

Polymorphic Crisis

Readings on the Great Recession of the 21st century

edited by Roy Cerquetti

eum

isbn 978-88-6056-410-8
Prima edizione: dicembre 2014
©2014 eum edizioni università di macerata
via Carducci, snc - Centro direzionale
62100 Macerata
<http://eum.unimc.it>
info.ceum@unimc.it

Contents

- Roy Cerqueti
9 A multidisciplinary view of the financial crisis: some introductory words
- Section I
Invited papers
- Marcel Ausloos
17 A biased view of few possible components when reflecting on the present decade financial and economic crisis
- Iacopo Savelli
41 Market microstructure, VPIN and market maker's behavior
- Section II
Contributions
- Mauro Marconi
77 Un *framework* per l'analisi di una turbolenza finanziaria. Dal saggio naturale di disoccupazione al tasso naturale di interesse sul capitale
- Silvana Tartufoli
107 L'Europa ai tempi della crisi. Gli effetti della Grande Recessione nei paesi dell'Unione Europea
- Paolo Ramazzotti
119 Technocratic consensus, institutional change and questionable ends. Remarks on Italy's economic policy

- Roberto Lampa, Stefano Perri
149 Il declino e la crisi dell'economia italiana: dalla teoria ai fatti stilizzati
- Francesca Bartolacci
223 The impact of innovation on SME productivity in an economic crisis period: an empirical survey on a population of Marche enterprises
- Alessandro Giovanni Grasso
243 *Equity crowdfunding*: un innovativo canale per finanziare l'innovazione
- Francesca Bartolacci, Antonella Paolini, Ermanno Zigiotti
265 Le relazioni tra la produzione di brevetti e le performance in una popolazione di società quotate italiane
- Francesca Bartolacci
291 Produzione di brevetti e andamento del fatturato in una popolazione di società quotate italiane in tempi di crisi
- Antonella Paolini
305 Innovazione e redditività del capitale investito prima e durante la crisi. Indagine su una popolazione di società quotate italiane
- Ermanno Zigiotti
321 Produzione di brevetti e *market capitalization* in tempi di crisi. Analisi di una popolazione di società quotate italiane
- Rosella Castellano, Luisa Scaccia
335 The signaling power of CDS indexes
- Bruno Maria Franceschetti
355 Earnings quality of manufacturing bankrupt and non-bankrupt companies: a test of Beneish's 5 variable *M-score*
- Michela Soverchia
387 Government accounting in times of financial crisis: the response of the International Public Sector Accounting Standards
- Miria Ricci
413 Appunti in tema di controllo interno, strumenti di allerta e prevenzione delle crisi di impresa nelle società per azioni

- Giovanni Ezio Maestri
429 The Italian crisis and the inadequacy of contemporary democratic institutional frameworks. What adjustments for a “smarter democracy”?
- 445 Affiliations

Roberto Lampa, Stefano Perri

Il declino e la crisi dell'economia italiana: dalla teoria ai fatti stilizzati¹

Abstract La crisi dell'economia italiana rappresenta senz'altro uno dei nodi maggiormente problematici nel contesto più generale della crisi globale e della zona euro. A fronte di un continuo e tumultuoso peggioramento dei conti nazionali a partire dal 2008, le politiche economiche sin qui implementate si sono concentrate quasi esclusivamente sulle componenti dell'offerta, mirando al sostegno del sistema finanziario, a una robusta diminuzione della spesa pubblica e alla flessibilizzazione del mercato del lavoro. Da parte degli economisti neoclassici e delle principali istituzioni economiche internazionali è stato enfatizzato l'andamento decrescente della produttività del lavoro e l'eccessiva onerosità del costo del lavoro nel nostro paese: proprio questi aspetti sarebbero all'origine della profonda recessione in atto, imponendo interventi drastici sul mercato del lavoro per rilanciare produttività, crescita e occupazione.

In alternativa a questo approccio dominante, il presente lavoro si propone innanzitutto di dimostrare che il peggioramento della distribuzione del reddito, il crollo drammatico della quota dei salari sul reddito e la diminuzione della domanda aggregata

¹ Ringraziamo Paolo Pini e Stefano Spalletti per aver letto e commentato questo articolo. La responsabilità resta esclusivamente degli autori.

sono all'origine dell'aumento del CULP (indice del costo del lavoro per unità di prodotto) e della diminuzione della produttività registrati nell'ultimo decennio.

In secondo luogo – integrando un simile approccio demand-oriented con un'attenta disamina della struttura economica, in continuità con l'analisi di Foley e Michl² – si intende evidenziare il cruciale ruolo svolto dalla scarsa produttività, efficienza e accumulazione dei capitali nel contesto del progressivo declino dell'economia italiana.

1. *Introduzione*

La crisi dell'economia italiana rappresenta senz'altro uno dei nodi maggiormente problematici nel contesto più generale della crisi globale e della zona euro. A fronte di un continuo e tumultuoso peggioramento dei conti nazionali a partire dal 2008, le politiche economiche sin qui implementate si sono concentrate quasi esclusivamente sulle componenti dell'offerta, mirando al sostegno del sistema finanziario, a una robusta diminuzione della spesa pubblica e alla flessibilizzazione del mercato del lavoro. Simili interventi hanno trovato la loro giustificazione in una serie di contributi a carattere teorico-economico³, volti a dimostrare come l'Italia avesse per un verso caratteristiche comuni al resto delle economie sviluppate (e dunque richiedesse politiche affini), per l'altro problemi specifici. Da parte degli economisti neoclassici e delle principali istituzioni economiche internazionali è stato infatti enfatizzato l'andamento decrescente della produttività del lavoro e l'eccessiva onerosità del costo del lavoro nel nostro

² Duncan K. Foley, Thomas R. Michl, *Growth and Distribution*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1999.

³ Francesco Giavazzi, Luigi Spaventa, *Why the Current Account May Matter in a Monetary Union: Lessons from the Financial Crisis in the Euro Area*, in Miroslav Beblavý, David Cobham e L'udovít Ódor (a cura di), *The Euro Area and the Financial Crisis*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011, pp. 199-221; Alberto Alesina, Silvia Ardagna, *Tales of Fiscal Adjustment*, «Economic Policy», 13 (27), 1998, pp. 487-545.

paese: proprio questi aspetti sarebbero all'origine della profonda recessione in atto, imponendo interventi drastici sul mercato del lavoro per rilanciare produttività, crescita e occupazione. Tuttavia, i risultati fortemente negativi sin qui ottenuti impongono una oculata riconsiderazione tanto delle scelte compiute quanto della solidità degli argomenti analitici mediante le quali esse sono state giustificate. Di converso, essi rilanciano quei contributi provenienti dai filoni post-keynesiani⁴ e critici dell'economia⁵, i cui risultati hanno generalmente sottolineato il ruolo depressivo sulla domanda aggregata che le regole di funzionamento dell'unione monetaria, l'austerità e la deflazione salariale hanno esercitato prima e durante la crisi italiana. In linea con quest'ultimo filone di analisi, il presente lavoro si propone innanzitutto di dimostrare che il peggioramento della distribuzione del reddito e la diminuzione della domanda aggregata sono all'origine dell'aumento del CULP (indice del costo del lavoro per unità di prodotto) e della diminuzione della produttività registrati nell'ultimo decennio. In secondo luogo – integrando un simile approccio *demand-oriented* con un'attenta disamina della struttura economica, in continuità con l'analisi di Foley e Michl⁶ – si intende evidenziare il cruciale ruolo svolto dalla scarsa produttività, efficienza e accumulazione dei capitali nel contesto del progressivo declino dell'economia italiana⁷.

A tal fine, il lavoro sarà diviso in cinque sezioni. Nella seconda si richiameranno i principali risultati del dibattito teorico-

⁴ Cfr. Alberto Bagnai, *Unhappy Families Are All Alike: Minskyan Cycles, Kaldorian Growth, and the Eurozone Peripheral Crises*, in Óscar Dejuán, Eladio Febrero Paños e Jorge Uxó Gonzalez (a cura di), *Post-Keynesian Views of the Crisis and its Remedies*, London, Routledge, 2013.

⁵ Cfr. Riccardo Bellofiore, *La crisi capitalistica e le sue ricorrenze: una lettura a partire da Marx*, «Fenomenologia e società», 23 (4), 2010, pp. 24-51; Riccardo Bellofiore, *La crisi globale, l'Europa, l'euro, la Sinistra*, Trieste, Asterios editore, 2012.

⁶ Foley, Michl, *Growth and Distribution*, cit.

⁷ La letteratura sul «declino dell'economia italiana» è ormai molto vasta. Qui ricordiamo Pierluigi Ciocca, *Ricchi per sempre? Una storia economica d'Italia (1796-2005)*, Torino, Boringhieri, 2007, uno dei primi e più influenti interventi ad alimentare il dibattito.

economico sulla crisi globale, dell'eurozona e italiana mostrando la stretta relazione tra essi e le politiche economiche implementate da governi e istituzioni internazionali. Nella terza sezione si affronterà il problema dell'andamento crescente del CULP (e decrescente della produttività) nel nostro paese, evidenziando il ruolo svolto dalle variabili distributive. Nella quarta sezione, ci si occuperà della produttività del capitale, della sua efficienza e dell'andamento dell'accumulazione in Italia nell'ultimo trentennio. Infine, si esprimeranno delle considerazioni finali tanto sulla diagnosi della crisi italiana sin qui proposta quanto sulle politiche economiche applicate.

2. *L'economia della crisi: dalla teoria alle politiche pubbliche*

2.1 *Gli economisti mainstream e la Grande Recessione: tra schemi interpretativi ricorrenti e vizi antichi*

Senza dubbio, la crisi globale in atto ha visto affermarsi un'interpretazione "ufficiale" che ritiene si sia trattato di un fenomeno di origine meramente *finanziaria* e statunitense – indotto da un mix di errori della Federal Reserve, dalla mancata sorveglianza delle autorità pubbliche e dalla cupidigia di alcuni banchieri senza scrupoli – che si è fatalmente diffuso dapprima all'economia reale statunitense e in seguito all'Europa.

Un simile approccio ha infatti caratterizzato due cruciali lavori di Blanchard e Blanchard, Giavazzi, Amighini⁸.

In primo luogo, si chiama in causa la sottovalutazione del rischio contenuto nei nuovi prodotti finanziari derivati da parte delle autorità regolatrici statunitensi; la scarsa trasparenza indotta dai derivati stessi nei bilanci delle principali banche; la crescente interconnessione tra intermediari finanziari, tanto all'interno

⁸ Olivier Blanchard, *The Crisis: Basic Mechanisms, and Appropriate Policies*, «MIT Department of Economics Working Paper Series», 9, 2008; Olivier Blanchard, Francesco Giavazzi, Alessia Amighini, *Macroeconomia. Una prospettiva europea*, Bologna, il Mulino, 2009.

degli USA quanto a livello internazionale⁹. Al contempo, si accusa duramente la politica monetaria stabilita dalla Federal Reserve: ignorando che l'andamento del prezzo delle abitazioni stava salendo alle stelle (dato che questa voce non entra nel paniere dell'inflazione USA), la banca centrale avrebbe infatti mantenuto i tassi d'interesse a un livello eccessivamente basso. In questo modo, si sarebbe generato un eccesso di credito che avrebbe incentivato il sistema bancario a seguire una politica di denaro facile, anche a vantaggio di soggetti potenzialmente insolventi. Per tutelarsi, traslando *ad libitum* e in maniera truffaldina il rischio di insolvenza, le banche avrebbero poi introdotto strumenti finanziari derivati che incorporavano un altissimo fattore di rischio¹⁰ e spinto i grandi gruppi assicurativi a predisporre polizze sui derivati stessi, incautamente certificati dalle agenzie di rating. Così, grazie anche alla fattiva collaborazione delle autorità regolatrici (statali e non), dapprima lo scoppio della bolla immobiliare poi il crollo dei prezzi delle case e la rinuncia di migliaia di titolari di mutuo per l'abitazione (dato che il valore del mutuo superava ormai di molto il valore di mercato della loro casa) hanno determinato una situazione di insolvenza generalizzata e il fallimento di importanti banche e istituti assicurativi¹¹.

In seguito, ciò che si sarebbe rivelato decisivo, si è verificata l'esistenza di meccanismi di amplificazione, sempre di origine finanziaria. Il primo di essi è stato la massiccia vendita di titoli da parte delle banche a prezzi da liquidazione totale (un'inusuale

⁹ Blanchard, *The Crisis*, cit.

¹⁰ La condanna, chiaramente di ordine morale, alla greed dei banchieri di Wall Street, palese violazione della regola aurea di funzionamento delle economie di mercato, ricavata direttamente dalle sacre scritture, secondo la quale «Tu guadagnerai il pane col sudore della tua fronte» (Genesi, 3:19) evidenzia un nodo mai risolto della teoria dominante. A dispetto di una diffusa opinione secondo la quale la teoria economica tradizionale sarebbe scevra da condizionamenti di natura etica e immune da giudizi di valore, avendo come oggetto un «porto franco della morale» quale il mercato di concorrenza perfetta (David Gauthier, *Bargaining and Justice*, «Social Philosophy and Policy», 2 (2), 1985, pp. 29-47), riemerge dall'analisi della crisi degli economisti mainstream odierni l'indissolubile legame weberiano tra etica protestante, spirito del capitalismo e analisi economica.

¹¹ Blanchard, Giavazzi, Amighini, *Macroeconomia*, cit.

forma di panico bancario che ha colpito le banche stesse, essendo i titolari di depositi di norma assicurati di fronte a massicce svalutazioni dei propri fondi di risparmio). Il secondo, l'accresciuta leva finanziaria (il rapporto tra le attività e il capitale finanziario delle banche), che negli Stati Uniti è cresciuta esponenzialmente durante tutto il periodo di boom del mercato immobiliare, facendo sì che un enorme volume di investimenti finisse col poggiare su di una ristretta base di capitale azionario.

Solo *dopo* il crollo del mercato finanziario e assicurativo degli USA sarebbe quindi accaduto che la crisi finanziaria propagasse i suoi effetti all'economia reale, in virtù di un drastico peggioramento delle condizioni di offerta di credito da parte delle banche a danno delle imprese (il c.d. *credit crunch*), così che queste ultime avrebbero dovuto, *obtorto collo*, ridurre gli investimenti. Sul lato della domanda, gli effetti della crisi finanziaria sarebbero invece stati complessivamente minori e circoscritti a una perdita di ricchezza (pur non trascurabile) da parte dei consumatori, indotta dalla svalutazione dei titoli di risparmio nonché da un diffuso crollo della loro fiducia.

In termini analitici, l'intero ragionamento viene sintetizzato attraverso un modello IS-LM riveduto, nel quale la funzione d'investimento (x) viene ridefinita come funzione diretta del reddito (Y) e funzione inversa del tasso d'interesse per le imprese (p) che è pari al tasso d'interesse per i depositi bancari (i) più uno spread (X). Quest'ultimo è a sua volta inversamente correlato al capitale delle banche (A^B) e a quello delle imprese (A^F), visto che il capitale di queste ultime serve normalmente da garanzia presso le banche e che, laddove insufficiente, implica un tasso d'interesse maggiore a tutela del rischio che le banche si assumono:

$$x = I[Y, i + X(A^B, A^F)].$$

Pertanto, la diminuzione del capitale delle banche si traduce in un aumento dello spread X e quindi in una diminuzione dell'investimento I , cioè in uno spostamento della curva IS verso sinistra e in un nuovo equilibrio, corrispondente a un livello più basso del reddito Y e dell'occupazione.

Lungo questa linea di ragionamento, le implicazioni in termini di politica economica sembrano anch'esse ispirate a una riformulazione del tradizionale argomento hicksiano della trappola della liquidità: trovandoci in una posizione di equilibrio nella quale i tassi di interesse sono ormai prossimi allo zero – così che una politica monetaria espansiva sarebbe inefficace oltre che impercorribile, data la riduzione di capitale sofferta dalle banche – è necessario l'intervento attivo dello stato¹². In primo luogo, esso dovrà consistere nel fornire alle banche, tempestivamente e alle condizioni meno onerose possibili, tutta la liquidità andata perduta, così che quest'ultima implicherà *ipso facto* l'aumento degli investimenti da parte degli imprenditori, attraverso una diminuzione dello spread¹³. In secondo luogo, si dovrà considerare anche il calo della domanda e dunque proporre misure di politica fiscale che sostengano più attivamente redditi e occupazione. Tuttavia, su quest'ultimo terreno bisognerà agire con estrema prudenza e limitarsi a un orizzonte temporale di brevissimo periodo. Infatti, i salvataggi delle banche da parte dello stato determinano inevitabilmente un forte stress sulle finanze pubbliche che impone oculatezza ai *policy makers*.

Alla luce delle contingenze politico-economiche, si può senz'altro affermare che proprio su simili analisi si sia poggiata l'azione di FMI e governi nazionali nella primissima fase della crisi (2007-2009), che ha visto un massiccio sostegno pubblico agli istituti di credito in difficoltà per scongiurare il razionamento dell'offerta

¹² Itoh ha mostrato come in un simile scenario i tassi di interesse prossimi allo zero determinano una perdita di ricchezza per i piccoli risparmiatori (famiglie) a vantaggio dei creditori (imprese), che implica una redistribuzione del reddito a vantaggio dei quintili più alti della popolazione e un ulteriore crollo della domanda effettiva (Makoto Itoh, *The Japanese Economy Reconsidered*, New York, Palgrave Macmillan, 2000).

¹³ Riprendendo il keynesiano paradosso della parsimonia, Carvalho e Oreiro dimostrano che il crollo della domanda seguito alla crisi si è ripercosso sul risparmio totale, rischiando di vanificare l'efficacia degli aiuti alle banche (Luciano Dias Carvalho, José Luís Oreiro, *Capital Accumulation, Income Distribution, Technical Progress and Endogenous Money in a Post-Keynesian Macrodynamical Model*, in L. Randall Wray e Matthew Forstater (a cura di), *Keynes and Macroeconomics after 70 Years: Critical Assessments of The General Theory*, Cheltenham, Edward Elgar, 2008, pp. 175-195).

di capitali e il credit crunch. L'Italia non è certo stata immune da questa tendenza globale: negli anni 2008-2012 nel nostro paese sono stati erogati aiuti per una somma totale che ha raggiunto l'8% del nostro PIL attuale¹⁴.

Al riguardo, vale la pena sottolineare la stringente analogia tra l'analisi degli economisti *mainstream* odierni e coloro i quali si misurarono con la crisi del '29: anche all'epoca, grazie tanto all'analisi di Schumpeter¹⁵ quanto a quella di Lionel Robbins¹⁶, si fece rapidamente breccia un'interpretazione ufficiale secondo la quale nella dinamica della crisi avrebbero avuto un peso rilevante gli errori delle autorità monetarie uniti all'avidità dei capitalisti e la volontà dei più influenti tra di essi di eliminare la concorrenza¹⁷. Negli anni precedenti il '29, i mercati capitalistici si sarebbero cioè intossicati di *scorie velenose*, di natura rigorosamente esogena e determinate dall'azione della mano pubblica. Sommate alle errate politiche monetarie e creditizie della Federal Reserve (di segno eccessivamente espansivo), questi fattori avrebbero creato «*a dish of eggs not easy to unscramble*»¹⁸, culminato nella

¹⁴ Cfr. MBRES, *Interventi dei governi nazionali a favore delle banche e degli istituti finanziari in Europa e negli Stati Uniti, dal settembre 2007 al giugno 2012*, Milano, 2012. Per motivi cronologici, il dato non comprende il recente salvataggio del Monte dei Paschi di Siena ed è quindi sottostimato. Contro le politiche di aiuto al sistema finanziario, Khatiwada dimostra che la caduta degli investimenti negli USA è dipeso anche dalla crescita abnorme del settore finanziario, rilanciando la keynesiana eutanasia del rentier (Sameer Khatiwada, *Did the Financial Sector Profit at the Expense of the Rest of the Economy? Evidence from the United States*, «International Labour Organization Discussion Paper», 206, 2010).

¹⁵ Cfr. Joseph Alois Schumpeter, *The Present World Depression: A Tentative Diagnosis*, «The American Economic Review», 21 (1), 1931, pp. 179-182; Id., *Depressions*, in *The Economics of the Recovery Programs*, New York, McGraw-Hill Book Co., 1934. Non si intende semplicisticamente sostenere che Schumpeter rappresenti un economista neoclassico tout court. Il giudizio si intende circoscritto ai lavori qui richiamati, oggettivamente interni al paradigma dominante negli anni Trenta.

