo, le stesse istituzioni avevano previsto la fine della recessione anche nel recente passato, che poi non ha trovato conferma, anzi la crisi è proseguita; al contempo hanno spesso la propensione a sottostimare la crisi e la sua durata, ed a sovrastimare la crescita e la sua robustezza, aggiustando poi verso il basso entrambe le stime ad ogni *outlook*. In secondo luogo, i segnali di ripresa sono deboli in molti paesi sviluppati, in Europa in particolare dove dominano dinamiche non convergenti tra i paesi dell'eurozona, e dove le politiche restrittive di bilancio ed il contenimento dei redditi da lavoro frenano la domanda interna dell'area; ma oltretutto vi è incertezza sulla dimensione della crescita delle economie emergenti e sulla loro stabilità finanziaria, mentre prevalgono indicazioni di rallentamento della stessa nei BRICS, con effetti negativi sul commercio mondiale. Tra i paesi emergenti, debolezze reali e finanziarie si sovrappongono, in particolare nei cosiddetti 5 fragili (India, Indonesia, Brasile, Turchia, Sudafrica) a cui si aggiungono altri paesi coinvolti in tempeste valutarie (Argentina, Venezuela, Thailandia, Ucraina, Ungheria).

Le stesse istituzioni internazionali sono però concordi nel ritenere che la crescita del reddito non consentirà nel breve di recuperare i livelli di reddito pre crisi, e neppure di ritornare ai volumi di occupazione precedenti e riassorbire nell'arco di tre o quattro anni la disoccupazione creatasi dal 2008. Se crescita sarà, non creerà molti posti di lavoro, od almeno non quanti sarebbero necessari. Si ritiene infatti che vi siano almeno tre fattori in campo. Il ritmo della crescita non sarà sostenuto, anche perché la crisi prolungata ha ridotto in varie aree il potenziale di crescita. Poi la crescita della produttività tenderà ad assorbire la crescita del reddito, lasciando poco spazio al volume di occupazione. Inoltre, vi sono indicazioni che nella crisi si siano realizzati cambiamenti strutturali significativi sia nella divisione internazionale del lavoro sia nei flussi di commercio internazionale che hanno spostato ancor più il baricentro dell'economia reale dai paesi sviluppati, e soprattutto dall'Europa, verso i paesi emergenti, per cui la rilevanza della domanda interna dei primi si contrae a vantaggio della domanda interna dei secondi. Questo potrebbe allargare le opportunità offerte dai mercati esteri che sostituiscono quelli interni, nei paesi sviluppati, ma proprio i cambiamenti strutturali invitano a non fare troppo affidamento alla dimensione di questa sostituzione. Gli effetti compensativi possono essere deboli, non generali per tutti i paesi sviluppati, anzi indurre ancor maggiori divergenze più che convergenze.

I motivi di preoccupazione sono quindi numerosi, per non citare l'incertezza ed i rischi che provengono dai mercati finanziari, che non sono stati affatto riformati come avrebbero dovuto, e quindi sono sempre pronti a generare bolle speculative e gestire flussi finanziari e valutarie per realizzare rendimenti di breve e brevissimo periodo, a scapito della stabilità delle economie reali.

Tuttavia, anche i segnali per un cauto ottimismo non mancano; in particolare se si considerano le logiche e le "visioni" che sembrano governare le politiche europee sovranazionali, di certo non quelle imposte ai singoli stati membri, con le quali si pongono in sensibile distonia. Essendoci già soffermati altrove sugli elementi chiave per un cambio di rotta nelle politiche europee (Pini, 2013),

