



L'ECONOMIA ITALIANA NEGLI ANNI DUEMILA

Enrico Saltari

Introduzione. Quali fatti e tendenze hanno segnato l'evoluzione dell'economia italiana nei primi anni di questo inizio di secolo? Tra le tante statistiche disponibili, guardiamo a quelle dell'OCSE relative agli anni 2001-2006. Dalle classifiche dell'OCSE risulta che l'Italia ha la crescita più bassa della produttività del lavoro: nei sei anni presi in considerazione il prodotto interno lordo (Pil) per ora lavorata è rimasto praticamente invariato. Nello stesso arco di tempo nella media nei paesi industrializzati la produttività del lavoro è aumentata dell'1.3%; nell'Europa a 15 il tasso medio di crescita è stato dell'1.8%. Se guardiamo alla produttività totale dei fattori, di nuovo si scopre che tra i trenta paesi industrializzati l'Italia si trova all'ultimo posto. È vero che  ancora al sesto posto per quanto riguarda il livello del Pil prodotto, eccezion fatta per Cina e India che non rientrano tra i trenta paesi considerati dall'OCSE. Tuttavia, ciò che conta ai fini del benessere individuale non è tanto il livello complessivo del Pil quanto quello pro capite. E in questo caso l'Italia si trova al ventesimo posto, dietro i più importanti paesi europei e appena al di sopra della Grecia. Né va meglio se guardiamo al ritmo con cui cresce il Pil, che di nuovo è stato il più lento tra i trenta paesi appartenenti all'OCSE.

Quali le ragioni di questa deludente performance? Per rispondere a questi interrogativi, è inevitabile guardare agli anni Novanta, il decennio in cui lo scenario che fa da sfondo agli avvenimenti economici ha subito un mutamento *radicale*. Non sembra azzardato definire *epocali* i cambiamenti che si sono verificati in quegli anni. Essi segnano un discrimine non solo nella storia economica italiana ma anche in quella dell'economia mondiale. È sufficiente fare un elenco di questi cambiamenti per comprenderne la portata effettiva.

Intanto basta citarne uno: la globalizzazione. Un fenomeno che a partire dagli anni Novanta ha assunto le forme dell'irruzione sui mercati internazionali dei grandi giganti asiatici, la Cina e l'India. Ma la globalizzazione non ha investito soltanto il mercato dei beni. Ha coinvolto anche i mercati finanziari e il mercato del lavoro, mettendone in discussione regole, funzionamento e istituzioni perché questi mercati sono diventati sempre più integrati su scala mondiale. Per fornire una misura della scala globale di questi mutamenti, è sufficiente pensare nel caso della globalizzazione finanziaria agli effetti della crisi finanziaria odierna provocata dai mutui *subprime* che dagli Stati Uniti si è propagata al resto del mondo, Italia inclusa. Nel caso della globalizzazione del lavoro, è sufficiente pensare alle ondate migratorie che hanno mutato alle radici il funzionamento e gli esiti dei mercati del lavoro occidentali. L'altro "shock" di carattere globale degli anni Novanta riguarda la rivoluzione tecnologica innescata dalle tecnologie dell'informazione e della comunicazione. Una rivoluzione che non ha interessato soltanto il come si produce ma anche il cosa e la stessa organizzazione dei processi produttivi.

Oltre a questi due shock  bali, gli altri due shock che hanno colpito l'economia italiana sono "locali", nel senso che hanno interessato solo i paesi europei. Possiamo considerarli in realtà mutamenti istituzionali che hanno cioè dato luogo a cambiamenti dell'insieme di norme che regolano i comportamenti e le azioni degli attori economici. Il primo è un cambiamento del quadro istituzionale entro cui si svolge la politica economica ed è costituito dall'entrata in vigore dell'euro. L'adozione della moneta unica, se ha comportato indubbi benefici come l'ancoraggio dell'economia italiana ad una moneta ben più solida della "vecchia" lira, ha anche significato perdita di sovranità della politica monetaria nazionale e vincoli stringenti imposti alla politica di bilancio (Patto di Stabilità e Crescita). L'altro shock locale che ha colpito l'economia italiana, insieme ad altri paesi europei, è rappresentato dal cambiamento del quadro contrattuale che regola il mercato del lavoro: l'insieme delle riforme del mercato del lavoro che in Italia vanno sotto il nome di pacchetto Treu e Legge Biagi. Come vedremo, queste riforme hanno sì permesso l'ingresso sul mercato del lavoro di nuove forze e consentito una crescita occupazionale senza precedenti, ma hanno anche

comportato l'emergere di nuove forme contrattuali di lavoro temporaneo per i nuovi occupati e un più basso livello di produttività per l'intero sistema economico.