¹⁶ Lionel Robbins, *The Great Depression*, Freeport (NY), Books for Libraries Press, 1934.

¹⁷ Per una dettagliata rassegna critica della letteratura di riferimento, cfr. Myron W. Watkins, *The Literature of the Crisis*, «The Quarterly Journal of Economics», 47 (3), 1933, pp. 504-532.

¹⁸ Robbins, *The Great Depression*, cit.

crisi. Su simili basi, anche le implicazioni di politica economica che si trassero furono decisamente assonanti con quelle odierne. In particolare, si sacrificò il rilancio della domanda aggregata, indirizzando le risorse pubbliche alla creazione, nel 1932 negli Stati Uniti, del Reconstruction Finance Corporation: un ente cardine della *Hoovernomics*, il cui compito era proprio quello di fornire liquidità alle istituzioni finanziarie, bancarie e assicurative in crisi.

In altre parole, riemerge nella teoria dominante attuale una sua caratteristica datata nel tempo¹⁹: in virtù della sostanziale fiducia nelle capacità riequilibratrici del mercato, viene necessariamente a mancare una *teoria della crisi*, intesa come spiegazione analitica delle *specifiche* determinanti che producono, in uno specifico contesto storico e istituzionale, l'emergere di fallimenti strutturali quali la disoccupazione, l'esistenza di vasti bisogni sociali insoddisfatti e l'improvvisa distruzione di ricchezza²⁰. Al contrario, si assume uno schema interpretativo ricorrente secondo il quale le crisi delle economie di mercato si riproducono sostanzialmente uguali a sé stesse, in qualsiasi luogo ed epoca. Fatalmente, la discussione tra gli economisti *mainstream* contemporanei finisce così con l'incanalarsi lungo binari e approdi largamente coincidenti con quelli del '29.

2.2 *La crisi della periferia dell'eurozona e dell'Italia: effetti collaterali della crisi globale e del dolce far niente*

L'analisi *mainstream* della crisi dell'eurozona e dell'economia italiana discende innanzitutto dall'interpretazione della crisi globale esposta nel paragrafo precedente. Già nei lavori richiamati, si afferma infatti che il drammatico crollo della domanda di importazioni statunitense avrebbe avuto forti ripercussioni nega-

¹⁹ A ritroso, si potrebbe far risalire questa tendenza alla teoria delle macchie solari quale origine delle crisi commerciali, elaborata da W.S. Jevons nel 1878.

²⁰ Giorgio Lunghini, *Conflitto, Crisi, Incertezza. La teoria economica dominante e le teorie alternative*, Torino, Bollati Boringhieri, 2012.

tive sulla produzione industriale europea, dato il nevralgico ruolo di assorbitore di merci svolto dal mercato americano. Inoltre, le difficoltà delle economie europee sarebbero derivate dal contagio del virus finanziario statunitense, che avrebbe imposto onerosi salvataggi di banche e istituti finanziari agli stati del vecchio continente, minandone le finanze.

Proprio quest'ultima constatazione ha determinato il passaggio alla seconda fase delle politiche economiche implementate contro la crisi, rappresentata dalle politiche di austerità. Nuovamente si è trattato di una raccomandazione valida verso qualsiasi paese, ma che FMI e istituzioni economico-monetarie europee hanno particolarmente caldeggiato per quei paesi dell'eurozona il cui livello di indebitamento era maggiore, tra i quali certamente figurava l'Italia. Anche in questo caso, tuttavia, la premessa a simili interventi si è situata sul piano della teoria economica, dove una serie di lavori hanno tentato di dimostrare che le politiche restrittive non avrebbero avuto effetti pro-ciclici, data la recessione in atto.

In particolare, due cruciali lavori di Alesina e Alesina e Ardagna²¹ hanno rilanciato l'idea che le politiche di aggiustamento di bilancio non abbiano alcun effetto depressivo sulla crescita economica. Al contrario esse avrebbero addirittura avuto un effetto espansivo, specie se l'aggiustamento fosse avvenuto in maniera permanente, attraverso massicci tagli alla spesa pubblica. In questo caso, si sarebbe prodotto infatti uno stimolo sulla domanda attraverso un effetto reddito, derivante dalla certezza dei consumatori che in futuro non si andrebbe incontro a politiche di austerità, e un miglioramento delle loro aspettative sul tasso d'interesse. Inoltre, una forte riduzione dell'area di intervento statale avrebbe migliorato anche le condizioni dell'offerta sul mercato del lavoro e indebolito il potere dei sindacati.

²¹ Alberto Alesina, *Fiscal Adjustments: Lessons from Recent History*, Paper prepared for the Ecofin meeting, Madrid, April 15, 2010; Alesina, Ardagna, *Tales of Fiscal Adjustment*, cit.

Questo punto di vista è stato, sostanzialmente, fatto proprio dai governi italiani ed europei, che nelle conclusioni del vertice Ecofin del 15 Aprile 2010 dichiaravano quale obiettivo prioritario «Il ripristino della stabilità macroeconomica e il ritorno delle finanze pubbliche sulla via della sostenibilità»²². Non solo, ma lo stesso FMI²³ ha sposato una versione mitigata di questo radicale punto di vista, considerando che le politiche di austerità (specie quelle di taglio alla spesa pubblica) avrebbero avuto un effetto sì recessivo, ma molto blando²⁴, stimato (per ogni punto percentuale di PIL tagliato) in un demoltiplicatore dello 0,5 per il PIL e in un moltiplicatore dello 0,3 per la disoccupazione, su base biennale²⁵. Considerando gli effetti benefici su tasso d'interesse, ragioni di scambio ed esportazioni nette nel medio e lungo periodo, anche a giudizio dell'FMI le politiche di austerità sarebbero quindi state altamente raccomandabili.

Alla luce del previsto aumento della disoccupazione determinato dalle politiche di austerità, gli economisti dell'FMI hanno inoltre suggerito riforme strutturali del mercato del lavoro, tese a introdurre forti elementi di flessibilità del salario e minor livello di protezione, che nelle loro intenzioni avrebbero agito da misura anti-ciclica. Blanchard ha rilanciato così l'idea che nel medio e lungo periodo il problema della disoccupazione vada affrontato

²² Senato della Repubblica, *Riunione dei Presidenti delle Commissioni economia e finanze. Madrid, 15 aprile 2010*, «Dossier», 92/AP, 2010.

²³ International Monetary Fund, *World Economic Outlook – Recovery, Risk, and Rebalancing*, IMF, October 2010.

²⁴ Alesina, Favero e Giavazzi hanno replicato alla (parzialmente) differente valutazione dell'FMI rilanciando l'idea di austerità espansiva (Alberto Alesina, Carlo Favero, Francesco Giavazzi, *The Output Effect of Fiscal Consolidations*, «NBER Working Paper», 18336, 2012, pp. 1-53).

²⁵ Una diversa (e maggiore) estimazione del valore dei moltiplicatori della spesa e dell'investimento si trova in una numerosa bibliografia di riferimento: Jonathan A. Parker, *On Measuring the Effects of Fiscal Policy in Recessions*, «Journal of Economic Literature», 49 (3), 2011, pp. 703-718; Valerie A. Ramey, *Can Government Purchases Stimulate the Economy?*, «Journal of Economic Literature», 49 (3), 2011, pp. 673-685; Toralf Pusch, *Fiscal Spending Multiplier Calculations Based on Input-Output Tables. An Application to EU Member States*, «European Journal of Economics and Economic Policy», 9 (1), 2012, pp. 129-144.

attraverso una netta rimozione delle rigidità che impediscono la perfetta flessibilità del salario, in linea con la tesi da tempo sposata dagli economisti *mainstream*²⁶ dell'esistenza di una correlazione (in particolare nel mercato del lavoro europeo) tra disoccupazione di lungo periodo e presenza di meccanismi di welfare per coloro i quali perdono il posto di lavoro.

In quest'ottica, colpisce la distanza di Blanchard dalle conclusioni a cui egli stesso era giunto prima della crisi economica, a partire dalla pubblicazione degli indici EPL (Employment Protection Legislation) da parte dell'OCSE, quando affermava a proposito dei dati sulla protezione del lavoro e l'andamento della disoccupazione che «[...] *what is striking is the absence of a clear trend, and the heterogeneity of evolutions across countries*»²⁷. Tuttavia, alla base di questo ravvedimento stanno probabilmente ragioni di ordine differente, incentrate sulla particolare analisi²⁸ del funzionamento dell'eurozona e sul ruolo chiave svolto dalla bassa produttività delle economie dei paesi periferici dell'area euro, Italia in testa, nella dinamica della loro crisi.

Come noto, questi autori avevano infatti elaborato un modello intertemporale di convergenza delle economie europee²⁹, la cui

²⁶ Lars Ljungqvist, Thomas J. Sargent, *The European Unemployment Dilemma*, «Journal of Political Economy», 106 (3), 1998, pp. 514-550.

²⁷ Olivier Blanchard, *European Unemployment: the Evolution of Facts and Ideas*, «Economic Policy», 21 (45), 2006, pp. 5-59.

²⁸ Olivier Blanchard, Francesco Giavazzi, *Current Account Deficits in the Euro Area: The End of the Feldstein Horioka Puzzle?*, «Brookings Papers on Economic Activity», 33 (2), 2002, pp. 147-210.

²⁹ Una visione opposta, tesa a sottolineare i rischi dei deficit di parte corrente e di un'unione monetaria tra paesi dotati di diversi livelli di sviluppo e competitività si ritrova in una vasta letteratura di riferimento, ad esempio, cfr. Lance Taylor, *Capital Market Crises: Liberalisation, Fixed Exchange Rates and Market-Driven Destabilization*, «Cambridge Journal of Economics», 22 (6), 1998, pp. 663-676; Roberto Frenkel, Martin Rapetti, *A Developing Country View of the Current Global Crisis: What Should Not Be Forgotten and What Should Be Done*, «Cambridge Journal of Economics», 33 (4), 2009, pp. 685-702; Sergio Cesaratto, Antonella Stirati, *Germany and the European and Global Crises*, «International Journal of Political Economy», 39 (4), 2010, pp. 56-86; Emiliano Brancaccio, *Current Account Imbalances, the Eurozone Crisis and a Proposal for a «European Wage Standard»*, «International Journal of Political Economy», 41 (1), 2012, pp. 47-65; Bagnai, *Unhappy Families are All*

validità è stata sostanzialmente riconfermata in un contributo di Giavazzi e Spaventa³⁰ successivo alla crisi. In esso, i deficit di parte corrente delle B.d.P. dei paesi periferici dell'Unione Monetaria (Grecia, Portogallo, Irlanda), emersi già a un anno dall'introduzione della moneta unica, rappresentavano un evento senz'altro *positivo* e *incoraggiante*. Infatti, la relativa arretratezza e le esigue dimensioni dei sistemi creditizi e finanziari di questi paesi aveva da sempre determinato un vincolo esterno agli investimenti e alla crescita, che moneta unica e liberalizzazione dei movimenti di beni capitali avrebbero finalmente rimosso. In questo senso, il deficit di parte corrente delle B.d.P. altro non era che un prerequisito ineludibile alla crescita degli investimenti, che si sarebbe prodotta *ipso facto* per l'aumento dell'offerta di capitali³¹. A sua volta, l'aumentata competitività delle economie periferiche indotta dai maggiori investimenti avrebbe fatto sì che il saldo negativo di parte corrente si fosse riassorbito, in virtù sia della minor domanda futura di capitali esteri che della ripresa delle esportazioni. In altre parole, non solo i disavanzi di parte corrente delle B.d.P. dei paesi periferici non dovevano destare allarme, ma addirittura essi erano il chiaro indizio della razionalità dei mercati nell'allocare i beni capitali tra i paesi membri dell'Unione Monetaria Europea³². Proprio in virtù di questa *razionalità* le economie europee erano destinate, presto o tardi, a convergere verso un comune livello di competitività e crescita.

Nonostante gli eventi succedutisi a partire dal 2008, la sostanziale validità del modello di convergenza è stata ribadita da un successivo lavoro di due degli autori già citati³³, introducendo una piccola correzione: la convergenza delle economie si verifica

Alike, in Dejuán, Febrero e Uxó (a cura di), *Post-Keynesian Views of the Crisis and its Remedies*, cit.

³⁰ Giavazzi, Spaventa, *Why the Current Account May Matter in a Monetary Union*, cit.

³¹ Vale, evidentemente, il corollario della legge di Say.

³² Blanchard, Giavazzi, *Current Account Deficits in the Euro Area*, cit., p. 149.

³³ Giavazzi, Spaventa, *Why the Current Account May Matter in a Monetary Union*, cit.

se e solo se la produttività del lavoro e la produttività totale dei fattori crescono di pari passo con il PIL. Solo il rispetto di queste condizioni garantisce infatti che l'iniziale afflusso di capitali sia stato indirizzato verso la produzione di beni *tradable* (cioè orientati all'esportazione e in grado di accrescere la produttività del sistema) e non a finanziare il consumo domestico.

Lungo questa linea, la spiegazione *mainstream* della crisi dell'eurozona si è contraddistinta per una chiara assimilazione delle economie periferiche e di quella italiana (a dispetto dei tratti fortemente industriali e *sui generis* di quest'ultima): tanto i paesi PIGS quanto l'Italia si sono caratterizzati per una produttività stagnante o declinante, a dispetto dei loro deficits commerciali o di parte corrente. Da questo punto di vista, essi sarebbero stati artefici del proprio declino per essersi comportati come cicale e non formiche: per gli autori sarebbe quindi improcrastinabile inserire controlli vincolanti relativi all'andamento della produttività rispetto ai costi (*in primis*, il salario) in ciascuno di questi paesi.

Anche in questo caso, i risultati della riflessione teorico-economica hanno influenzato fortemente l'agenda politica dei governi nazionali (sia italiano che dei paesi periferici), accomunati dall'aver approvato profonde riforme del mercato del lavoro, volte alla sua flessibilizzazione e a un minor indice di protezione. Del resto, lo stesso può dirsi delle istituzioni internazionali: limitatamente al caso italiano appare emblematico il recente caso dell'OCSE³⁴, la quale evidenzia come principale causa delle crisi della nostra economia la scarsa crescita della produttività, dovuta al costante aumento dei costi del lavoro per unità di prodotto (CULP), che avrebbe alimentato il nostro deficit commerciale, deprimendo esportazioni e PIL. Per farvi fronte, anche in questo caso si raccomandano ulteriori riforme del mercato del lavoro che mirino al contenimento salariale, a un ruolo accresciuto della contrattazione aziendale (a scapito di quella nazionale) e all'abbassamento delle tasse sul lavoro.

³⁴ OCSE, *Italia: dare slancio alla crescita e alla produttività*, Paris, 2012.

In definitiva, appare superfluo sottolineare come, una volta riletta alla luce dei contributi richiamati in questa sezione, l'intera agenda politica che governi, FMI e istituzioni comunitarie hanno sin qui posto in essere (o fortemente caldeggiato) per fronteggiare la crisi dell'economia italiana può essere legittimamente considerata come un riflesso dell'azione di contrasto della crisi globale e dell'eurozona. Perfettamente in linea con l'analisi proposta dagli economisti *mainstream*, essa si è univocamente orientata sul ripristino delle condizioni ottimali d'offerta, concretizzandosi nel sostegno al sistema finanziario, nelle forti misure di austerità di bilancio e nelle riforme del mercato del lavoro e del sistema pensionistico per rilanciare produttività, esportazioni e crescita economica.

Nella sezione seguente sottoporremo ad attenta verifica tanto i presupposti quanto i concreti risultati delle politiche sin qui implementate.

3. *L'economia italiana e l'Europa. I dati*

3.1 *Prodotto interno lordo, produttività del lavoro e costo del lavoro: l'Italia e il contesto europeo.*

Alla luce del dibattito riassunto nelle pagine precedenti, è utile riflettere sui dati dell'economia italiana negli ultimi decenni. In che modo questi dati giustificano le posizioni teoriche e le diagnosi e le proposte di politica economica per affrontare la crisi che si sono succedute?

Il Grafico 1 mostra l'andamento dei numeri indice del PIL, in termini reali, dell'Italia, della Germania e della Francia e il dato medio dell'Europa a 15, ponendo uguale ad 100 il valore del PIL nei vari paesi nell'anno 1991. Dal Grafico 1 si deduce agevolmente che mentre dal 1993 la crescita del PIL in Italia era già inferiore a quella della Francia e della media dei paesi europei, dall'introduzione dell'euro in poi (2001) la crescita in Italia rallenta ulteriormente. Con la crisi, a partire dal 2007, il reddito diminuisce in modo sostanziale e si mantiene stagnante, ma col

segno prevalentemente negativo negli anni seguenti. I primi anni del 2000, in sostanza, sono anni in cui si manifestano apertamente i fattori che caratterizzeranno la crisi successiva, che ha colpito l'Italia in misura maggiore degli altri paesi europei.

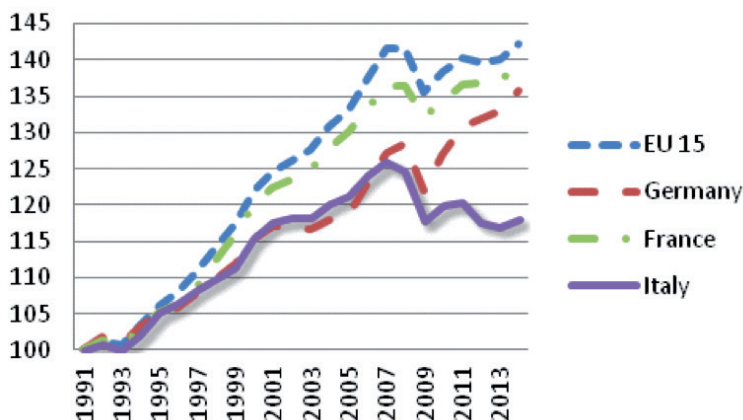


Grafico 1. PIL reale (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

C'è poi un ulteriore dato che deve essere osservato attentamente nel Grafico 1. La Germania, il paese considerato quasi universalmente come il più solido economicamente del continente, per la maggior parte del periodo considerato non si comporta meglio dell'Italia, a causa dei costi dell'unificazione, per quanto riguarda il PIL, fino alla metà del primo decennio del nuovo secolo. Solo dal 2007 il reddito tedesco è cresciuto di più, rispetto al 1991, di quello italiano. Paradossalmente la Germania ha la sua performance migliore proprio a ridosso della crisi e negli anni successivi al 2009, quando il reddito comincia a crescere a ritmi più sostenuti della Francia e della media dei paesi europei. Infatti è a ridosso di questa data che producono i maggiori risultati, in termini di competitività, le drastiche riforme del mercato del lavoro Hartz del 2003-2005 e la deflazione salariale.

Da cosa dipendono i problemi dell'economia Italiana negli ultimi anni, sintetizzati dal Grafico 1?

Si tratta di cause strutturali che richiedono profonde riforme, prevalentemente finalizzate a rendere flessibile il mercato del lavoro o a contenere il debito pubblico, o piuttosto la nostra è una crisi da insufficienza della domanda aggregata, aggravata ulteriormente dalle ricorrenti politiche di austerità?

Uno dei temi su cui si è concentrata l'attenzione a proposito della peculiarità della crisi italiana, all'interno della crisi più generale, è la perdita di competitività dell'economia, legata alla scarsa dinamica della produttività del lavoro, a sua volta fatta dipendere dalla rigidità del nostro mercato del lavoro.

Questo aspetto della crisi italiana è generalmente ricondotto all'andamento dell'indice costo unitario del lavoro per unità di prodotto, che mette in relazione l'andamento delle retribuzioni nominali con le variazioni reali del prodotto interno lordo³⁵. Più precisamente il costo unitario del lavoro per unità di prodotto è definito come il rapporto tra il compenso nominale di un lavoratore (comprensivo, oltre che del salario di tutti gli altri costi relativi al lavoro sostenuti dalle imprese) e la produttività del lavoro, stimata, nei dati statistici riportati in questo scritto, dal rapporto tra PIL a prezzi costanti e occupazione.

