

# Il lavoro: la sfida dei prossimi anni

Andrea Tironi

# Il lavoro

---

“L'Italia è una Repubblica fondata sul lavoro.”

Questo è quanto dice il primo articolo della nostra costituzione. I nostri padri fondatori avevano ben chiare quali sono le priorità di uno Stato e l'hanno evidenziato non a caso mettendo il lavoro nel primo articolo del documento più importante della nostra Repubblica.

Di lavoro si parla molto e da diverso tempo in Italia, quindi probabilmente per noi italiani è naturale pensare che la vera sfida dei prossimi anni sia trovare un lavoro adeguato alle nostre competenze, razionalmente retribuito e non necessariamente a pochi metri da casa.

È anche vero però che probabilmente non c'immaginiamo che il problema del lavoro non sia solo una sfida dei paesi come il nostro, definibili come paesi sviluppati in immersione, ma sia anche una sfida molto grande per i paesi emergenti, per i paesi di frontiera (che sono i paesi in procinto di diventare emergenti) e anche per i paesi che attualmente sembrano dal punto di vista del lavoro in ottime condizioni, avendo un tasso di disoccupazione molto basso.

Uno studio dell'ILO (International Labour Organization) realizzato per il G20 (appena conclusosi in Australia), ci permette di evidenziare gli aspetti più critici delle sfide che aspetteranno i governanti del mondo in questo ambito.

# Terminologie

---

Prima di addentrarci in un'analisi approfondita del mondo del lavoro attuale e di cosa ci si aspetta, è meglio precisare alcuni termini che verranno usati successivamente.

## Employment

Si intende il lavoro ufficiale, quindi soggetto a normativa nazionale, che è riconosciuto dalle leggi di un determinato Stato. La persona si trova a fare un lavoro che le permette una tutela in base al welfare della nazione in cui lavora e adeguato al proprio titolo di studio.

## Underemployment

L'under-employment è esattamente come l'employment. La differenza sostanziale è che la persona si trova a fare un lavoro di più basso livello rispetto le capacità acquisite mediante il percorso formativo che ha effettuato.

## Unofficial Employment

Con Unofficial Employment si intende il lavoro nero, quindi un lavoro senza tutele e senza tassazione.

## Long Term Unemployment

Ci si riferisce con questo termine alle persone che rimangono fuori del mondo del lavoro per un tempo superiore ai 12 mesi. Questo genera delle difficoltà dal punto di vista del welfare e della reintegrazione nel mondo del lavoro e rischia di rendere strutturale l'unemployment.

## Working Poverty

Si parla di working poverty riferendosi a persone che lavorano ma con una retribuzione sotto la soglia di quella che è considerata povertà nella nazione in cui lavorano. Ad esempio in Italia lavorare ad un euro è working poverty.

## Income

E' l'insieme delle entrate di un individuo. Per una persona che è un lavoratore dipendente tipicamente queste sono costituite dallo stipendio. Se una persona è libero professionista le entrate sono costituite dalle fatture che riesce a emettere. In entrambi i casi si tratta di reddito derivante da lavoro. Un'aggiunta a questo tipo di reddito può essere data dal reddito finanziario. Infine una terza componente può essere costituita dal reddito immobiliare derivante dal possesso di abitazioni e dal conseguente affitto. Quindi l'income è la sommatoria di reddito da lavoro (compensation, wage) + reddito finanziario (cedole, dividendi, capital gain) + reddito immobiliare (affitto).

## Wage

E' lo stipendio che percepisce solitamente un lavoratore dipendente. Più precisamente si riceve in cambio di una prestazione misurata in ore. **Compensation** è invece il denaro che si riceve in cambio di un determinato servizio, quindi viene tipicamente più usato per i liberi professionisti. Per cui quando si parla di wage tipicamente si parla di lavoro dipendente.

## Real Wage Growth

Con questo termine ci si riferisce alla crescita reale degli stipendi. La crescita nominale può essere ad esempio del 10% in un anno (chi non la vorrebbe?), ma va valutata in relazione a diverse variabili economiche. Se ad esempio l'inflazione fosse al 30%, una crescita del 10% degli stipendi porterebbe comunque una riduzione dei salari reali che si traduce in termini di minori possibilità di fare acquisti.

# La prima sfida – La Demografia

La prima sfida, indipendentemente dal ciclo economico del singolo paese e dal suo essere emergente, di frontiera, sviluppato, o immergente, è data dalla demografia.

La popolazione mondiale sta aumentando a ritmi vertiginosi. Questo dovuto all'aumento della speranza media di vita nei paesi sviluppati e al miglioramento delle condizioni di vita nei paesi emergenti e di frontiera.

Per i paesi sviluppati comporta da un lato la necessità di un welfare più sostenibile, una riduzione della forza lavorativa rispetto al totale della popolazione e quindi una bilancia entrate da lavoro / uscite da welfare che si piega sempre più verso il secondo piatto. In particolare questo processo è già iniziato in Giappone, Russia e Germania. In quest'ultima il processo sta accelerando vertiginosamente.

Nei paesi emergenti invece la sfida è quella di dare lavoro ai giovani che diventano sempre di più in numero e acquisiscono skill sempre più di alto livello.

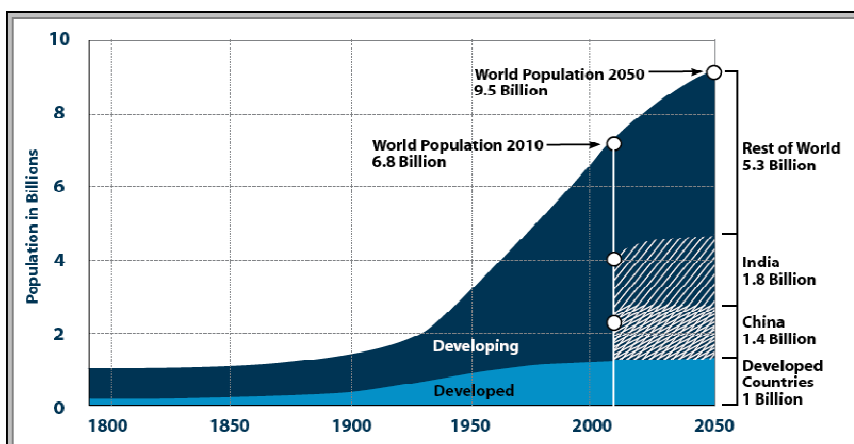
Entro il 2020-2030 comunque tutti i paesi del G20 si troveranno a dover affrontare le sfide indicate per i paesi sviluppati, siano emergenti o no.

In entrambi i contesti c'è poi la sfida del lavoro femminile, che in diversi paesi sviluppati viene incentivato con legislazione ad hoc, mentre nei paesi emergenti l'obiettivo è di portare le donne nel official employment togliendole dal lavoro nero, che le caratterizza in massima parte.