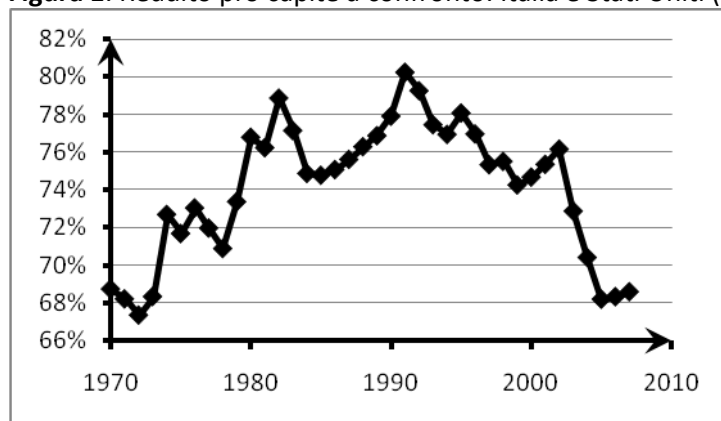
Di fronte a questi eventi, come ha reagito l'economia italiana? Qual è la situazione attuale? Cosa possiamo aspettarci per il futuro? Nelle pagine che seguono tenteremo di fornire un'interpretazione più o meno ordinata di questi avvenimenti e di come si sono ripercossi sull'economia italiana e quali reazioni ha suscitato. Vedremo come questi eventi hanno via via costretto la nostra economia lungo un sentiero sempre più stretto, eliminando molti dei margini di libertà di cui godeva in passato e creando quella situazione di drastico rallentamento della crescita e della produttività in cui essa si trova tuttora.

Le caratteristiche della crescita del periodo recente. Il reddito pro capite. Il reddito pro capite è una grandezza importante perché fornisce una misura della capacità d'acquisto e quindi del benessere (seppure soltanto economico) di cui ciascuno può godere. Se guardiamo ai dati forniti dalla Commissione Europea (database Ameco), il reddito pro capite ai prezzi del 2000 è complessivamente aumentato tra il 1992 e il 2007 di più del 17%. Poiché il reddito pro capite è definito da un rapporto, la sua dinamica dipende tanto dall'andamento del prodotto interno lordo (Pil) quanto dai fattori demografici che regolano l'andamento della popolazione. In effetti, nello stesso periodo il Pil italiano complessivo è cresciuto in termini reali del 22%. Considerato che il reddito pro capite è aumentato del 17%, ciò significa che la popolazione è aumentata del 5%.

Come si vede, l'economia italiana non è rimasta ferma. Mediamente nel corso degli ultimi quindici anni il Pil è cresciuto ad un tasso annuo grosso modo pari all'1.4%. Non ha senso perciò parlare di declino del livello del reddito. Tutt'al più, si può parlare di declino nel senso di rallentamento della crescita. La prospettiva però cambia completamente se guardiamo alla dinamica temporale di questa crescita e soprattutto se la confrontiamo con quella di altri paesi. Quanto al primo punto, è noto che dagli anni Cinquanta e Sessanta il ritmo di crescita è enormemente diminuito. Mezzo secolo fa la crescita media del Pil era circa il 6%, cioè quattro volte quella attuale! Dalla metà degli anni Settanta vi è stato un progressivo rallentamento della crescita. Il tasso medio di crescita degli anni Settanta si era già abbassato a meno del 4%; nel decennio successivo si era ulteriormente ridotto a meno del 2.5%. Ma, dopo tutto, il rallentamento non ha riguardato soltanto l'Italia ma ha coinvolto tutti i paesi industrializzati. Con ogni probabilità, i ritmi di crescita che sono stati realizzati sino alla metà degli Settanta sono oggi irripetibili, costituiscono una sorta di età dell'oro. Questo è vero non solo per l'Italia, ma anche per le altre economie avanzate, come i paesi europei, oltre che per il Giappone e gli Stati Uniti. Ciò malgrado, fino all'inizio degli anni Novanta il rallentamento della crescita del Pil non ha impedito che i paesi con un Pil più basso crescessero più velocemente di quelli più ricchi di modo che le distanze in termini di reddito pro capite risultassero via via minori. In altre parole, sino all'inizio dello scorso decennio era continuato un processo di convergenza del reddito pro capite.