In realtà il CULP (Costo del lavoro per unità di prodotto) è un indicatore privo di ambiguità quando si riferisce a un singolo prodotto. In questo caso si tratta di un rapporto tra il compenso monetario di un lavoratore e la sua produttività media fisica:

$$1) \quad CULP_q = \omega_{nq} / (Q / L_q)$$

dove ω_{nq} è il compenso medio nominale di un lavoratore impiegato nella produzione del bene q ; Q è la quantità prodotta del bene q e L_q il lavoro impiegato in questa produzione. Se i salari monetari crescono più della produttività si hanno tensioni sui prezzi.

³⁵ Il sito statistico della commissione europea da cui abbiamo tratto questi dati riporta il valore del «costo nominale unitario del lavoro» ottenuto come rapporto tra il saggio di retribuzione monetario per lavoratore impiegato e valore del PIL reale per occupato. I dati AMECO deflazionano il PIL ai prezzi del 2000 ponendo uguale a 100 il valore dell'indice del costo del lavoro per quell'anno. Per rendere di più immediata comprensione il grafico, abbiamo posto uguale a 100 il valore dell'indice nel 1990.

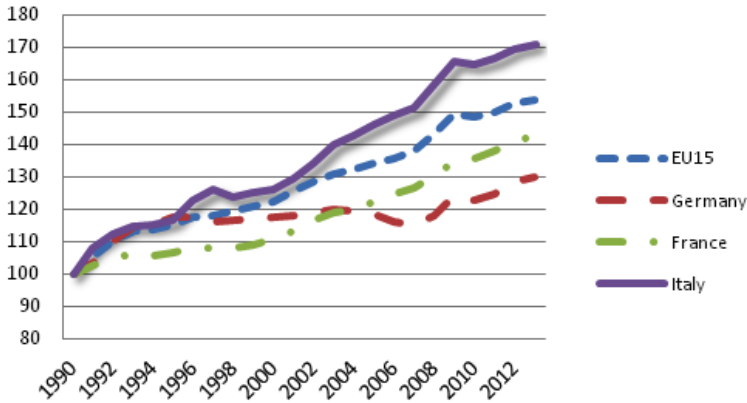


Grafico 2. Costo del lavoro per unità di prodotto (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

Supponendo che il paese in questione sia esportatore del bene q , se il CULP di questo bene cresce più che in altri paesi concorrenti, il primo paese perde competitività perché il prezzo di questo bene cresce più dei prezzi negli altri paesi e le esportazioni sono penalizzate.

Le cose divengono però più complicate quando dalla misurazione del CULP per un prodotto specifico si passa alla misurazione del CULP per un aggregato di beni o per il prodotto interno lordo. In questo caso il prodotto non può essere misurato in termini fisici, ma occorre ricorrere a una misurazione statistica in termini di volume, ad esempio il PIL a prezzi costanti. Se da una parte il PIL misurato in termini reali cerca di riflettere i cambiamenti nel volume della produzione, dall'altra parte il CULP diviene una relazione tra una grandezza nominale (il saggio di salario) e una grandezza misurata a prezzi costanti (il PIL per unità di lavoro). Così, nella stima del CULP entra anche il deflatore del PIL: il problema diviene allora se sia necessariamente sempre appropriato attribuire la crescita del livello dei prezzi alla crescita dei salari monetari o se all'opposto l'andamento dei salari monetari possono reagire al processo di crescita dei prezzi determinato

da altre cause. Si pone quindi un problema della nascita dell'uovo e della gallina.

Nel caso dell'indice riferito al sistema economico aggregato la definizione del CULP diviene

$$2) \quad CULP = \frac{\omega}{(PIL_n / P) / L}$$

dove PIL_n è il prodotto interno lordo nominale e P l'indice dei prezzi.

In particolare sostenere semplicisticamente che vi sia una precisa catena causale che va dalla crescita del CULP alla crescita dei prezzi interni per arrivare alla perdita di competitività internazionale è molto dubbio sul piano logico perché, come si vede dall'equazione 2, da una parte si afferma che la crescita dei prezzi interni è determinata dall'andamento dell'indice del costo unitario del lavoro, ma dall'altra il CULP è a sua volta determinato dall'andamento dell'indice dei prezzi.

Il Grafico 2 illustra l'andamento del CULP per l'Italia, la Francia, la Germania e l'UE. Come si vede, in particolare dall'inizio del nuovo secolo, l'andamento dell'indice è molto più sostenuto in Italia che negli altri paesi, ma di per sé questo non risponde al nostro quesito.

Analizziamo pertanto le componenti del CULP (l'andamento del saggio di salario nominale e la produttività del lavoro).

Il Grafico 3.a illustra l'andamento del salario nominale per persona impiegata e mostra come in effetti esso sia stato più sostenuto in Italia che negli altri paesi considerati.

Occorre però prestare la massima attenzione in un simile confronto. In primo luogo occorre infatti dividere l'andamento dei salari nominali in due periodi: fino al 1998, prima dell'adozione dell'euro o comunque della parità di cambio tra monete nazionali ed euro e dal 1999 in poi. Si vede così che la dinamica dei salari nominali (Grafici 3.b e 3.c) è più sostenuta in Italia nel primo periodo, quando il rapporto della lira con le altre

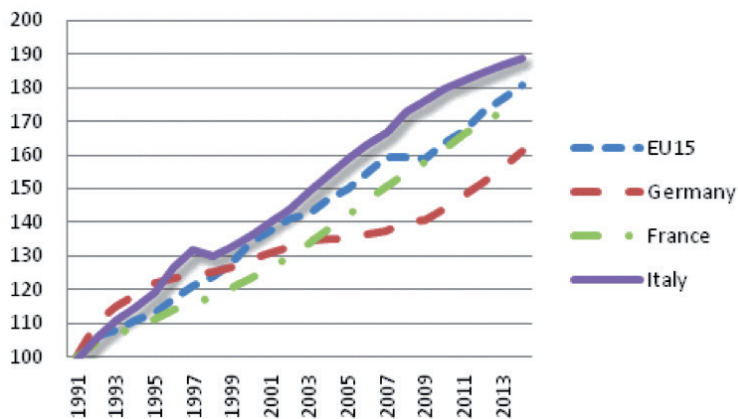


Grafico 3.a. Compenso nominale per lavoratore impiegato (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

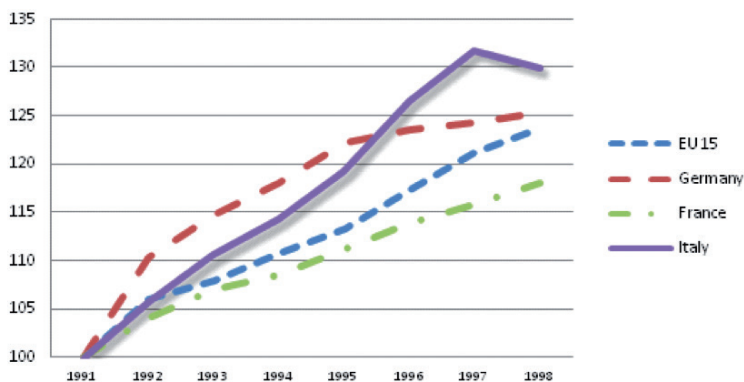


Grafico 3.b. Compenso nominale per lavoratore impiegato. Anni 1991-1998 (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

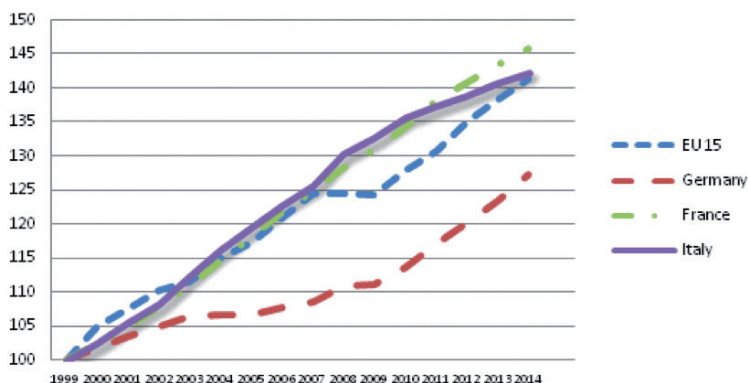


Grafico 3.c. Compenso nominale per lavoratore impiegato. Anni 1999-2014 (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

valute poteva mutare³⁶, rispetto agli altri paesi (con l'eccezione della Germania per i primi anni del periodo), mentre nel secondo periodo l'andamento dei salari nominali non è molto diverso in Italia da quello della media europea e della Francia, mentre in Germania questa crescita è molto più contenuta. Tra il 1999 e il 2012 il saggio di remunerazione del lavoro nominale è cresciuto del 35% nei paesi europei, del 20% in Germania, del 41% in Francia e del 39% in Italia.

La crescita più sostenuta del salario nominale non significa però che il salario nominale per occupato sia più alto in Italia che negli altri paesi: infatti nel 2012 in termini assoluti il salario nominale medio è stimato in Italia 39,78845 migliaia di euro, la media europea è di € 39,99624, per la Germania il valore è di € 37,84349 e per la Francia di € 48,51029³⁷.

³⁶ I dati delle serie storiche Ameco sono espressi in euro.

³⁷ Sorprende, anche tenendo conto della tradizionale moderazione salariale che ha caratterizzato questo paese negli ultimi anni, il salario annuo nominale in Germania che risulta il più basso. Per comprendere questo dato bisogna però considerare che in generale le ore lavorate per occupato sono minori in Germania rispetto agli altri paesi (in Europa sono state in un anno in media 1.570,08, in Germania 1.399,81, in

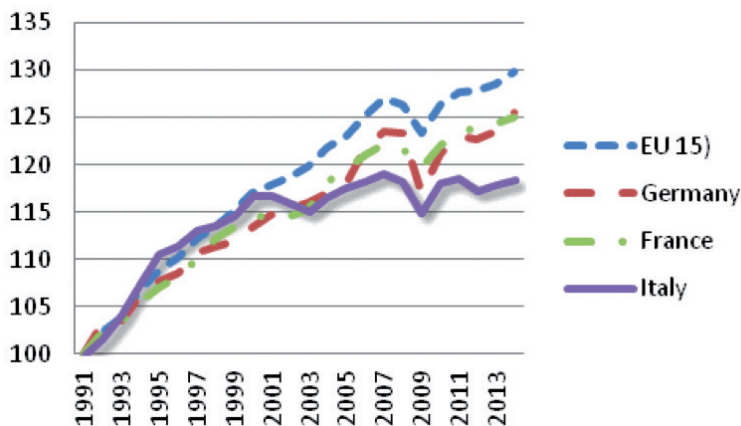


Grafico 4. PIL reale per occupato (Fonte: dati Ameco)

Vediamo ora l'andamento della produttività del lavoro.

Come si vede dal Grafico 4 la dinamica della produttività del lavoro in Italia è in linea con quella della media dei paesi europei e leggermente più sostenuta di quella della Francia e della Germania negli anni Novanta, e ha cominciato a declinare e a perdere terreno rispetto agli altri paesi negli anni 2000. Torneremo con un'analisi più approfondita sulla dinamica della produttività del lavoro nelle prossime pagine³⁸.

È utile analizzare il CULP anche da un altro punto di vista³⁹:

Francia 1.479,18 e in Italia 1.750,49. Di conseguenza il compenso orario medio del lavoro è stato: in Europa € 25,47, in Germania € 27,23, in Francia € 32,90 e in Italia € 22,73.

³⁸ Occorre notare che l'oggettività di queste e simili statistiche che mostrerebbero un declino dell'economia italiana, è stata recentemente messa in discussione, perché le stime applicate dagli Istituti nazionali dei deflatori dei prezzi possono essere differenti e perché le stesse stime non considererebbero i mutamenti strutturali del sistema economico italiano. Cfr. Fulvio Coltorti, *L'industria italiana tra declino e trasformazione: un quadro di riferimento*, «QA Rivista dell'Associazione Rossi-Doria», 2, 2012, pp. 7-50.

³⁹ Cfr. Jesus Felipe, Utsav Kumar, *Unit Labor Costs in the Eurozone: the Competitiveness Debate Again*, «Levy Economics Institute Working Paper», 651, 2011, pp. 11 ss.

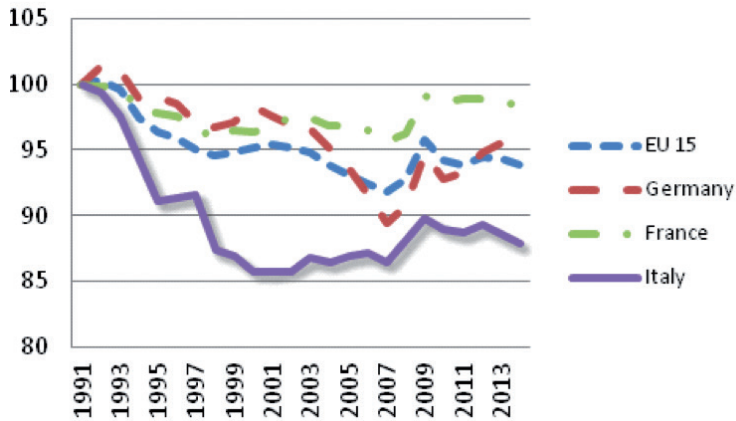


Grafico 5. Quota dei salari sul prodotto interno (Fonte: dati Ameco. La quota dei salari è aggiustata per i salari imputati al lavoro autonomo. Questa grandezza è coerente con il CULP misurato dall'AMECO, che tiene conto del lavoro autonomo per misurare la produttività del lavoro)

$$3) \quad CULP = \frac{\omega}{(PIL_n/P)/L} = \frac{\omega L}{PIL_n} P$$

dove $\omega L / PIL_n$ è la quota dei salari sul prodotto. Il CULP può essere quindi considerato come la quota dei salari, una *variabile distributiva*, moltiplicata per il deflatore dei prezzi. La distribuzione del reddito e l'inflazione determinano quindi la sua grandezza.

Si devono quindi analizzare queste due variabili che determinano l'andamento del costo del lavoro per unità di prodotto per avere un quadro esaustivo della situazione.

Dal punto di vista della distribuzione del reddito, come è possibile vedere dal Grafico 5, l'Italia vede la più alta decrescita della quota dei salari sul prodotto interno. Questa diminuzione si concentra nell'ultimo decennio del secolo scorso. Come negli altri paesi in occasione della crisi economica, tra il 2007 e il 2009 la quota cresce, a causa della diminuzione del reddito, per poi riprendere una tendenza negativa. L'alto CULP dell'Italia *non può quin-*

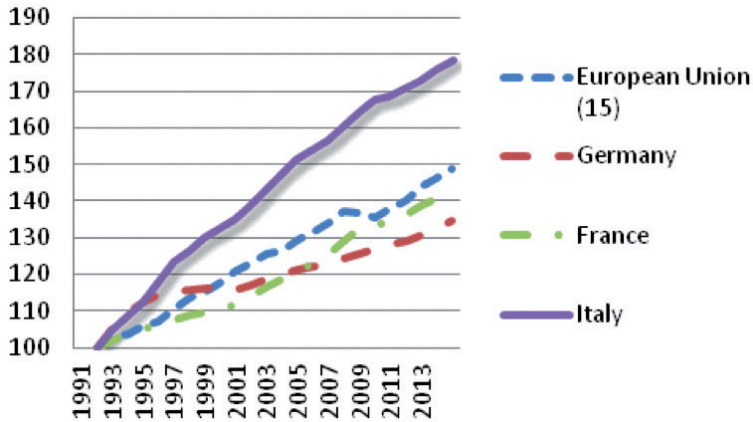


Grafico 6. Deflatore dei prezzi del PIL (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

di essere imputato alla distribuzione del reddito, che al contrario tende a contenerne fortemente la dinamica. Data la drammaticità della perdita della quota di reddito dei salari negli anni Novanta, i cui effetti sono ancora ben presenti nel determinare la struttura della distribuzione del reddito, è anzi improponibile pensare di agire ulteriormente su questa componente del CULP.

Per converso, la dinamica dei prezzi si rivela la principale responsabile della crescita del costo del lavoro unitario.

L'andamento dei prezzi è il primo responsabile del paradosso del costo del lavoro in Italia: infatti, da una parte i salari nominali sono cresciuti, come abbiamo visto, dal 1991 più che negli altri paesi, dall'altra i salari reali, sempre in relazione agli altri paesi, sono cresciuti molto meno.

Posto uguale a 100 il salario nominale nel 1991, la media Europea è stimata nel 2012 a 172,92, in Germania i salari nominali sono pari a 151,98, in Francia a 169,69 e in Italia 184,33. Come abbiamo già visto, tuttavia, questo non significa che il salario annuo nominale in assoluto sia più alto in Italia che negli altri paesi. Se invece poniamo uguale a 100 il salario reale del 1991, si vede che nel 2012 esso ha raggiunto il valore di

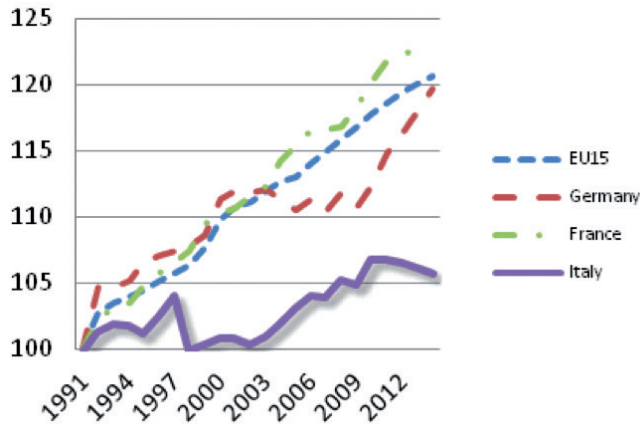


Grafico 7. Compenso reale per lavoratore impiegato (Fonte: dati Ameco)

119,44 nei paesi europei, di 116,33 in Germania, di 122,29 in Francia e di 106,23 in Italia, rimanendo molto vicino ai valori raggiunti nella data iniziale. Il Grafico 7 illustra chiaramente ciò che risultava già evidente dalle considerazioni fin qui svolte. L'andamento dei salari reali in Italia è stato molto più contenuto che negli altri paesi europei.

Piuttosto, il secondo responsabile del paradosso dei salari è proprio la scarsa crescita della produttività del lavoro. Abbiamo visto come l'andamento della produttività stimata per l'intera economia sia stata molto debole rispetto all' Europa. Torniamo al Grafico 4: è evidente che fino al 2000 la crescita della produttività del lavoro per persona è stata in Italia paragonabile a quella degli altri paesi Europei, mentre proprio dal 2000 inizia un trend decrescente. Si dovrebbe prendere atto che, da questo punto di vista, l'adozione dell'Euro, per come è stata realizzata, non ha affatto contribuito a rendere più omogenee le strutture delle economie coinvolte.

Confrontando tra loro il numero di ore lavorate e l'andamento della produttività del lavoro oraria in Italia a partire dagli anni Ottanta, si vede nel primo decennio preso in considerazione

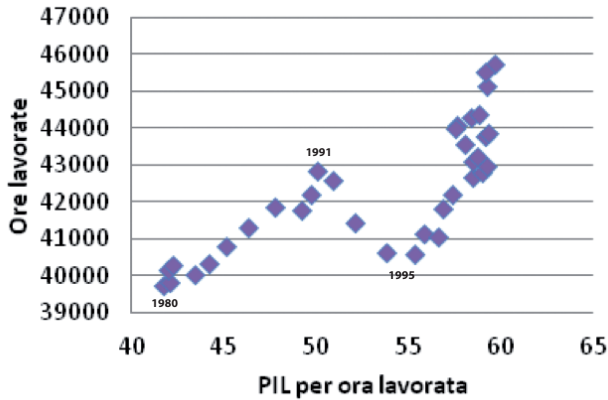


Grafico 8. Numero di ore lavorate per produttività del lavoro in Italia (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

ne entrambe le variabili crescono in modo regolare mantenendo una relazione stabile. Il primo problema si verifica tra il 1991 e il 1995. A fronte di un incremento della produttività oraria sostenuto, si assiste infatti a una diminuzione delle ore lavorate in assoluto. Queste ultime tornano a crescere dal 1996, mentre la crescita della produttività oraria del lavoro rallenta, per divenire stagnante a partire dal 2000.