richiamiamo qui l'attenzione su di una singola variabile che influenza la domanda aggregata e che costituisce una potente leva per accrescere la domanda interna all'UE e per generare posti di lavoro ad elevate qualifiche: gli investimenti in innovazione. Il quadro mostra un'Europa tutt'altro che immobile. Innanzitutto, l'obiettivo previsto, a livello europeo, del 3% del Pil da destinarsi ad investimenti in R&S rimane un pilastro della *Flagship Innovation Union*, che consentirebbe se raggiunto entro il 2020 un aumento dei posti di lavoro di circa 3,7 milioni (EC, 2010). Pur nella consapevolezza che le politiche di *austerity* stridono con un aumento della spesa pubblica dei singoli paesi in R&S e della forte eterogeneità in termini di percentuale di Pil che ogni paese investe in R&S, siamo certi che perseguire un tale obiettivo sia proficuo per l'economia reale. Un secondo aspetto che mostra l'impegno dell'UE sul fronte dell'investimento in ricerca è dato dall'ammontare del *budget* per i progetti Horizon2020: circa 70 miliardi di euro sul periodo 2014-2020. Sebbene l'ammontare sia inferiore rispetto a quello chiesto dalla Commissione (80 miliardi), risulta comunque superiore a quello stanziato per il Settimo Programma Quadro (54 miliardi circa). In terzo luogo, sembra crescere il ruolo della *European Investment Bank*, che attraverso lo *European Investment Fund*, il cui capitale crescerà di 1,5 miliardi di euro dal 2014 in poi, fornirà una potente leva per far accedere le piccole e medie imprese a finanziamenti, col fine di mitigare i problemi derivanti dalla perdurante fase di *credit crunch*. Infine, come aspetto positivo collaterale all'idea di accrescere gli investimenti in UE lungo diverse direttrici, citiamo il richiamo recente ad una *European Industrial Renaissance* (EC, 2014b) che si lega al summenzionato *Industrial compact*. L'integrazione di politica industriale di medio-lungo termine ed investimenti in innovazione può dare forma e concretezza ad una visione politica europea che porti alla definizione di un nuovo paradigma tecnologico su cui fondare la prossima fase espansiva del ciclo economico. In tal senso, il forte impegno dell'Europa verso una crescita sostenibile in un momento storico che vede i principali competitors internazionali meno attivi su questo terreno potrebbe portare al consolidamento di una leadership europea nell'ambito di tecnologie verdi, come mostrano dati recenti su *green patents* dell'EPO (www.epo.org). La lezione per chi governa le politiche industriali e produttive dei singoli stati, e per gli attori sociali, pare quella di coordinare le proprie strategie alle politiche industriali sovranazionali per poter sfruttare al meglio le opportunità di investimento e di finanziamento che emergono a livello europeo.

Riferimenti bibliografici

- Antonioli D., Pini P. (2013), "Contrattazione, dinamica salariale e produttività: ripensare obiettivi e metodi", *Quaderni di Rassegna Sindacale. Lavori*, vol.14, n.2, pp.39-93.
- Bruno S. (2014), "Un decalogo per il Piano del Lavoro", *Sbilanciamoci.info*, 14 gennaio: <http://www.sbilanciamoci.info/Sezioni/italie/Un-decalogo-per-il-Piano-del-Lavoro-21658>.
- Damiano C. et al. (2014), "Decalogo per il Jobs Act", *L'Huffington Post*, 17 gennaio: http://www.huffingtonpost.it/cesare-damiano/decalogo-per-il-jobs-act_b_4616154.html.
- EC (2010), *Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union*, EC, Brussels.
- EC (2014a), *Employment and Social Developments in Europe 2013*, EC, Brussels.
- EC (2014b), "Communication for a European Industrial Renaissance", EC COM14/2, Brussels, 22 gennaio: http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/mission-growth/index_en.htm#h2-1
- EC (2014c), "State of the Industry, Sectoral overview and Implementation of the EU Industrial Policy", EC SWD 14/3, Brussels, 22 gennaio: http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/mission-growth/index_en.htm#h2-1.
- FMI (2013), *World Economic Outlook, Transitions and Tensions*, ottobre, FMI, Washington DC.
- ILO (2014), *Global Employment Trend 2014. Risk of jobless recovery?*, gennaio, ILO, Ginevra.
- Mazzucato M. (2011), *The Entrepreneurial State*, Demos, Londra.
- Mazzucato M. (2013), *The Entrepreneurial State. Debunking Public VS Private Sector Myths*, Anthem Press, Londra, New York.
- OECD (2013), *Economic Outlook*, n.94, novembre, OECD, Parigi.
- OECD-StatExtract (2014), *OECD.Stat Extracts*, OECD, Parigi: <http://stats.oecd.org/>.

- Perez C. (2013), “Unleashing a Golden Age after the Financial Collapse: Drawing Lessons from History”, *Environmental Innovation and Societal Transitions*, vol.6, marzo, pp.9-23.
- Pianta M. (2013), “An Industrial Policy for Europe”, Paper alla “19th Conference on Alternative Economic Policy in Europe”, Londra, 20-22 settembre, in *Global Research*: <http://www.globalresearch.ca/an-industrial-policy-for-europe/5362751>.
- Pini P. (2013), “What Europe Needs to Be European”, *Economia Politica*, vol.30, n.1, pp.3-12.
- Romano R. (2014), “Torna l’economia”, *il Manifesto*, 10 gennaio: <http://ilmanifesto.it/torna-la-politica-economica/>.
- Romano R. (2013), “La domanda di lavoro”, *il Manifesto*, 30 novembre.
- Sinopoli F. (2014), “Appunti su contratto unico e articolo 18 aspettando il «Job act»”, *Associazione Paolo Sylos Labini*, 10 gennaio: <http://www.syloslabini.info/online/appunti-su-contratto-unico-e-articolo-18-aspettando-il-job-act/>.

Ferrara, giovedì 6 febbraio 2014