

L'inscalfibile egemonia dello *spontaneismo*: la "Grande Ritirata" dello stato e la crisi dell'occupazione in Italia

Di *Stefano Perri e Roberto Lampa*

1. Introduzione

Il Rapporto Annuale Istat del 2014 ci consegna una disamina impietosa dell'economia italiana, sfibrata dal quarto anno consecutivo di recessione, che riporta il prodotto interno lordo del paese a livelli inferiori a quelli dell'anno 2000 (Istat, 2014). In particolare, in esso si evidenziano con chiarezza due nodi nevralgici che fanno del caso italiano un'anomalia negativa nel pur mediocre panorama economico continentale: le dinamiche del mercato del lavoro e le politiche fiscali/redistributive implementate a partire dalla crisi del 2008.

Nel primo caso, colpisce immediatamente l'ulteriore aumento della disoccupazione (il tasso di disoccupazione era nel 2013 il 12,2%, salito al 12,7 nel 2014 e sceso all'11,9% nel 2015), ritornato a livelli non dissimili da quelli della prima metà degli anni '50. Pur tuttavia, è bene sottolineare che si tratta di un dato artatamente sottostimato, che impedisce di cogliere la reale gravità del fenomeno in atto: riferendoci, in alternativa, al concetto di *real unemployment* (ILO), ad esso dovremmo infatti sommare (almeno) l'abnorme mole dei lavoratori scoraggiati (14,2% della forza lavoro, a fronte di una media europea di appena il 4,1%) e dei lavoratori in cassa integrazione a zero ore (527.986 nel 2014, secondo le elaborazioni dei dati Inps recentemente fornite dalla

Cgil). In altri termini, si giungerebbe così alla eloquente conclusione che quasi il 28% della forza lavoro italiana non ha un impiego, pur essendo disposta ad accettarlo. Inoltre, è tristemente noto che il tasso di attività in Italia è molto più basso che negli altri paesi europei: nel 2013 era del 63,5%, contro una media del 71,9% dell'Unione Europea (Eurostat). Per di più, queste tendenze si sono ormai consolidate nel mercato del lavoro già da alcuni anni, rischiando così di trasformarsi in nodi strutturali di lungo periodo, specie per alcune specifiche categorie di lavoratori. Non sorprende quindi che anche il tasso di disoccupazione di lungo periodo in Italia sia tra i più alti (56,9% nel 2013, contro il 46,5%) dell'Unione europea secondo l'Ocse).

Nel secondo caso, il triste primato dell'Italia (comparata al resto dei paesi dell'area euro, UME) è stato quello di *non aver implementato alcun tipo di politica fiscale* espansiva per tutto il quadriennio 2008-2012, sommando, di converso, politiche restrittive per un totale di oltre cinque punti percentuali del Pil: in prevalenza, forti aumenti tributari (+122 miliardi di euro) ma anche severi tagli lineari a Ministeri ed enti locali (-53 miliardi di euro) (Istat, 2014). Il paradossale risultato di questa "Grande Ritirata" della mano pubblica nel bel mezzo della più grave crisi del dopoguerra è stato dunque quello di determinare, unico tra i paesi UME, un costante avanzo primario, accompagnato però da una severa recessione (-6,7% del PIL nel quinquennio in questione) e, quindi, dal graduale peggioramento della relazione debito/PIL (passata dal 106% al 127%).

Facendo riferimento ai lavori di Federico Caffè si dovrebbe argomentare che questi fenomeni, lungi dal sorprendere, costituiscano le due facce di una stessa moneta e rimandino a problemi tradizionali e mai affrontati dell'economia italiana, che l'economista abruzzese sintetizzò nell'efficace concetto di *spontaneismo* (Caffè, 1979): l'inscalfibile dogma cioè che lo sviluppo economico e quindi il livello dell'impiego debbano essere pensate, in Italia, come il prodotto incidentale del libero operare delle forze di mercato. Come noto, allo spontaneismo Caffè contrapponeva un'idea di Stato *occupatore di ultima istanza* (Caffè, 1990), responsabile del livello di impiego tanto in termini quantitativi che qualitativi. Un simile e fecondo punto di vista è stato in seguito sviluppato da Hyman Minsky (1986; 2014) e Philip Harvey (1989) ed in tempi più recenti da numerosi contributi in materia di *job guarantee*

(Burgess e Mitchell, 1998; Wray e Forstater, 2004), tra i quali spicca quello di Rania Antonopoulos (2014) con riferimento alla crisi greca.

Partendo da un simile background teorico, l'obiettivo di questo lavoro è mostrare, attraverso alcuni semplici fatti stilizzati, come la "Grande Ritirata" dello stato e le politiche di austerità (entrambe iniziate molto prima della crisi ma che hanno avuto una brutale accelerazione con essa) siano all'origine dei crescenti e persistenti problemi evidenziati dal mercato del lavoro italiano e costituiscano, *ex post*, una conferma della fecondità ed attualità dell'analisi di Caffè¹.

In secondo luogo, riprendendo vari spunti forniti dallo stesso Caffè (1983, 1990), il lavoro intende enfatizzare gli ulteriori effetti (nefasti) dello *spontaneismo* sulla struttura industriale e, indirettamente, sulla qualità dell'occupazione italiana. In particolare, evidenziando il costante calo dell'occupazione nella manifattura (iniziato già da molto prima della crisi) e la sua distribuzione sbilanciata, in modo molto più alto che negli altri paesi europei, nel segmento della micro impresa, prevalentemente rivolta al mercato interno e caratterizzata da bassi investimenti, bassa produttività del lavoro e scarsa (o nulla) dinamica di innovazione.

Di conseguenza, l'articolo sarà suddiviso in cinque sezioni: nella seconda, presenteremo la nostra ipotesi di lavoro facendo riferimento, tra gli altri, ai lavori menzionati in precedenza di Caffè; nella terza suggeriremo che il crollo delle politiche fiscali espansive e le severe politiche di austerità sono strettamente collegate con le dinamiche del mercato del lavoro italiano; nella quarta ci focalizzeremo sui cambiamenti della struttura manifatturiera determinati dalla scomparsa della politica industriale; infine, tireremo le somme del nostro ragionamento riflettendo su di alcune possibili politiche economiche ispirate dall'idea di *stato occupatore di ultima istanza* recentemente elaborate con riferimento alla crisi greca (Antonopoulos, 2014).

1. Più in generale, la "grande ritirata" può essere analizzata all'interno della crisi dello stato e del rapporto di cittadinanza (rapporto tra cittadini e istituzioni e tra cittadini e politica), analizzati in questo volume da Schiattarella (2017).

2. Contro le interpretazioni teoriche convergenti della crisi dell'occupazione italiana: un'alternativa, a partire da Caffè

La letteratura economica di riferimento a proposito della crisi dell'occupazione italiana può essere schematizzata attraverso due posizioni paradigmatiche.

In primo luogo, esiste un punto di vista (Ichino et al., 2004) che potremmo definire *dominante* e che moltissima importanza ha avuto nella formulazione di politiche pubbliche da parte dei vari governi sin qui succedutisi. Esso individua nell'eccessiva protezione lavorale (e nelle condotte “*amoralì*” da essa incentivata) la principale causa della bassa produttività del lavoro italiana ed afferma che solo un'autentica flessibilizzazione dei contratti sia in grado di risolvere i nodi strutturali del mercato del lavoro nazionale (in primis, il c.d. *dualismo* territoriale e generazionale) determinando crescita e, quindi, occupazione. Di fronte alla crisi del 2008 si è aggiunta una sostanziale postilla ad una simile premessa teorica: quelle economie (Irlanda, Lettonia) che già prima della crisi avevano ampiamente liberalizzato il mercato del lavoro hanno dimostrato una maggior capacità di recupero dalla recessione di quelle (Spagna, Portogallo e Grecia) che invece non lo avevano fatto o che solo tardivamente, ed a seguito della crisi, si erano decise a farlo (Draghi, 2014).

Da una simile premessa, è scaturito che le “*riforme*” del mercato del lavoro italiano fossero improcrastinabili, tanto che nel dibattito pubblico la stessa ripresa viene ad essere legata a doppio filo al livello di protezione dell'impiego. In questo senso, possiamo affermare che la disamina della crisi italiana e gli interventi sul mercato del lavoro proposti (ed, in seguito, implementati) per uscirne abbiano seguito, piuttosto pedissequamente, quelli già delineati da un lavoro pionieristico di Olivier Blanchard (2006) riferito alla crisi portoghese² ed in seguito ribaditi dalla *Troika*, ignorando deliberatamente ogni evidenza (sia teorica che empirica) contraria.

A questo punto di vista, è stata sovente contrapposta l'idea (Travaglini, 2013; Saltari e Travaglini, 2009), che il mercato del lavoro

2. Peraltro, ignorando deliberatamente i successivi ripensamenti dello stesso Blanchard (et al., 2013). In particolare, si veda il paragrafo IV.B (“*Components of Aggregate Spending and Unemployment*”), pp.17-18.

italiano abbia invece sofferto, negli anni immediatamente precedenti alla crisi, uno shock esogeno "istituzionale" sul lato dell'offerta, rappresentato dai troppi interventi legislativi volti a introdurre crescenti elementi di flessibilità. Questi cambiamenti avrebbero avuto un'intensità tale da rendere conveniente per le imprese un *ritorno* a tecniche *labour-intensive* con conseguente caduta, nell'ordine, della produttività del lavoro, del livello di innovazione e della competitività del sistema paese. Dopo la crisi globale del 2008, questi elementi di debolezza avrebbero quindi determinato in Italia una più acuta contrazione del prodotto e, quindi, dei redditi e dell'occupazione. Tuttavia, vale la pena sottolineare che anche in questo caso, l'analisi rappresenta un "update" di un precedente lavoro di Blanchard (1997), che studiando le tendenze di medio periodo del mercato del lavoro europeo rilevava come, negli anni '80, un (presunto) shock esogeno tecnologico avesse in parte vanificato l'efficacia dei processi di flessibilizzazione del mercato del lavoro, producendo un sensibile aumento della disoccupazione.

Il dibattito italiano svela così un curioso paradosso: pur divergendo diametralmente su un punto non secondario – quale l'effetto dei processi di de-regolazione del mercato del lavoro come contrasto alla recessione – le principali posizioni in campo mostrano anche un singolare punto di contatto. I problemi della nostra economia dipenderebbero solo secondariamente dalla crisi in atto, dalle imponenti politiche deflattive implementate per farvi fronte e, dunque, dal crollo della domanda. Piuttosto, essi sarebbero il frutto di un lungo *declino* iniziato da decenni e degenerato in 'crisi conclamata' dopo il 2008. A sua volta, tale declino si sarebbe manifestato principalmente come progressivo deterioramento delle condizioni dell'*offerta*, a seguito della radicale contrazione della produttività del lavoro. In soldoni, ciò che è mancato nel nostro paese sarebbero così le tanto agognate (e non meglio precisate) "riforme strutturali": pertanto, le stesse politiche anti-crisi dovranno essere in primo luogo cambiamenti istituzionali, nonostante il loro impatto possa essere nel breve periodo nullo o addirittura pro-ciclico. In questo modo, è a priori preclusa (o almeno, fortemente limitata) qualsiasi tipo di proposta volta a combattere la tragedia sociale della disoccupazione *qui ed ora*. In particolare, a parere di chi scrive, la seconda interpretazione, che mette in evidenza le conseguenze negative delle po-

litiche dello shock “istituzionale” volto alla flessibilizzazione del mercato del lavoro, coglie aspetti essenziali della debolezza dell’economia italiana³. Tuttavia tende a sottovalutare gli aspetti di debolezza dal lato della domanda aggregata, legati tra l’altro alla precipitosa caduta della quota dei salari sul reddito verificatasi dagli anni ’80 e alla serie sostanzialmente ininterrotta di avanzi primari del bilancio dello stato a partire dagli anni ’90. Proprio la debolezza della dinamica della domanda aggregata, collegata alla distribuzione del reddito e alla politica fiscale, è stata invece uno degli elementi decisivi che hanno contribuito a indebolire la struttura economica italiana precedentemente alla crisi⁴.

Di fronte al vicolo cieco nel quale è terminato il dibattito economico italiano, è pertanto utile fare un passo indietro e tornare ad una serie di spunti fondamentali forniti da Federico Caffè a cavallo degli anni ’70 ed ’80, in presenza di livelli di disoccupazione non dissimili da quelli attuali. Il punto di partenza di Caffè è l’amara constatazione di un problema storico delle classi dirigenti italiane: la cieca fiducia, da parte dei governi succedutisi a partire dal secondo dopoguerra, che la piena occupazione dovesse essere il prodotto incidentale dell’operare *spontaneo* delle forze di mercato e che ogni intervento statale, lungi dall’essere efficace, avrebbe rappresentato un passo lungo la hayekiana “via della serietà” (Caffè, 1979)⁵.