Tra il 1991 e il 1995 si assiste in molti paesi Europei a una crescita della disoccupazione (ed in Italia a una grave crisi economica), che nel Grafico 8 è mostrata dalla diminuzione delle ore lavorate. La crescita del prodotto interno lordo subisce una contrazione tra il 1988 e il 1993, mentre la disoccupazione raggiunge il suo picco nel 1995-1996. Tuttavia nel periodo considerato, tra il 1991 e il 1995 la crescita della produttività del lavoro compensa in parte (e dal 1993 più che compensa) la diminuzione delle ore lavorate nel determinare l'andamento del PIL.

Nel periodo successivo le ore lavorate crescono e il tasso di disoccupazione diminuisce. Tuttavia la produttività del lavoro comincia a rallentare. La crescita delle ore lavorate continua

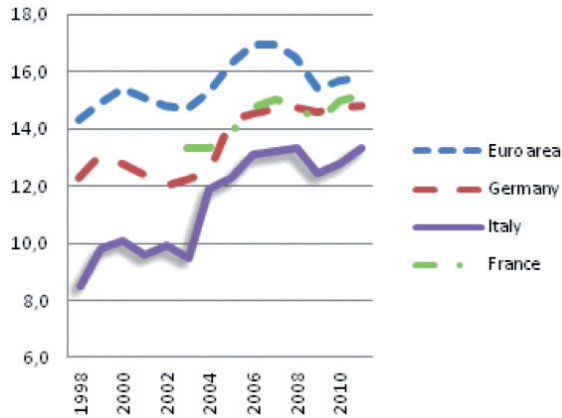


Grafico 9.a. Lavoratori a tempo determinato (% su totale dipendenti)

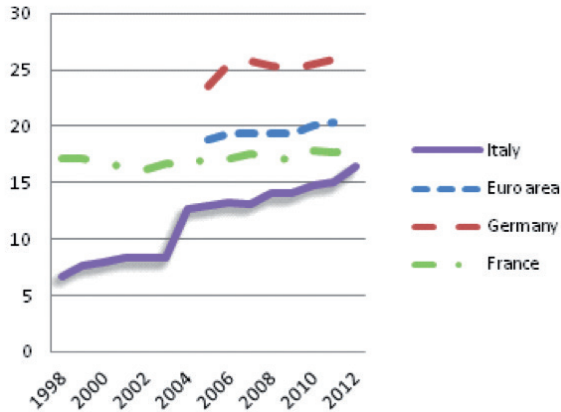


Grafico 9.b. Impiego part-time (% su occupati) (Fonte: elaborazione su dati Eurostat)

negli anni 2000, prima della crisi del 2007, mentre la produttività del lavoro oraria rallenta ulteriormente. Non sembra un caso che la stagnazione coincida con le diverse leggi che cerca-

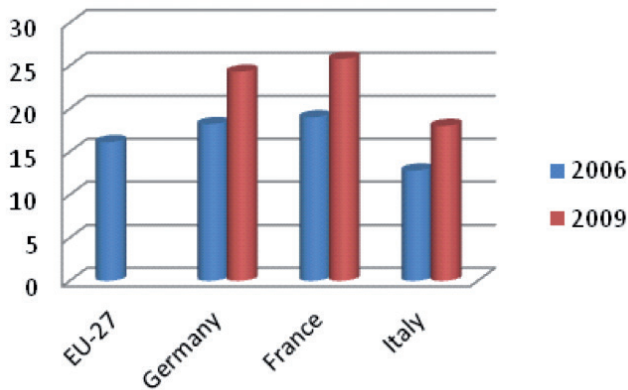


Grafico 10. Quota dei costi del personale sulle spese operative (Fonte: dati Eurostat)

no di introdurre una maggiore flessibilità nel mercato del lavoro. Nei Grafici 9.a e 9.b si vede che a partire dagli ultimi anni dell'ultimo decennio del secolo scorso crescono notevolmente e a un tasso più elevato che negli altri paesi europei i lavoratori a tempo determinato e i lavoratori part-time. Pur restando il livello assoluto delle quote del lavoro a tempo determinato e part time inferiore agli altri paesi, la distanza rispetto a essi diminuisce costantemente nel periodo considerato. Il processo di flessibilizzazione del mercato del lavoro, alla luce dei dati, non sembra aver dunque sortito gli effetti desiderati per quanto riguarda la produttività del lavoro.

Infine, a supporto della tesi che la perdita di competitività delle imprese italiane non è principalmente causata dalla scarsa flessibilità del mercato del lavoro, si può notare che le spese per il personale rappresentano in Italia una quota minore delle spese operative delle imprese rispetto agli altri paesi. Il Grafico 10 mostra questa quota per i paesi che stiamo confrontando tra loro per il settore *non-financial business*, sia per l'anno 2006 (prima della crisi) sia per il 2009, anno successivo allo scoppio

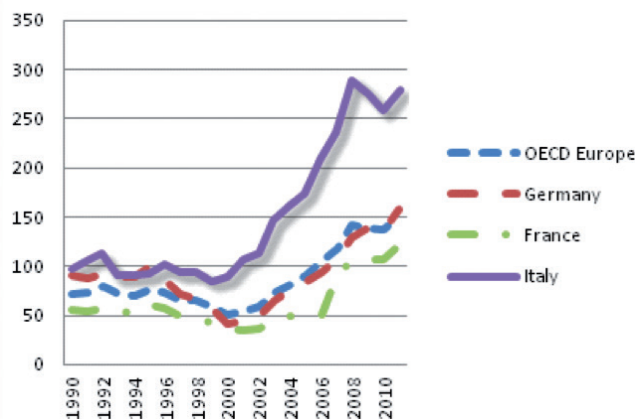


Grafico 11. Costi unitari dell'energia elettrica (US\$) (Fonte: dati OCSE)

della crisi. Come si può vedere la quota delle spese per il personale cresce sia in Italia che in Francia e Germania, mentre non è stato possibile reperire il dato del 2009 per l'Unione Europea.

In tutti e due gli anni, però, la quota delle spese per il personale è molto minore in Italia rispetto agli altri paesi. Sembrerebbe quindi che la perdita di competitività delle imprese italiane sia legata maggiormente all'andamento degli altri costi operativi e alla dinamica dei prezzi rispetto alle spese per il personale⁴⁰.

Molto significativo, in relazione ai fattori di costo che frenano la competitività delle imprese italiane è l'andamento del prezzo dell'energia elettrica. Il Grafico 11 riporta l'andamento del prezzo unitario dell'energia elettrica per le imprese in Italia, in Germania e in Francia e il prezzo medio dei paesi europei aderenti all'OECD.

⁴⁰ Questo dato è influenzato dalla più alta incidenza dei lavoratori autonomi sull'occupazione in Italia rispetto agli altri paesi, come si vedrà meglio più avanti. Tuttavia esso è confermato sostanzialmente anche per le imprese con un'occupazione superiore ai 250 lavoratori impiegati, per le quali l'incidenza dei lavoratori autonomi è trascurabile. In questo caso, nel 2006, l'incidenza delle spese per il personale è stata del 15,5% in Italia, del 18,9% in Francia e del 23,4% in Germania (fonte Eurostat).

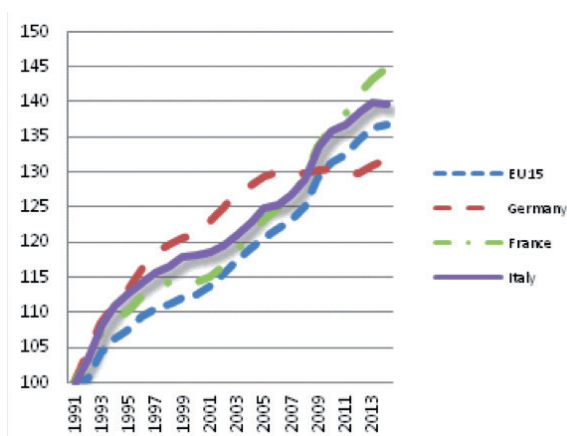


Grafico 12.a. Stock di capitale netto per occupato, numeri indice

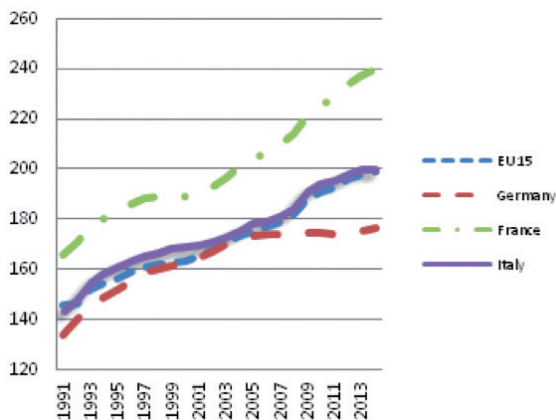


Grafico 12.b. Stock di capitale netto per occupato. Valori in migliaia di euro (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

Il costo unitario dell'energia elettrica per l'industria è cresciuto in Italia molto di più che negli altri paesi europei. Nel 2011 il prezzo unitario dell'energia elettrica medio dei paesi europei

aderenti all'OCSE era il 53,71% in Germania il 56,29% e in Francia il 43,51% rispetto a quello italiano⁴¹.

Per rispondere alla nostra questione circa la produttività del lavoro, le cause di una sua scarsa crescita o stagnazione possono essere in generale ricercate in a) la scarsa crescita del capitale per unità di lavoro, b) la scarsa propensione all'innovazione tecnologica, e c) la scarsa dinamica della domanda, con conseguente scarsa utilizzazione della capacità produttiva⁴².

I dati non confermano la prima causa: il capitale netto per persona impiegata cresce infatti in Italia in linea con gli altri paesi europei e a partire dal 2006 molto più che in Germania (tuttavia, la crescita del capitale per addetto non deve nascondere altri elementi di debolezza della struttura del capitale, su cui torneremo in seguito). Il Grafico 12.a confronta tra loro i numeri indici dell'andamento dello stock di capitale netto per occupato. Anche dal punto di vista dello stock di capitale per occupato espressi in migliaia di euro (Grafico 12.b), l'Italia è in linea con la media europea e mostra un valore costantemente superiore a quello della Germania. Il problema sembra quindi essere quello della qualità del capitale e della struttura produttiva italiana piuttosto che quello di uno scarso valore del capitale per unità di lavoro.

La seconda causa, la scarsa propensione all'innovazione tecnologica, alle innovazioni nel processo produttivo, ai miglioramenti nell'organizzazione del lavoro e nel capitale umano rispetto agli altri paesi, trova una conferma nel dato relativo alla produttività

⁴¹ È interessante notare che le differenze tra il prezzo italiano e quello degli altri paesi sono molto minori per quanto riguarda l'energia elettrica consumata dalle famiglie. In Germania il prezzo unitario è addirittura superiore a quello italiano. Infatti nei paesi europei aderenti all'OCSE, in Germania e in Francia i prezzi erano, sempre nel 2011, rispettivamente l'87,79%, il 126,20 e il 67,09% rispetto a quelli italiani. Anche un recente lavoro pubblicato dalla Banca d'Italia (Antonio Accetturo, Antonio Bassanetti, Matteo Bugamelli, Ivan Faiella, Paolo Finaldi Russo, Daniele Franco, Silvia Giacomelli, Massimo Omiccioli, *Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi*, «Questioni di economia e finanza (Occasional Papers)», Banca d'Italia, 193, 2013) tende a ridimensionare il ruolo dell'indice del costo del lavoro per unità di prodotto nel deterioramento delle condizioni di competitività dell'economia italiana.

⁴² In questo senso seguiamo qui quanto discusso da Foley e Michl (*Growth and Distribution*, cit.).

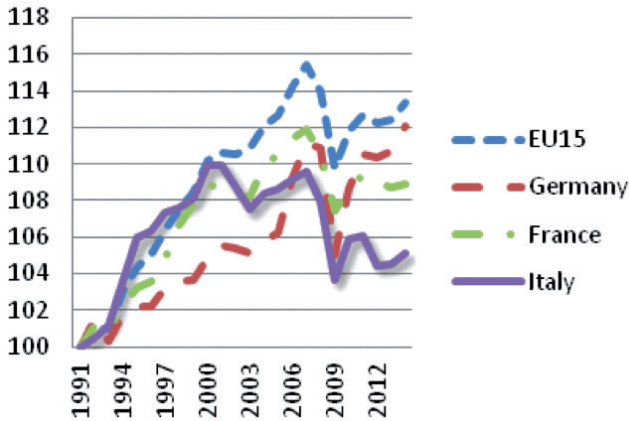


Grafico 13. Produttività totale dei fattori (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

totale dei fattori. Si tratta di uno strumento analitico controverso, perché è stimato come residuo sulla base di una funzione aggregata di produzione neoclassica (tipo la funzione di Cobb-Douglas), cioè come ciò che eccede nel valore aggiunto il contributo dei fattori primari lavoro e capitale. Poiché la funzione aggregata di produzione è stata criticata sulla base di consistenti argomentazioni teoriche, così anche il concetto di produttività totale dei fattori che ne discende può essere considerato non rigoroso. In ogni caso, perfino se si ammette che il dato sia significativo, si vede che la crescita della produttività totale dei fattori in Italia, mentre ha avuto una dinamica soddisfacente nell'ultimo decennio del secolo scorso, ha avuto una dinamica sostanzialmente negativa a partire dal 2001, ben prima quindi dello scoppio della crisi.

Quindi la seconda causa, che può essere considerata una causa strutturale, è una delle cause principali della crisi dell'economia italiana e richiederebbe una politica industriale e una programmazione economica che vanno ben al di là dell'intervento sulla flessibilità del mercato del lavoro. A questo proposito uno dei dati più noti e dibattuti è la scarsa incidenza delle spese per la

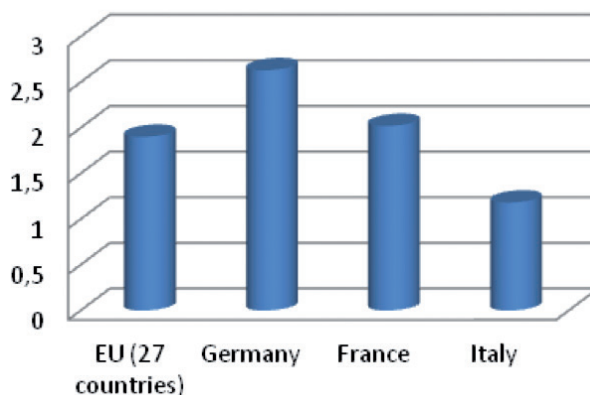


Grafico 14. Spese in ricerca e sviluppo. Percentuale sul PIL (Fonte: Eurostat)

ricerca e lo sviluppo sul PIL in Italia rispetto agli altri paesi. Come riportato dal Grafico 14 queste spese sono state una quota del 1,18% del PIL in Italia nel 2008, contro l'1,9% in Europa, il 2,02% in Francia e il 2,63% in Germania: assieme alla deflazione salariale, è stato proprio questo il secondo pilastro dell'aumento di competitività tedesco.

3.2 *Crisi della domanda aggregata e la legge di Kaldor Verdoorn*

La terza causa cui abbiamo fatto riferimento sopra mette in relazione la crescita economica e della produttività del lavoro con l'andamento della domanda aggregata. In particolare, come mostrato da Foley e Michl, nei modelli di sviluppo keynesiani si assume che la produttività del lavoro varia proporzionalmente al tasso di utilizzazione della capacità produttiva⁴³. Un altro modo di affrontare lo stesso problema è riferirsi alla legge di Kaldor-Verdoorn. La legge mette in relazione la crescita della produttivi-

⁴³ Cfr. Foley, Michl, *Growth and Distribution*, cit., pp. 179 ss.

tà con la crescita dell'output, individuando nella crescita dell'output la variabile indipendente. Interpretata dal lato della domanda, la legge afferma che la crescita della produttività è indotta dalla crescita della domanda aggregata. In particolare le basi della legge sono individuate da Kaldor nella presenza delle economie di scala e del processo di *learning by doing*, nella rilevanza del processo di specializzazione e di interazione tra le imprese e nell'endogeneità del progresso tecnico incorporato nel capitale. Diverse ricerche empiriche hanno dimostrato la validità della legge di Kaldor-Verdoorn per l'Italia, come per altri paesi. La crisi nella crescita della produttività del lavoro, secondo questa legge, non deve essere tanto ricercata dal lato dell'offerta, nella scarsità del capitale umano, nell'esistenza di distorsioni nei mercati dei beni e dei servizi, nell'eccesso dei costi del lavoro o nel basso livello degli investimenti, ma è causata principalmente dalla crisi di crescita della domanda⁴⁴.

Non è tra i compiti di questo *paper* procedere a verifiche empiriche della relazione tra andamento della domanda aggregata e crescita del prodotto interno o della legge di Kaldor-Verdoorn. Tuttavia i dati che ora illustriamo dimostrano chiaramente che dal 1991 a oggi la crescita della domanda finale aggregata, come mostrato dal Grafico 15.a, è molto più debole in Italia rispetto alla media europea e alla Francia e alla Germania. Ci sono quindi forti argomenti per sostenere che il declino italiano sia determina-

⁴⁴ Tradizionalmente la legge di Kaldor-Verdoorn è esposta nel seguente modo: $\dot{p} = a + n\dot{y}$, dove \dot{p} è il saggio di crescita della produttività del lavoro, \dot{y} il saggio di crescita dell'output, n la relazione lineare tra queste due variabili (coefficiente di Verdoorn) e a il tasso di crescita esogeno della produttività. Si veda, tra l'altro, Ferdinando Ofria, *L'approccio Kaldor-Verdoorn: una verifica empirica per il Centro-Nord e il Mezzogiorno d'Italia (anni 1951-2006)*, «Rivista di politica economica», 99 (1-3), 2009, pp. 179-207, che mette anche in evidenza come le stime empiriche mostrano che le variabili di offerta (il rapporto investimenti-PIL e il tasso di crescita del costo del lavoro) non siano significative, a differenza della legge di Kaldor-Verdoorn, nello spiegare l'andamento della produttività. Cfr. anche Ferdinando Ofria, Emanuele Millemaci, *Kaldor-Verdoorn's Law and Increasing Returns to Scale: A Comparison Across Developed Countries*, «MPRA Paper», 30941, 2010; Giorgio Fazio, Enza Maltese, Davide Piacentino, *Estimating Verdoorn Law for Italian Firms and Regions*, «Letters in Spatial and Resources Sciences», 6 (1), 2013, pp. 45-54.