Se dal punto di vista locale lavorano le legislazioni specifiche di ogni stato per cercare di bilanciare questi macrotrend demografici e il mondo del lavoro, dal punto di vista della globalizzazione il poter cambiare facilmente stato per cercare lavoro permette un equilibrio migliore a livello mondiale di domanda e offerta.

Rimane il fatto che la popolazione mondiale sta crescendo a un ritmo superiore rispetto all'offerta di lavoro, tanto è vero che nel 2013 si parla di 54 milioni di persone in surplus rispetto all'offerta di lavoro. Questo problema socioeconomico mondiale non indifferente e non è destinato a decelerare ma si pensa si possono raggiungere livelli nel 2018 di 60 milioni di persone senza lavoro nel mondo, di cui buona parte giovani o persone low-skilled (con poca competenza).

La domanda e l'offerta di lavoro non riescono a bilanciarsi non solo per la crescita demografica ma in buona anche per la crescita troppo lenta dei posti di lavoro.



# La seconda sfida – Unemployment

Negli ultimi 12 mesi, la maggioranza dei paesi componenti il G20, ha mostrato una modesta riduzione del tasso di disoccupazione, con alcune eccezioni tra cui l'Italia, l'Australia, la Corea e la Turchia.

**Table 1: Recent labour market changes: An overview (year-to-year change)**

	Latest values <sup>1</sup>	Labour force participation rate				Total employment			Total unemployment			Youth unemployment	
		Men	Women	Total	%-points change	Level	Rate	%-points change	Level	Rate	%-points change	Rate	%-points change
Argentina*	Q4 2013	73.1	48.2	60.0	-0.6	11,097	56.1	-0.2	758	6.4	-0.5	18.0	1.3
Australia	Q2 2014	70.9	58.6	64.7	-0.4	11,569	60.8	-0.6	727	5.9	0.3	13.3	1.5
Brazil <sup>2</sup>	Q1 2014	71.9	52.6	60.8	-1.6	23,058	57.8	-1.2	1,249	4.9	-0.6	13.5	-0.1
Canada	Q2 2014	70.6	61.7	66.1	-0.5	17,818	61.5	-0.4	1,347	7.0	-0.1	13.4	-0.6
China <sup>2</sup>	2012/2010	78.2	63.7	71.0	..	715,480	69.7	..	21,183	4.1	..	6.4	..
European Union	Q1 2014/Q2 2014	64.5	51.3	57.7	0.1	218,072	51.7	0.3	25,614	10.5	-0.4	22.1	-1.5
France	Q1 2014/Q2 2014	61.5	52.1	56.6	0.0	25,837	51.0	0.1	2,968	10.2	-0.1	22.5	-2.6
Germany	Q1 2014/Q2 2014	66.4	54.7	60.4	0.1	40,706	57.3	0.2	2,176	5.2	-0.2	7.8	0.0
India	2011-12	78.9	27.2	53.4	..	393,013	51.5	..	14,500	3.6	..	10.7	..
Indonesia	Q3 2014	85.0	53.4	69.2	0.0	118,170	65.2	0.1	7,147	5.7	-0.2	17.1	-0.5
Italy	Q1 2014/Q2 2014	58.8	39.7	48.9	-0.2	22,317	42.8	-0.6	3,207	12.5	0.7	42.6	3.4
Japan	Q2 2014	70.5	49.1	59.4	0.2	63,470	57.3	0.5	2,377	3.6	-0.4	6.4	-0.6
Korea, Republic of	Q2 2014	73.8	51.1	62.2	0.9	25,445	59.9	0.5	972	3.7	0.5	10.3	1.0
Mexico	Q2 2014	78.6	43.8	60.3	0.4	49,409	57.3	0.4	2,545	4.9	-0.1	9.8	0.3
Russian Federation	Q1 2014	74.5	63.1	69.3	0.2	72,027	65.8	0.4	3,838	5.1	-0.2	13.4	-1.1
Saudi Arabia	Q1 2014	78.2	20.4	54.0	-0.4	10,900	50.8	-0.5	700	6.0	0.3	30.6	1.1
South Africa	Q1 2014	48.7	51.2	57.3	1.0	15,136	43.0	0.7	4,999	24.8	0.1	52.5	-0.1
Spain	Q1 2014/Q2 2014	64.9	53.1	58.9	-0.7	17,109	44.0	0.0	5,792	25.3	-1.0	53.1	-2.7
Turkey	Q1 2014	71.5	30.0	50.6	0.1	26,089	46.0	-0.3	2,572	9.1	0.4	16.1	-0.8
United Kingdom	Q1 2014	69.1	57.0	63.0	0.2	30,346	58.8	0.9	2,168	6.7	-1.1	18.7	-1.8
United States	Q2 2014	69.1	56.9	62.8	-0.6	145,901	58.9	0.3	9,675	6.2	-1.3	13.1	-3.0

.. Not available \* Selected urban areas.

Note: All indicators refer to the persons aged 15/16 and over excepted for the Russian Federation (aged 15-72) and for South Africa (aged 15-64). (1) For France, Germany, Italy, Spain, Turkey and the United Kingdom, unemployment figures refer to the harmonised unemployment data (Eurostat estimation based on labour force survey and registered unemployment figures) from the Short-term Indicators published by Eurostat, while the other indicators are based on the European Union Labour Force Survey (EULFS). For Mexico, the unemployment rate ("Tasa de desocupación, serie unificada") is based on the monthly results of the ENOE (Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo), while the other indicators are based on the quarterly results of the ENOE; (2) Unemployment rate refer to registered unemployment in urban areas only (2012). All other indicators are based on Census data (years 2005 and 2010).

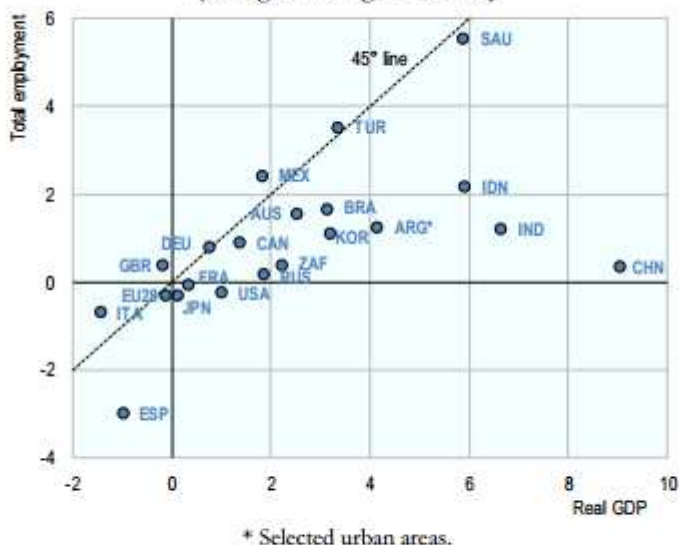
Source: ILO Short-Term Indicators Database, OECD Short-Term Labour Market Statistics Database and national labour force surveys. Cut-off date: 8 August 2014.