3. In questo senso appare significativi dati presentati nella figura 9, che mostrano una chiara correlazione negativa tra il rapporto tra investimenti e PIL e tra margine operativo lordo e PIL. Sembrano invece non coerenti con questa interpretazione i dati dell’analisi strutturale dell’Eurostat sulla manifattura, secondo i quali la produttività del lavoro non è variata in Italia in modo significativamente diverso dalla Germania negli ultimi dieci anni.

4. Da questo punto di vista è interessante l’analisi di Delli Gatti, Gallegati, Greenwald, Russo e Stiglitz (2012a), benché essa non possa essere applicata meccanicamente all’Italia. Gli autori sostengono che la crisi globale sia di natura reale, legata alla crescita della produttività del lavoro nella manifattura in presenza di ostacoli alla mobilità del lavoro da un settore all’altro. Secondo gli autori “even though the underlying problem may be considered structural, austerity, of the kind currently being contemplated in Europe and America, leads to higher unemployment. Keynesian policies can help address the unemployment problem, even when the origins are linked with structural transformation” (p. 40. See also Delli Gatti, Gallegati, Greenwald, Russo e Stiglitz 2012b).

5. Vale la pena sottolineare che la fondatezza di una simile analisi storica appare, *ex post*, difficilmente controvertibile. Contributi recenti (Magliulo, 2007) hanno infatti dimostrato come perfino il Piano Marshall fosse di fatto non applicato con pienezza dai primi governi repubblicani, preoccupati di “generare disequilibri

Ad un simile *spontaneismo*, Caffè contrapponeva una visione articolata, nella quale l'obiettivo del pieno impiego veniva perseguito, in primo luogo, attraverso il rilancio della domanda aggregata. In continuità con la visione keynesiana, la spesa pubblica si convertiva così nel principale strumento per la creazione di “*opportunità di lavoro*”, intese tanto come posti di lavori pubblici che come impiego di manodopera nella costruzione di infrastrutture (Caffè, 1990).

Evidentemente, a Caffè non sfuggiva però la necessità di accompagnare una simile espansione della spesa pubblica con una radicale ridefinizione del ‘lato dell’offerta’ del sistema economico italiano. Memore della lezione di Kalecki sugli “*aspetti politici del pieno impiego*”, Caffè proponeva in primis un rigido sistema di regolazioni e controlli sul mercato dei capitali (Caffè, 1979). In secondo luogo, egli enfatizzava la necessità da parte dello stato di indirizzare lo sviluppo verso un numero limitato di settori strategici, ridefinendo così la *qualità* degli investimenti e la struttura del sistema industriale. Un simile processo sarebbe stato cruciale per incentivare la *centralizzazione* dei capitali e, viceversa, contrastare la permanenza dei lavoratori in micro imprese inefficienti: venuto meno lo spauracchio della disoccupazione e data l’esistenza di buoni posti di lavoro pubblici, sarebbero quindi stati i lavoratori stessi a riallocarsi verso i settori strategici (Caffè, 1990).

In sintesi, il pieno impiego diveniva essenzialmente una responsabilità dello Stato ed, anzi, in presenza di problemi strutturali e disoccupazione di lungo periodo il settore pubblico non doveva esitare nel trasformarsi in un *occupatore di ultima istanza* (Caffè, 1990): nel creatore, cioè, di posti di lavoro statali attraverso un risoluto aumento *quantitativo* della spesa pubblica, una volta definiti *qualitativamente* i settori strategici per lo sviluppo economico e le politiche di regolazione finalizzate a rendere *sostenibile* il pieno impiego.

Un’idea analoga di Stato *occupatore di ultima istanza* si ritrova anche in Minsky (1986; 2014) ed Harvey (1989). Di fronte alla disoccupazione di lungo periodo statunitense entrambi gli autori propongono un rilancio del ruolo dello Stato *occupatore di ultima istanza* sulla falsa riga di quanto avvenuto durante il *New Deal*

macroeconomici per mezzo dell’eccessiva spesa pubblica”. La dimensione del fenomeno fu tale da indurre l’amministrazione statunitense a polemizzare apertamente col governo italiano, nel 1949.

di F.D. Roosevelt e la *War on Poverty* dell'amministrazione Johnson. Nel caso di Minsky in particolare, si rileva come la domanda di lavoro da parte dello Stato sia capace di produrre un effetto moltiplicatore su quella del settore privato e, soprattutto, di arrestare le spinte verso il basso sui salari ed il dumping sociale tradizionalmente prodotte dall'esistenza di ampie sacche di disoccupazione.

In tempi più recenti, le politiche di *job guarantee* sono state rilanciate da numerosi contributi, tra i quali spiccano Burgess e Mitchell (1998) e Wray e Forstater (2004). Nel primo caso, il dovere dello stato a fronteggiare attivamente la disoccupazione deriva dal riconoscimento del lavoro come un diritto fondamentale di tutti gli essere umani, in assonanza con l'approccio sviluppato dal Sen (1999) a partire dalla Dichiarazione Universale dei Diritti Umani dell'ONU. Nel secondo caso, si giustifica l'azione dello stato partendo dal presupposto che in una società capitalista l'accesso alle risorse è subordinato all'esistenza di un reddito, la qual cosa trasforma il diritto al lavoro in un prerequisito alla giustizia sociale.

In continuità coi lavori in precedenza richiamati, l'ipotesi che il lavoro si propone di sottoporre a verifica è che la crisi dell'occupazione italiana dipenda essenzialmente dalla decennale repressione della domanda aggregata che, dopo il 2008, ha assunto le dimensioni di un vero e proprio *austericidio*. Tuttavia, questo non equivale ad affermare che il semplice rilancio della domanda sia anche una condizione sufficiente alla soluzione dei problemi evidenziati dalla crisi italiana né che vadano ignorati i nodi irrisolti sul lato dell'offerta, che anzi si intendono mostrare e spiegare in base allo stesso paradigma interpretativo. In questo senso, la nostra analisi del mercato del lavoro italiano intende porre la centralità, tanto *storica* che *logica*, delle politiche di austerità e moderazione salariale sin qui implementate⁶.

6. Per una analisi più generale del problema del lavoro, non solo legata alla specificità del caso italiano, ma nel quadro del capitalismo neo-liberista che ha caratterizzato gli ultimi decenni, si rimanda ad altri saggi presenti in questo volume, in particolare Gnesutta (2017), e Ramazzotti (2017).

3. Gli effetti pro-ciclici della “Grande Ritirata” della mano pubblica sul mercato del lavoro

Che la crescita della disoccupazione nel nostro paese sia l'effetto di una grave crisi della domanda aggregata (piuttosto che di una non meglio precisata rigidità del mercato del lavoro) è difficilmente controvertibile.

Se guardiamo all'andamento delle variazioni percentuali della domanda interna aggregata⁷ e della occupazione si nota immediatamente che le due variabili hanno un andamento correlato. Le oscillazioni delle variazioni percentuali della domanda interna sono più consistenti di quelle dell'occupazione, soprattutto per quanto riguarda i picchi negativi. D'altra parte, soprattutto nei periodi di ripresa, le variazioni dell'occupazione sembrano seguire quelle della domanda interna. Ad esempio, dopo la caduta del 1993, la variazione della domanda interna torna positiva già nel 1994, mentre occorrerà aspettare il 1996 per avere una variazione positiva dell'occupazione, anche se la curva è già crescente, cioè la variazione negativa dell'occupazione perde forza, già tra il 1993 e il 1994. In questi anni si verificano eventi molto importanti, dalle manovre fiscali del governo Amato alla profonda ristrutturazione del sistema industriale, dalla svalutazione della lira al verificarsi dell'outsourcing di molte produzioni⁸.

Peraltro, gli anni dal 1991 al 1995 sono gli ultimi anni in cui, nonostante la crisi, si assiste ad una sostenuta dinamica della produttività del lavoro in Italia, che risulta superiore a quella della media dei paesi europei, della Germania e della Francia. Ponendo uguale a 100 la produttività del lavoro nel 1991 (Real GDP per person employed) dai dati Ameco risulta che essa era pari nel 1995 a 111 in Italia, a 109 nell'Unione Europea a 15, e a 108 sia in Germania che in Francia. La crescita della produttività del lavoro in quegli anni è contemporanea alla diminuzione dell'occupazione e delle ore di lavoro complessivamente erogate. Si è trattato di un processo legato ai fenomeni dell'outsourcing e della razionalizza-

7. La domanda interna aggregata (Domestic demand including stocks at 2010 prices, secondo la classificazione dell'AMECO) è definita come la somma delle seguenti voci: final consumption expenditure, gross fixed capital formation, changes in inventories, acquisition less disposal of valubles.

8. Si veda G. Garofoli (2014), cap 7. Cfr. Lampa R. e Perri S.(2014), pp. 173-174.

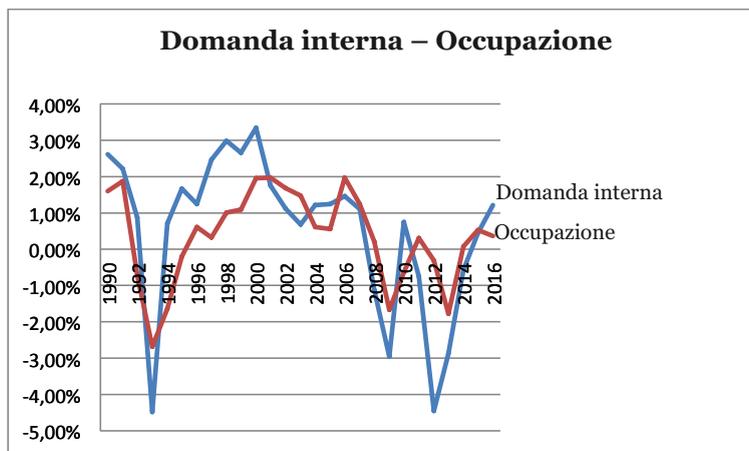


Figura 1. Elaborazione su dati AMECO

zione dei processi produttivi. Quando successivamente l'occupazione torna ad aumentare la dinamica della produttività del lavoro perde slancio.

D'altra parte, dall'analisi dell'andamento della domanda interna italiana in confronto con la media dei paesi dell'area euro, della Germania e della Francia, si nota subito che la performance del nostro paese è stata la più debole. Se poniamo uguale a 100 il livello della domanda interna reale nel 1991, nel 2014 questo livello ha raggiunto la quota di 134,40 nei paesi dell'Unione Europea a 15 (121,06 in Germania e 140,81 in Francia) ma appena 106,84 in Italia. La crisi e la conseguente recessione di questi ultimi anni ha quindi particolarmente colpito l'Italia anche per quanto riguarda la domanda interna. Infatti, sempre prendendo come anno il 1991, nel 2008 il numero indice della UE a 15 era 137,50 (116,78 la Germania e 138,10 la Francia) mentre l'Italia aveva raggiunto il livello di 120,44. Pur avendo avuto una crescita della domanda interna considerevolmente inferiore alla Francia e alla media UE, l'Italia ha avuto una crescita maggiore della Germania. Peraltro la diminuzione della domanda interna è stata molto forte con la crisi in Italia, mentre la Germania, in controtendenza, ha visto una crescita della domanda interna negli ultimi anni.

La correlazione tra domanda interna aggregata e andamento dell'occupazione è anche ben mostrata dal seguente grafico a dispersione, e dalla retta di regressione relativa.

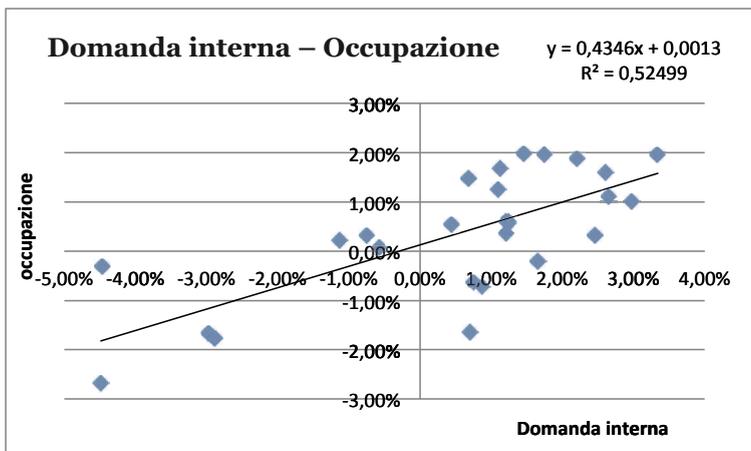


Figura 2. Elaborazione su dati AMECO

Tra le componenti della domanda aggregata che hanno avuto un andamento significativo rispetto alla occupazione c'è sicuramente il consumo.



Figura 3. Elaborazione su dati AMECO

Anche nel caso dei consumi le variazioni percentuali delle due variabili seguono andamenti simili, in genere con un ritardo da parte delle variazioni percentuali dell'occupazione.