Se si guarda alla figura 1, il processo di convergenza dell'economia italiana è evidente. Dall'inizio degli anni Settanta fino all'inizio degli anni Novanta la distanza in termini di reddito pro capite rispetto agli Stati Uniti si è progressivamente ridotta: se negli anni Settanta il reddito di un italiano era circa il 66% di quello di un americano, negli anni Novanta aveva raggiunto l'80%, recuperando così nel corso di un ventennio circa 14 punti del divario. Il problema, come mostra ancora la figura, nasce negli anni successivi: in quindici anni il divario colmato si riforma di nuovo riportandoci all'inizio degli anni Settanta. Per essere più concreti, il reddito di un italiano nel 2007 era pari a circa 25mila euro mentre quello di un americano era di 37mila euro, ovvero più elevato del 50%.

Figura 1. Reddito pro capite a confronto: Italia e Stati Uniti (=100). Fonte: elaborazioni su dati Ameco.



I fattori da cui dipende la crescita del reddito pro capite. A cosa possiamo far risalire questo deficit di crescita? Un modo semplice di affrontare la questione è di cominciare a guardare “dietro” il reddito pro capite analizzando i fattori che ne determinano l’andamento. Una scomposizione utile al riguardo consiste nel separare le componenti demografiche da quelle economiche. Il reddito pro capite dipende infatti da tre elementi: la quota della popolazione in età da lavoro (nella fascia di età compresa tra i 15 e i 64 anni), il tasso di occupazione e la produttività del lavoro, cioè il valore del prodotto che ogni occupato produce. Se moltiplichiamo la quota della popolazione in età da lavoro per il tasso di occupazione e per la produttività del lavoro, otteniamo per definizione il reddito pro capite.

Questa scomposizione del reddito pro capite – riprodotta in tabella 1 – ci consente di comprendere quali fattori promuovono o rallentano la crescita in un dato paese. Nella tabella sono rappresentati i tassi (cumulati) di variazione delle prime tre grandezze. Se sommiamo tra loro questi tre tassi, otteniamo il tasso di variazione del reddito pro capite.

Tabella 1. Il prodotto pro capite e le sue componenti. Valori cumulati dei tassi di crescita espressi in percentuale, 1995-2007. Fonte: elaborazioni su dati Ameco.

	Italia	Spagna	Francia	Germania	Usa
Pil pro capite	15.7	33.2	21	22.9	25.6
Quota della popolazione in età da lavoro	-4.7	1	-0.8	-3.6	2.2
Tasso di occupazione	14.8	26.8	5.6	-1.4	0.9
Produttività per occupato	5.6	6.3	16.1	24.3	22.5

Per iniziare, guardiamo cosa ci dice la scomposizione in questione per l’Italia. Ogni numero che compare all’interno della tabella rappresenta il valore cumulato della corrispondente grandezza indicata nella riga. Per il periodo 1995-2007, ad esempio in Italia il reddito è aumentato del 15.7%. Se scorriamo la stessa riga, ci accorgiamo che il reddito pro capite è cresciuto in Spagna più del doppio, mentre in Francia, in Germania e negli Stati Uniti la crescita è stata più elevata “solo” del 50%. Le righe successive ci dicono a quali fattori è attribuibile la crescita in ciascun paese. La quota della popolazione in età da lavoro risente ovviamente di fattori demografici: quanti più “giovani” tra i 15 e i 64 anni confluiscono anno dopo anno in questa classe di età tanto più aumenta il valore cumulato della quota della popolazione attiva; viceversa, un valore negativo sta a testimoniare che la popolazione invecchia. Questa è la direzione in cui si è mossa l’Italia che in questo senso assomiglia alla Germania; somiglia invece molto meno a Spagna e Francia ed è molto diversa dagli Stati Uniti, dove la popolazione in età da lavoro è per contro cresciuta.

Invertire una tendenza demografica non è facile. Nell'immediato l'unico modo di correggere questo andamento sembra essere l'immigrazione in quanto fonte positiva di accrescimento della popolazione in età da lavoro. Altre politiche, come quelle a favore della natalità, producono infatti i loro effetti su un orizzonte temporale molto più lungo. Occorre peraltro essere cauti nell'interpretare questo dato come un nesso diretto di causalità che va dall'andamento demografico alla crescita del reddito pro capite. Se è vero infatti che la dinamica demografica influenza l'andamento del reddito pro capite, è anche vero che la dinamica demografica risente dell'andamento della crescita.