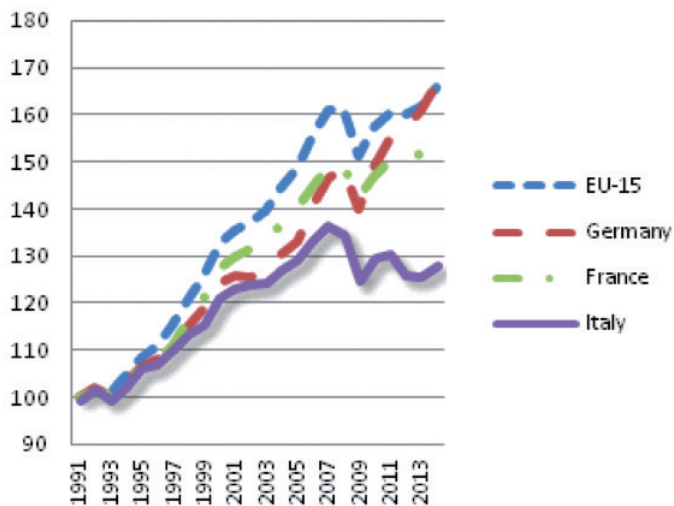


Grafico 15.a. Domanda finale

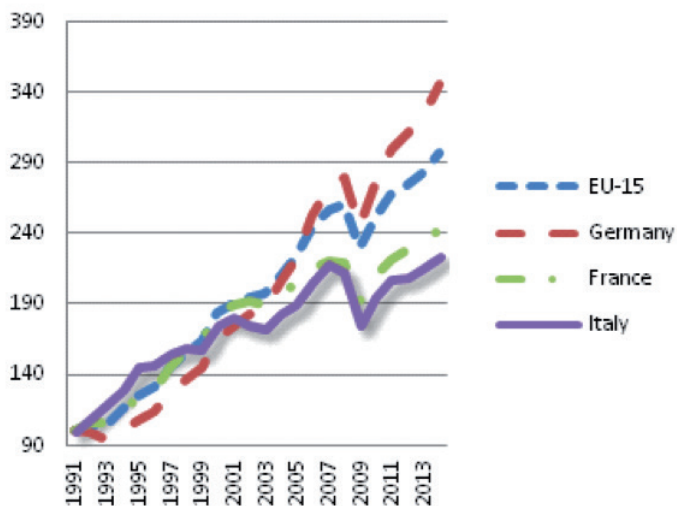


Grafico 15.b. Esportazione di beni e servizi

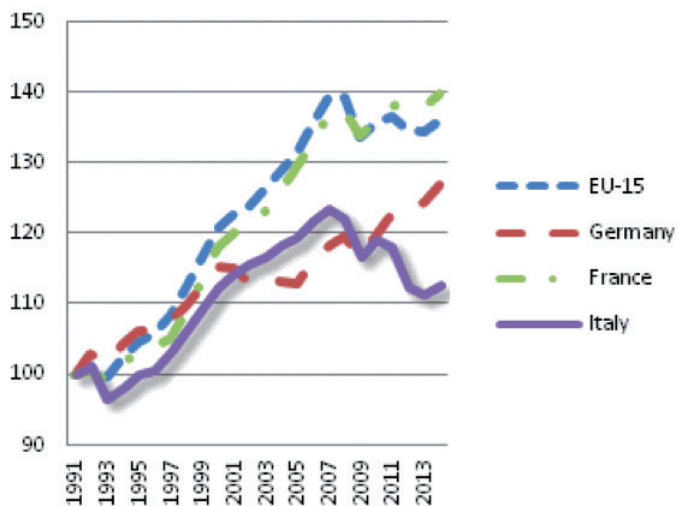


Grafico 15.c. Domanda interna inclusi gli stock

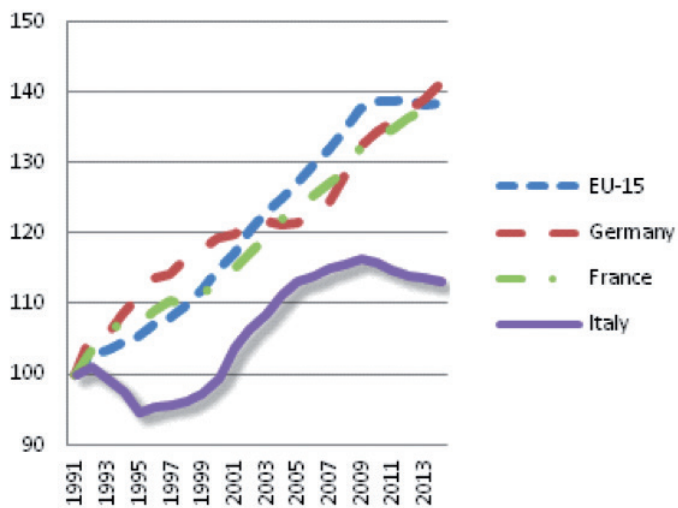


Grafico 15.d. Spesa pubblica per il consumo finale

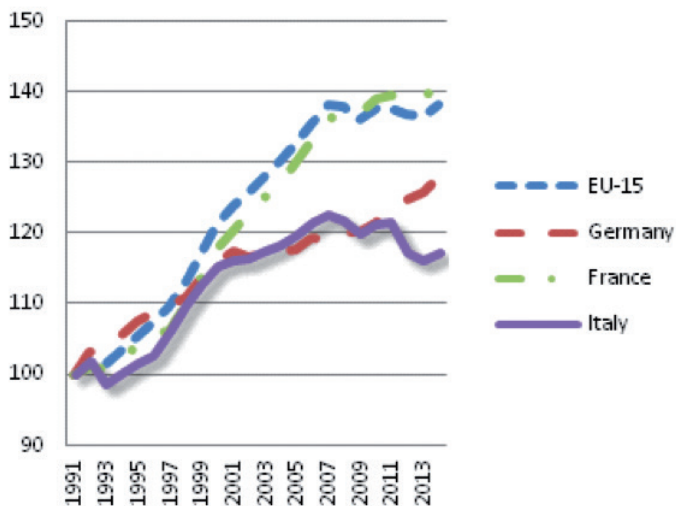


Grafico 15.e. Consumo finale privato

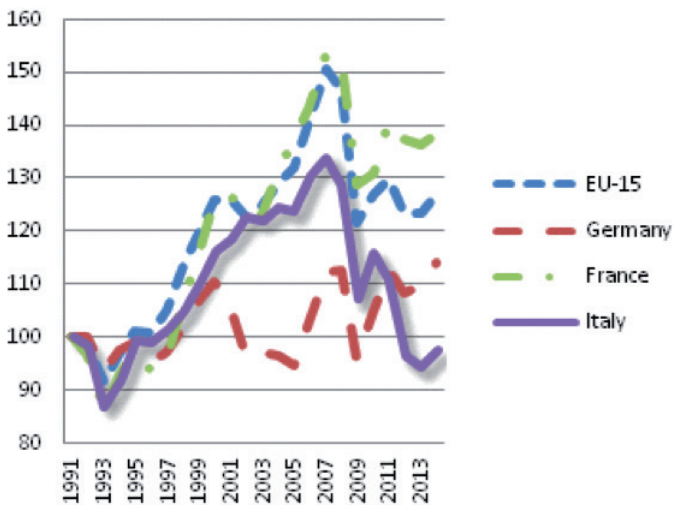


Grafico 15.f. Formazione del capitale lordo (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

to anche dal lato della domanda aggregata e dal sostanziale rigetto di qualsiasi politica keynesiana negli ultimi decenni. Inoltre per tutte le componenti della domanda aggregata considerate si registra in generale una performance peggiore dell'Italia rispetto agli altri paesi. In particolare la componente esportazioni ha un andamento peggiore rispetto agli altri paesi a partire dal 2000, pur restando vicina a quella della Francia. Questo dato suggerisce, all'interno della interpretazione basata sulla legge di Kaldor-Verdoorn, che la scarsa crescita della produttività del lavoro sia legata alla contrazione del saggio di crescita delle esportazioni in seguito alla ridotta competitività di prezzo dopo l'adozione dell'Euro.

Il Grafico 15.c mostra l'andamento della domanda interna. Quest'ultima vede un rallentamento dei saggi di crescita tanto delle spese di consumo finale del governo (15.d) che delle spese di consumo finali private. In particolare le prime subiscono una brusca decrescita tra il 1992 e il 1995 e tornano a diminuire dopo il 2007. Indubbiamente il ripetersi di politiche di tagli alla spesa pubblica, pur indotte dall'alto rapporto debito – PIL del nostro paese, contribuiscono ad aggravare il problema della produttività e della crescita, rischiando di generare un circolo vizioso da cui è sempre più difficile uscire⁴⁵.

Vista l'importanza assunta dal problema del debito pubblico, conviene riflettere ulteriormente su alcuni dati.

Il Grafico 16 mostra come l'Italia sia stata in realtà più “virtuosa” negli ultimi anni della media dei paesi europei, della Germania e della Francia, mostrando negli ultimi venti anni un

⁴⁵ Lo stesso Olivier Blanchard ha recentemente preso atto che i moltiplicatori della spesa erano stati ampiamente sottostimati dal FMI (Olivier Blanchard, Daniel Leigh, *Growth Forecasts Errors and Fiscal Multipliers*, «IMF Working Paper», 1, 2013, pp. 1-43). Essi andrebbero quantificati più correttamente tra 0,9 ed 1,7. Esiste ormai una ricca letteratura che mostra come le stime del moltiplicatore fiscale sono molto più consistenti di quanto non si ritenesse in precedenza. Sull'argomento si veda anche: Parker, *On Measuring the Effects of Fiscal Policy in Recessions*, cit.; Ramey, *Can Government Purchases Stimulate the Economy?*, cit.; OFCE, ECLM, IMK, *Independent Annual Growth Survey*, November 2012; Pusch, *Fiscal Spending Multiplier Calculations Based on Input-Output Tables*, cit.

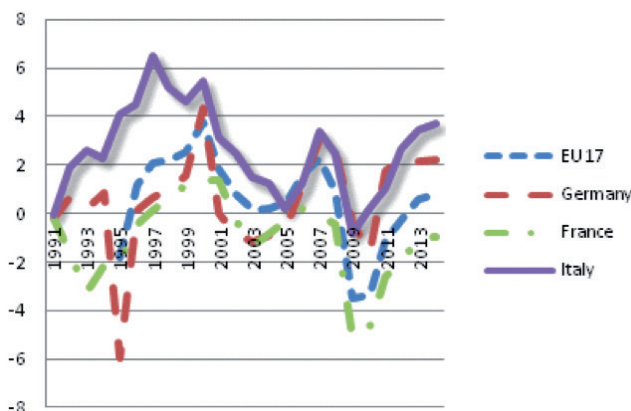


Grafico 16. Avanzo o disavanzo primario dello Stato (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

avanzo primario al netto degli interessi dello stato assai più alto. In particolare in Italia l'avanzo primario raggiunge il suo picco, pari al 6,51% del PIL nel 1997. Solo nel 1991 e nel 2009 il bilancio primario è in disavanzo. Anche nel 2009, peraltro, il disavanzo primario è minore rispetto alla media europea, alla Germania e alla Francia. Per contro, ad esempio la Germania sperimenta nello stesso periodo un disavanzo primario per ben 8 diversi anni.

Anche la spesa pubblica al netto degli interessi espressa come percentuale del PIL mostra nel nostro paese un andamento moderato, tenendosi al di sotto fino al 2005 rispetto agli altri paesi con cui stiamo effettuando il confronto, e restando superiore, dal 2006 in poi, solo rispetto alla Germania.

In questo quadro è interessante analizzare brevemente l'andamento del debito pubblico nel periodo considerato. Le variazioni del debito pubblico sono mostrate nei Grafici 18.a e 18.b. Nel primo sono riportati i numeri indici relativi all'andamento del debito misurato in miliardi di euro, nel secondo i numeri indice relativi al rapporto debito-PIL.

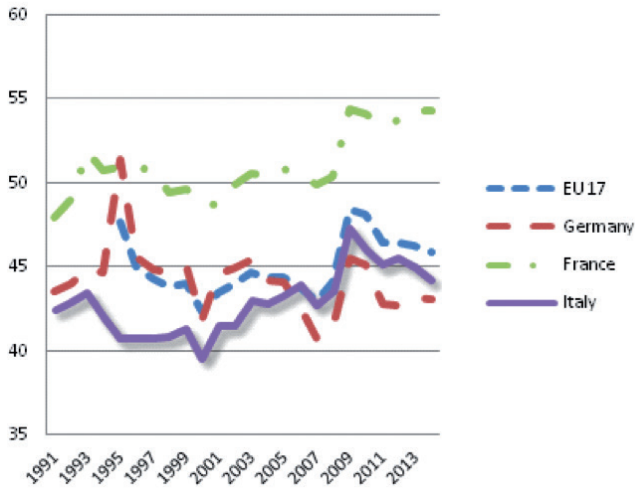


Grafico 17. Spesa pubblica totale esclusi gli interessi. Percentuale del PIL (Fonte: dati Ameco)

Nel primo caso l'andamento del debito pubblico italiano, in linea con quello europeo, fino al 2007, è comunque inferiore alla dinamica sperimentata dalla Francia e dalla Germania. Dal 2007 in poi l'incremento del debito pubblico italiano risulta comunque molto inferiore anche a quello della media dei paesi europei. Anche le variazioni del debito pubblico come percentuale del PIL sono in Italia in generale al di sotto delle variazioni degli altri paesi. In particolare il rapporto decresce dal 1994 al 2007, per tornare a crescere con la crisi. Poiché però, come mostrato dal Grafico 18.a l'incremento del debito in miliardi di euro non subisce un'accelerazione sensibile dal 2007 in poi, a differenza degli altri paesi⁴⁶, l'incremento del rapporto tra debito e PIL mostrato

⁴⁶ Il tasso annuo medio di crescita del debito pubblico in Italia tra il 1994 e il 2012 è stato del 3,48% a fronte di una crescita del 5,30%, del 5,29% e del 6,70%, rispettivamente nei paesi dell'Unione europea, in Germania e in Francia. Tra il 2008 e il 2012 il tasso annuo medio di crescita è stato rispettivamente del 4,34%, 9,57%, 6,95% e 8,56% in Italia, nell'Unione Europea, in Germania e in Francia.

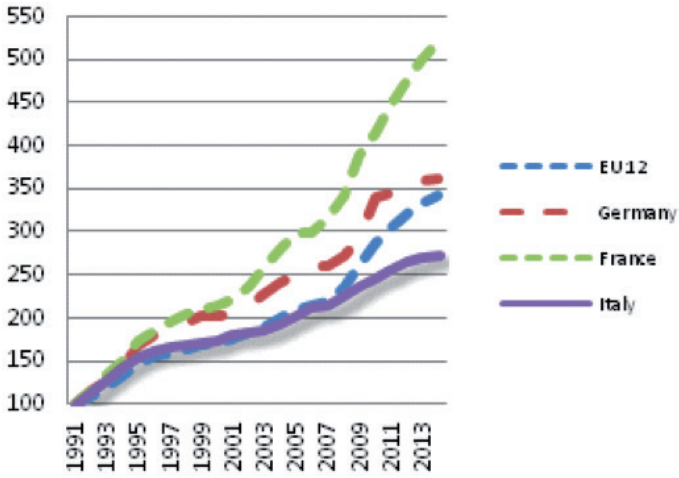


Grafico 18.a. Debito pubblico consolidato in miliardi di euro

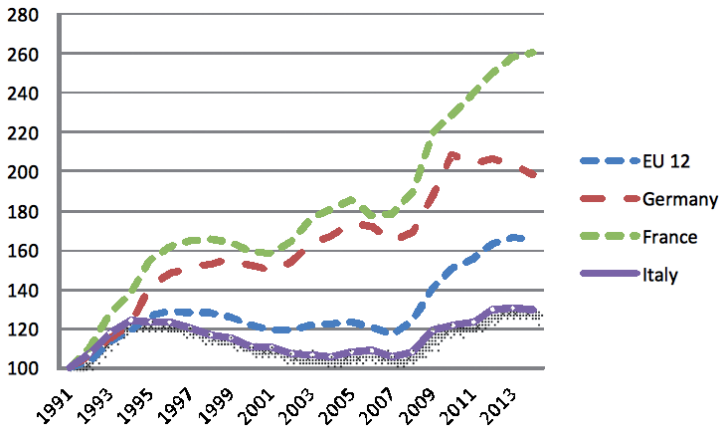


Grafico 18.b. Debito pubblico consolidato, percentuale del PIL (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

dal Grafico 18.b è imputabile prevalentemente alla diminuzione della crescita del PIL. Voler agire, per la diminuzione del rapporto, dal lato del debito piuttosto che dal lato della crescita del PIL si rivela quindi, alla luce di questi dati, del tutto controproducente.

Un altro fattore che ha influito sull'andamento del rapporto debito pubblico-PIL è stato, come mostrato dal Grafico 19, l'andamento del rapporto tra interessi sul debito e PIL. Infatti questo rapporto è stato costantemente più alto in Italia, nel periodo considerato, rispetto agli altri paesi con cui si effettua il confronto. Tuttavia, fino al 2005, questo rapporto è diminuito, dopo il 1993, in modo molto più accentuato che negli altri paesi, fino al 2005. Dal 2009 il rapporto tende di nuovo a crescere. In ogni caso, la crescita del debito pubblico è senz'altro legata alla spesa per interessi.

Legato all'andamento della spesa pubblica è anche l'andamento dei consumi privati, che sono influenzati nettamente dalle politiche di austerità e che assumono un trend negativo dal 2007 al 2009 e poi di nuovo dal 2011. Si nota anche che la Germania mostra, per la prima metà degli anni 2000, un rallentamento considerevole della domanda domestica, compensato però dall'andamento delle esportazioni. Infine un discorso più complesso riguarda l'andamento della formazione del capitale (Grafico 15.f), altra importante componente della domanda finale. In Italia l'andamento della formazione del capitale risulta più basso, per il complesso del periodo considerato, rispetto alla Francia e alla media europea, mentre risulta superiore a quello della Germania per buona parte del periodo a partire dall'inizio del nuovo secolo, fino al 2009, altro evidente indizio che non è rilevante soltanto o prevalentemente il volume, ma soprattutto la qualità degli investimenti. Con la crisi, dopo il 2007, questa variabile assume in Italia un andamento nettamente decrescente, molto più accentuato rispetto agli altri paesi. Il problema degli investimenti si presenta quindi particolarmente acuto nel nostro paese durante la crisi. In conclusione i dati sembrano supportare l'ipotesi che una parte considerevole delle cause delle difficoltà attuali dell'Italia, anche in rapporto agli altri paesi europei, sono



Grafico 19. Interessi sul debito pubblico. Percentuale del PIL (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

legate all'andamento della domanda aggregata. Ignorare questo aspetto significa entrare in una spirale recessiva da cui è onestamente difficile vedere l'uscita.

In questa rassegna e disanima dei dati, tuttavia, non intendiamo sostenere che gli unici problemi si presentano dal lato della domanda. Non è infatti possibile escludere che anche dal lato dell'offerta ci siano dinamiche e andamenti che contribuiscono alle attuali difficoltà dell'economia italiana. Questi problemi strutturali, tuttavia, sembrano essere legati a determinanti largamente ignorate quali la allocazione dei capitali e la specializzazione della struttura produttiva. Oltre che alla produttività del lavoro si pone infatti, in modo ancor più evidente, un problema di produttività del capitale.

3.3 *Se Atene piange Sparta non ride: la "produttività" del capitale*

Il dibattito sul declino italiano si è concentrato sulla scarsa dinamica delle produttività del lavoro. Scarsa attenzione ha invece riscosso il dato della "produttività del capitale", che invece,

a giudicare dai dati, dovrebbe attirare il massimo dell'attenzione e delle preoccupazioni. Benché il concetto di "produttività" del capitale sia altamente controverso, il dato interessa, in questa discussione, come rapporto tra reddito e capitale, il cui andamento è indubbiamente sia causa che conseguenza della performance economica⁴⁷.

Conviene inquadrare l'andamento della produttività del capitale (per comodità continuiamo a utilizzare questa frase, ma tenendo presenti le precisazioni fatte precedentemente) anche nel lungo periodo. Il trend di lungo periodo è infatti negativo per i paesi europei, per la Francia e per l'Italia. La Germania, invece,

⁴⁷ Per produttività del capitale si intende in questo paragrafo, seguendo le definizioni dell'Ameco, il PIL, a prezzi costanti per unità dello stock di capitale netto. La produttività del capitale è un concetto controverso, in quanto presuppone la possibilità di stimare il valore del capitale indipendentemente dalla distribuzione del reddito. In quanto segue ci interessa questo dato in quanto esprime il rapporto tra reddito e capitale. Pur condividendo le critiche alla teoria neoclassica del capitale e al concetto stesso di produttività del capitale, riteniamo che questo dato sia comunque significativo, a prescindere dal suo nome. Paradossalmente, a livello di principio, il confronto tra le due grandezze a prezzi costanti, soprattutto se finalizzato a mostrare delle tendenze o a costruire numeri indici, non dovrebbe suscitare più perplessità del concetto di produttività del lavoro. È vero che il lavoro può essere misurato in termini fisici a differenza del capitale, ma è anche vero che il PIL è un insieme eterogeneo di beni alla stessa stregua del capitale. Se quindi si ritiene, con tutte le cautele del caso già accennate, che sia possibile costruire un deflatore dei prezzi in modo da isolare le variazioni del «volume» dell'aggregato dei beni del prodotto lordo, in linea di principio bisogna ammettere che è possibile anche costruire un indice dei prezzi dell'aggregato beni capitale che mostri le variazioni di volume di questa grandezza nel tempo. La serie storica della «produttività del capitale» è la stima statistica dell'andamento del rapporto tra queste due grandezze di volume nel tempo. Se viceversa si rapporta il valore a prezzi nominali di PIL e stock di capitale, si valuta semplicemente l'andamento del rapporto nel tempo. Questo rapporto è significativo di per sé, (basti pensare ad esempio al principio di accelerazione e ai modelli di Harrod e Domar) e anche per capire l'andamento del saggio di profitto nel tempo. Infatti il saggio di profitto è determinato da una parte dal rapporto tra PIL e stock di capitale e dall'altra dalla quota dei salari sul reddito. Posto che $r = \Pi / K$ (dove r è il saggio di profitto, Π sono i profitti aggregati e K il capitale aggregato) si può scrivere $r = Y / K(1 - W / Y)$, dove Y è il prodotto interno e W il monte salari. Le cause delle variazioni di queste grandezze possono essere varie, proprio perché il capitale non è una grandezza fisica, e dipendere da variazioni dei prezzi relativi o da cambiamenti tecnologici o da una combinazione di queste due cause. Tuttavia la variazione segnala che si sono avute variazioni significative in queste cause, e al tempo stesso che si avranno conseguenze significative sull'insieme della situazione economica.