Consideriamo ora le esportazioni. Benché questo aspetto sia al centro dell'attenzione dei governi e si dia sempre per scontato che l'aumento della competitività, da ottenere attraverso i piani di austerità e massicce dosi di flessibilità, abbia come conseguenza un miglioramento dei livelli dell'occupazione, l'influenza delle esportazioni sembra essere sensibilmente meno significativa, quando si confrontano le variazioni percentuali delle variabili. Come si vede nel grafico seguente, non sempre l'andamento delle due variabili ha la stessa direzione. In particolare tra il 1992 e il 1996 le due variabili, in termini di variazioni percentuali, si muovono in senso opposto. Un discorso in parte diverso, come vedremo meglio più avanti, vale per la manifattura.

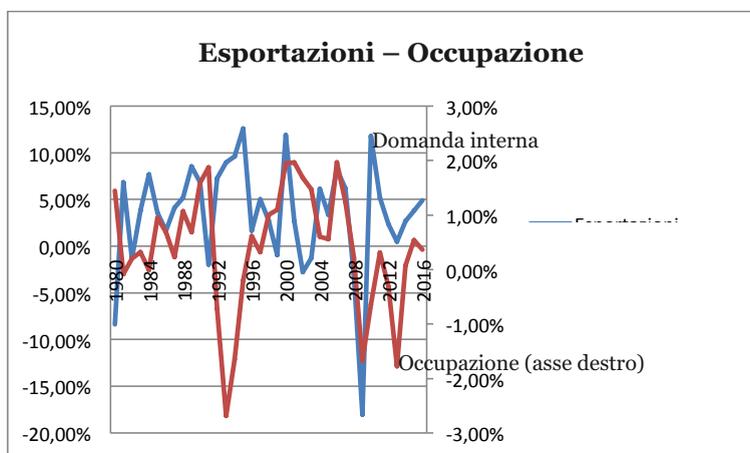


Figura 4. Elaborazione su dati AMECO

Si può però osservare che anche per quanto riguarda le esportazioni la performance italiana è stata meno meno brillante rispetto agli altri paesi europei: in Italia, ponendo come di consueto uguale a 100 il valore reale delle esportazioni nel 1995, queste hanno raggiunto un valore di 146,81 nel 2014. I paesi dell'area euro hanno raggiunto un valore di 236,82 (la Germania 293,45 e la Francia 203,08).

Infine occorre sottolineare l'importanza che hanno, all'interno

della domanda aggregata interna, gli investimenti nel determinare il livello della occupazione e verificare il ruolo giocato da questa variabile nel caso italiano. Se confrontiamo tra loro l'andamento della tasso di variazione della formazione del capitale lordo fisso e l'andamento del tasso di variazione occupazione per il periodo in esame, è ancora evidente come le variabili si muovano nella stessa direzione.



Figura 5. Elaborazione su dati AMECO

Anche in questo caso la correlazione è chiara nel seguente grafico a dispersione con relativa retta di regressione.

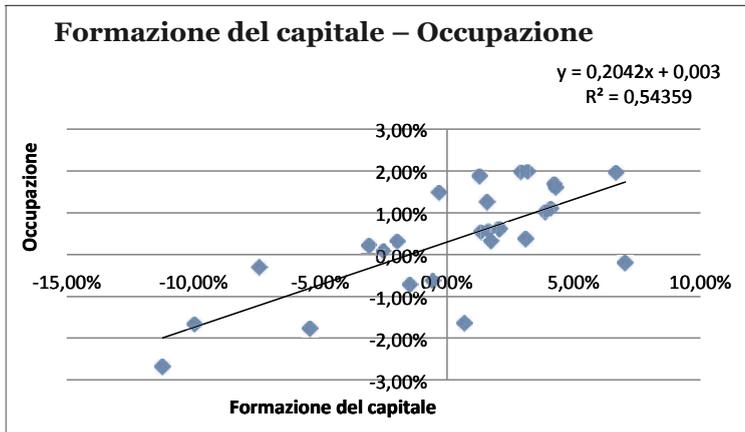


Figura 6. Elaborazione su dati AMECO

Per di più, anche in questo caso l'andamento della formazione del capitale fisso lordo è stata in Italia più debole che negli altri paesi europei. Se poniamo uguale a 100 il valore della formazione del capitale fisso lordo nel 1995⁹, nel 2014 il valore di questa variabile per l'insieme dei paesi dell'area euro è stato 121,8 (per la Germania 118,24 e per la Francia 138,75). In Italia il valore è invece stato solo 101,40. In particolare, gli effetti della crisi del 2008 sono stati devastanti: la formazione del capitale fisso aveva infatti raggiunto il valore 139,47 in Italia nel 2007: un livello più basso di quello raggiunto dai paesi dell'area euro e dalla Francia, ma comunque ancora più alto di quello della Germania.

Disaggregando il dato in formazione di capitale fisso pubblico e privato, si nota poi che se gli investimenti privati sono stati deboli (per il 2014 abbiamo un valore di 108,72) gli investimenti pubblici sono letteralmente crollati, in particolare negli anni della crisi (raggiungendo nel 2014 un valore, di 94,81, contro il valore di 146,38 per l'area euro, di 114,96 della Germania e di 113,67 per la Francia). Ancora più impressionanti sono i dati se consideriamo come anno base il 1990: nel 2014 il valore del numero indice degli investimenti pubblici è stato di 67,67 (98,54 nel 2008).

Esiste una correlazione molto evidente tra il livello degli investimenti pubblici e il livello dell'occupazione. La seguente figura confronta tra loro l'andamento del *Gross fixed capital formation: general government* con l'andamento dell'occupazione.



Figura 7. Dati AMECO

9. Si è scelta la data del 1995, perché questo è il primo anno per il quale sono riportati i dati per l'area euro.

Sia la diminuzione dell'occupazione dei primi anni novanta, che la diminuzione dell'occupazione durante la recente crisi sono accompagnate da una forte diminuzione della formazione del capitale¹⁰.

La correlazione tra le due grandezze è chiaramente mostrata dal grafico a dispersione seguente

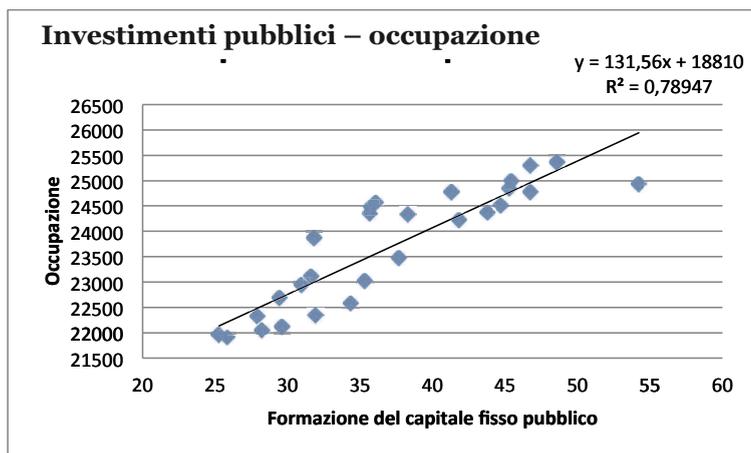


Figura 8. Elaborazione su dati AMECO

Le politiche di austerità e le forti restrizioni agli investimenti pubblici hanno quindi sicuramente avuto un impatto negativo sull'occupazione. In questo quadro, il rilancio degli investimenti diventa sicuramente parte fondamentale della strategia per cercare di aumentare l'occupazione. Tuttavia non sembra che lo stimolo 'indiretto', prevalentemente perseguito dalle proposte di politica economica attuali¹¹, cioè in cui l'intervento pubblico punta meramente a stimolare gli investimenti privati sia sufficiente a rilanciare la crescita. Vale la pena riportare a questo proposito quanto mo-

10. I dati circa la diminuzione degli investimenti pubblici sono ancora più evidenti se consideriamo la formazione del capitale fisso netto. In questo caso gli investimenti pubblici ammontano in Italia, nel 2014 ad un valore negativo di 8,69 miliardi di euro.

11. Si veda ad esempio il Piano di Investimenti proposto dalla Commissione Europea nel Novembre del 2014 (il c.d. *Piano Juncker*) interamente sbilanciato a favore delle infrastrutture e dell'uniformazione delle regole in materia tributaria, energetica, migratoria, considerate come un ostacolo agli investimenti, rimosso il quale il livello degli investimenti stessi tornerebbe, *ipso facto*, a crescere.

strato da Mazzucato (2014), secondo la quale *“tesi come quelle secondo cui: lo Stato dovrebbe limitarsi a qualche “spintarella per indirizzare il settore privato nella giusta direzione; i crediti di imposta sono un metodo che funziona perché le imprese sono smaniose di investire in innovazione; ostacoli e normative devono essere ridotti; le piccole imprese sono più flessibili e imprenditoriali semplicemente perché sono piccole e quindi è giusto sostenerle, in forma diretta o indiretta; il problema chiave dell’Europa è semplicemente un problema di “commercializzazione”, sono altrettanti miti sull’origine dell’imprenditorialità e dell’innovazione”* (M. Mazzucato 2014, p. 35).

Come argomenta Mazzucato, lo “stato “imprenditore” deve invece assumere i rischi ed impegnarsi per la creazione di una nuova visione, piuttosto che limitarsi alla soluzione dei fallimenti del mercato.

In generale uno dei modi per stimolare gli investimenti privati è infatti quello di migliorarne la profittabilità. Tuttavia, paradossalmente rispetto alla saggezza convenzionale (come mostra la figura 9), la relazione tra il rapporto tra la formazione del capitale lordo e il PIL ed il rapporto tra il margine operativo lordo e il PIL evidenzia in Italia una significativa correlazione negativa¹².

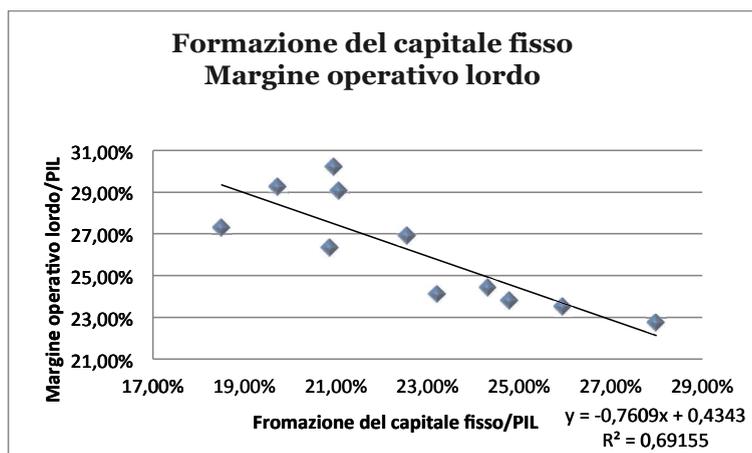


Figura 9. Elaborazione su dati AMECO

12. In questo quadro sono interessanti le considerazioni di Caffè riportate in Cagnani (2017, p. 3) riguardo alla separazione tra il fine del profitto e quello della felicità pubblica nel corso dell’evoluzione del capitalismo.

Nella figura 9 sono espresse le medie quinquennali dal 1960 al 2009 del rapporto *Gross Operating Surplus/GDP* e il rapporto formazione del capitale lordo/*GDP*.

In molti modelli di sviluppo, a partire da Ricardo in poi, gli investimenti sono considerati direttamente proporzionali all'altezza dei profitti. È in questo caso interessante ricordare come invece Adam Smith già notava che in realtà gli alti profitti scoraggiano la propensione all'investimento:

Sembra che l'alto saggio di profitto distrugga ovunque la parsimonia che in altre circostanze è connaturata al carattere del mercante. Quando i profitti sono alti, questa sobria virtù sembra essere superflua e il lusso dispendioso sembra essere più conveniente all'opulenza del mercante. Ma i proprietari dei grandi capitali commerciali sono necessariamente coloro che guidano e indirizzano l'intera attività produttiva di ogni nazione e il loro esempio ha un'influenza molto maggiore sui costumi di tutta la parte attiva della popolazione dell'influenza esercitata dall'esempio di ogni altro ordine sociale (Smith, 1977, p. 605)¹³.

È forse più nota, a questo proposito, la posizione di Keynes che, sebbene partendo da considerazioni molto differenti, riteneva che il reddito tratto dal capitale

...dovrebbe coprire poco più del suo esaurimento per logorio e obsolescenza oltre ad un certo margine per coprire il rischio e l'esercizio delle capacità e del giudizio personali. In breve, il rendimento tratto da beni durevoli nel corso della loro vita coprirebbe esattamente, come nel caso di beni di breve durata, il costo di lavoro della loro produzione più una quota per il rischio e per i costi di capacità e di reazione

Ora, sebbene questo stato di cose sia del tutto compatibile con un certo grado di individualismo, esso significherebbe tuttavia l'eutanasia del redditiero e di conseguenza l'eutanasia del potere oppressivo e cumulativo del capitalista di sfruttare il valore di scarsità del capitale (Keynes, 2006, p. 513).