Questo sviluppo positivo del mondo del lavoro principalmente è dovuto alla creazione di nuovi posti, come ad esempio negli Stati Uniti, ma in alcuni casi è risultato del declino del tasso di partecipazione della forza lavoro (come ad esempio in Argentina Brasile e Spagna, ma anche negli Stati Uniti dove gli ottimi risultati conseguiti sono in parte dovuti alla creazione di nuovi posti in parte dovuti alla riduzione dei partecipanti attivi alla forza lavoro).

Il tasso di giovani senza lavoro è diminuito in alcuni paesi ma rimane comunque in generale a livelli storicamente molto alti.

La debole crescita economica osservata dall'inizio della crisi finanziaria si è associata a un altrettanto debole crescita dell'occupazione nella maggior parte dei paesi del G20: per questo è stata definita crescita senza lavoro (jobless growth), sebbene come mostra il grafico successivo ci siano grosse differenze tra i paesi elencati.

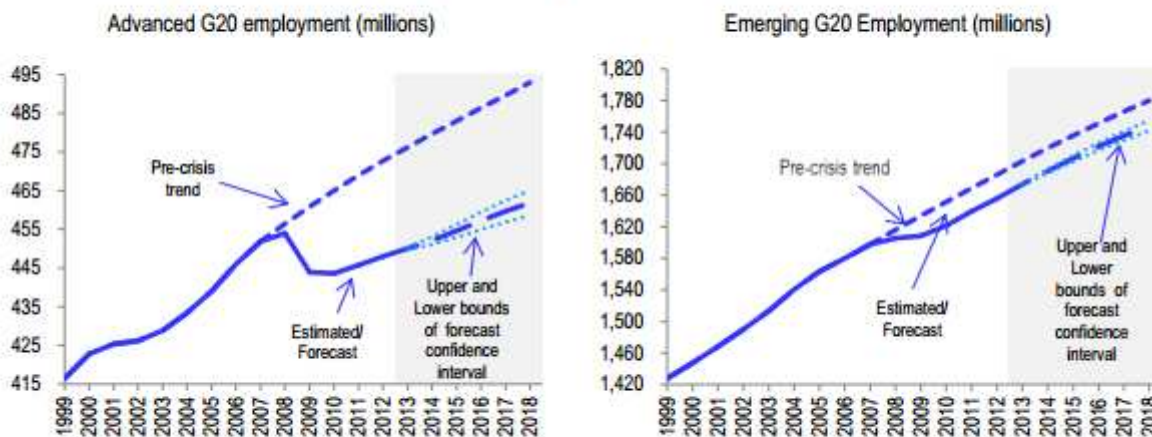
**Figure 1: Real GDP and total employment growth since the onset of the crisis, 2008-2013**  
(average annual growth rates)



Source: OECD Quarterly National Accounts Database; OECD Labour Force Statistics Database, Eurostat, Annual national accounts for the European countries, ILO, ILOSTAT Database and results from national labour force surveys for Argentina and India.

Quindi dalla crisi economica avuta nel 2007-2008, in cui si è creato un grosso gap tra offerta e domanda di lavoro, le cose sono migliorate ma solo leggermente e si prospetta che questi gap rimangano consistenti fino almeno 2018, in particolare per le economie avanzate.

**Figure 2: Jobs in G20 countries compared to pre-2007 trend**



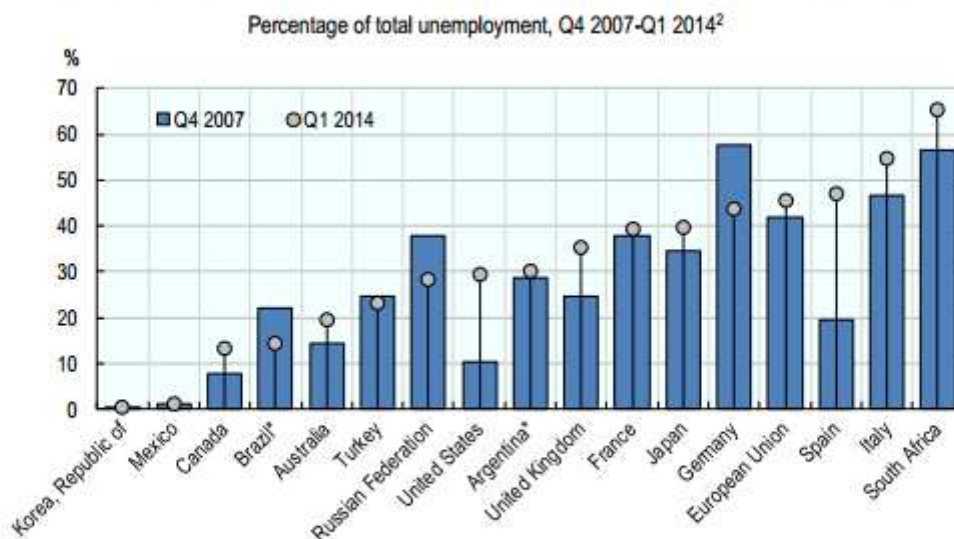
Source: Calculations based on ILO Global Employment Trends database and IMF World Economic Outlook April 2014 projections.

La crisi inoltre ha portato ad un aumento del long-term unemployment (oltre 12 mesi), ovvero della disoccupazione a lunga scadenza. In particolare questo è successo in nazioni come la Spagna e gli Stati Uniti, che avevano tassi piuttosto bassi di disoccupazione a lungo termine, e quindi in cui il fenomeno era piuttosto contenuto. Il fenomeno si è anche esacerbato in stati come l'Italia e il Sudafrica, che conoscevano già il problema.

Per spiegare il fenomeno basti dire che il valore medio della disoccupazione a lungo termine come percentuale della disoccupazione totale è salito fino al 30% nel primo trimestre del 2014, mentre era del 24.6% alla fine del 2007. Inoltre il fenomeno del long-term unemployment e della

disoccupazione in generale colpisce particolarmente i giovani, minando le prospettive delle generazioni future.