Le ultime due righe ci dicono quanto l'Italia sia simile alla Spagna e molto diversa invece dagli altri grandi paesi europei, come la Francia e la Germania, e ancor di più dagli Stati Uniti. Esse infatti chiariscono che in Italia e Spagna la crescita è stata alimentata soprattutto dall'aumento dell'occupazione e molto poco dalla produttività del lavoro. In Italia la crescita dell'occupazione ha contato per circa il 15% della crescita totale ed in Spagna per quasi il 27%. Il contributo della produttività è stato invece assai scarso in entrambi i paesi. Tenendo conto che il periodo di riferimento va dal 1995 al 2007 e che arrotondando in tutti e due i paesi è stata del 6% in tredici anni, se ne ricava che annualmente la produttività è aumentata in media di meno di mezzo punto percentuale all'anno. Per avere un'idea delle dimensioni di questo rallentamento, non è necessario riandare ai "mitici" anni Sessanta (quando la produttività cresceva a ritmi di più del 6% *ogni anno*); è sufficiente pensare a cosa accadeva negli anni Settanta in cui la produttività aumentava ad una velocità di poco meno del 3% o anche agli anni Ottanta in cui il ritmo annuo di crescita della produttività era di quasi il 2%. In Italia, insomma, la pur modesta crescita è da attribuire all'aumento dell'occupazione e non alla crescita produttività.

Il problema: il rallentamento della produttività del lavoro. Questo connotato della crescita recente in Italia merita di essere ulteriormente analizzato. Innanzitutto, per i ruoli che occupazione e produttività ricoprono oggi rispetto a quelli che hanno avuto nel passato. Nei decenni trascorsi la crescita italiana è stata sostenuta assai poco dalla crescita occupazionale e molto dall'aumento della produttività. Oggi invece assistiamo ad un ribaltamento dei ruoli di queste due variabili nel processo di crescita. Questo legame inverso tra occupazione e produttività (entrambe espresse in tassi di variazione) non dovrebbe suonare strano. Dopotutto, questo legame corrisponde a ciò che viene ripetuto fin dai primi giorni a tutti gli studenti di economia e che viene (pomposamente) denominato legge della produttività decrescente.

Abbiamo detto all'inizio che uno degli shock che ha investito l'economia italiana negli anni Novanta è rappresentato dalle riforme del mercato del lavoro. Le riforme in questione hanno dato luogo a una liberalizzazione delle norme contrattuali che regolano il mercato del lavoro consentendo, ad esempio, forme di lavoro a tempo determinato che hanno riguardato i nuovi occupati. In questo modo in Italia è divenuta meno stringente la legge sulla protezione all'impiego, che in gergo viene indicata con l'acronimo inglese EPL (da *Employment Protection Legislation*). La misura della severità dell'EPL viene calcolata dall'OCSE. Se si guarda al valore assunto da questo indicatore per l'Italia a partire dagli anni Novanta, si può notare come esso sia rimasto invariato per i lavoratori con un contratto a tempo indeterminato, mentre abbia subito la più forte riduzione per i lavoratori temporanei tra tutti i paesi aderenti all'OCSE.

Introducendo una maggiore flessibilità, le riforme del mercato del lavoro hanno così indotto una diminuzione del costo del lavoro. Una conseguenza per così dire naturale di questa riduzione è stata che una maggiore forza lavoro ha trovato occupazione. Ma quantomeno nell'immediato una maggiore occupazione significa anche una minore dotazione di macchinari e attrezzature – più genericamente, meno capitale – per lavoratore, da cui appunto la più bassa produttività. Nell'immediato, infatti, questa dotazione rimane praticamente invariata. In altre parole, il più basso costo del lavoro ha indotto le imprese a sostituire capitale con lavoro riducendo così la dotazione di capitale per lavoratore e abbassandone così la produttività. Il ritmo di crescita della dotazione di capitale di cui dispone in media ciascun lavoratore è diminuito per tutti paesi dell'area dell'euro a partire dalla metà degli anni Novanta e in

Italia questa riduzione è stata particolarmente pronunciata. Viceversa, negli USA l'accumulazione di capitale per lavoratore ha accelerato nello stesso turno di tempo.