Collegata alla correlazione tra quota degli investimenti sul PIL e quota del margine operativo lordo sul PIL è ovviamente il rap-

13. Sono molti i luoghi in cui Smith afferma che gli alti profitti hanno un effetto negativo sull'economia: essi fanno crescere i prezzi più degli alti salari (p. 97), sono causa di scarsa competitività nel commercio (p. 591) e scoraggiano i miglioramenti della terra (p. 604). Come è noto, nella visione di Smith, bassi saggi del profitto sono indice della prosperità del paese (p. 90)

porto tra quota dei salari (aggiustati per la retribuzione del lavoro autonomo) e quota degli investimenti del PIL. Anche in questo caso sono confrontate le media quinquennali delle due variabili tra il 1960 e il 2009. I dati suggeriscono come la crescita dell'economia italiana sia stata prevalentemente *wage-led*, almeno per quel che riguarda il livello degli investimenti. Una scarsa dinamica salariale ha spinto le imprese a puntare sulla concorrenza dei costi piuttosto che sulla concorrenza sulla produttività stimolata dagli investimenti. Come diceva Smith, gli alti profitti sembrano così aver distrutto la "parsimonia" degli investitori.

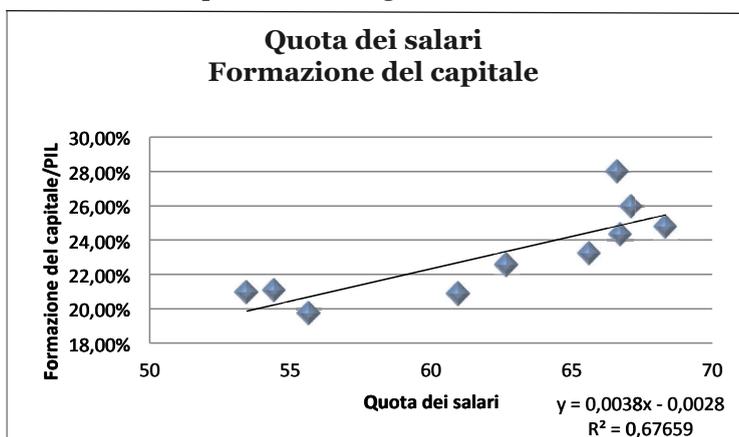


Figura 10. Elaborazione su dati AMECO

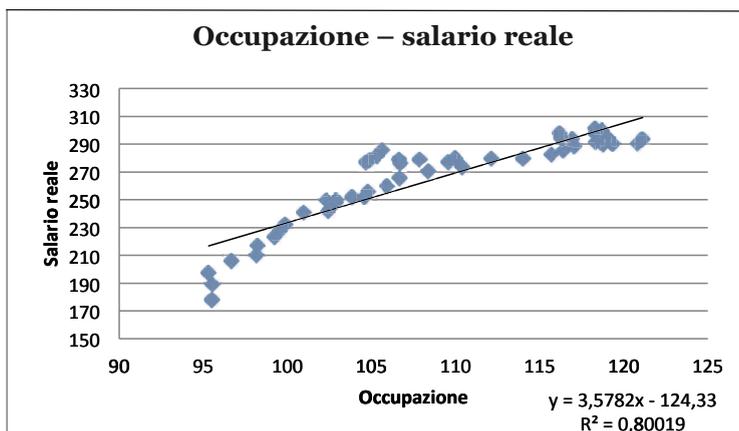


Figura 11. Elaborazione su dati AMECO

È interessante notare come (figura 10), in coerenza con i dati sopra riportati e contrariamente alla saggezza tradizionale sulla flessibilità del mercato del lavoro, esiste una forte correlazione positiva tra salario reale e occupazione. Quest'ultima mostra una tendenza alla crescita quando crescono i salari reali.

I dati sopra riportati (figura 11) riguardanti gli investimenti e dei consumi non distinguono però tra spesa privata e spesa pubblica, a parte il breve cenno sugli investimenti pubblici. Il grafico che segue, cambia prospettiva rispetto a quelli precedenti. Infatti mostra una correlazione evidente tra livelli della spesa pubblica e livelli della occupazione in Italia. I dati vanno dal 1990 ad oggi.

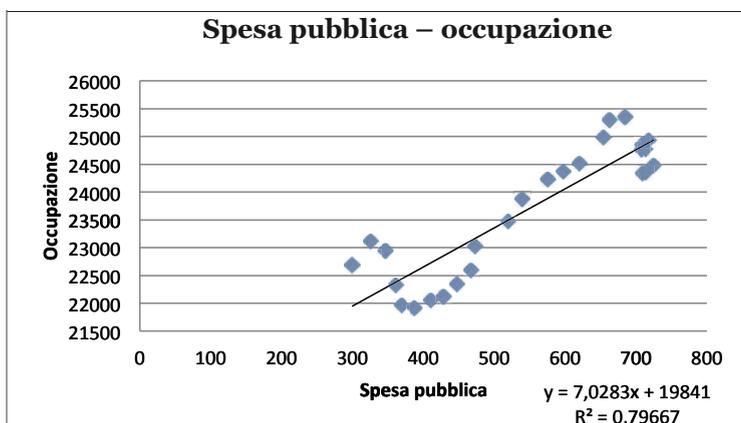


Figura 12. Elaborazione su dati AMECO

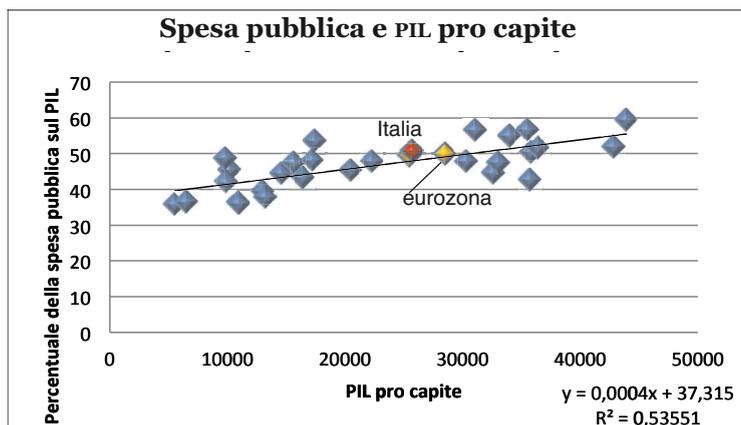


Figura 13. Elaborazione su dati EUROSTAT

È inoltre interessante notare che esiste una correlazione tra spesa pubblica e livello del reddito per i paesi europei. Essa è dimostrata dal grafico che segue, in cui si mostra come anche in questo caso vi sia una correlazione positiva tra la percentuale della spesa pubblica sul PIL e il livello del PIL pro capite. In generale i paesi con un più alto PIL pro-capite tendono ad avere un rapporto spesa pubblica PIL più alto.

Possiamo quindi concludere che i dati passati in rassegna confermino la necessità dell'intervento statale volta a rilanciare tutte le componenti della domanda, in particolare quelle domestiche. Essi forniscono un'ulteriore riprova, citando le parole di Caffè, che:

“Il concetto liberale della relazione tra stato e industria diventa obsoleto (...) una volta che sia confutata la (...) tesi che l'operare spontaneo (del mercato) e l'assenza di interferenza pubblica assicurino una utilizzazione ottimale delle risorse, con conseguente impossibilità di avvalersi di questa concezione come criterio di politica economica”. (Caffè, 1979, p.12)

4. Scomparsa della politica industriale e mutamenti della struttura produttiva

Federico Caffè ha sempre polemizzato con lo “spontaneismo”, cioè l'affidarsi al mercato sostanzialmente rinunciando ad una politica industriale attiva. Lo “spontaneismo” si è ulteriormente rafforzato negli ultimi decenni. In quanto segue ci concentriamo sui dati, sia ISTAT che Eurostat che analizzano la manifattura, italiana e anche di altri paesi europei, sulla base delle classi di dimensione delle imprese allo scopo di evidenziare alcune caratteristiche ed alcuni mutamenti intervenuti nella struttura industriale del nostro paese, e alcune ragioni di debolezza da questa mostrate prima e durante la crisi economica recente. I dati in considerazione analizzano le caratteristiche delle imprese distinte per numero di addetti, ma ovviamente non danno informazioni sulle relazioni tra le imprese. Tuttavia, è bene ricordare, mutamenti molto significativi hanno caratterizzato negli ultimi decenni proprio le relazioni tra imprese con la creazione e l'evoluzione dei gruppi e delle reti, dei *cluster* e dei distretti. Pur non concentrando su questa importante problematica, qualche osservazione a

questo proposito, sulla base della letteratura, sarà però svolta nel corso del commento dei dati.

Per quanto l'Italia sia convenzionalmente considerata un paese manifatturiero, occorre ribadire che l'occupazione nella manifattura è diminuita dal 1981 ad oggi in modo sostanziale.

La tabella 1 mostra come dal 1981, anno in cui l'occupazione nel settore manifatturiero raggiunge il suo massimo, il numero di addetti nella manifattura sia diminuito del 33,6%. La perdita di occupazione nel settore industriale e la parallela crescita del settore dei servizi è un fenomeno comune a tutte le economie avanzate¹⁴. Tuttavia, solo in Italia la diminuzione maggiore di occupazione si è avuta nella grande impresa (250 o più lavoratori, secondo la classificazione europea) che ha visto più che dimezzato il numero degli addetti, seguita dalle medie imprese (-28,99%) e dalle microimprese (-25,56%). Hanno resistito meglio, sia pure con perdite di occupazione superiori al 15% le piccole e le medio-piccole imprese.

	1981-2011	2008-2012
da 1 a 9	-25,56%	-10,41%
da 10 a 19	-16,92%	-17,52%
da 20 a 49	-15,95%	-16,14%
da 50 a 249	-28,99%	-16,14%
da 250	-54,32%	-10,61%
Tutti	-33,61%	-12,72%

Tabella 1. Elaborazione su dati ISTAT e EUROSTAT

È interessante vedere quanto di questa perdita di occupazione si sia verificata nel corso della crisi in atto. Come si vede, per quanto riguarda le grandi imprese, la perdita di gran lunga maggiore di occupazione si è avuta precedentemente alla crisi. Anche le micro e le medie imprese avevano già avuto una perdita di oc-

14. Più precisamente, sempre secondo i dati Ameco, mentre l'occupazione nella manifattura raggiunge il suo picco in Italia all'inizio degli anni '80, in altri paesi europei, ad esempio in Germania e in Francia, il declino dell'occupazione in questo settore è praticamente continuo dagli anni '60 in poi, cioè dall'inizio delle serie storiche riportate in questo *database*. Anche dal punto di vista della terziarizzazione dell'economia l'Italia appare quindi come un paese arrivato con un certo ritardo.

cupazione consistente prima della crisi, mentre per le piccole e medio-piccole imprese la perdita di occupazione si concentra prevalentemente dal 2008 in poi¹⁵.

I dati dell'Ameco ci permettono inoltre di osservare l'andamento dell'occupazione nella manifattura italiana dal 1960 al 2013. Come si vede, il picco dell'occupazione è raggiunto nel 1980. Da questo punto in poi l'occupazione è continuamente decrescente, se si eccettua la breve parentesi di una modesta ripresa tra il 1987 e il 1990. Nel 2013 l'occupazione della manifattura risulta minore di 548.000 unità rispetto al 1960 e di 1.700.000 unità rispetto al picco del 1980.

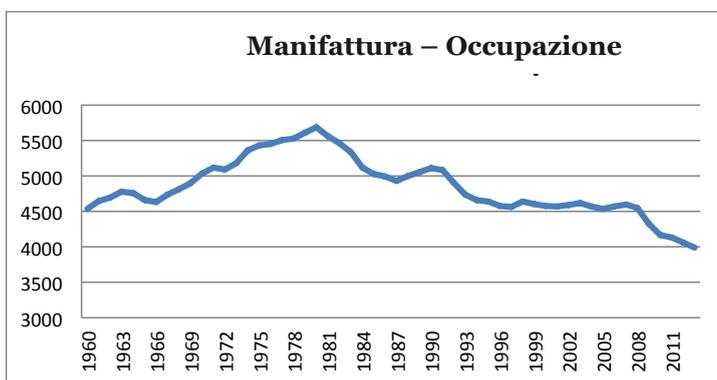


Figura 14. Elaborazione su dati AMECO

Non solo la manifattura ha visto diminuire il numero degli addetti dal 1980 in poi, ma anche la sua struttura interna si è profondamente modificata, come è già evidente dalle variazioni percentuali mostrate nella tabella 1. La figura 15 mostra questo cambiamento attraverso il confronto tra la quota dell'occupazione sul totale del settore per ciascuna classe dimensionale di impresa.

15. Seguendo la classificazione Eurostat, chiameremo micro imprese le imprese che occupano da 0 a 9 addetti, piccole imprese quelle che ne occupano da 10 a 19, medio-piccole imprese quelle che ne occupano da 20 a 49, medie imprese quelle che ne occupano da 50 a 249 e grandi imprese quelle con un'occupazione di 250 e oltre. È interessante notare che secondo altre classificazioni la categoria delle grandi imprese comprende anche molte medie imprese. Infatti ad esempio in Coltorti, Garofali (2010, p. 10) sono considerate medie imprese quelle tra 50 e 499 addetti.