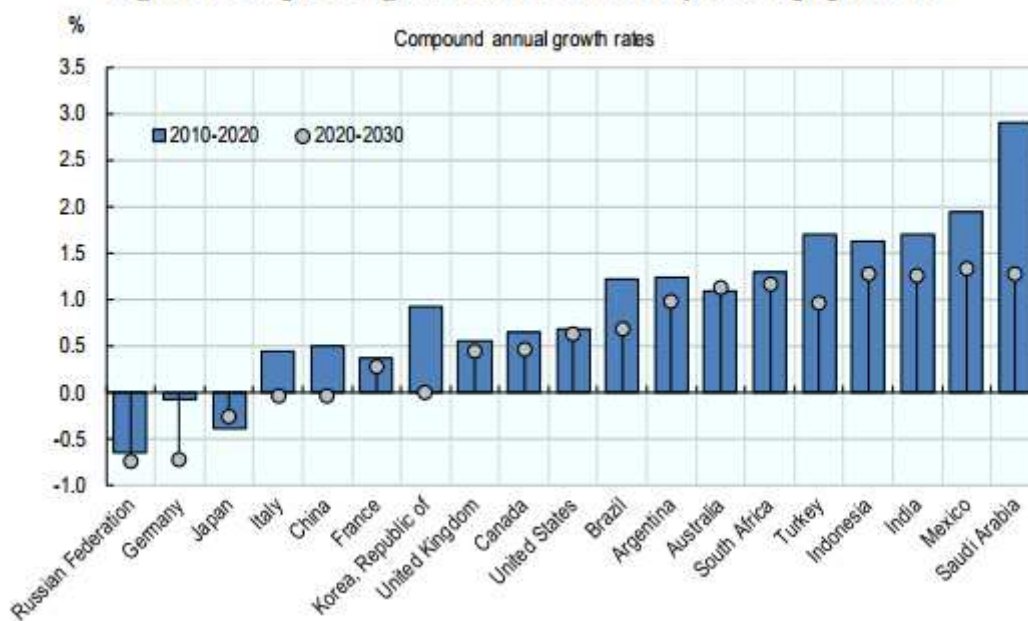
**Figure 3: Long-term unemployment<sup>1</sup> since the onset of the crisis**



\* Selected urban areas. <sup>1</sup> Persons unemployed for one year or more; <sup>2</sup> Q3 2007 Q3 2013 for the Russian Federation; and Q1 2008 Q1 2014 for South Africa

Source: OECD estimates based on various national surveys and ILO Statistics, Short-Term Indicators Database.

**Figure 4: Expected growth in economically active population**



Si tenga presente che long term unemployment significa da un lato maggior rischio di rimanere fuori dal mondo del lavoro definitivamente, dall'altro la necessità di formazione in modo da potervi rientrare, dal terzo necessità maggiori di spesa da parte dello Stato perché oltre un certo periodo di disoccupazione le persone hanno bisogno di aiuti dello Stato per sopravvivere e di politiche sociali correlate.

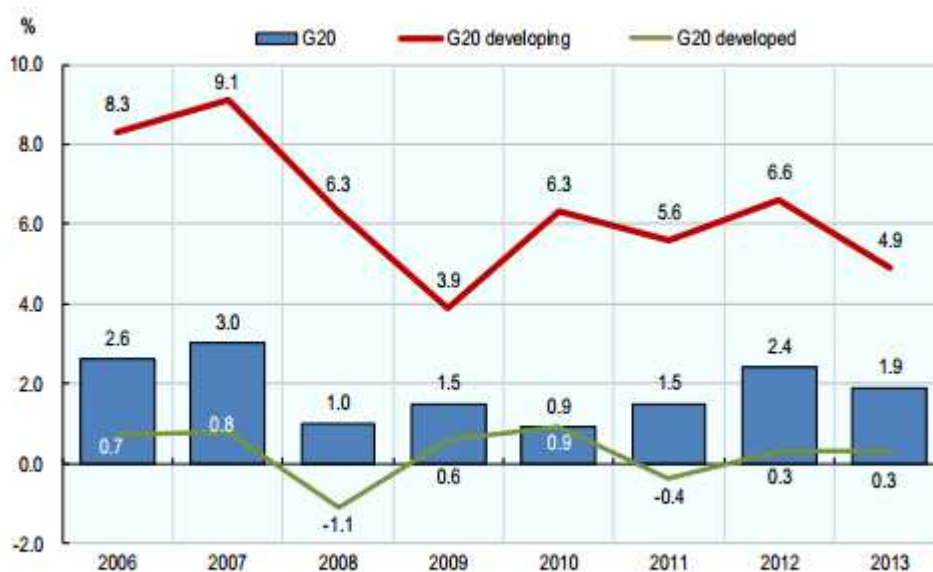
## La terza sfida – Il potere d'acquisto

La lenta crescita avuta dopo la crisi economica è sfociata non solo in un alto tasso di disoccupazione ma anche in un percorso lento e fragile di recupero di potere d'acquisto degli stipendi nei vari paesi del G20. Questa crescita modesta inoltre è imputabile quasi completamente alle economie emergenti, particolarmente la Cina, mentre la crescita degli stipendi nelle economie avanzate è rimasta attorno allo zero dal 2008 e in particolare in alcuni paesi come ad esempio la Spagna segna addirittura un valore negativo.

Questa bassa crescita del potere d'acquisto dei salari non si può imputare solo alla debole crescita economica. Va anche valutato il gap tra la crescita degli stipendi e la produttività nel lavoro. Nell'economia avanzate già prima della crisi questo gap si stava formando, sebbene abbia avuto una contrazione nel periodo più profondo della crisi attorno all'inizio del 2009.

Dal 2010 il gap ha ripreso a crescere ed è diventato sempre più grande, visto che i salari sono rimasti stabili, mentre la produttività ha iniziato il suo recupero. Addirittura in alcuni paesi avanzati il gap è andato leggermente restringendosi rispetto a prima della crisi, sebbene questo non abbia portato risultati confortanti.

**Figure 5: Trends in real average wages, 2006-2013 (year-to-year change, %)**



Note: The 2013 estimate is preliminary. The G20 sample is restricted to 18 out of 19 individual countries for which data is available (Argentina identified some inconsistencies in its wage series for some years and has been excluded).



**Figure 6: Productivity and wage index (G20 advanced economies)**



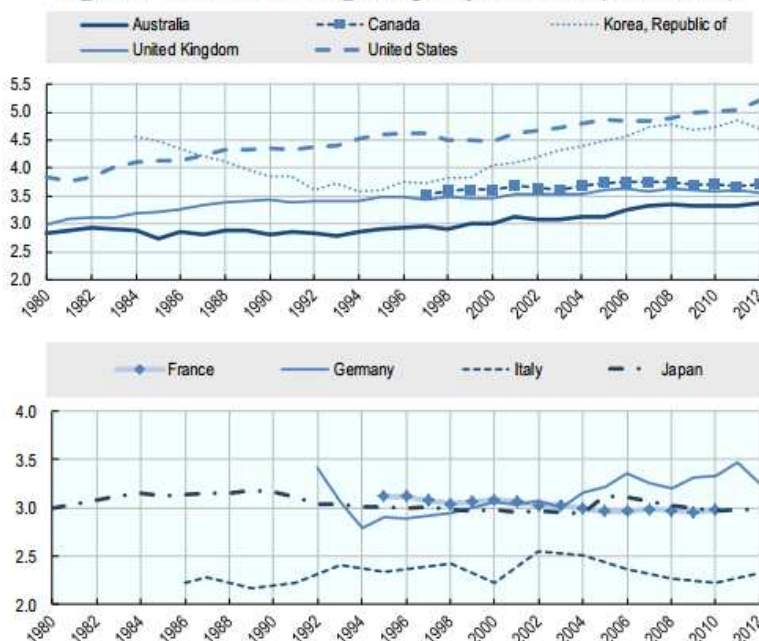
Note: Labour productivity is defined as GDP per employed person and uses GDP in constant 2005 PPP\$ for all countries. G20 advanced economies include: Australia, Canada, France, Germany, Italy, Japan, the Republic of Korea, the United Kingdom and the United States. Both indices are based on a weighted average of all the countries in the group that takes into account labour productivity and the size of paid employment.