A questa considerazione si aggiunga che è probabile che i nuovi lavoratori che affluiscono sul mercato del lavoro trovando occupazione sono anche quelli dotati di minori abilità ed esperienze lavorative. Anche per questo verso, quindi, la conclusione sembra inevitabile: maggiore occupazione implica minore produttività. Ma basta la crescita dell'offerta di lavoro a spiegare la più bassa crescita della produttività? La risposta è negativa.

Un protagonista nascosto: il progresso tecnico. La più bassa crescita della produttività del lavoro dovuta alla minore dotazione di capitale può essere contrastata se non addirittura più che compensata da una dinamica favorevole del progresso tecnico. Ciò che conta infatti ai fini dell'andamento della produttività del lavoro non è tanto la dotazione di capitale di cui ciascun lavoratore dispone quanto il livello di progresso tecnico che si trova incorporato nel capitale o nel processo produttivo (ad esempio, l'efficienza con cui vengono combinati i fattori produttivi grazie al cambiamento tecnologico).

Il metodo utilizzato dagli economisti per misurare il progresso tecnico va sotto il nome di contabilità della crescita, un metodo che si basa su principi piuttosto semplici. All'ottenimento del prodotto concorrono gli input, diciamo per semplificare soltanto capitale e lavoro senza ulteriori distinzioni (come potrebbe essere quella tra lavoro qualificato e non qualificato), oltre che il progresso tecnico appunto – per esempio, come si diceva poco sopra, l'organizzazione della produzione. Data questa rappresentazione, il contributo del progresso tecnico alla produzione viene calcolato in modo residuale. Dal prodotto viene dedotto il contributo dato da lavoro e capitale, ciascuno ponderato con il peso che questi fattori hanno nel processo produttivo. Ciò che rimane costituisce appunto una misura del cambiamento tecnologico, denominato residuo di Solow in omaggio al suo ideatore, che modernamente è chiamato produttività totale dei fattori (PTF).

Tradotta nella versione che qui interessa, la contabilità della crescita afferma che il tasso di crescita della produttività del lavoro è pari alla somma del tasso di crescita della dotazione di capitale per lavoratore, ponderato per la quota di reddito da capitale che ne misura il peso nel processo produttivo, e del tasso di crescita della produttività totale dei fattori. La tabella 2 riproduce la contabilità della crescita per i paesi indicati e per i due sottoperiodi 1981-1995 e 1995-2004.

Tabella 2. La produttività del lavoro e le sue componenti. Tassi medi di variazione espressi in percentuale per i periodi indicati. Fonte: *Groningen Growth and Development Centre (GGDC)*, Università di Groningen.

	Italia		Spagna		Francia		Germania		Usa	
	1981-95	1995-2004	1981-95	1995-2004	1981-95	1995-2004	1981-95	1995-2004	1981-95	1995-2004
Produttività del lavoro	2.0	0.8	2.8	0.0	2.4	1.9	2.7	1.9	1.4	2.3
Contributo del capitale per lavoratore	1.1	0.9	1.2	0.4	1.5	1.0	1.1	0.8	0.8	1.1
Contributo della PTF	0.9	-0.1	1.6	-0.4	0.9	0.9	1.6	1.1	0.6	1.2

Nel leggere la tabella si tenga conto che i valori indicati sono valori *medi* per ciascuno dei due sottoperiodi. Per esempio, nel caso dell'Italia e prendendo a riferimento il sottoperiodo 1981-1995, la tabella 2 ci dice che la produttività del lavoro (misurata su base oraria, cioè per ora lavorata) è cresciuta ad un tasso medio del 2%. Questo è il risultato di due componenti: il contributo dell'accumulazione, vale dire la dotazione di capitale per lavoratore ponderato per il peso del capitale nella produzione, e quello della produttività totale dei fattori. Se si scorre con l'occhio la tabella *guardando al medesimo periodo*, si può verificare che la situazione dell'economia italiana è più o

meno simile a quella degli altri paesi europei, anche se può risultare diverso il contributo del capitale e quella del progresso tecnico. Questa invece *non* è la situazione degli Usa, i quali presentano un ritmo di crescita della produttività del lavoro grosso modo pari alla metà di quello della media dei paesi europei.