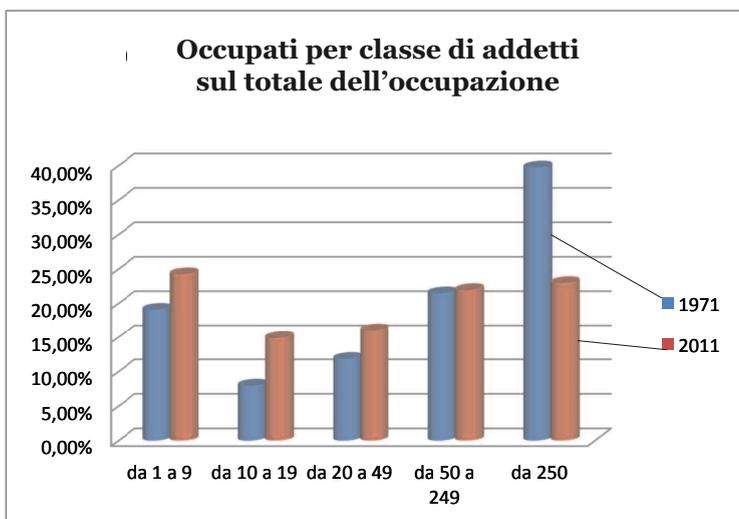


Figura 15. Elaborazione su dati ISTAT

Si nota subito che rispetto al 1971 le grandi imprese hanno visto dimezzare il loro peso sull'occupazione totale, le medie imprese hanno praticamente mantenuto lo stesso peso, mentre la quota di occupazione delle micro, delle piccole e delle medio-piccole imprese è sensibilmente cresciuta. In particolare le piccole imprese hanno visto aumentare la loro quota dall'8% al 15%. Per contro le micro imprese, anche se la loro quota sull'occupazione del settore cresce meno di quella delle piccole imprese (dal 19% al 24%) sono attualmente la classe di imprese con maggiore quota sull'occupazione totale del settore¹⁶. Nel panorama europeo l'Italia si colloca al terzo posto per la quota della occupazione nelle micro imprese sul totale della manifattura, dopo la Grecia e Cipro, secondo i dati Eurostat.

Il mutamento strutturale sembra essere una delle cause dell'indebolimento della industria italiana, anche considerando il cambiamento nell'organizzazione della produzione e dei rapporti tra piccole, medie e grandi imprese, cui si è fatto riferimento preceden-

16. Sulle micro imprese si veda S. Demitri, A. De Socio, P. Finaldi Russo, V. Nigro (2013). Gli autori lamentano la mancanza di studi specifici su questa classe di imprese (p. 7). Per quanto riguarda la manifattura, gli autori osservano che il peso delle micro imprese è più basso nei settori caratterizzati da alte economie di scala (petrolchimico, elettronico, metalmeccanico) e supera il 30% nei settori tradizionali dei comparti del legno, dell'alimentare e della moda (p. 6).

temente. Infatti, come abbiamo visto, da una parte siamo un paese in cui le micro imprese assorbono una quota molto alta dell'occupazione della manifattura, dall'altra si è rafforzato nel tempo il prevalere della piccola dimensione delle imprese, denunciata da una vasta letteratura come uno dei principali elementi di debolezza del nostro sistema industriale¹⁷. Se in genere le osservazioni circa la debolezza delle piccole imprese sono riferite alle imprese prese individualmente, diversi studi hanno analizzato anche la posizione delle imprese all'interno delle "catene globali di valore", considerando le relazioni tra imprese sia all'interno che all'esterno del paese, confermano il giudizio sulla debolezza delle imprese più piccole¹⁸.

17. Si veda, a titolo di esempio, in questo senso A. Brandolini, M Buganelli (2009). Gli autori sottolineano come le piccole dimensioni scoraggino le attività di ricerca, innovazione e accesso ai mercati esteri, per gli elevati costi fissi connessi (p. 13). S. Rossi (2015) sintetizza efficacemente le ragioni di debolezza delle imprese di piccole dimensioni: 1) la minore produttività del lavoro, 2) la scarsità di investimenti, 3) il minor sfruttamento delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (pp. 6-7). Sulle caratteristiche di lungo periodo che contraddistinguono le dimensioni delle imprese italiane, si veda anche P. Ciocca (2003), in particolare p. 81*. La stessa bassa internazionalizzazione sia attiva che passiva del nostro sistema industriale rispetto ad altri paesi è stata collegata anche alla piccola dimensione delle nostre imprese (Cristadoro, Federico, 2015, p. 39).

È interessante notare come nel suo studio sull'efficienza delle imprese italiane, l'Istat afferma come "l'efficienza tecnica abbia una forte componente dimensionale...: i valori medi e mediani aumentano progressivamente nello spostarsi verso le classi a dimensione più elevata in termini di addetti" Istat (2014), p. 54. Ovviamente i dati qui considerati non tengono conto della estesa differenziazione tra le imprese anche all'interno della stessa classe dimensionale.

18. Ad esempio Accetturo e Giunta (2014), dopo aver notato che la produzione è sempre più frammentata nelle catene globali di valore, distinguono le caratteristiche delle imprese intermedie da quelle finali, che producono direttamente per il mercato e non per altre imprese. Gli autori mostrano come le imprese intermedie sono in generale più piccole e meno produttive delle imprese finali e hanno strategie meno ambiziose in termini di capitale umano, di accumulazione e innovazione. Inoltre la crisi ha colpito maggiormente le imprese intermedie (pp. 3-4). A riprova di come queste conclusioni influenzano le caratteristiche dell'industria italiana, gli autori notano che le imprese intermedie, sostanzialmente più deboli rispetto a quelle finali, hanno in Italia un peso molto maggiore che in Germania (p.12). Si veda anche Accetturo, Giunta, Rossi (2011, pp. 17-18), in cui si mostra come le imprese intermedie si differenziano da quelle finali per una serie di caratteristiche che le rendono più deboli: minore produttività e minor numero di dipendenti. Per altro le imprese intermedie si possono distinguere tra imprese evolute, che riescono ad avanzare nella catena del valore, differenziando gli obiettivi e le relazioni, e le imprese marginali. Per un'analisi articolata delle imprese intermedie e terziste italiane e della loro differenziazione tra coloro che sono in grado di salire nella catena globale del valore e coloro che sono condannate ad un ruolo marginale si veda A Giunta, A. Nifo e D. Scalera (2010).

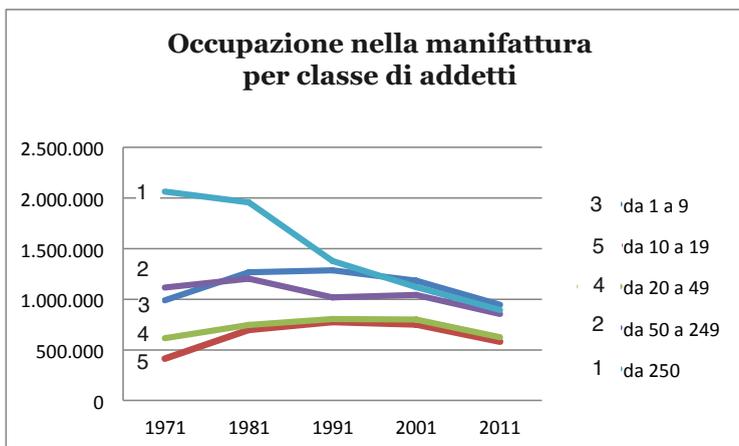


Figura 16. Dati ISTAT

La Figura 16, in cui si mostra l'andamento dell'occupazione nella manifattura nelle varie classi di dimensione mostra con tutta evidenza il processo di declino della grande industria in Italia: dal 1971 la perdita di occupazione in questa classe è stata costante e nell'intero periodo (1971-2011) gli addetti sono più che dimezzati, passando da oltre due milioni di unità a circa 850.000. Per contro, si può notare, le classi delle piccole e delle medio-piccole industrie mostrano un andamento negativo solo nell'ultimo periodo, che comprende gli effetti della crisi economica.

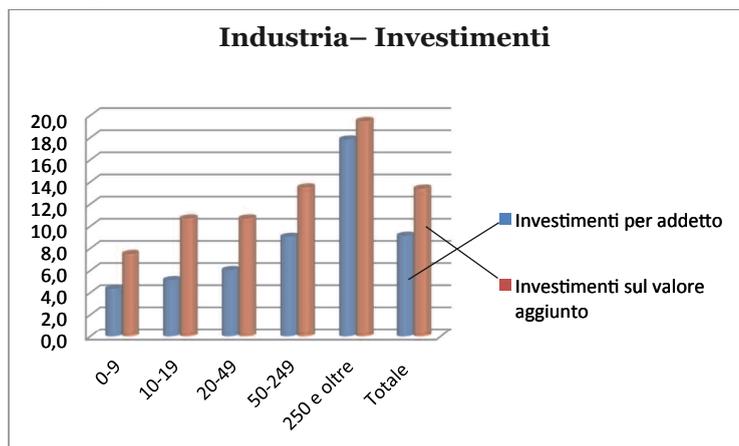


Figura 17. Elaborazione su dati ISTAT

Come mostra la Figura 17 (riferita all'industria in senso stretto), tanto gli investimenti per addetto che gli investimenti sul valore aggiunto crescono in misura molto consistente al crescere della dimensione delle imprese. In particolare la maggiore quota degli investimenti sul valore aggiunto ed i più alti investimenti per addetto caratterizzano le medie imprese e, soprattutto, le grandi imprese. Evidentemente la perdita considerevole di peso della grande industria e la stabilità del peso della media industria sul numero degli occupati totali non hanno certamente influito in modo positivo sull'andamento degli investimenti. I dati possono essere letti considerando separatamente le classi dimensionali (come si è già visto sono molti gli studiosi che mettono l'accento sulla crescita degli investimenti al crescere delle dimensioni delle imprese¹⁹). Tuttavia una possibile interpretazione dei dati rimanda alla gerarchia che si stabilisce all'interno delle catene del valore nei rapporti tra le imprese. Infatti, in questo quadro, le grandi e medie imprese dinamiche assumono le funzioni di leader, concentrandosi sulle attività ad alto valore aggiunto, mentre le imprese di minori dimensioni che svolgono funzioni produttive standardizzate e utilizzano competenze routinarie, arretrando nella catena del valore, esponendosi maggiormente alla competizione globale²⁰. In questo quadro una parte consistente delle imprese di dimensioni minori gioca un ruolo subordinato e marginale. Queste imprese sono più deboli, soprattutto nei periodi di crisi. Sono significativi in questo senso

19. Ad esempio Rossi (2015) afferma che "il parametro dimensionale è anche centrale nel determinare le decisioni di investimento. Le imprese grandi e grandissime hanno continuato ad accrescere lo stock di capitale anche in questi anni di recessione. Molte di quelle piccole hanno invece smesso di investire, se non per le sostituzioni di "sopravvivenza" (p. 3).

20. Si veda, a questo proposito, Giunto, Nifo, Scalerà (2010, p. 8). Come mostrano gli autori, le imprese di minori dimensioni (meno di 50 addetti) sono più spesso imprese terziste (p. 12). Sacchetti, Sugden (2003, p. 683) propongono una schematizzazione grafica delle "reti di direzione", cioè con distribuzione asimmetrica del potere. Cfr. anche Accetturo, Bassanetti, Bugamelli Faiella, Finaldi Russo, Franco, Giacomelli Omiccoli (2013, p. 20), Il posizionamento delle imprese italiane all'interno della GVC non sembra particolarmente favorevole: rispetto alla Germania è elevato il numero di imprese intermedie e, tra esse, quelle in posizione subalterna... Le imprese italiane intermedie, inoltre, sono più piccole e meno produttive delle corrispondenti aziende tedesche". Anche Razzolini, Vannoni (2007), dopo aver messo in evidenza che le imprese più produttive vendono direttamente al mercato, mentre le meno efficienti agiscono come imprese terziste (p. 2), affer-

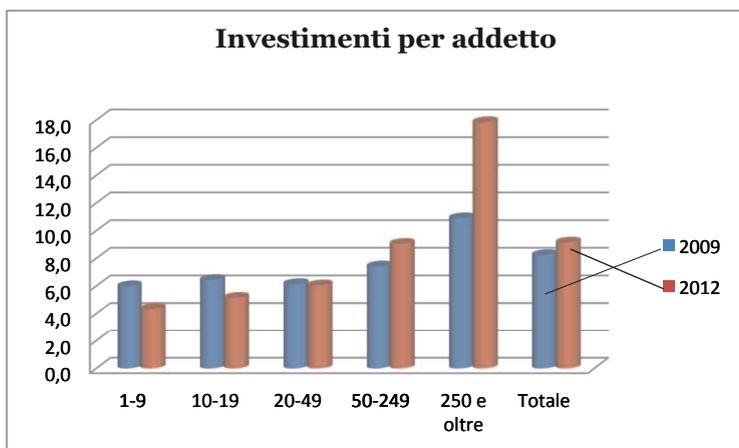


Figura 18. Elaborazione su dati ISTAT

le variazioni degli investimenti nel corso della crisi degli ultimi anni, distinte secondo le classi dimensionali.