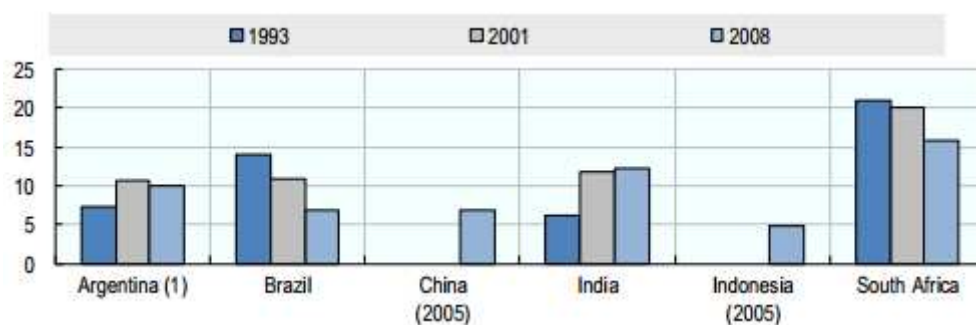
Source: ILO staff estimation, using data from the ILO Global Employment Trends reports and the ILO Global Wage Database, revised and updated.

Questa distanza tra stipendi e produttività (al crescere della seconda non crescono i primi) ha portato a un aumento della differenza di distribuzione della ricchezza, misurabile dal rapporto D9/D1, che permette di capire quanta distanza c'è tra chi prende di più e chi prende di meno. Questa differenza è molto alta e paesi emergenti, anche se negli ultimi anni si è ridotta ad esempio in Brasile e Sudafrica.

Importante è per sottolineare come questa differenza stia aumentando negli Stati Uniti.

**Figure 7: Trends in earnings inequality, 1980-2012 (ratio D9/D1)**





Chiaramente l'aumento anche nelle economie sviluppate delle differenze economiche e della distribuzione di ricchezza portano una riduzione dell'capacità di spesa delle famiglie e quindi una riduzione della domanda aggregata che è fondamentale per una crescita economica sana e sostenibile.

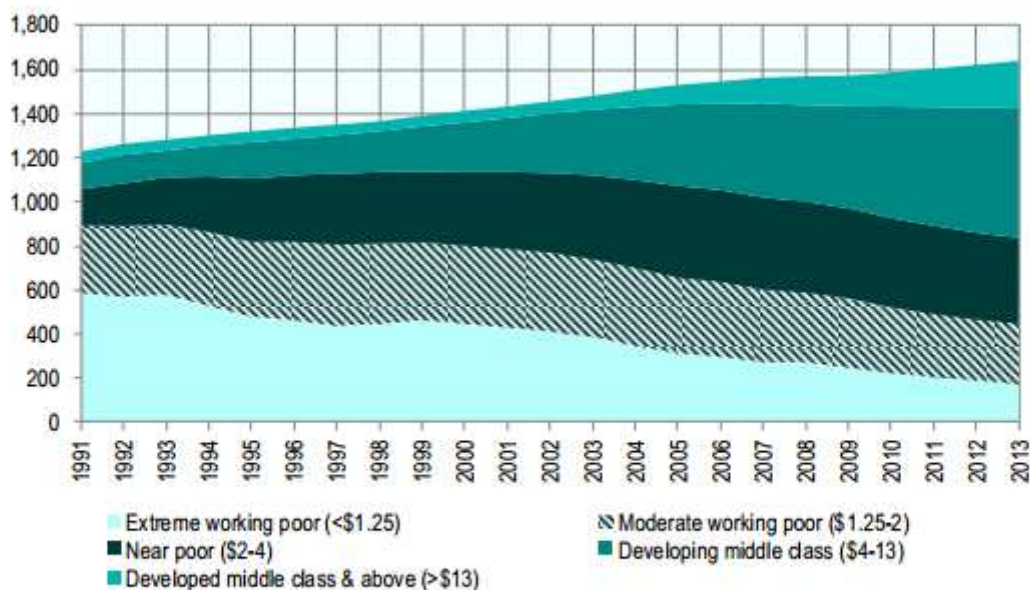
## La quarta sfida – La qualità del lavoro

Esistono due problemi molto importanti correlati alla qualità del lavoro: il primo (a noi italiani ben noto) è il lavoro nero, il secondo è il lavoro sottopagato. Il lavoro nero esiste ed è un problema anche delle economie sviluppate, ma il fenomeno è esplosivo nei paesi emergenti. Il lavoro sottopagato invece è un fenomeno tipico delle economie emergenti e di frontiera, che però si sta riaffacciando in numerosi paesi sviluppati.

Soprattutto i paesi emergenti quindi stanno facendo grossi sforzi per ridurre sia il lavoro estremamente sottopagato (meno di 1,25\$ al giorno) che il lavoro moderatamente sottopagato (1,25-2\$ giorno). Si stima che circa 447 milioni di persone nei paesi emergenti del solo G20, sono estremamente o moderatamente povere ad oggi, sebbene questo numero sia confortante perché si è vista una riduzione di circa il 50% del valore dal 1991. Ciò nonostante questa rimane una grossa sfida per l'economia emergenti visto che più di metà della loro forza lavoro è sotto la soglia di povertà.

Soprattutto la Cina ha fatto un grosso lavoro nel periodo 1991-2013, visto che l'80% della riduzione del lavoro estremamente sottopagato si riconduce alle politiche del governo cinese.

**Figure 8: Aggregate employment by economic group in G20 emerging countries (millions), 1991-2013**



Note: Aggregate includes Argentina, Brazil, China, India, Indonesia, Mexico, Russian Federation, Saudi Arabia, South Africa and Turkey.