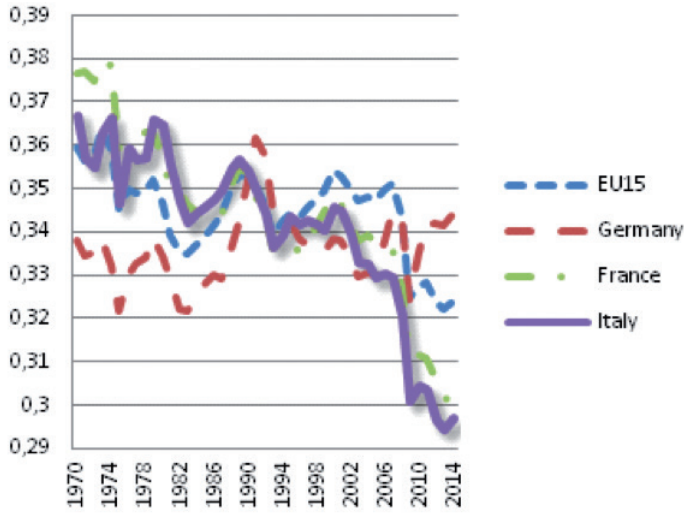


Grafico 20.a. Produttività del capitale dal 1970

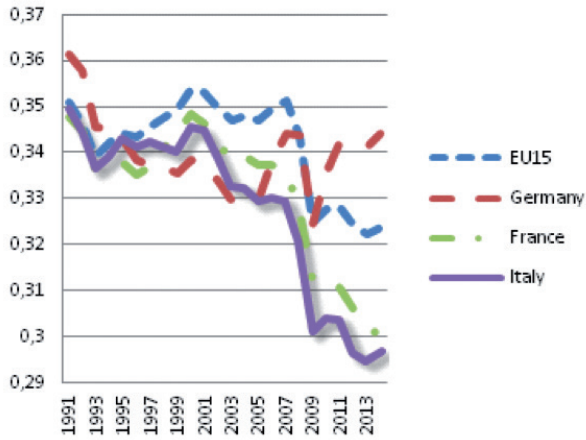


Grafico 20.b. Produttività del capitale dal 1991 (Fonte: dati Ameco)

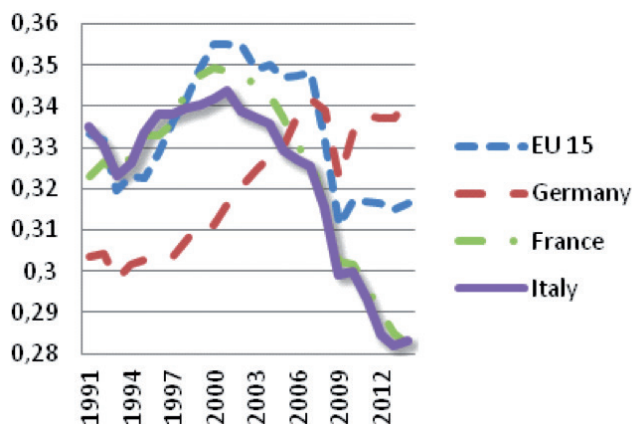


Grafico 21. PIL sullo stock di capitale netto (prezzi correnti) (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

presenta una situazione diversa, con un trend positivo dal 1982 al 1991. Occorre però osservare che in questo paese, negli anni Settanta, il livello della produttività del capitale era in termini assoluti più basso rispetto agli altri paesi.

Per quanto riguarda l'andamento della produttività del capitale dal 1991 in poi, dopo due anni di trend negativi si verifica una fase di stabilità o di crescita fino al 2001, per i paesi EU, per la Francia e per l'Italia. A partire dal 2001 l'andamento della produttività del capitale è stato, in Italia, molto negativo. Anche la Francia ha visto un andamento simile, anche se meno accentuato. Per quanto riguarda l'Unione Europea, invece, l'andamento negativo si manifesta solo a partire dal 2007, cioè con l'esplosione della crisi. Discorso a parte merita la Germania, in cui si assiste, dopo l'unione del paese, a un trend negativo fino al 2005, seguito da una ripresa interrotta solo nel 2008 e nel 2009 in occasione della fase più acuta della crisi.

Il rapporto più significativo, ai nostri fini, è però quello tra PIL e stock di capitale misurati a prezzi nominali. Se guardiamo all'andamento di questo rapporto, esso è piuttosto simile a quello

della produttività del capitale, con l'eccezione della Germania, in cui la fase crescente è anticipata al 1993. Per gli altri paesi la maggiore differenza risiede nel fatto che mentre a prezzi costanti il rapporto cade leggermente tra il 1991 e il 2001 (ad esempio per l'Italia passa dal 35% al 34%) nello stesso periodo il rapporto misurato a prezzi nominali cresce leggermente (dal 33% al 34%). Si conferma la tendenza negativa del rapporto, con l'eccezione della Germania, a partire dal 2000. Da questo punto di vista si pone, a partire dal nuovo secolo, un problema di redditività sociale del capitale per il nostro paese e, sia pure in misura leggermente meno accentuata, per la Francia e per la media dei paesi europei. Il capitale, sembra perdere progressivamente capacità di far crescere il reddito. Si pone cioè un problema di allocazione e di efficienza del capitale. Come già accennato, esiste un preciso legame tra andamento del rapporto tra PIL e stock di capitale e andamento della redditività del capitale.

Come illustrato nel Grafico 22, a fronte di una leggera caduta della produttività del capitale da 0,35 a 0,34 tra il 1991 e il

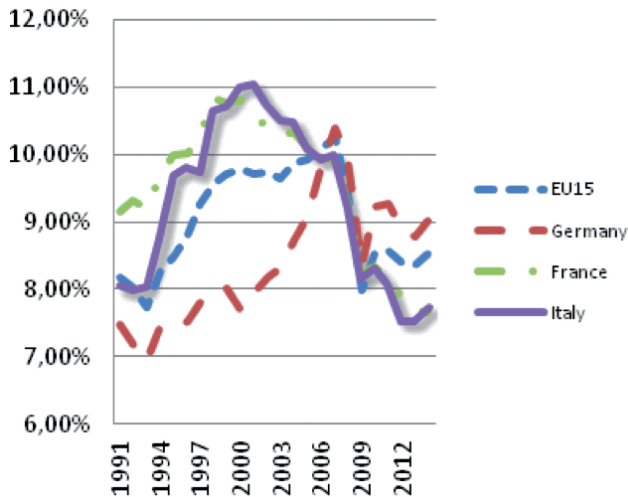


Grafico 22. Rendimenti netti sullo stock di capitale (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

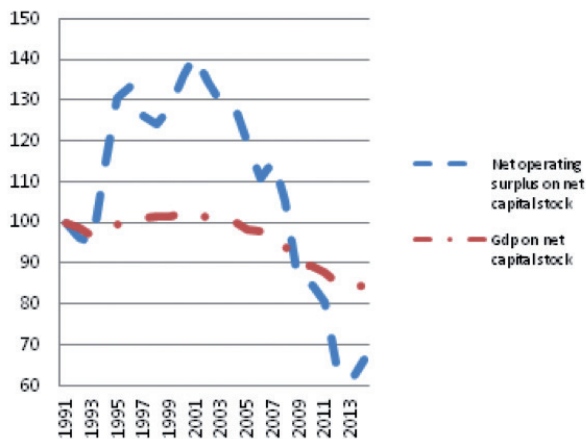


Grafico 22.a. Rendimenti netti e PIL sullo stock di capitale – Italia

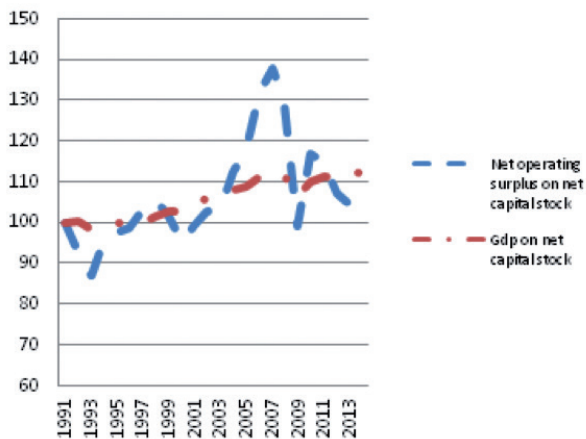


Grafico 22.b. Rendimenti netti e PIL sullo stock di capitale – Germania
(Fonte: elaborazione su dati Ameco)

2001, si è infatti assistito nel nostro paese a un incremento del rapporto tra i rendimenti netti e lo stock di capitale netto dal 8.05% all'11,05%, più consistente che negli altri paesi europei, in seguito alla caduta della quota dei salari illustrata nel Grafico 5. A partire dal 2001 però il rapporto rendimento netto / capitale netto comincia a decrescere in modo significativo in Italia e in Francia, mentre per la media dei paesi europei e la Germania bisogna attendere il 2007 per vedere una diminuzione di questa variabile. Per contrasto è utile osservare che invece in Germania questa variabile ha un trend positivo dal 1993 al 2007, cade dal 2007 al 2009, ma poi si riprende dal 2009 al 2011.

È interessante osservare come in generale l'oscillazione dei rendimenti netti sul capitale netto sia molto più ampia dei movimenti del PIL sul capitale netto. A una piccola variazione, in senso positivo o negativo, del secondo rapporto corrisponde una variazione consistente del primo. Questo fenomeno è particolarmente accentuato in Italia. Un confronto tra l'andamento dei due rapporti tra l'Italia e la Germania è molto istruttivo in questo senso, mostrando come la forte oscillazione dei saggi di rendimento netto in seguito a modeste variazioni del rapporto PIL-capitale possa essere nel nostro paese una causa di maggiore instabilità.

L'andamento negativo dei rendimenti netti non sembra però condizionare in modo stringente l'andamento degli investimenti in rapporto al prodotto interno lordo. Nel Grafico 23 si prende in considerazione il rapporto tra formazione del capitale lordo e PIL. Come si vede, in Italia questa variabile ha un andamento positivo (e per certi versi migliore di quello degli altri pesi europei dal 1994 al 2007), quindi proseguendo il trend positivo anche quando il rapporto margine operativo netto – stock di capitale ha un andamento decrescente. Per converso significativo è il dato della Germania, per il quale questa variabile ha un trend decrescente dal 1991 al 2005. Il dato del rapporto formazione del capitale-PIL non sembra quindi particolarmente significativo per comprendere la crisi e i problemi dell'economia italiana all'interno del quadro europeo. È però interessante confrontare il

Grafico 23 con il Grafico 15.f. In quest'ultimo caso, l'andamento della formazione del capitale espresso attraverso i numeri indici, mostra che in Italia questa variabile è cresciuta meno che nella media dei paesi europei e in Francia (come al solito il dato della Germania è differente). In termini di percentuale sul PIL, invece, la formazione del capitale è in linea con la media europea, e almeno fino alla meta del degli anni 2000, superiore al dato della Francia. Evidentemente i differenti andamenti dipendono dalla scarsa crescita del PIL italiano.

Da questo punto di vista, più del livello della formazione del capitale lordo rispetto al PIL, è significativa la qualità degli investimenti. Abbiamo infatti già visto come per i paesi qui considerati si sia avuto un trend negativo della cosiddetta produttività del capitale (con la significativa eccezione della Germania).

In questo quadro, anche l'andamento dell'efficienza marginale del capitale, calcolata come rapporto tra la variazione del PIL reale e la formazione del capitale fisso lordo reale nell'anno T-5, mostra chiaramente la debolezza della struttura produttiva italiana nei confronti degli altri paesi.

Se negli anni Ottanta il tasso medio di efficienza marginale del capitale in Italia era paragonabile a quello della Germania e della Francia, già negli anni Novanta si mostrano le debolezze del nostro apparato produttivo. Tutti i paesi considerati mostrano un rallentamento dell'efficienza marginale, ma l'Italia perde terreno in modo consistente rispetto agli altri. Nel primo decennio del nuovo secolo l'efficienza rallenta ulteriormente, in parte per gli effetti della crisi di fine decennio. Ma la perdita di efficienza in Italia è drammatica, se confrontata con ciò che avviene nel resto dell'Europa. La mancanza di una seria politica industriale che sappia indirizzare le scelte di investimento e di sviluppo verso settori più avanzati e verso l'innovazione è bene illustrata da questi dati. Non è affatto indifferente produrre *potato chips* o *microchips*⁴⁸!

⁴⁸ Si veda in questo senso Daniel Gros, *Quella bassa produttività del capitale in Italia*, «lavoce.info», 29 gennaio 2013.

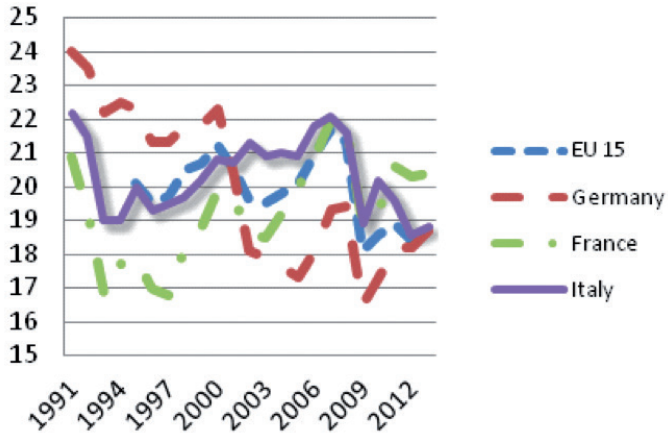


Grafico 23. Formazione del capitale lordo sul PIL (Fonte: dati Eurostat)

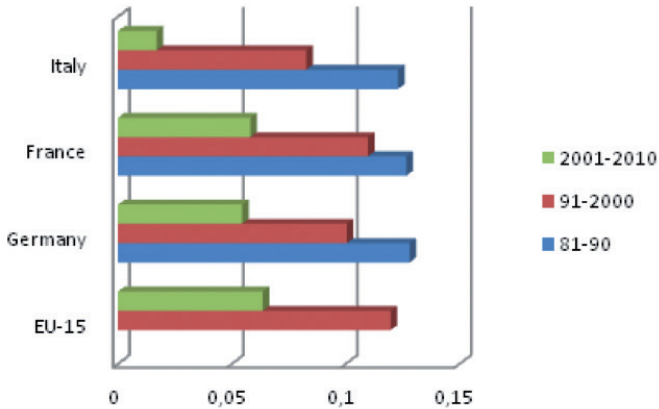


Grafico 24. Efficienza marginale del capitale: tassi medi per decennio (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

Inoltre, strettamente collegato al tema della efficienza del capitale, è importante e significativo analizzare l'andamento del consumo del capitale fisso e il suo rapporto con il PIL.

I Grafici 25.a e 25.b mostrano come in Italia si sia assistito a una crescita del consumo di capitale fisso sia in termini di numeri indici, sia sul prodotto interno lordo maggiore che negli altri paesi europei. Ancora una volta, come per la maggior parte dei dati che abbiamo sin qui analizzato, la situazione italiana si aggrava particolarmente dall'inizio nuovo secolo in poi⁴⁹. In sostanza il capitale fisso produttivo in Italia perde valore a causa del deterioramento fisico e della normale obsolescenza, più rapidamente sia in termini assoluti che come quota del prodotto interno. Questo fatto conferma una delle debolezze dell'economia italiana, individuata nella scarsa propensione a rinnovare il capitale fisso e i macchinari⁵⁰, e si riflette sulla struttura dei costi e sulla redditività delle imprese e degli investimenti, rappresentando un problema per la crescita del paese e per la sua competitività rispetto agli altri paesi europei. Infatti, a parità di investimenti lordi sul prodotto interno l'investimento netto, cioè la creazione di nuovo capitale risulta minore rispetto agli altri paesi, il che si riflette sulla sua competitività. In altre parole questo dato rimanda alla debolezza della struttura produttiva italiana, sia in termini di specializzazione prevalentemente in settori maturi, sia in relazione alle dimensioni delle imprese. Non è possibile in questa sede approfondire oltre questo argomento, che però appare importante per giudicare la performance e l'efficienza del sistema produttivo e sembra indi-

⁴⁹ Nella definizione OCSE, il consumo di capitale fisso rappresenta la riduzione di valore, da un punto di vista economico, dei beni fissi usati nella produzione durante un certo periodo contabile, dovuta o al deterioramento fisico, o all'obsolescenza o a rottura accidentale per cause normali. Come precisato nel Sistema dei Conti Nazionali delle Nazioni Unite, «*Unlike depreciation as usually calculated in business accounts, consumption of fixed capital is not, at least in principle, a method of allocating the costs of past expenditures on fixed assets over subsequent accounting periods*» (p. 123).

⁵⁰ Cfr. Marcello De Cecco, *Una crisi lunga mezzo secolo: le cause profonde del declino italiano*, «Economia Italiana», 3, 2012, pp. 69-92, in cui si sottolinea come negli anni precedenti la crisi gli imprenditori abbiano deciso di «tirare i remi in barca», cosicché l'età media degli impianti industriali «sfiora ormai i venti anni» (p. 83).

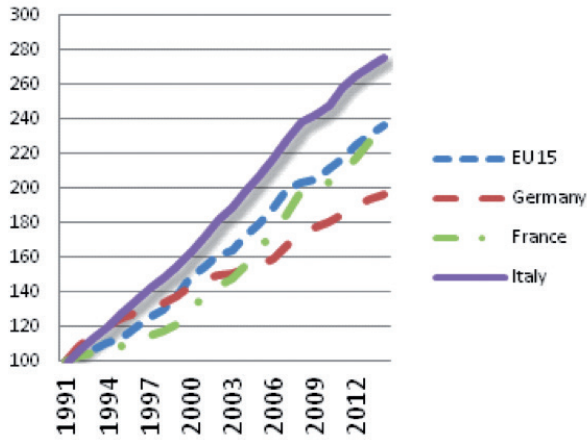


Grafico 25.a. Consumo di capitale fisso – numeri indice

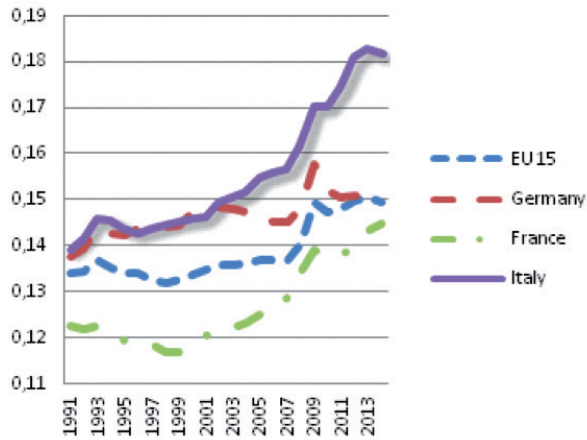


Grafico 25.b. Consumo di capitale fisso in rapporto al PIL (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

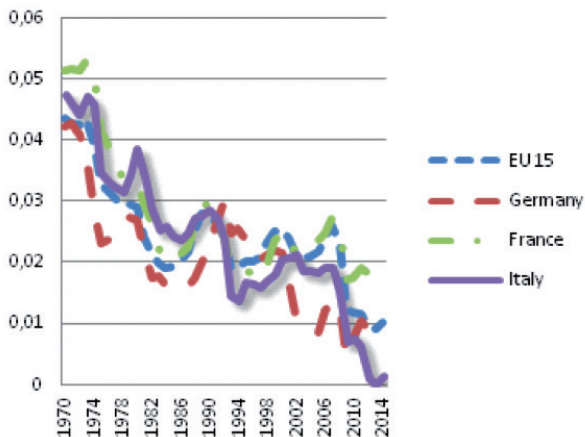


Grafico 26.a. Saggio di crescita del capitale dal 1970



Grafico 26.b. Saggio di crescita del capitale dal 1992 (Fonte: elaborazione su dati Ameco)

care crescenti problemi di struttura del capitale e di qualità degli investimenti. In questo quadro si dovrà in futuro approfondire e verificare quanto di questa crescita particolarmente consistente in Italia è legata alla particolare specializzazione del paese e alle debolezze nel generare innovazione nei settori a più avanzata tecnologia, oggetto tanto nel recente passato quanto nell'attualità politico-economica di massicci processi di privatizzazione e dismissione.