La situazione si ribalta nel decennio successivo dove sono gli Stati Uniti a correre più velocemente dei paesi europei. È significativo che questo ribaltamento avvenga ad opera del progresso tecnico. Il suo ritmo di crescita raddoppia negli Usa, passando dallo 0.6 all'1.2%. Viceversa, in Italia (e in Spagna) il tasso di variazione del progresso tecnico subisce una sorta di tracollo assumendo valori negativi, mentre rimane stabile in Francia e rallenta notevolmente in Germania. Ci si può chiedere come sia possibile che il progresso tecnico per così dire "regredisca". Questo risultato apparentemente paradossale deriva dal fatto che la produttività del lavoro è cresciuta meno del contributo del capitale, ovvero che il prodotto è cresciuto soprattutto attraverso un aumento dell'occupazione. Questa caratteristica è ancora più evidente nel caso della Spagna, paese in cui la crescita della produttività del lavoro è stata nulla nel decennio 1995-2004. In altre parole, il tasso di crescita del prodotto in Spagna è stato uguale a quello dell'occupazione.

L'immagine che la tabella 2 ci offre dell'andamento recente dell'economia italiana può essere sintetizzata nel seguente modo. Rispetto a quanto è avvenuto nei quindici anni che vanno dall'inizio degli anni Ottanta alla prima metà degli anni Novanta, negli ultimi dieci anni la crescita della produttività del lavoro in Italia si è più che dimezzata. Questo rallentamento è dovuto in parte al minore contributo del capitale del lavoratore. Ma soprattutto è stato determinato dalla brusca frenata del progresso tecnico. Detto in altre parole, l'andamento della produzione e quello del prodotto pro capite sono stati determinati in gran parte dalla crescita occupazionale mentre il contributo del progresso tecnico è stato nel migliore dei casi nullo.

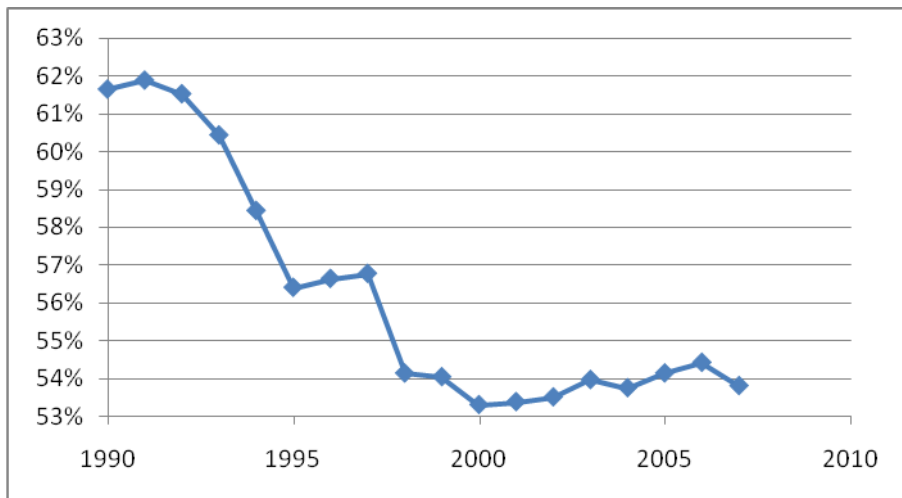
A quali cause possiamo far risalire questa deludente performance dell'economia italiana? Ricordiamo brevemente quanto si è detto all'inizio a proposito degli shock cui essa è stata sottoposta nello scorso decennio. Partiamo dalle riforme del mercato del lavoro che con l'introduzione di forme contrattuali di carattere temporaneo hanno reso più flessibile l'occupazione di nuovi lavoratori. Questa maggiore flessibilità ha portato ad un aumento dell'occupazione. Di per sé, la maggiore occupazione rappresenta ovviamente un fatto positivo che ha consentito di riportare il tasso di disoccupazione a livelli più accettabili dopo decenni, gli anni Settanta e Ottanta, di continua crescita. Tuttavia, l'incremento occupazionale ha trascinato verso il basso la produttività del lavoro.