Come si vede dalla figura 18, mentre gli investimenti per addetto sono caduti nel 2012 rispetto al 2009 in tutte le classi più piccole, le imprese medie e quelle grandi hanno invece aumentato il livello degli investimenti per addetto²¹. Sono le imprese più piccole ad aver sofferto in misura maggiore la crisi economica. Questo dato è coerente con le analisi che individuano nelle imprese più piccole quelle più arretrate e marginali all'interno della catena del valore.

Collegato al dato dell'andamento degli investimenti durante la crisi è quello sull'andamento dell'occupazione.

mano che secondo i dati elaborati nell'articolo, le imprese esportatrici e quelle che vendono direttamente sul mercato interno coprono solo, rispettivamente, il 18% e l'8% delle osservazioni (16).

21. In particolare l'investimento per addetto nell'anno 2012 è variato in media rispetto all'anno 2009 del -27,31% nelle microimprese, del -20,14% nelle piccole imprese, del -1,54% nelle medio-piccole, del 21,98% nelle medie imprese e addirittura del 63,77% nelle grandi imprese. Considerando l'intero periodo (2007-2012) la grandi imprese hanno leggermente incrementato gli investimenti per addetto (0,62%) mentre tutte le altre classi li hanno visti diminuire, in misura minore le medie imprese (-10,72%), e in misura maggiore le piccolo-medie imprese (-25,59).

Variazioni degli addetti (industria in senso stretto)

	2007-2009	2009-2012	2007-2009
0-9	-11,33%	-6,64%	-17,22%
10-19	-9,50%	-9,79%	-18,36%
20-49	-7,72%	-8,36%	-15,43%
50-249	-2,86%	-6,54%	-9,22%
250 e oltre	-0,36%	-5,74%	-6,09%
Totale	-6,14%	-7,12%	-12,83%

Tabella 2. Elaborazione su dati ISTAT

In questo caso le grandi imprese hanno visto diminuire l'occupazione meno delle altre classi sia per l'intero periodo (2007-2012), sia nella prima (2007-2009) che nella seconda fase (2009-2012) della crisi. Dopo le grandi imprese, vedono diminuire di meno l'occupazione le medie imprese, mentre in tutte le altre classi si verifica una diminuzione della occupazione molto consistente. Anche per quanto riguarda l'occupazione, le imprese di dimensioni minori si rivelano, nella fase di crisi, il settore più debole dell'industria italiana, sia considerandole le classi dimensionali separatamente, sia per la loro posizione all'interno delle catene del valore²².

Queste osservazioni sono in linea con l'analisi dell'Istat sui distretti industriali italiani, svolta sulla base del censimento del 2011 (Istat 2015). Infatti i dati mostrano, nel decennio 2001-2011, una forte diminuzione degli addetti nel settore manifatturiero nei distretti (-21%) (p. 9). Per contro si registra una forte crescita degli addetti alla manifattura nei sistemi locali non distrettuali, caratterizzati dalla prevalenza di unità produttive di maggiori dimensioni (+22,8%) e dai sistemi locali con carattere distrettuale in cui sono presenti grandi imprese, pur rimanendo in essi superiore al 50% del totale del settore l'occupazione nelle PMI (+12%)²³.

Un altro argomento molto dibattuto e che già abbiamo toccato è quello delle esportazioni. Mentre a livello dell'intera economia

22. In sostanza si verifica negli ultimi anni il movimento opposto, per quanto riguarda l'occupazione, a quello del decennio 1991-2001 ed in particolare nel periodo di aumento della disoccupazione della prima metà degli anni '90, quando a fronte di una forte caduta dell'occupazione delle grandi imprese si è assistito ad una sostanziale tenuta della occupazione della occupazione nei distretti industriali (Garofoli, 2014, p.128).

23. Sui criteri di classificazione dei sistemi locali e dei distretti da parte dell'Istat si veda Istat (2015, pp. 69 ess.). La letteratura sui distretti è molto vasta. Anche

l'andamento delle esportazioni sembra avere un impatto minore (rispetto agli investimenti e ai consumi) nel determinare il livello della occupazione, indubbiamente il livello delle esportazioni ha un grande peso nella performance delle imprese manifatturiere, specie in un momento di estrema debolezza della domanda interna. Sono le imprese manifatturiere più attrezzate all'esportazione, sia perché più competitive, sia perché specializzate in settori per i quali la domanda internazionale è più alta, a resistere meglio nella fase della crisi.

Come si vede dalla figura 19 (che va letta considerando anche i due grafici seguenti), il fatturato esportato dalle micro imprese è bassissimo (l'8,5% del totale), mentre cresce stabilmente mano a mano che le dimensioni delle imprese salgono, fino ad avvicinarsi nel 2012 al 40% per le medie imprese e superando il 40% per le grandi. Emerge anche che, tranne per le micro imprese, la quota del fatturato esportato è cresciuta durante la crisi. In una situazione di diminuzione della domanda aggregata interna, le esportazioni diventano di fatto la vera e propria ancora di salvezza per i settori più competitivi ovvero per le imprese meglio posizionate all'interno della catena globale del valore, della nostra manifattura²⁴. Come si vedrà commentando la figura 21, infatti, la quota dei profitti sul valore aggiunto è sostanzialmente più alta per le imprese classificate dall'Istat come esportatrici. Questa circostanza conferma la rilevanza dei dati sui quali è costruita la figura 19: le imprese che esportano o esportano direttamente i loro prodotti hanno una redditività nettamente migliore delle imprese non esportatrici²⁵.

chi considera possibile uno sviluppo dei distretti, in cui i due aspetti che li definiscono, comunità di persone e popolazione di imprese, possano coesistere armoniosamente, riconosce che in realtà i distretti si stanno evolvendo verso relazioni gerarchiche tra le imprese al posto delle tradizionali relazioni orizzontali (Ramazzotti 2010). Per un'analisi di un particolare distretto, quello calzaturiero marchigiano, si veda Cutrini, Micucci, Montanaro (2013). Anche in questo caso si mette in evidenza l'evoluzione verso forme di rapporti gerarchici tra le imprese.

24. E' bene ricordare, a proposito delle esportazioni, che secondo Simonazzi, Ginzburg e Nocella (2013) il sistema dei distretti industriali italiano ha avuto successo nel trovare nuove nicchie e nuovi mercati. Tuttavia la loro strategia di export è stata frammentata e scarsamente coordinata, in confronto al più strutturato e strategicamente orientato comportamento delle imprese tedesche (pp. 671-672).

25. Altri dati Istat che confermano la significatività della distinzione tra imprese esportatrici e non esportatrici sono il numero di addetti medio e la produttività del lavoro, sostanzialmente più alti per le imprese esportatrici in tutte le classi dimensionali.

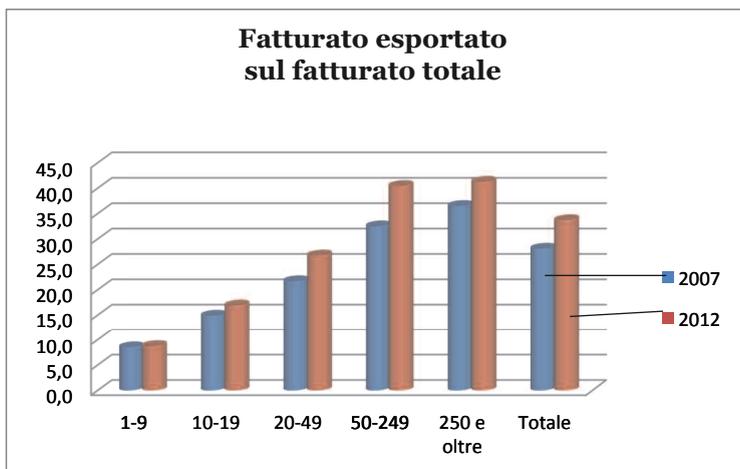


Figura 19. Elaborazione su dati ISTAT

I grafici seguenti illustrano molto bene questo fatto. In primo luogo gli investimenti per addetto, che come abbiamo già visto crescono in modo molto consistente con il crescere delle dimensioni delle imprese, sono anche molto più corposi, con l'eccezione della classe delle grandi imprese, per le imprese esportatrici rispetto alle imprese non esportatrici.

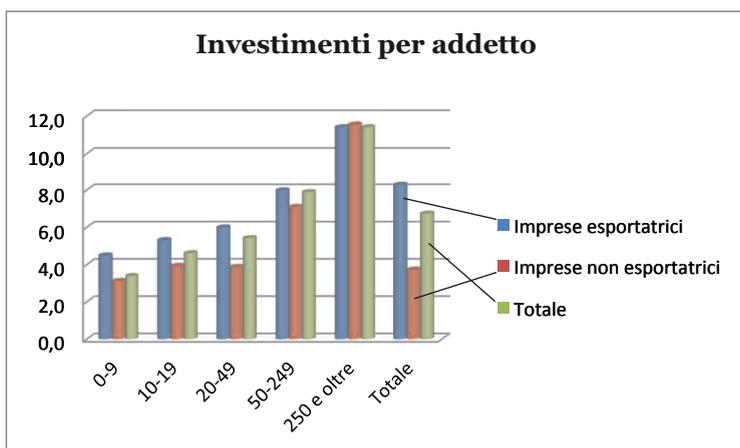


Figura 20. Elaborazione su dati ISTAT

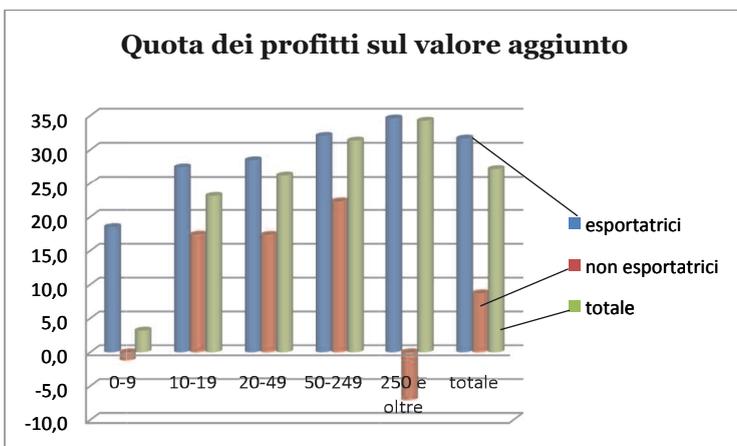


Figura 21. Elaborazione su dati ISTAT

Inoltre, la performance delle imprese esportatrici per quanto riguarda i profitti è nettamente migliore. Questo fatto è mostrato dalla figura 21, che evidenzia come la quota dei profitti sul valore aggiunto nel 2012 sia stata addirittura negativa per le micro e per le grandi imprese non esportatrici. Tuttavia il numero delle grandi imprese non esportatrici è molto basso, come dimostra il fatto che la quota delle esportazioni sul valore aggiunto nel totale delle grandi imprese è del 41,3%, mentre la quota delle sole grandi imprese esportatrici è pochissimo più alta (41,6%). In effetti, in base a calcoli sui dati ISTAT, le grandi imprese che esportano una parte della loro produzione producono il 99,27% del totale del valore aggiunto della classe. Viceversa le micro imprese che non esportano sono molto più numerose. Infatti mentre le micro imprese esportatrici esportano il 24,3% del valore aggiunto, nel totale questo settore ne esporta solo l'8,7%. Questo significa che le micro imprese che esportano almeno una parte della loro produzione rappresentano il 36% del valore aggiunto della classe.

Si comprende allora come una delle ragioni della debolezza delle nostre manifatture si possa individuare nella presenza di un numero molto esteso di micro-imprese, che mostrano una bassa produttività del lavoro e che hanno scarso accesso al mercato globale²⁶. Infatti, come mostra la tabella seguente, le micro imprese rappresentano la classe più numerosa per occupazione nella

manifattura. Ma a fronte di una quota dell'occupazione del settore del 24,57% producono solo il 12,29% del valore aggiunto. Le medio-piccole imprese sono la classe in cui la quota dell'occupazione è pressoché uguale alla quota di valore aggiunto prodotto, il che significa che la produttività del lavoro in questa classe è pressoché uguale alla media del settore, mentre tanto le medie imprese che le grandi hanno una produttività superiore alla media. In particolare le grandi imprese, pur assorbendo una quota dell'occupazione pari al 23,73%, producono una quota di valore aggiunto del settore pari al 36,47%.