Accanto al problema del consumo di capitale fisso si è verificato, nel lungo periodo, per le economie europee, anche un problema di accumulazione del capitale.

I tassi di accumulazione del capitale, nei paesi europei, hanno un andamento decrescente dal 1970 in poi, segno che la fase del capitalismo seguente alla cosiddetta "età dell'oro" non ha rilanciato in modo significativo, almeno in Europa, il processo di accumulazione del capitale. A partire dal 1990, l'Italia, che aveva avuto un andamento del tasso di accumulazione leggermente superiore alla media europea, comincia invece ad avere un andamento inferiore alla media. Se guardiamo al periodo più recente, dal 1992 in poi, si nota una ripresa dei tassi di accumulazione dalla metà degli anni Novanta fino alla crisi (2007). In Italia, tuttavia, questa fase decrescente comincia, sia pure moderatamente, prima, nel 2002. La caduta dei tassi di accumulazione nel periodo di crisi in Italia risulta molto più drammatica che negli altri paesi europei. Discorso a parte merita la Germania, con tassi decrescenti dall'unificazione fino al 2005. In conclusione il processo di accumulazione del capitale ha mostrato un trend complessivamente decrescente per tutti i paesi europei dal 1970 in poi. Questo processo ha avuto una inversione dalla metà degli anni Novanta in Francia e nella media dei paesi europei fino allo scoppio della crisi. In Italia questa fase è durata meno. In ogni caso anche dopo la fase di ripresa i tassi sono rimasti assai lontani dai livelli raggiunti negli anni Settanta. Un processo del tutto differente si è avuto in Germania, in cui la tendenza decrescente si è manifestata anche dalla metà degli anni Novanta alla metà del primo decennio del nuovo secolo.

3.4 *Alcuni approfondimenti sull'economia italiana. Ancora sulla produttività del lavoro*

Dopo aver confrontato i dati aggregati dell'economia italiana a quelli di alcuni paesi europei, è opportuno tornare sui dati italiani per un'analisi più articolata (Grafico 27).

Studiamo l'andamento della produttività del lavoro, della produttività del capitale e del valore aggiunto per il totale delle attività economiche (escluse le attività finanziarie), l'industria, l'agricoltura e il commercio, ponendo come di consueto uguale a 100 il valore di queste variabili nel 1993. Il valore aggiunto è cresciuto più nell'insieme dell'economia rispetto a quanto non avvenga nella industria o nell'agricoltura. Il settore del commercio, invece vede una crescita del valore aggiunto analoga a quella dell'intera economia. Tuttavia la produttività del lavoro è cresciuta molto di più nell'agricoltura e, sia pure in misura minore, nella manifattura rispetto all'insieme delle attività produttive e al commercio. Di conseguenza la maggiore crescita del valore aggiunto per l'insieme delle attività economiche non può che essere il risultato della perdita di peso, nell'occupazione complessiva, della occupazione agricola e industriale. Ma, se uno dei problemi della economia italiana è quello della scarsa crescita della produttività del lavoro, allora ne deriva che la perdita di peso dei settori agricolo e industriale è uno dei fattori che determinano questo problema. La crescita di produttività del lavoro può anche essere considerata insufficiente nel settore industriale, ma sicuramente il dato di questo settore è assai meno negativo di quanto non appaia per la produttività del lavoro aggregata; quest'aspetto dovrebbe pertanto far guardare con forte preoccupazione al processo di de-industrializzazione in corso.

Infine il problema principale, alla luce di questi dati, si conferma quello della cosiddetta produttività del capitale: questa risulta pressoché invariata tra il 1993 e il 2011 per l'agricoltura, ma negativa per il complesso delle attività produttive, per l'industria e, in misura ancora più accentuata, per il commercio. Nella Tabella 1 sono riportati i dati del valore aggiunto, della produt-

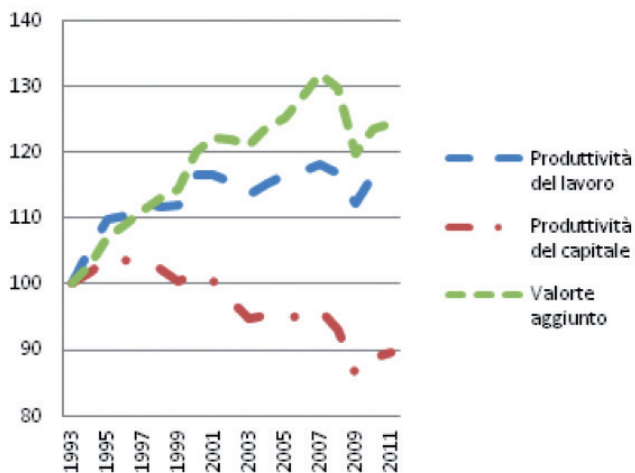


Grafico 27.a. Produttività del lavoro, produttività del capitale e valore aggiunto in Italia. Totale delle attività economiche (Fonte: elaborazione su dati Istat)

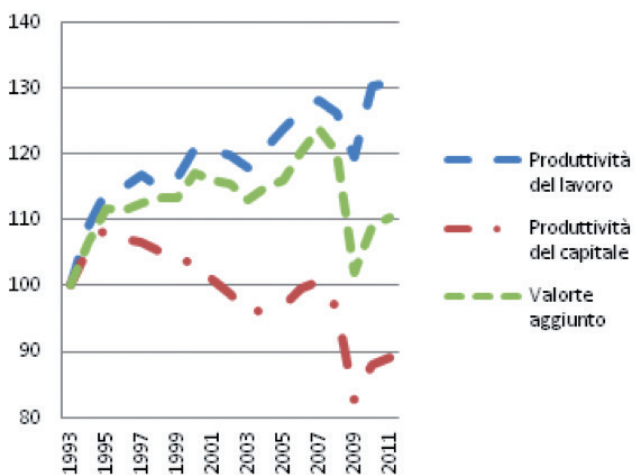


Grafico 27.b. Produttività del lavoro, produttività del capitale e valore aggiunto in Italia. Industria (Fonte: elaborazione su dati Istat)

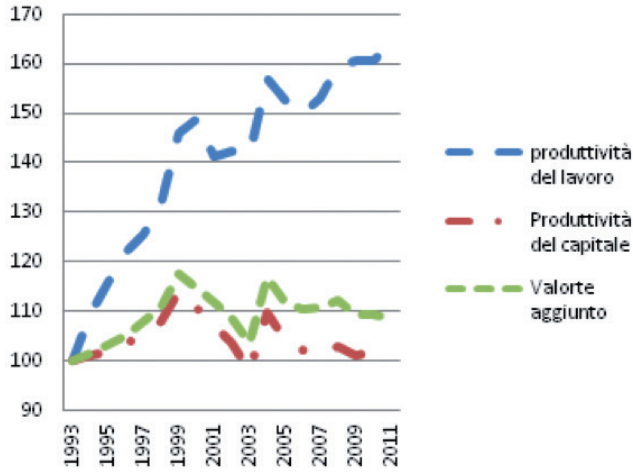


Grafico 27.c. Produttività del lavoro, produttività del capitale e valore aggiunto in Italia. Agricoltura (Fonte: elaborazione su dati Istat)

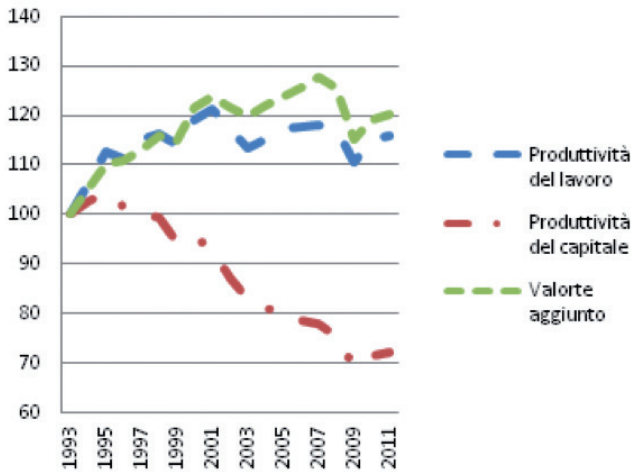


Grafico 27.d. Produttività del lavoro, produttività del capitale e valore aggiunto in Italia. Commercio (Fonte: elaborazione su dati Istat)

tività del lavoro e della produttività del capitale per tutti i settori analizzati dall'Istat.

In questo quadro emerge che la produttività del lavoro ha avuto una variazione negativa nei settori delle attività artistiche, di intrattenimento e divertimento; riparazione di beni per la casa e altri servizi, dell'amministrazione pubblica e in quello delle costruzioni. Particolarmente rilevante è stata la diminuzione nel settore delle attività professionali, scientifiche e tecniche, amministrative e servizi di supporto. Peraltro la amministrazione pubblica ha anche visto la crescita più alta del valore aggiunto⁵¹. Hanno invece visto una crescita positiva della produttività del lavoro l'agricoltura (in cui la dinamica è stata molto positiva), i settori dell'informazione e della comunicazione, dell'attività finanziaria e assicurativa e delle attività industriali. Per converso la produttività del capitale è risultata positiva, nel periodo considerato nei settori dell'informazione e della comunicazione, dell'attività finanziaria e assicurativa, dell'amministrazione pubblica e dell'agricoltura. La variazione è negativa per tutti gli altri settori.

La Tabella 2 riporta il contributo dei diversi settori alla crescita della produttività del lavoro complessiva. Il contributo maggiore alla crescita della produttività del lavoro nel complesso dei settori economici è stato quello del settore delle attività estrattiva, manifatturiera e delle altre attività industriali. Per circa il 50% la crescita della produttività del lavoro complessiva è riconducibile alla crescita del settore. Il tasso di crescita medio annuo è stato dal 1992 al 2011 in questo settore dell'1,5% a fronte di una crescita media dello 0,9% per l'intera economia. Anche per i singoli periodi considerati la crescita del settore industriale è stata notevolmente più consistente rispetto alla crescita complessiva. In particolare negli anni di crisi, dal 2008 al 2011 si è avuta una crescita della produttività del lavoro nel settore industriale

⁵¹ Occorre comunque ricordare che la misurazione del valore aggiunto e delle produttività della amministrazione pubblica pone diversi problemi, dato che i servizi sono offerti al di fuori del mercato.

	valore aggiunto	produttività del lavoro	produttività del capitale
Agricoltura; silvicoltura e pesca	108,6	163,9	102,5
Attività estrattiva, manifatturiera, e altre attività industriali	110,4	130,8	89,1
Costruzioni	101,3	83,2	56,2
Commercio all'ingrosso e al dettaglio, trasporto e magazzinaggio, servizi di alloggio e ristorazione	120,3	115,8	72,1
Servizi di informazione e comunicazione	221,0	155,1	135,2
Attività finanziaria e assicurativa	151,1	146,3	128,7
Attività professionali, scientifiche e tecniche; amministrative e servizi di supporto	135,0	72,4	65,9
Amministrazione pubblica, difesa, istruzione, salute e servizi sociali	152,0	83,4	117,1
Attività artistiche, di intrattenimento e divertimento; riparazione di beni per la casa e altri servizi	124,2	98,4	66,7
TOTALE	124,5	116,9	89,5

Tabella 1. Produttività del lavoro, produttività del capitale e valore aggiunto in Italia, 2011 (1993 = 100) (Fonte: dati Istat)

media dell'1,2 annuo a fronte di una crescita nulla per l'intera economia.

Ne consegue da questi dati che il paese non sembra potere abbandonare la sua vocazione industriale e manifatturiera senza incorrere in un aggravamento della crisi ancora più drammatico. Per converso politiche industriali, di programmazione economica e di riqualificazione del settore industriale, anche volte a rafforzare la ricerca, l'innovazione tecnologica e i processi di qualificazione e formazione lavoro, sembrano imprescindibili per risolvere

	1992-2011	1993-2003	2003-2008	2008-2011
Agricoltura; silvicoltura e pesca	0,2	0,3	0,1	0,1
Attività estrattiva, manifatturiera, e altre attività industriali	0,4	0,5	0,4	0,1
Costruzioni	-0,1	0,0	-0,2	0,0
Commercio all'ingrosso e al dettaglio, trasporto e magazzinaggio, servizi di alloggio e ristorazione	0,3	0,3	0,2	0,2
Servizi di informazione e comunicazione	0,2	0,3	0,2	0,2
Attività finanziaria e assicurativa	0,2	0,1	0,3	0,0
Attività professionali, scientifiche e tecniche; amministrative e servizi di supporto	-0,2	-0,1	-0,4	-0,1
Amministrazione pubblica, difesa, istruzione, salute e servizi sociali	-0,1	-0,1	0,0	-0,1
Attività artistiche, di intrattenimento e divertimento; riparazione di beni per la casa e altri servizi	-0,0	0,0	0,0	0,2
TOTALE	0,9	1,3	0,5	0,3

Tabella 2. Contributi settoriali alla produttività del lavoro: punti percentuali (Fonte: dati Istat)

i problemi di competitività e sviluppo, come abbiamo visto in queste pagine.

Per concludere e approfondire il quadro che abbiamo delineato sia pure a larghi tratti, è utile concentrarsi sul settore manifatturiero e confrontare, tenendo conto delle dimensioni delle imprese, la produttività del lavoro in questo settore con quella degli altri paesi europei.

I dati a disposizione sono presi dal data base Structural Business Statistic dell'Eurostat. Gli ultimi dati disponibili disaggregati per dimensione di impresa, si riferiscono al 2007, prima dello scoppio della crisi. Il Grafico 28.a riguarda la produttività "apparente" del lavoro⁵². Mentre questo indicatore, nel 2007, risulta in termini assoluti più basso in Italia che in Francia o in Germania per il totale delle imprese, per le micro imprese e per le grandi imprese che occupano più di 249 lavoratori, è però interessante notare che per tutte le altre classi di grandezza la produttività del lavoro nel settore manifatturiero è più alta in termini assoluti in Italia che in Germania, e nel settore delle medie imprese (da 50 a 249 impiegati) risulta più alta anche della Francia. La debolezza del sistema manifatturiero italiano, per quanto riguarda la produttività del lavoro, sembra quindi concentrarsi in particolare nelle micro imprese e in quelle delle grandi imprese, che hanno un valore dell'indicatore più basso, in particolare rispetto alla Germania che eccelle in questa classe di imprese. Per contro l'Italia ha un vantaggio sugli altri due paesi europei nella classe delle medie imprese.

La *wage adjusted labour productivity*, cioè la quota percentuale del costo del personale sulla produttività apparente del lavoro, indica in sostanza quanti euro di valore aggiunto si ottengono dalla spesa di un euro per il personale. In questo caso, per quanto riguarda il totale delle imprese manifatturiere, l'Italia ha avuto ancora nel 2007, prima della crisi, un leggero vantaggio sulla Germania e un vantaggio più consistente sulla Francia. Per

⁵² L'*apparent labour productivity* è definita dall'Eurostat come il rapporto tra il valore lordo aggiunto e il personale impiegato.

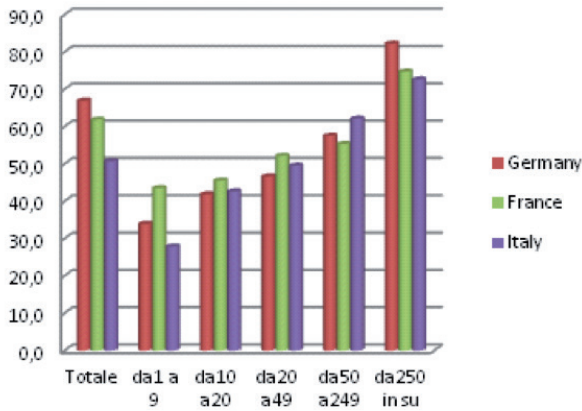


Grafico 28.a. Settore manifatturiero: produttività del lavoro nell'anno 2007. Produttività apparente del lavoro (Fonte: elaborazione su dati Eurostat)

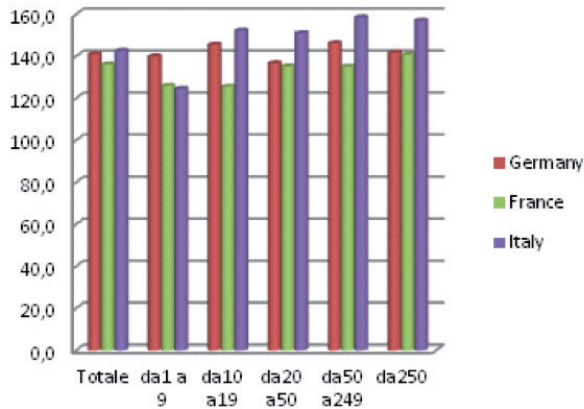


Grafico 28.b. Settore manifatturiero: produttività del lavoro nell'anno 2007. *Wage adjusted labour productivity* (Fonte: elaborazione su dati Eurostat)

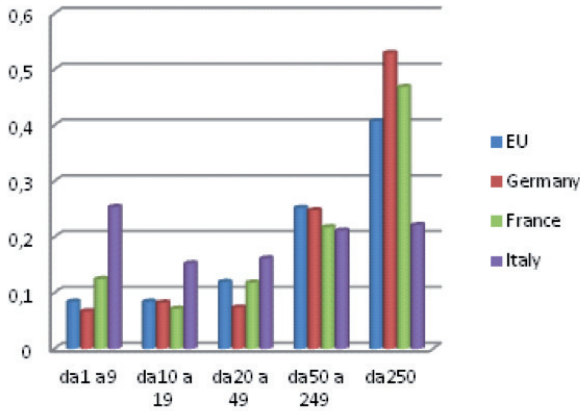


Gráfico 28.c. Settore manifatturiero: produttività del lavoro nell'anno 2007. Quota dell'occupazione sul totale (Fonte: elaborazione su dati Eurostat)

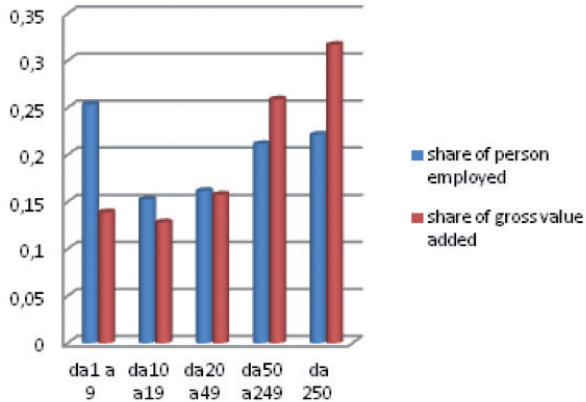


Gráfico 28.d. Settore manifatturiero: produttività del lavoro nell'anno 2007. Quota dell'occupazione e del valore aggiunto sul totale del settore. Italia (Fonte: elaborazione su dati Eurostat)

tutte le classi tranne quella delle micro imprese, in Italia il valore aggiunto ottenuto dalla spesa di un euro per il personale è stato maggiore che negli altri due paesi, comprese la classe delle grandi imprese, che pure sono svantaggiate per quanto riguarda la produttività del lavoro.

In realtà la *wage adjusted labour productivity* per l'intera manifattura italiana si è mantenuta più alta rispetto alla Francia e alla Germania fino alla crisi del 2008, anche se durante il primo decennio del 2000 la Germania ha avuto una crescita del dato molto più accentuata. Con la crisi tuttavia questo indicatore peggiora molto più sensibilmente nel nostro che negli altri paesi, come si vede dal Grafico 29⁵³ fino ad assumere il valore comparativamente agli altri paesi minore.

Il problema della struttura delle imprese manifatturiere italiane si conferma comunque essere quello delle micro-imprese, in cui non solo la produttività e la redditività in termini di valore aggiunto è minore rispetto alle altre classi di grandezza, ma in cui siamo svantaggiati anche rispetto agli altri paesi europei. Questo problema è mostrato efficacemente dai Grafici 28.c e 28.d.