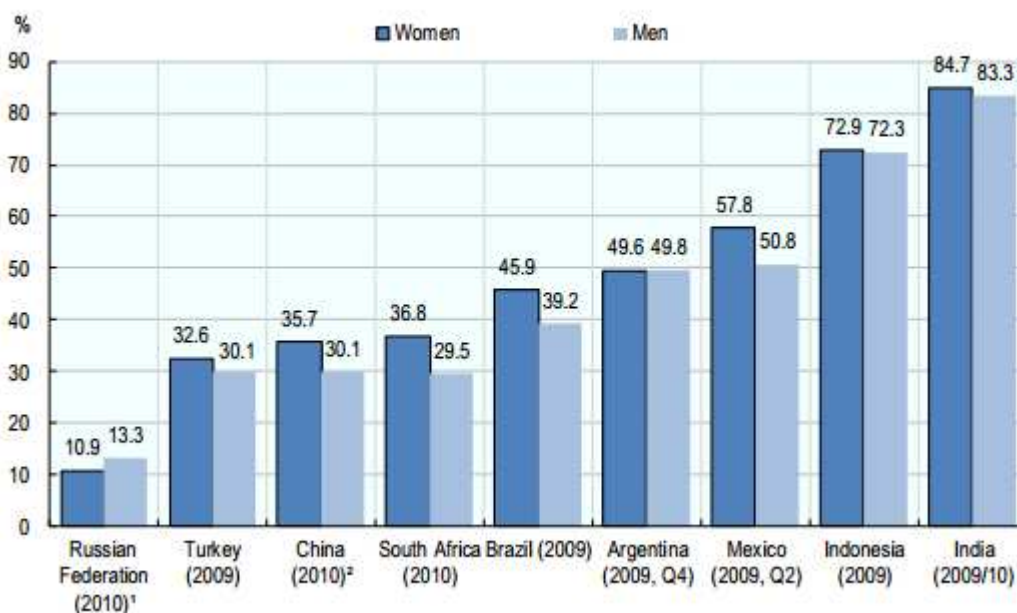
Source: S. Kapsos and E. Bourmpoula, "Employment and economic class in the developing world", ILO Research Paper No. 6 (Geneva, 2013); ILO, Trends Econometric Models, April 2014.

Il lavoro estremamente sottopagato o moderatamente sottopagato è associato in buona parte al lavoro nero, tanto è vero che in alcune economie come la Turchia o l'India si arrivano percentuali di lavoro agricolo in nero rispettivamente del 35 e dell'80%. Le donne in particolare in numerosi paesi vengono utilizzate solo come manodopera per il lavoro nero. Quindi i due concetti sono molto correlati tra loro (lavoro nero e lavoro sottopagato).

Nei paesi avanzati il grosso dei problemi non è da individuare nel lavoro nero (sebbene sappiamo che in Italia c'è una parte non secondaria del Pil) ma principalmente del lavoro a basso costo. Le

persone coinvolte nel lavoro nero o nel lavoro sottopagato sono in percentuali molto diverse da paese a paese, ma non solo. Possono variare molto anche tra gruppi socioeconomici all'interno del singolo paese e colpiscono principalmente giovani e lavoratori low-skilled. Infine, i lavoratori temporanei, sono quelli più colpiti sia dal basso stipendio che dalla tentazione di lavorare in nero.

**Figure 9: Informal non-agricultural employment (per cent), by gender**



Un altro aspetto strettamente collegato alla qualità del lavoro è l'underemployment: ovvero persone qualificate riescono a trovare solo lavori non qualificati. Questo porta ovviamente una riduzione dello stipendio rispetto ai disegni e alle prospettive che ci si erano posti e di conseguenza una riduzione della capacità di spesa.

Sempre in questo ambito vanno inoltre considerati i lavori temporanei e i lavori part-time. I lavori temporanei sono forme flessibili di assunzione che garantiscono il pagamento per una prestazione temporanea. In alcune economie sviluppate questo si sta trasformando nella possibilità di avere manodopera qualificata a basso costo senza garantire ad essa nessun diritto.

Il secondo aspetto è il part-time. Qui differenziamo tra part-time richiesto e part-time forzato. Ad esempio degli Stati Uniti il numero di coloro che fanno un lavoro part-time perché non trovano un lavoro full-time è di 7 milioni.

Questi aspetti sono importanti da valutare quando si leggono dati relativi ai posti di lavoro creati per capire il tipo, la qualità, l'effettiva durata, dei posti di lavoro che vengono aggiunti ai posti di lavoro esistenti.

# I punti focali

---

Per risolvere i problemi sopraindicati vanno valutati diversi aspetti.

Il primo e probabilmente più importante è supportare la **domanda aggregata**: senza una solida domanda aggregata nessuna crescita è sana e consistente. La domanda aggregata al momento non cresce causa la debolezza della qualità del lavoro, causa i salari che non crescono adeguatamente, causa l'aumento della disoccupazione sia a breve che a lungo termine.

Questo comporta un impatto nel consumo aggregato, negli investimenti e nelle entrate e spese governative.

Il **consumo domestico** è la maggior parte della domanda aggregata in molte economie, in particolare arriva fino al 70% nelle più grandi economie avanzate. Viene quindi indicata una riduzione del consumo domestico come causa, nella maggior parte dell'economia avanzate, di una bassa crescita o di una situazione di stallo.

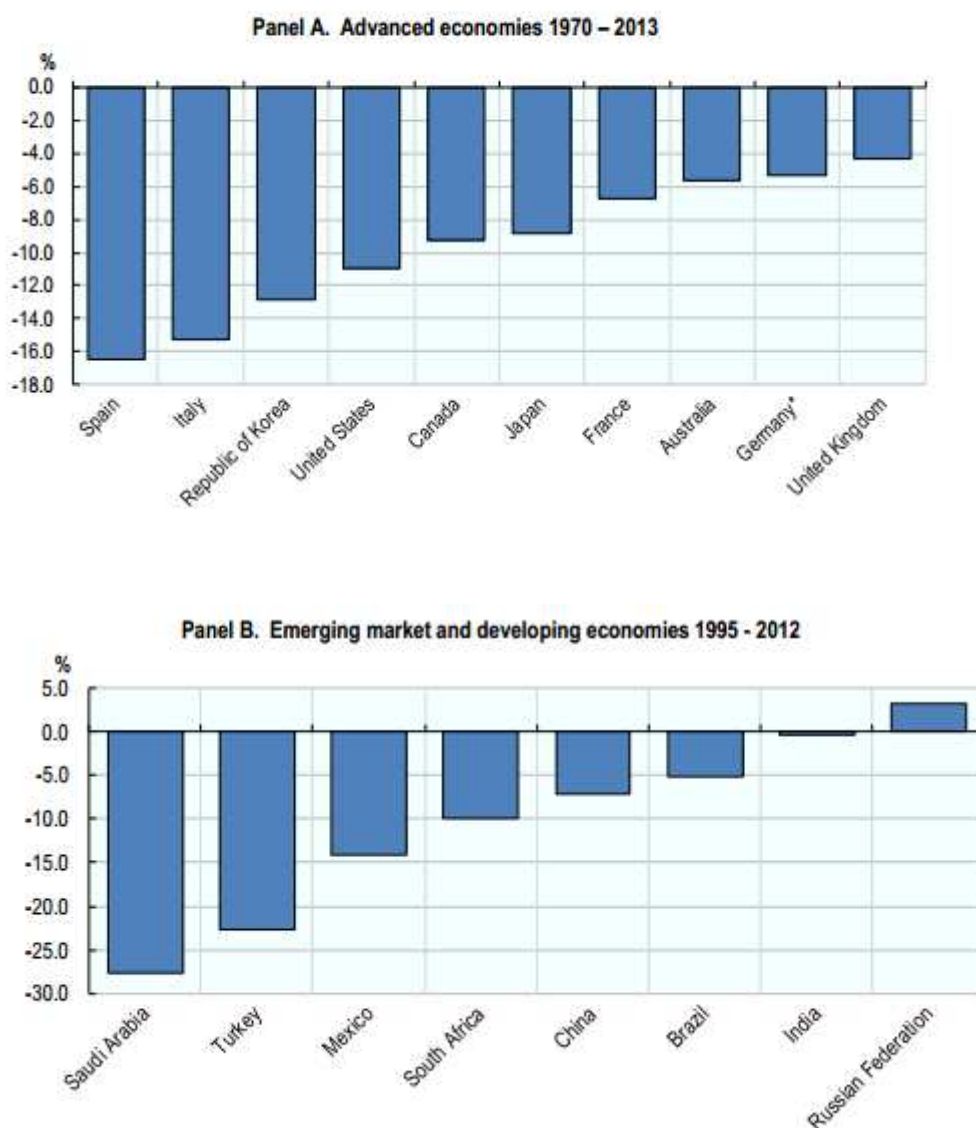
Se c'è poco consumo domestico, c'è poca domanda aggregata, quindi meno import che comporta meno export dei paesi emergenti più orientati all'export e meno richiesta di materie prime. Il fatto di non riuscire a mettere al lavoro un numero maggiore di persone, ha posto un tetto alla domanda aggregata, e questo ha posto un tetto a sua volta alla capacità di consumo delle nazioni.