Le riforme cosiddette strutturali, di cui quelle del mercato del lavoro fanno parte, si propongono di aumentare la produttività del lavoro sostanzialmente attraverso una migliore allocazione dei fattori della produzione. La deregolamentazione del mercato del lavoro dovrebbe per esempio rendere più produttiva l'occupazione rendendo più semplice la sua riallocazione dalle imprese meno efficienti a quelle più efficienti, come quelle a più elevato contenuto tecnologico. In realtà, i dati appena visti ci dicono che le cose sono andate in tutt'altra direzione. Essi suggeriscono che la maggiore occupazione si è indirizzata verso produzioni a basso contenuto tecnologico, come è testimoniato dal fatto che la dotazione di capitale per lavoratore si è ridotta, e soprattutto dalla drastica frenata del ritmo di crescita della produttività totale dei fattori. In altre parole, lo shock delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione degli anni Novanta sembra aver poco inciso sulla specializzazione della struttura produttiva italiana: i nuovi investimenti sono avvenuti prevalentemente nei settori tradizionali e poco in quelli innovativi che presentano un maggiore contenuto tecnologico. Notiamo infine che dalla tabella 2 risulta che un'evoluzione simile a quella italiana sembra esser stata comune a tutti i paesi europei. Tuttavia, l'Italia, assieme alla Spagna, ha registrato le performance peggiori.

Distribuzione del reddito e costo del lavoro. Quali riflessi ha avuto sulla distribuzione del reddito la dinamica della produttività del lavoro e dell'occupazione che abbiamo appena descritto? Quali conseguenze queste dinamiche hanno prodotto sul costo del lavoro e quindi sulla competitività dell'economia italiana? Non è difficile rendersi conto che queste due questioni sono tra loro strettamente collegate. Iniziamo dalla prima. Della

seconda ci occuperemo più avanti. Il modo più semplice di intendere la distribuzione del reddito è quello di suddividerlo in reddito da lavoro, sia che si tratti di lavoro dipendente o indipendente, e in reddito non da lavoro, come il reddito che deriva dalla gestione di un'impresa. La quota del reddito da lavoro è data dal rapporto tra il reddito complessivamente percepito dal lavoro e il reddito complessivo. Diamo subito un'occhiata alla dinamica di questa quota negli anni più recenti guardando alla figura 3.

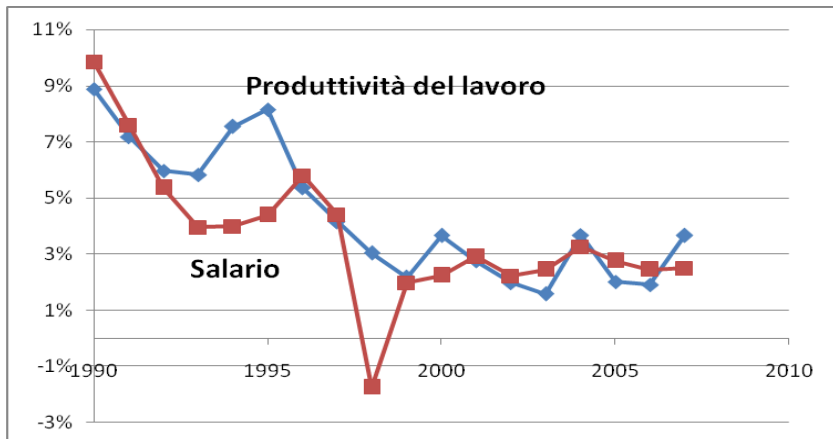
Figura 3. L'andamento della quota del reddito da lavoro in Italia, 1990-2007. Fonte: elaborazioni su dati Ameco.



L'evoluzione temporale della quota del reddito da lavoro può essere chiaramente suddivisa in due sottoperiodi. Per tutti gli anni Novanta essa subisce una caduta continua che la porta dal 62% dell'inizio di quel decennio a circa il 53% del 2000. A partire da questa data ha una leggera risalita di un punto percentuale, tuttora oscillando intorno al 54%.

La dinamica della quota del reddito da lavoro può essere ricondotta all'andamento di due altre variabili: la produttività del lavoro e la retribuzione unitaria del lavoro. Infatti la quota del reddito da lavoro è *identicamente* uguale al rapporto tra la retribuzione del lavoro (che chiameremo salario ma che in realtà comprende anche i contributi sociali) e la produttività del lavoro. Quest'ultima è infatti pari a quanto produce in media nel complesso dell'economia ciascun lavoratore, è cioè uguale al rapporto tra il Pil e il numero degli occupati. Il salario rappresenta quanto di questo prodotto rimane nelle tasche del lavoratore. Il loro rapporto definisce appunto la quota del prodotto che va al lavoro. Ne deriva immediatamente che se, come abbiamo visto nella figura 3, la quota del reddito da lavoro si è drasticamente ridotta, ciò implica che il salario ha rallentato ancora di più della produttività. Insomma, in media i salari sono cresciuti meno della produttività. La figura 4 conferma che le dinamiche di queste due variabili hanno effettivamente avuto questo svolgimento.