	Quota del valore aggiunto sul totale	Quota dell'occupazione sul totale
0-9	12,29%	24,57%
10-19	11,39%	14,51%
20-49	15,07%	15,87%
50-249	26,57%	21,73%
250 e oltre	34,67%	23,31%

Tabella 3. Elaborazione su dati ISTAT e EUROSTAT

Una delle cause, anche se non l'unica, della scarsa dinamica della produttività del lavoro nella manifattura italiana è quindi legata alla progressiva diminuzione delle dimensioni delle imprese. In questo quadro le imprese di grandi dimensioni risultano quelle con più alto valore aggiunto per addetto mentre le micro imprese mostrano una scarsa produttività. Se confrontiamo la situazione delle manifatture italiane con quelle della Francia e della Germania, vediamo, per quanto riguarda la produttività del lavoro (rapporto tra valore aggiunto e occupazione) come la produttività del lavoro nelle manifatture italiane è sensibilmente più bassa che negli altri paesi, ma che questo svantaggio è quasi tutto imputabile alle due classi estreme, cioè le micro e le grandi imprese, che si rivelano essere il vero tallone d'Achille nella struttura produttiva italiana. Per quanto riguarda le micro imprese, la *apparent labour productivity* è notevolmente più bassa rispetto sia alla Germania che alla Francia, mentre, per quanto riguarda le grandi imprese, essa è praticamente uguale a quella della Francia, ma

26. In questo senso, per quanto riguarda il settore calzaturiero, si veda Cutrini, Micucci, Montanaro ((2013, p. 124)

notevolmente più bassa di quella della Germania. In tutte le altre classi la produttività è più alta di quella tedesca e, per la classe delle medie imprese, è più alta anche di quella della Francia. In questo caso la differenza di produttività tra le imprese italiane e quelle Francesi e tedesche è notevole.

Apparent labour productivity (2012)

	1-9	10-19	20-49	50-249	250 e oltre	Totale
Germany	34,1	40,2	46,2	55,3	84,0	67,20
France*	44,4	49,2	52,4	56,8	77,2	62,44
Italy	25,9	40,7	49,2	63,3	77,0	51,80

Tabella 4. Elaborazione su dati EUROSTAT
(I dati della Francia si riferiscono al 2011)

Nonostante l'evidente svantaggio in termini di produttività del lavoro delle micro imprese rispetto agli altri paesi europei, la quota dell'occupazione in questa classe è sensibilmente maggiore in Italia che in Germania, Francia e nella media dell'Unione europea, come mostra la tabella 5. Anche la quota degli occupati nelle piccole imprese risulta sensibilmente più alta in Italia. Per contro la quota degli occupati nelle grandi imprese è nel nostro paese molto più bassa, mentre negli altri paesi questa è la classe di imprese che assorbe di gran lunga il maggior numero di occupati. Occorre anche osservare che, nonostante i vantaggi riguardanti la produttività del lavoro, la quota degli occupati nelle medie imprese resta bassa nel confronto con gli altri paesi europei.

Quota dell'occupazione sul totale (2012)

	da 1 a 9	da 10 a 19	da 20 a 49	da 50 a 249	da 250
European Union	14,29%	8,54%	11,66%	25,39%	40,20%
Germany	6,87%	7,95%	7,95%	24,48%	53,14%
France*	17,48%	6,11%	11,70%	22,48%	42,24%
Italy	24,57%	14,51%	15,87%	21,73%	23,31%

Tabella 5. Elaborazione su dati EUROSTAT.
(I dati della Francia si riferiscono al 2011)

Non sembra pertanto che i problemi della manifattura italiana possano essere attribuiti principalmente ai costi del lavoro, che sono invece stati al centro dell'attenzione dei *policy maker* in questi anni. Infatti se guardiamo alla *wage adjusted labour productivity*, cioè quanto rende, in termini di valore aggiunto, ogni euro (comprensivo di tutti gli oneri) speso per il personale, si vede che il confronto con la Germania non mostra che le nostre imprese siano particolarmente penalizzate²⁷.

Wage asdjusted labour productivity (2012)

	Totale	da 0 a 9	da 10 a 19	da 20 a 49	da 50 a 249	da 250
Germany	133,5	134,4	132,5	128,6	133,3	136,2
France*	127,3	111,6	122,8	125,2	128,9	133,4
Italy	130,9	102,2	129,9	135,5	145,7	152,1

Tabella 6. Elaborazione su dati EUROSTAT.
(I dati della Francia si riferiscono al 2011)

Il dato è interessante e va letto insieme a quello delle prossime due tabelle: infatti l'inverso della *wage adjusted labour productivity* non è altro che la quota dei salari sul valore aggiunto, che risulta quindi più bassa in Italia che negli altri paesi europei, tranne per le micro imprese (sia nei confronti della Francia che della Germania) e nelle piccole imprese (rispetto alla Germania).

Infatti per il totale delle imprese la *wage adjusted labour productivity* risulta più alta in Germania, ma secondo le statistiche dell'EUROSTAT il vantaggio tedesco si ha unicamente per le micro e le piccole imprese, mentre in tutte le altre classi il dato italiano è nettamente superiore a quello della Germania. In ogni caso la quota dei costi del personale sul valore della produzione risulta più bassa in Italia rispetto alla Germania e alla Francia in tutte le classi.

27. Si svolge il confronto con la sola Germania perché per il 2012 non sono disponibili i dati per la Francia e per l'Unione Europea.

Share of personnel costs in production (2012)

	Totale	da 0 a 9	da 10 a 19	da 20 a 49	da 50 a 249	da 250
Germany	20,1	22,1	29,4	25,6	21,6	18,8
France*	19,1	21,8	26,8	21,4	20,1	17,5
Italy	15,1	14,9	18,7	17,0	15,6	13,2

Tabella 7. Elaborazione su dati EUROSTAT.
(I dati della Francia si riferiscono al 2011)

Quindi, se c'è un problema di costi che indebolisce la competitività della manifattura italiana, almeno nei confronti della Germania e della Francia, questi non sono i costi del lavoro. Infatti sempre le statistiche Eurostat mostrano come la quota dei costi del personale sul totale degli acquisti di beni e servizi per ogni classe di imprese è più bassa in Italia che in Germania e in Francia²⁸.

Share of personnel costs in total purchases of goods and services

	Total	da 0 a 9	da 10 a 19	da 20 a 49	da 50 a 249	da 250
Germany	24,5	40,1	48,4	36,3	28,5	21,9
France*	21,4	29,0	35,4	25,7	23,6	18,5
Italy	18,3	28,5	25,6	21,9	19,8	14,4

Tabella 8. Elaborazione su dati EUROSTAT.
(I dati della Francia si riferiscono al 2011)

Una delle cause della differenza della quota dei costi del personale può essere ricercata nel prezzo dell'energia per l'industria. Ad esempio il prezzo unitario dell'elettricità (MWh) nel 2014, stimato in dollari, è stato di 327,78 euro in Italia, contro i 179,25 in Germania e i 125,96 in Francia (dati OECD)²⁹. Il prezzo medio per i paesi OECD europei è 156,51 dollari.

Tuttavia bisogna tener conto che sui dati che stiamo commen-

28. Mentre per le piccole imprese il dato può essere influenzato dal maggior peso del lavoro autonomo in Italia, questa stessa circostanza influenza meno il dato delle medie ed non ha effetti su quello delle grandi imprese.

29. Dai dati dell'OECD risulta che il prezzo dell'elettricità per l'industria in Italia è di gran lunga il più alto di tutti i 31 paesi considerati. Anche le imposte sull'per unità di prodotto per l'elettricità risultano le più alte in assoluto. Tuttavia, per quanto riguarda l'incidenza delle tasse sul prezzo unitario dell'elettricità, l'Italia si classifica seconda, con un valore del 39,84%, dopo la Germania (46,93%). Proprio quest'ultimo confronto indica che non sono solo le imposte a far alzare i prezzi dell'elettricità all'industria. Infatti, anche calcolando il prezzo unitario dell'elettricità al netto delle imposte, l'Italia continua ad essere il paese con il prezzo più alto tra quelli considerati dall'OECD.

tando influisce sicuramente anche l'outsourcing e il contenuto di importazione sul valore della produzione delle imprese. In questo senso è stato osservato (Breda, Chiapparello 2010): che nel settore manifatturiero "Italian firms seem to be even more internationalised than German firms: in 2006 the import content of production amounted to 30,4 per cent in Italy and to 28,2 per cent in Germany, despite the higher share of low-tech sectors, which are the least internationally fragmented, in the first country" (p. 7). Tuttavia la differenza nella quota dei costi per il personale che è di 5,6 punti percentuali maggiore in Germania che in Italia, non sembra potersi interamente imputare alla maggiore quota di importazione sul valore della produzione (2,2 punti percentuali maggiore in Italia che in Germania).

Anche il margine operativo lordo sul totale delle vendite di beni e servizi a terze parti (*Gross Operating rate*), risulta in Italia più alto rispetto alla Germania e alla Francia. E' notevole che questo si verifica grazie alle medie industrie e alla grande industria, nonostante quest'ultima classe di imprese, come abbiamo visto, non sia competitiva rispetto alla Germania per quanto riguarda la produttività del lavoro.

Gross operating rate (2012)

	Totale	da 0 a 9	da 10 a 19	da 20 a 49	da 50 a 249	da 250
Germany	6,60	17,40	11,60	7,40	6,90	5,90
France	5,10	6,80	5,70	4,90	5,20	4,90
Italy	7,60	13,60	8,70	7,00	9,70	6,30

Tabella 9. Elaborazione su dati EUROSTAT.
(I dati della Francia si riferiscono al 2011)

Infine possiamo confrontare l'andamento della *apparent labour productivity* dal 1999 al 2012 per l'Italia, la Francia e la Germania:

Apparent labour productivity (variazioni percentuali)**Totale della manifattura**

	1999-2007	2007-2012	1999-2012
Germany	3,32%	0,09%	2,07%
France	2,58%	0,21%	1,66%
Italy	3,33%	0,43%	2,21%
da 0 a 9 addetti			
Germany	4,63%	0,12%	2,87%
France	3,01%	0,42%	2,01%
Italy	2,34%	-1,41%	0,88%
da 10 a 19 addetti			
Germany	2,43%	-0,78%	1,18%
France	2,55%	1,58%	2,18%
Italy	4,22%	-0,91%	2,22%
da 20 a 49 addetti			
Germany	1,49%	-0,17%	0,85%
France	3,10%	0,10%	1,94%
Italy	3,33%	-0,12%	1,99%
da 50 a 249 addetti			
Germany	2,74%	-0,78%	1,38%
France	2,90%	0,55%	1,99%
Italy	3,13%	0,38%	2,07%
da 250 addetti			
Germany	3,74%	0,43%	2,46%
France	2,30%	0,66%	1,67%
Italy	3,68%	1,18%	2,71%

Tabella 10. Elaborazione su dati EUROSTAT

Benché i dati EUROSTAT siano espressi in termini nominali, e quindi non riflettono i differenziali di inflazione tra i diversi paesi, è comunque notevole osservare come per il totale della manifattura la *apparent labour productivity* sia cresciuta maggiormente in Italia anche nel periodo 2007-2012, cioè il periodo della crisi. Solo le micro imprese mostrano una crescita minore, sia riferita all'intero periodo che per gli anni prima e durante la crisi. In questa classe di imprese durante il periodo di crisi la produttività del lavoro è diminuita in termini veramente considerevoli. Peraltro è invece notevole come nei termini di questa grandezza statistica le grandi imprese abbiano al contrario resistito molto bene nei primi anni di crisi. Altrettanto interessante è notare che i dati riferiti al

periodo di crisi, per la classe dimensionale più alta, siano invece bassi in Germania nel confronto con gli altri paesi³⁰.

Anche questi dati mostrano come proprio quelle classi di imprese in cui i dati statistici sembrano migliori (in questo caso le medie e le grandi imprese) sono quelle in cui la quota di occupazione sul totale risulta comunque più bassa rispetto alla Germania.

Alla luce dei fatti stilizzati qui richiamati, le parole di Caffè suonano oggi giorno come un grido di dolore, più che mai vivo ed attuale:

Le imprese che non si dimostrino in grado di vivere e la cui sopravvivenza sembri fonte di dissipazione possono dovere questa loro situazione alla politica di colossi finanziari che, a seconda delle loro convenienze, si avvalgono di unità imprenditoriali minori, in alcune fasi congiunturali, o fanno cadere su di esse il maggiore contraccolpo delle fasi congiunturali avverse. Gli addetti a queste imprese "frangiflutti", se vogliamo così designarle, lungi dal voler imporre indebiti gravami alla collettività, sono le vittime incolpevoli del disinteresse che la collettività stessa, o i rappresentanti politici che essa sceglie, dimostrano per una politica industriale che, anziché svolgersi in un caotico spontaneismo, tenda a un programmato coordinamento delle decisioni. La dissipazione della ricchezza, in cui si traduce la corrispondenza di retribuzioni cui non fa riscontro una produzione vendibile, non dovrebbe essere esaminata limitatamente al momento drammatico in cui gli operai rimangono attaccati ai posti di lavoro e difendono, in sostanza, il loro diritto alla sussistenza; ma andrebbe esaminata risalendo alle origini prime di iniziative frutto di uno spontaneismo privo di metodo e di ponderazione. In definitiva, se il mercato del lavoro assicurasse agevoli possibilità di ricambio tra un'occupazione e l'altra, l'attaccamento spasmodico alle imprese in difficoltà (che è poi alla base di tutte le escogitazioni giuridiche per consentire alle imprese stesse di acquisire i mezzi per pagare i salari) non si verificherebbe. I lavoratori si sono assoggettati, nella recente esperienza italiana, a migrazioni bibliche e alla sopportazione di deprimenti soggiorni in città dormitorio, talché risulta del tutto infondata l'af-

30. Occorre comunque avvertire che altri *data base*, come ad esempio quello dell'Ameco, basati sui dati della contabilità nazionale e non sulla analisi strutturale, riportano a proposito dell'andamento del valore aggiunto per addetto, nello stesso periodo di tempo, variazioni sensibilmente più alte per la Germania che per l'Italia. Tuttavia questi dati sono solo aggregati e non permettono una analisi per classi di dimensione degli addetti.

fermazione che la richiesta di un posto di lavoro rappresenti un modo per vivere alle spalle degli altri. Risponde non a una logica di assistenzialismo ma a un principio di civiltà (e a una norma costituzionale) che lo Stato debba essere l'occupatore di ultima istanza. Se rinuncia a provvedervi per tempo, sarà costretto a farlo nel modo più irrazionale.(Caffè, 1983, p. 106).