Risulta quindi chiaro come sia pericoloso lo spostamento della ricchezza dal lavoro (e in particolare da lavoratori a basso reddito) verso i capitali (i più ricchi). Questo comporta chiaramente una riduzione della domanda aggregata perché i più ricchi pertanto che spendano non potranno mai spendere come il più poveri che sono molti di più. Anche perché i più poveri tendono a spendere buona parte di quello che hanno per le necessità contingenti, mentre i più ricchi tendono a spendere una parte e resto investirla.

La disparità è inoltre esacerbata dalla stampa da parte delle banche centrali, che portano liquidità del sistema bancario e quindi finanziario. Questo sistema spinge i mercati finanziari verso l'alto, aumentando le entrate di chi investe, quindi dei più ricchi. Questo comporta un aumento progressivo della ricchezza dei top income, mentre non porta a nessun vantaggio a chi è più povero e che ovviamente non ha la possibilità di investire nei mercati finanziari perché non ha income di avanzo.

Alcuni economisti ritengono addirittura che il sostegno dato ai mercati finanziari dalle banche centrali serva a sopperire all'incapacità di far crescere gli stipendi dell'economia. L'aumentare la domanda aggregata senza riuscire ad aumentare gli stipendi, ha portato le banche centrali a cercare di aumentare la domanda aggregata aumentando il reddito finanziario e il reddito immobiliare visto che non era possibile aumentare il reddito da lavoro. Quindi chi ha una casa o ha degli investimenti guadagna dal loro apprezzarsi mentre il suo stipendio rimane inalterato. Questo permette comunque di aumentare la domanda aggregata, visto che aumenta l'income, anche se non secondo principi naturali e rischiando di alimentare bolle.

Figure 13: Change in the adjusted labour share



Gli **investimenti**, che sono un'altra grossa fetta della domanda aggregata, sono sotto i livelli per crisi in particolare nelle economie avanzate. Questo ha delle grosse conseguenze sulla creazione dei posti di lavoro. Il numero ridotto di investimenti persiste nonostante i tassi di interesse siano storicamente molto bassi e il recupero della produttività sia avvenuto in numerosi paesi e in diversi settori. Come mostrato in diversi studi della World Bank, il consumo solitamente precede gli investimenti. Questo viene definito *effetto accelerazione*: una richiesta di prodotti possa portare investimenti in questi prodotti, e questo creare un circolo virtuoso di domande e crescita. È chiaro quindi che senza crescita della domanda aggregata non può esserci crescita degli investimenti e quindi del lavoro.

**Le spese e le entrate governative** sono un altro elemento molto forte che aiuta la creazione di posti di lavoro. Alcune economie dopo il 2009 hanno iniziato delle politiche coordinate di stimoli fiscali in modo da cercare di contenere gli effetti dannosi della crisi finanziaria, e dare supporto ai gruppi più vulnerabili. Tuttavia dall'inizio del 2010 alcuni governi che si trovavano già a fronteggiare grossi disavanzi fiscali, hanno dovuto attuare politiche di consolidamento, riducendo gli stimoli. Ci sono quindi grosse differenze di posizioni tra i paesi che costituiscono il G20.

Sicuramente l'aumento della disoccupazione porta per i governi riduzione delle entrate derivanti sia dalla tassazione diretta che dalla tassazione indiretta, portando quindi il rischio di una spirale di riduzione in entrate e spese. Questo è molto pericoloso soprattutto in paesi dove la struttura di

tassazione è stata impostata in maniera regressiva e dove la maggior parte della tassazione dipende dalle tasse derivanti dal consumo e dal possesso di immobili.

L'impatto potenziale della riduzione della spesa governativa può variare considerevolmente in base al tipo la composizione dei tagli della spesa. L'impatto particolarmente è grande e immediato nel caso di tagli dei settori pubblici che danno maggiore occupazione e nella riduzione degli stipendi in settori caratterizzati da grande occupazione come le infrastrutture, la scuola, e la sanità. Spesso tagli di questo tipo considerano il vantaggio di risparmio nel breve ma non considerano le conseguenze a lungo termine.

Le conseguenze a lungo termine di calo di domanda aggregata, investimenti, riduzione della spesa pubblica sono costituite dall'accumulazione di capitali fisici e i umani, dalla contrazione strutturale della produzione, dalla fuga di competenze e conoscenze e dall'aumento di spesa sociale.

In particolare dal punto di vista sociale, lunghi periodi di disoccupazione o di sottoccupazione possono portare alla riduzione delle capacità produttiva e di competenze del lavoratore, a malattie, a riduzione della motivazione a cercare lavoro, danneggiando permanentemente le sue prospettive lavorative e in generale la produttività degli individui, e come conseguenza finale minare la produttività e la crescita economica del paese.

Questa forma di erosione del lavoro può essere particolarmente pesante per i giovani, che iniziano il loro percorso nel mondo del lavoro e in generale per i lavoratori di bassa qualifica colpiti maggiormente dalla crisi nella maggior parte dei paesi del G20.

---

## Possibili soluzioni

I paesi del G20 stanno affrontando maniera diversa questi problemi che in misura più o meno ampia tutti hanno.

Da un lato stanno mettendo in campo **misure sociali** per aiutare i disoccupati a trovare lavoro, per aiutare i disoccupati poco qualificati a **qualificarsi** e quindi aumentare le proprie capacità in base alle richieste del mondo del lavoro migliorando quindi il rapporto tra domanda offerta.