Si nota infatti come la quota dell'occupazione nelle microimprese in particolare, che rappresentano in Italia la classe di imprese con la quota più alta rispetto a tutte le altre classi, ma in generale anche nelle classi di impresa fino a 49 addetti, sia più alta in Italia rispetto agli altri due paesi considerati e alla media dei paesi europei (Grafico 28.c). La quota di occupazione è invece molto più bassa nelle medio-grandi imprese. Questa quota è più bassa, sia pure in misura meno consistente, anche nel settore delle medie imprese, nonostante i vantaggi in termini di produttività del lavoro e del valore aggiunto per spesa unitaria per il personale che questa classe di imprese hanno in Italia rispetto agli altri paesi europei. Il modello di sviluppo seguito dall'Italia non ha permes-

⁵³ Questo dato avvalorava ulteriormente quanto già discusso a proposito dell'CULP. Il problema della perdita di competitività dell'industria italiana non sembra, prima della crisi, essere imputabile principalmente al costo unitario per unità di lavoro, dato che un euro speso per il personale apportava un maggiore valore aggiunto che negli altri paesi.

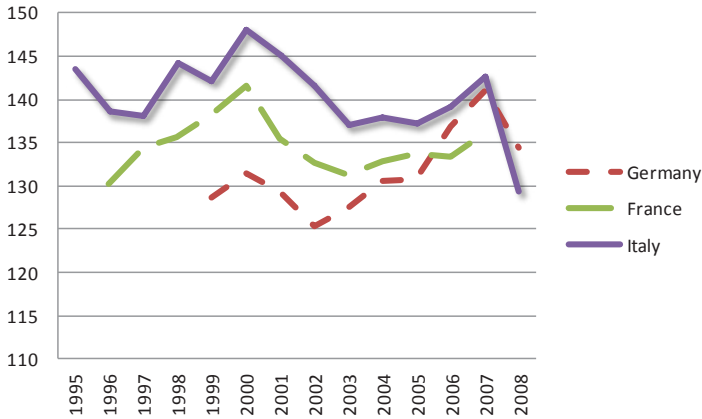


Grafico 29. *Wage adjusted labour productivity*. Settore manifatturiero (Fonte: elaborazione su dati Eurostat)

so quindi di incentivare adeguatamente quel tipo di imprese che i parametri indicano come competitive nel quadro delle economie europee: occorre ripensare l'idea del "piccolo è bello" e il ruolo dei distretti industriali.

Che la situazione della produttività del lavoro sia condizionata dalla distribuzione dell'occupazione nelle diverse classi di imprese è mostrato inoltre dal Grafico 28.d. Si nota infatti che nel settore delle micro imprese è occupata più del 25% della forza lavoro complessiva della manifattura, mentre il valore aggiunto da queste imprese è solo il 13,88% del valore aggiunto del settore. Per contro nelle imprese che occupano 50 o più lavoratori, il valore aggiunto è pari al 57,54% del prodotto del settore, mentre l'occupazione è solo il 43,25% dell'occupazione complessiva. Interessante il confronto tra l'andamento della *apparent labour productivity* nella manifattura per classi di occupazione tra Italia e la Germania, basandosi sui dati Eurostat. Da questo confronto emergono dati molto interessanti.

- 1) La perdita di competitività dell'Italia si concentra, prima della crisi, sulle due classi estreme di occupazione, la piccola impre-

sa fino a 9 occupati e la media-grande impresa da 250 in su. La prima classe in Italia assorbe circa il 25% dell'occupazione totale del settore, contro il 6% della Germania, mentre l'ultima classe ha, in termini assoluti, la produttività del lavoro più alta, ma in Italia assorbe il 22% dell'occupazione contro il 53% della Germania.

- 2) Le piccole imprese hanno avuto una dinamica della crescita della produttività molto alta in Germania, contro la bassa dinamica in Italia, più alta, nel nostro paese, solo rispetto a quella sperimentata dalle medio-grandi imprese. Per contro anche le medio-grandi imprese hanno sperimentato in Germania un'alta crescita della produttività del lavoro.
- 3) Per tutti le altre classi la produttività del lavoro è cresciuta di più in Italia che in Germania. Nonostante queste classi assorbano più del 50 % dell'occupazione della manifattura in Italia, la loro dinamica non riesce a compensare i problemi delle piccole e delle medio-grandi imprese. La mancanza del volano delle grandi imprese, e la diffusione di piccolissime imprese non dinamiche sembrano le caratteristiche che hanno influenzato l'insufficiente performance del sistema manifatturiero italiano.

	Totale	da 1 a 9	da 10 a 19	da 20 a 49	da 20 a 249	da 250
Germania	24,58%	37,80%	15,47%	11,75%	22,12%	28,09%
Italia	19,86%	19,31%	25,66%	21,32%	23,66%	15,74%

Tabella 3. Produttività apparente del lavoro. Saggi di crescita dal 2000 al 2007) (Fonte: elaborazione su dati Eurostat, Business structural analysis)

4. Considerazioni finali

I dati discussi in questo saggio mostrano come la crisi globale ha colpito l'Italia in modo più preoccupante che in molti altri paesi europei. La serietà della crisi trova le sue radici nelle modalità

con cui l'economia italiana si è sviluppata nell'ultimo ventennio. Molti dati mostrano come gli anni Novanta abbiano per molti versi preparato il campo al successivo peggioramento di tutti i principali indicatori economici che si è manifestato a partire dal nuovo secolo. Tra gli indicatori più impressionanti si può ricordare la rapida caduta della quota dei salari sul reddito, l'aumento delle diseguaglianze nella distribuzione del reddito e il fatto che la crescita della produttività del lavoro è più sostenuta, in questo decennio, proprio negli anni in cui diminuisce l'occupazione.

In questo quadro i modelli *mainstream* non sembrano cogliere la complessità e l'essenza dei problemi e degli elementi di debolezza strutturale dell'economia italiana nell'ultimo ventennio. Insistere principalmente su misure di politica economica orientate prioritariamente alla diminuzione dello stock del debito pubblico, alla maggiore flessibilità del mercato del lavoro e a una svalutazione interna, erodendo i redditi della maggior parte della popolazione, non può contribuire alla soluzione dei problemi (una volta inquadrati nella corretta prospettiva), ma solo al loro aggravamento.

Questi problemi, dai dati presentati in questo saggio, sorgono tanto dal lato della domanda aggregata che da quello dell'offerta, entrambe prese nella loro dimensione strutturale di lungo periodo.

La crescita della domanda aggregata in Italia, rispetto agli altri paesi europei, ha cominciato a rallentare sin dagli anni Novanta ed è divenuta evidente per tutto il corso del primo decennio del 2000, ben prima dello scoppio della crisi economica globale. Negli anni Novanta solo un buon andamento delle esportazioni di beni e servizi, favorite dalle svalutazioni competitive, ha in parte compensato l'andamento negativo delle spese private per consumo e, ancor più accentuatamente, delle spese finali del governo. Anche la formazione del capitale lordo dalla metà degli anni Novanta comincia ad avere una crescita meno rapida rispetto alla media dei paesi europei. In questo quadro, quando dall'inizio del nuovo secolo e in coincidenza con la nascita della moneta unica, anche le esportazioni di beni e servizi hanno cominciato a rallentare, tutti gli aspetti della fragilità del sistema economico italiano

sono venuti prepotentemente alla luce. Riporre tutte le speranze di ripresa unicamente sulla dinamica delle esportazioni è molto pericoloso, sia per la struttura complessiva del sistema produttivo italiano, sia perché, come gli economisti classici avevano evidenziato con la loro critica al mercantilismo quando sottolineavano i vantaggi reciproci del commercio internazionale, il modello basato sulle esportazioni non è generalizzabile a tutte le economie e finisce per essere un gioco a somma zero, come ormai evidenziato dalla condotta neo-mercantilista tedesca⁵⁴.

In particolare, i dati sull'andamento della domanda aggregata sono consistenti con la legge di Kaldor-Verdoorn, secondo la quale è la crescita del reddito, guidata dalla crescita della domanda aggregata, a stimolare la crescita della produttività del lavoro, piuttosto che la direzione causale inversa. Questo riferimento ci porta al problema della struttura dell'economia italiana e ai suoi elementi di debolezza. È ormai palese che un sistema produttivo, fortemente caratterizzato dalla manifattura e dal peso che in essa hanno le piccolissime imprese non può reggere un periodo prolungato di scarsa crescita della domanda aggregata, e in particolare della domanda interna. Finché le esportazioni crescono, alcune debolezze possono essere compensate dalla dinamica delle imprese orientate all'esportazione, ma quando finisce la possibilità delle "svalutazioni competitive" (con l'introduzione della moneta unica), tutti i nodi vengono al pettine.

In questo senso, concentrarsi sulla supposta scarsa flessibilità del mercato del lavoro e sull'andamento dei costi del lavoro per unità di prodotto significa perdere di vista la realtà dei problemi. Per quanto riguarda la flessibilità, l'idea che in Italia il mercato del lavoro degli occupati a tempo indeterminato fosse particolarmente rigido è frutto di un errore di percezione, dato che, ancora prima delle recenti riforme, gli indici indicavano un minor grado

⁵⁴ Cesaratto, Stirati, *Germany and the European and Global Crises*, cit.

di rigidità rispetto alla media dei paesi OECD e rispetto ai principali partner europei⁵⁵.

Dall'altra parte l'andamento del CULP, tradizionalmente più alto in Italia che negli altri paesi, deve essere compreso alla luce dell'andamento della distribuzione del reddito e della dinamica dei prezzi. Il vero paradosso è infatti quello di una dinamica dei salari nominali più alta che negli altri paesi europei, associata però a una minore crescita dei salari reali. In sostanza abbiamo avuto due fasi, gli anni Novanta, in cui la quota dei salari sul reddito è crollata drammaticamente, sia per il contrarsi dell'occupazione sia per la bassa crescita dei salari reali a fronte di una crescita ancora apprezzabile della produttività del lavoro, ma in cui i salari nominali sono cresciuti più rapidamente che negli altri paesi europei. Il secondo periodo, a partire dall'introduzione dell'Euro, in cui la crescita dei salari nominali è in linea con la dinamica europea, la crescita del CULP è conseguenza della diminuzione dell'andamento della produttività del lavoro, mentre la quota dei salari si è stabilizzata. In entrambi i casi il paradosso della alta crescita dei salari nominali a fronte di una bassa crescita dei salari reali non sembra spiegabile con la tradizionale visione per cui la dinamica dei prezzi è interamente determinata dalla dinamica dei salari monetari.

Infine la dinamica del tutto insufficiente della produttività del lavoro dovrebbe essere letta contemporaneamente all'andamento del rapporto reddito-capitale. È a questo proposito che si evidenziano gli aspetti più critici del modello di sviluppo italiano. L'andamento nettamente negativo di questo rapporto nell'ultimo decennio, collegato alla crescita sostenuta del consumo di capitale fisso, intesa come perdita di valore economico del capitale esistente per invecchiamento fisico e obsolescenza e alla strutturale scarsa spesa per ricerca e sviluppo che caratterizza il nostro paese, sono tutti dati che puntano alla debolezza della struttura

⁵⁵ L'indice «*strictness of employment protection legislation*» dell'OCSE relativo al «*regular employment*» poneva l'Italia al decimo posto per livello di flessibilità tra 40 paesi.

produttiva, sia in relazione alla diffusione delle micro-imprese e all'indebolimento della grande impresa, sia in relazione alla specializzazione del nostro apparato produttivo.

L'evidenza empirica ci dice pertanto che, per affrontare questi problemi, non è più possibile affidarsi, interamente e aprioristicamente, alla spontanea allocazione degli investimenti prodotta da un mercato finalmente reso più libero e flessibile, senza ridefinire un ruolo cardine dello stato, tanto in termini di politica industriale quanto di programmazione economica.

Riferimenti bibliografici

- Accetturo, Antonio, Bassanetti, Antonio, Bugamelli, Matteo, Faiella, Ivan, Finaldi Russo, Paolo, Franco, Daniele, Giacomelli, Silvia, Omiccioli, Massimo, *Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi*, «Questioni di economia e finanza (Occasional Papers, Banca d'Italia)», 193, 2013.
- Alesina, Alberto, *Fiscal Adjustments: Lessons from Recent History*, Paper prepared for the Ecofin meeting, Madrid, April 15, 2010.
- Alesina, Alberto, Ardagna, Silvia, *Tales of Fiscal Adjustment*, «Economic Policy», 13 (27), 1998, pp. 487-545.
- Alesina, Alberto, Favero, Carlo, Giavazzi, Francesco, *The Output Effect of Fiscal Consolidations*, «NBER Working Paper», 18336, 2012, pp. 1-53.
- Bagnai, Alberto, *Unhappy Families Are All Alike: Minskyan Cycles, Kaldorian Growth, and the Eurozone Peripheral Crises*, in Óscar Dejuán, Eladio Febrero Paños e Jorge Uxó Gonzalez (a cura di), *Post-Keynesian Views of the Crisis and its Remedies*, London, Routledge, 2013.
- Bellofiore, Riccardo, *La crisi capitalistica e le sue ricorrenze: una lettura a partire da Marx*, «Fenomenologia e società», 23 (4), 2010, pp. 24-51.
- , *La crisi globale, l'Europa, l'euro, la Sinistra*, Trieste, Asterios editore, 2012.
- Blanchard, Olivier, *European Unemployment: The Evolution of Facts and Ideas*, «Economic Policy», 21 (45), 2006, pp. 5-59.
- , *The Crisis: Basic Mechanisms, and Appropriate Policies*, «MIT Department of Economics Working Paper Series», 9, 2008.

- Blanchard, Olivier, Giavazzi, Francesco, *Current Account Deficits in the Euro Area: The End of the Feldstein Horioka Puzzle?*, «Brookings Papers on Economic Activity», 33 (2), 2002, pp. 147-210.
- Blanchard, Olivier, Giavazzi, Francesco, Amighini, Alessia, *Macroeconomia. Una prospettiva europea*, Bologna, il Mulino, 2009.
- Blanchard, Olivier, Leigh, Daniel, *Growth Forecasts Errors and Fiscal Multipliers*, «IMF Working Paper», 1, 2013, pp. 1-43.
- Brancaccio, Emiliano, *Current Account Imbalances, the Eurozone Crisis and a Proposal for a European Wage Standard*, «International Journal of Political Economy», 41 (1), 2012, pp. 47-65.
- Carvalho, Luciano Dias, Oreiro, José Luís, *Capital Accumulation, Income Distribution, Technical Progress and Endogenous Money in a Post-Keynesian Macrodynamical Model*, in L. Randall Wray e Matthew Forstater (eds.), *Keynes and Macroeconomics After 70 Years: Critical Assessments of The General Theory*, Cheltenham, Edward Elgar, 2008, pp. 175-195.
- Cesaratto, Sergio, Stirati, Antonella, *Germany and the European and Global Crises*, «International Journal of Political Economy», 39 (4), 2010, pp. 56-86.
- Ciocca, Pierluigi, *Ricchi per sempre? Una storia economica d'Italia (1796-2005)*, Torino, Boringhieri, 2007.
- Coltorti, Fulvio, *L'industria italiana tra declino e trasformazione: un quadro di riferimento*, «QA Rivista dell'Associazione Rossi-Doria», 2, 2012, pp. 7-50.
- De Cecco, Marcello, *Una crisi lunga mezzo secolo: le cause profonde del declino italiano*, «Economia Italiana», 3, 2012, pp. 69-92.
- Edwards, Sebastian, *Is the U.S. Current Account Deficit Sustainable? If Not, How Costly Is Adjustment Likely to Be?*, «Brookings Papers on Economic Activity», 36 (1), 2005, pp. 211-288.
- Fazio, Giorgio, Maltese, Enza, Piacentino, Davide, *Estimating Verdoorn Law for Italian Firms and Regions*, «Letters in Spatial and Resources Sciences», 6 (1), 2013, pp. 45-54.
- Felipe, Jesus, Kumar, Utsav, *Unit Labor Costs in the Eurozone: the Competitiveness Debate Again*, «Levy Economics Institute Working Paper», 651, 2011.

- Foley, Duncan K., Michl, Thomas R., *Growth and Distribution*, Cambridge (MA), Harvard University Press, 1999.
- Frenkel, Roberto, Rapetti, Martin, *A Developing Country View of the Current Global Crisis: What Should Not Be Forgotten and What Should Be Done*, «Cambridge Journal of Economics», 33 (4), 2009, pp. 685-702.
- Gauthier, David, *Bargaining and Justice*, «Social Philosophy and Policy», 2 (2), 1985, pp. 29-47.
- Giavazzi, Francesco, Spaventa, Luigi, *Why the Current Account May Matter in a Monetary Union: Lessons from the Financial Crisis in the Euro Area*, in Miroslav Beblavý, David Cobham e L'udovít Ódor (eds.), *The Euro Area and the Financial Crisis*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011, pp. 199-221.
- Gros, Daniel, *Quella bassa produttività del capitale in Italia*, «lavoce.info», 29 gennaio 2013.
- International Monetary Fund, *World Economic Outlook – Recovery, Risk, and Rebalancing*, IMF, October 2010.
- , *World Economic Outlook – Coping with High Debt and Sluggish Growth*, IMF, October 2012.
- Itoh, Makoto, *The Japanese Economy Reconsidered*, New York, Palgrave Macmillan, 2000.
- Khatiwada, Sameer, *Did the Financial Sector Profit at the Expense of the Rest of the Economy? Evidence from the United States*, «International Labour Organization Discussion Paper», 206, 2010.
- Ljungqvist, Lars, Sargent, Thomas J., *The European Unemployment Dilemma*, «Journal of Political Economy», 106 (3), 1998, pp. 514-550.
- Lunghini, Giorgio, *Conflitto, crisi, incertezza. La teoria economica dominante e le teorie alternative*, Torino, Bollati Boringhieri, 2012.
- MBRES, *Interventi dei governi nazionali a favore delle banche e degli istituti finanziari in Europa e negli Stati Uniti dal settembre 2007 al giugno 2012*, Milano, 2012.
- OCSE, *Growing Unequal: Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, Paris, 2008.
- , *Growing Income Inequality in OECD Countries: What Drives It and How Can Policy Tackle It?*, Paris, 2011.
- , *Italia: dare slancio alla crescita e alla produttività*, Paris, 2012.
- OFCE, ECLM, IMK, *Independent Annual Growth Survey*, November 2012.

- Ofria, Ferdinando, *L'approccio Kaldor-Verdoorn: una verifica empirica per il Centro-Nord e il Mezzogiorno d'Italia (anni 1951-2006)*, «Rivista di politica economica», 99 (1-3), 2009, pp. 179-207.
- Ofria, Ferdinando, Millemaci, Emanuele, *Kaldor-Verdoorn's Law and Increasing Returns to Scale: A Comparison Across Developed Countries*, «MPRA Paper», 30941, 2010.
- Parker, Jonathan A., *On Measuring the Effects of Fiscal Policy in Recessions*, «Journal of Economic Literature», 49 (3), 2011, pp. 703-718.
- Pusch, Toralf, *Fiscal Spending Multiplier Calculations Based on Input-Output Tables. An Application to EU Member States*, «European Journal of Economics and Economic Policy», 9 (1), 2012, pp. 129-144.
- Ramey, Valerie A., *Can Government Purchases Stimulate the Economy?*, «Journal of Economic Literature», 49 (3), 2011, pp. 673-685.
- Robbins, Lionel, *The Great Depression*, Freeport (NY), Books for Libraries Press, 1934.
- Schumpeter, Joseph Alois, *The Present World Depression: A Tentative Diagnosis*, «The American Economic Review», 21 (1), 1931, pp. 179-182.
- , *Depressions*, in *The Economics of the Recovery Programs*, New York, McGraw-Hill Book Co., 1934.
- Senato della Repubblica, *Riunione dei Presidenti delle Commissioni economia e finanze. Madrid, 15 aprile 2010*, «Dossier», 92/AP, 2010.
- Taylor, Lance, *Capital Market Crises: Liberalisation, Fixed Exchange Rates and Market-Driven Destabilization*, «Cambridge Journal of Economics», 22 (6), 1998, pp. 663-676.
- Watkins, Myron W., *The Literature of the Crisis*, «The Quarterly Journal of Economics», 47 (3), 1933, pp. 504-532.