5. Commenti Finali

L'analisi sviluppata in questo lavoro dimostra che è possibile fornire un'interpretazione della crisi dell'occupazione italiana alternativa tanto alla visione dominante (tesa a enfatizzare l'eccessiva rigidità del mercato del lavoro italiano) che ai principali contributi che da essa si sono, sin qui, differenziati (incentrati sull'idea di uno shock tecnologico avverso provocato dalle riforme del mercato del lavoro).

Facendo riferimento alle feconde intuizioni di Federico Caffè e richiamando alcuni semplici fatti stilizzati, abbiamo argomentato che la crisi dell'occupazione italiana è, in primo luogo, l'effetto delle decennali politiche di austerità e della deflazione salariale implementate dal nostro paese, che hanno raggiunto nel quadriennio 2008-2012 livelli mai osservati in precedenza. A questa preoccupante tendenza si sono poi sommate alcune caratteristiche negative del nostro sistema manifatturiero, incentrato sulla micro impresa, che hanno determinato una caduta dei livelli di occupazione più intensa che altrove in Europa. In estrema sintesi, l'austerità e la scomparsa della politica industriale hanno determinato, insieme, una profonda crisi sia del livello che della qualità dell'impiego, che va assumendo i preoccupanti contorni di un problema strutturale della nostra economia.

Resta dunque da discutere quali implicazioni di politica economica si possano trarre per il futuro. Di fronte ad uno scenario per molti versi simile (sebbene ancora più grave di quello italiano) come quello greco, un eccellente contributo (Antonopoulos, 2014) ha recentemente rilanciato l'idea di un piano di azione incentrato sull'idea di Stato "occupatore di ultima istanza", richiamata in questo lavoro. Partendo dalla constatazione delle caratteristiche strutturali e di lungo periodo della disoccupazione greca e prendendo atto che perfino un processo stabile di crescita del prodotto determinerebbe comunque un *lag temporale* decennale per risol-

vere anche la crisi dell'occupazione ellenica, l'autrice sottolinea con forza che una semplice uscita dalle politiche di austerità possa non essere sufficiente per la Grecia. All'imprescindibile ritorno della politica fiscale espansiva dovrà perciò essere associato un piano del lavoro, destinando una somma di risorse pari almeno all'1,5% del PIL. Le simulazioni econometriche fornite mostrano che simili interventi determinerebbero un sensibile effetto moltiplicatore sul livello di impiego: per ogni 200 mila posti di lavoro creati dallo stato (all'attuale livello del salario minimo, pari a 586 euro) si genererebbero 62.268 posti addizionali nel settore privato. L'aumento del gettito fiscale derivante garantirebbe così la sostenibilità finanziaria del Piano. Inoltre, la crescente domanda di lavoro da parte del settore privato (ad un salario necessariamente superiore al minimo) farebbe sì che gli stessi lavoratori occupati dallo stato escano progressivamente dal settore pubblico in un orizzonte temporale di pochi anni.

Una simile filosofia dovrebbe a nostro giudizio ispirare anche l'azione dei *policy makers* italiani. Di fronte alle dimensioni assunte dalla crisi dell'occupazione del nostro paese, l'inazione o la perseveranza di ricette economiche che, ad essere magnanimi, non hanno sin qui prodotto il benché minimo risultato sarebbero colpevoli, oltre che sbagliate. Occorrono pertanto risolutezza ed una classe dirigente capace di essere all'altezza di un compito così gravoso, prima che la stessa coesione sociale sia irrimediabilmente minacciata dagli eventi.

Oggi più che mai ci sentiamo quindi di condividere il severo monito di Federico Caffè:

...l'odierna voga del ritorno al mercato costituisce, in definitiva, una pavida fuga dalle responsabilità. Queste non sono lievi, ma non è con l'eluderle che si possa contribuire all'attenuazione degli assillanti mali sociali dei nostri tempi.(Caffè, 1979, p.16)

Bibliografia

“A New Start: European Commission work plan to deliver jobs, growth and investment”, European Commission - Press release, 16 December 2014

Accetturo A., Bassanetti A., Bugamelli M., Faiella I., Finaldi Russo P., Franco D., Giacomelli S., Omiccoli M. (2013), “Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi”, *Questioni di economia e finanza. Occasional papers*, Banca d'Italia, n. 193.

Accetturo A., Giunta A., Rossi S. (2011), “Le imprese italiane tra crisi e nuova globalizzazione”, *Bollettino economico*, n. 86, Banca d'Italia, Roma.

Accetturo A., Giunta A. (2014), *Global value Chains and the Great Recession. Evidence from Italian and Germany Firms*, preliminary draft.

Antonopoulos, R. (2014). “Responding to the Unemployment Challenge: A Job Guarantee Proposal for Greece”, *Research Project Report*, April 2014, Levy Economics Institute

Blanchard, O. (1997), “The Medium Run”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2:1997, pp. 89-158

Blanchard, O. (2006). “Adjustment within the Euro. The Difficult Case of Portugal”, *Portuguese Economic Journal*, vol. 6, no. 1, pp 1-21

Blanchard, O. e Leigh, D. (2013). “Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers”, *IMF Working Papers*, 13/1

Brandolini A., Bugamelli M. (a cura di), “Rapporto sulle tendenze del sistema produttivo italiano”. *Questioni di economia e finanza. Occasional papers*, Banca d'Italia, n. 45.

Burgess, J. and Mitchell, W.F. (1998). “Unemployment Human Rights and Full Employment Policy in Australia”, in M. Jones and P. Kreisler (eds.), *Globalization, Human Rights and Civil Society*, Sydney, Australia: Prospect Press.

Caffè, F. (1979). “Introduzione”, in *L'Economia della Piena Occupazione*, scritti di Burchardt ed altri, Torino, Rosenberg&Sellier, pp. 7-19

Caffè, F. (1983). “Diritto ed economia: un difficile ma pur necessario incontro”, in *Problemi attuali dell'impresa in crisi, studi in onore di Giuseppe Ferri*, Padova, Cedam

Caffè, F. (1990). “Contratti e occupazione”, in *La solitudine del Riformista*, a cura di Acocella N. e Franzini M., Torino, Bollati

Boringhieri, pp. 225-229

Cangiani M. (2017), *Economia, diritti sociali e finalità pubbliche. Federico Caffè e la crisi del welfare state*, in questo volume.

CGIL (2013), "Per un Nuovo Piano del Lavoro, testo integrale", *Quaderni di Rassegna Sindacale*, 1, Appendice

CGIL (2014), *Crisi: Cgil, anche nel 2014 oltre 1,1 mld di ore di Cig, 530 mila lavoratori a zero ore*, Roma, 14/12/2014

<http://www.cgil.it/News/Default.aspx?ID=22860>

Ciocca P. (2003), "L'economia italiana: un problema di crescita", *Bollettino economico*, n. 41, Banca d'Italia, Roma.

Coltorti F., Garofoli G. (2011), Le medie imprese in Europa, *Economia Italiana*, n. 1.

Cristadoro R, Federico S, (2015), "L'internazionalizzazione del Sistema produttivo italiano", *Questioni di economia e finanza. Occasional papers*, Banca d'Italia, n. 260.

Cutrini E., Micucci G., Montanaro P. (2013), "I distretti tradizionali di fronte alla globalizzazione: il caso dell'industria calzaturiera marchigiana", *L'industria*, XXXIV, n.1, pp. 117-152.

De Mitri S, De Socio A., Finaldi Russo P. Nigro V. (2013), "Le microimprese in Italia: una prima analisi delle condizioni economiche e finanziarie", *Questioni di economia e finanza. Occasional papers*, Banca d'Italia, n. 162, aprile.

Delli Gatti, D., Gallegati, M., Greenwald, B. C., Russo A, Stiglitz, J. E (2012a), *Sectorial Imbalances and Long Run Crises*, https://www8.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/sites/jstiglitz/files/2012_Sectoral_Dislocation_Long_Run_Crises.pdf

Delli Gatti, D., Gallegati, M., Greenwald, B. C., Russo A, Stiglitz, J. E (2012b), "Mobility Constraints, Productivity Trends, and Extended Crises", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83, pp. 375-393.

Draghi, M. (2014). "La stabilità e la prosperità nell'Unione monetaria", intervento presso l'Università di Helsinki, 27 novembre 2014 http://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2014/html/sp141127_1.it.html

Garofoli G. (2014), *Economia e politica economica in Italia. Lo sviluppo economico italiano dal 1945 ad oggi*, Milano, Angeli.

Gnesutta C. (2017), *Il lavoro e la finanza: un ristagno secolare?*, in questo volume.

Giunta A., Nifo A., Scalera D (2010), "Subcontracting in Italian Economy: Labour Division, Firm Growth and the North-South Di-

- vide”, *Regional Studies*, January.
- Harvey, P. (1989). *Securing the Right to Employment: Social Welfare Policy and the Unemployed in the United States*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Ichino, A., Mealli, F. e Nannicini, T. (2005). “Temporary Work Agencies in Italy: A Springboard to Permanent Employment?”, *Giornale degli Economisti*, 64 (1), 1-27
- Istat (2015), *I distretti industriali 2011. 9° censimento dell'industria e dei servizi e Censimento delle istituzioni non profit*. Istat, Roma.
- ISTAT, *Rapporto Annuale 2014*, Roma
- Keynes. J. M. (2006), *La teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, Milano, Istituto Geografico De Agostini.
- Lampa R. e Perri S. (2014), “Il declino e la crisi dell'economia italiana: Dalle teorie ai fatti stilizzati”. In Cequeti Roy, (a cura di), *Polymorphic Crisis. Readings on the Great Recession of the 21st Century*, Macerata, EUM.
- Magliulo, A. (2007). “La politica economica di Ezio Vanoni negli anni del centrismo”, *Studi e Note di Economia*, vol. 12, no. 1, pp. 77-114
- Mazzucato M. (2014), *Lo stato innovatore*, Roma-bari, Laterza.
- Minsky, H. (1986). *Stabilizing an unstable economy*, New Haven and London, Yale University Press
- Minsky, H. (2014). *Combattere la Povertà. Lavoro non Assistenza*, a cura di Bellofiore R. e Pennacchi L., Roma, Ediesse
- Ramazzotti P. (2010), “Industrial Districts, Social Cohesion and Economic Decline in Italy”, *Cambridge Journal of Economics*, 34, pp. 955-974.
- Ramazzotti P. (2017), *Flessibilità di una merce special e politica economica*, in questo volume.
- Razzolini T., Vannoni D. (2007), “Export Premia and Sub-Contracting Discount. Passive Strategies and Performance in Domestic and Foreign Markets”, *development Working Papers*, n. 237, Centro studi Luca D'Agliano, Università di Milano.
- Rossi S. (2015), *Conoscenza, innovazione, rilancio dell'economia*, Al.mo Collegio Borromeo, Pavia.
- Sacchetti S, Sudgen R. (2003), “The governance of networks and economic power. The nature and impact of subcontracting relationships”, *Journal of Economic Survey*, 17, 5, 669-91

- Saltari, E. e Travaglini, G. (2009). "The Productivity Slowdown Puzzle. Technological and Non-Technological Shocks in the Labor Market", *International Economic Journal*, vol. 23, no. 4, pp. 483-509.
- Schiattarella (2017), *I cambiamenti dell'idea di stato e la crisi del rapporto di cittadinanza*, in questo volume.
- Sen, A. (1999). *Development as freedom*, New York, Oxford University Press
- Simonazzi A, Ginzburg A., Nocella G. (2013), "Economic relations between Germany and southern Europe", *Cambridge Journal of Economics*, 37, 653-675.
- Smith, A. (1977) *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, Milano, Mondadori
- Travaglini, G. (2013). "Il Rallentamento della Produttività del Lavoro in Italia: Cause e Soluzioni", *Quaderni di Rassegna Sindacale*, 1, 163-178
- Wray, L.R. and Forstater, M. (2004). "Full Employment and Economic Justice", in D. Champlin and J. Knoedler (eds.), *The Institutionalist Tradition in labor Economics*, Armonk: NY: M.E. Sharpe.