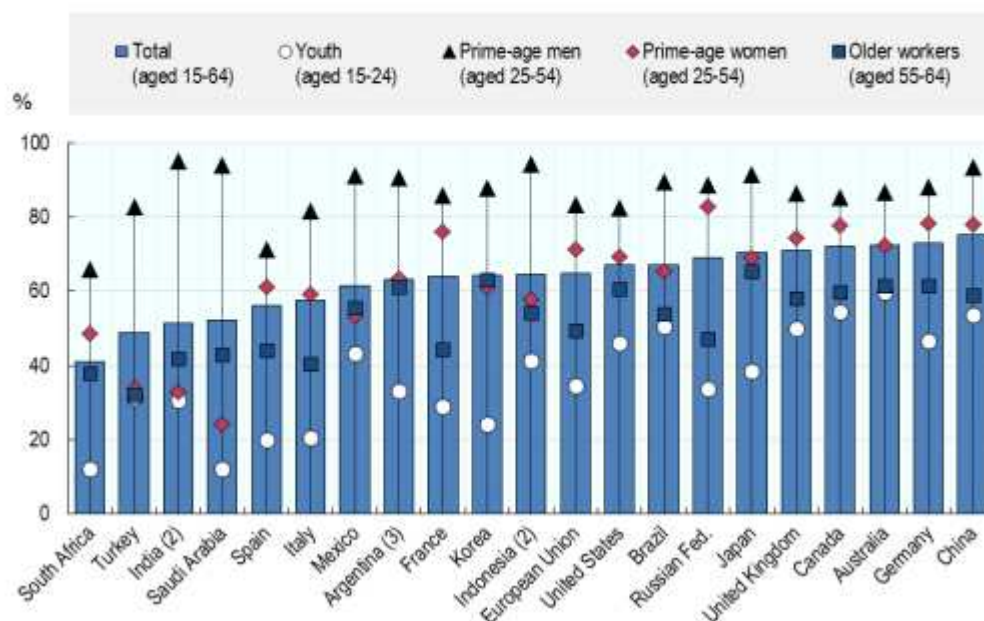
Nell'economia emergenti vengono fatti numerosi investimenti anche in infrastrutture per aumentare il numero di posti di lavoro di richiesti. Questo è permesso tipicamente da basso debito governativo e ha come obiettivo principale di dare la possibilità di far lavorare gruppi che altrimenti sarebbero svantaggiati.

Nei paesi emergenti inoltre iniziano ad essere implementati **piani di supporto sociale** per i disoccupati, mentre nelle economie sviluppate sono stati introdotti concetti di **salario minimo** per i lavoratori in modo da ridurre il lavoro sottopagato, e contemporaneamente sono stati potenziati i sistemi di protezione sociale che mirano a reintegrare il lavoratore.

Un'altra considerazione che viene fatta dai paesi del G20, è la possibilità di aumentare la forza lavoro e quindi la possibile spesa mediante lavoro femminile e la necessità di mantenere la forza lavoro partecipante a livelli accettabili. La forza lavoro partecipante è costituita da coloro che hanno un lavoro o che cercano lavoro, mentre la forza lavorativa è costituita da coloro che hanno un lavoro. Mantenere i disoccupati all'interno della forza lavoro partecipante è fondamentale per non far perdere loro la fiducia nelle proprie capacità, per non far perdere le loro competenze ed esperienze e per ridurre problemi sociali.

**Figure 14: Wide variation across G20 countries in employment by gender and age**

Employment rate by gender and age groups, as a percentage of the population of the indicated group, 2012<sup>1</sup>





# Conclusioni

---

Nel documento abbiamo cercato di evidenziare la situazione attuale del mondo del lavoro nei paesi del G20, e come ci siano alcune possibilità e trend di intervento.

Chiaramente non esiste una formula magica: ogni nazione deve agire in base alla sua legislazione interna, al suo stadio di sviluppo, alla sua economia e alla sua situazione sociopolitica.

Ogni paese del G 20 però deve tenere presente nel suo piano di sviluppo, che **solo tramite il lavoro e quindi la possibilità di spesa e la domanda aggregata è possibile avere una crescita consistente e sana. Fino a che la disuguaglianza delle entrate tra i più ricchi e più poveri continuerà a rimanere ampia nelle economie emergenti o ad allargarsi nelle economie sviluppate, il problema della domanda aggregata rimarrà tale.** Questo mina la crescita, gli investimenti e la spesa pubblica.

Sono quindi necessarie politiche di redistribuzione della ricchezza dai più ricchi ai più poveri. È palese che queste politiche sono molto difficili da mettere in campo perché tipicamente i più ricchi sono anche coloro che gestiscono le dinamiche di modifica delle politiche economiche e delle politiche di uno stato in generale.

Rimane il fatto che ridurre la non equità delle entrate richiede sia migliorare la distribuzione della ricchezza che creare nuovi posti di lavoro e soprattutto posti di lavoro migliori, il che significa adeguatamente pagati e corrispondenti alle qualifiche dei lavoratori..

Mentre la produttività cresce grazie alle nuove tecnologie, c'è una migliore organizzazione del lavoro, migliori capacità possono migliorare gli standard di vita, una più ampia suddivisione dei guadagni derivanti dalla produttività e dalla crescita della produttività su tutta la popolazione è essenziale per ridurre le differenze economiche. Se le differenze nella distribuzione della ricchezza non saranno ridotte dai benefici che lo sviluppo economico produce, ma la ricchezza continuerà a essere concentrata in poche mani, non ci potranno essere sviluppo e crescita sana.

I paesi del G20 devono riuscire a fronteggiare questi problemi perché le conseguenze sociali possono essere molto gravi. Uno studio recente dell'ILO ha dimostrato che la scarsa crescita economica e l'aumento della disoccupazione, sommati all'aumento delle differenze economiche possono causare agitazioni sociali anche piuttosto consistenti. Questo è documentato da dati raccolti in numerosi paesi in cui queste agitazioni sono avvenute recentemente.

Trovare le giuste politiche come detto non è facile, ma è importante che i politici di ogni paese ci provino, perché il compito che hanno per le mani è tutt'altro che semplice, ma tutt'altro che secondario.

La ricetta di base è molto facile: aumentare le possibilità di lavoro per rendere sostenibile la debole e fragile crescita economica dopo la grande crisi. Il come farlo dipende dall'intelletto che guida ogni nazione.

# Glossario

---

<http://www.moneyriskanalysis.com/it/glossario.php>

# General Disclaimer

---

L'analisi dei dati e le informazioni contenute in questo documento sono preparate a solo scopo informativo, e non rappresentano un'offerta o sollecitazione di un'offerta a comprare o vendere quote di Fondi di Investimento o di qualsiasi altro strumento finanziario, o a sottoscrivere Contratti di Gestione di qualunque società'.

Questo documento non fornisce nessuna indicazione, consulenza o informazione necessaria a prendere alcuna decisione di investimento. La performance del passato non e' indicativa di uguali rendimenti nel futuro.