Figura 4. Reddito da lavoro e produttività in Italia. Tassi di variazione, 1990-2007. Fonte: elaborazioni su dati Ameco.



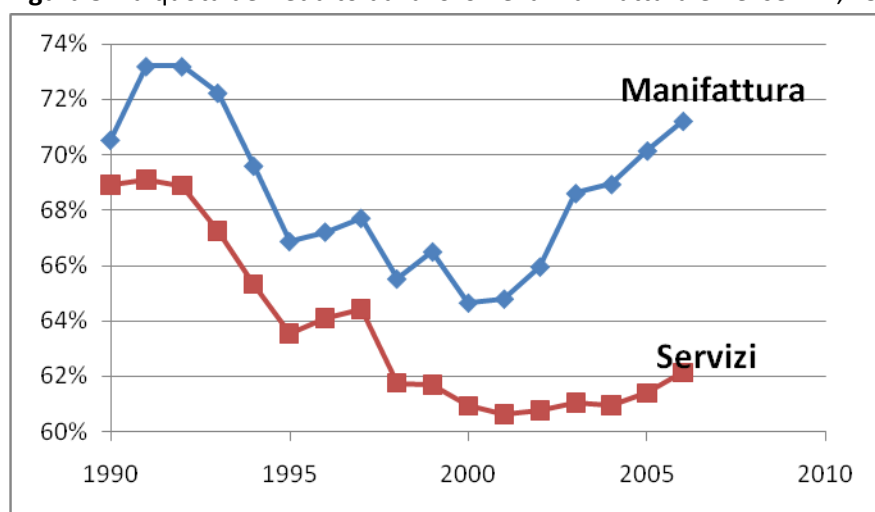
Del rallentamento della produttività del lavoro ci siamo già occupati in precedenza. Quanto al rallentamento del ritmo di crescita del salario va detto che su di esso hanno influito sia l'introduzione delle nuove forme contrattuali a

tempo indeterminato sia la (mancata) applicazione del Protocollo del luglio del 1993 riguardante la contrattazione salariale. Il primo elemento ha avuto un'influenza indiretta sul salario creando un aumento dell'offerta di lavoro attraverso l'entrata sul mercato del lavoro di nuovi soggetti e contribuendo così alla moderazione salariale.

L'accordo tra le parti sociali del 1993, tuttora in vigore, si propone di stabilire un nuovo meccanismo di determinazione della dinamica salariale (in luogo del precedente fondato sugli adeguamenti automatici all'inflazione passata) al fine di salvaguardare il potere d'acquisto delle retribuzioni e di garantire la stabilità dei prezzi. Esso prevede due livelli di contrattazione salariale tra loro distinti: il primo, nazionale e di settore, il cui scopo è di mantenere invariato il potere d'acquisto delle retribuzioni di base (minimi salariali) predeterminandone la dinamica sulla base dell'inflazione attesa; il secondo, decentrato a livello aziendale, il cui intento è di mantenere le retribuzioni di base in linea con la produttività. Di fatto, però, questo secondo livello è stato applicato soltanto ad un'esigua minoranza di contratti. Il motivo di questa scarsa copertura non è difficile da individuare: esso è riconducibile sostanzialmente alla struttura del sistema produttivo italiano composto nella stragrande maggioranza (per il 95% del totale) da imprese di piccolissime dimensioni (da 1 a 9 addetti) che ben difficilmente possono essere raggiunte dalla contrattazione decentrata di livello aziendale.

La distribuzione del reddito per settore: manifattura e servizi. La dinamica del reddito da lavoro che abbiamo analizzato riguarda l'economia nel suo complesso. È interessante esaminare l'andamento di questa quota in due settori cruciali come quello manifatturiero e quello dei servizi. Insieme essi rappresentano infatti quasi il 90% dell'occupazione totale. In questi due settori la distribuzione del reddito ha seguito un andamento assai diverso. Mentre nel settore manifatturiero la quota del reddito da lavoro (in rapporto al valore aggiunto) è rimasta pressoché costante negli ultimi venti anni, in quello dei servizi essa si è ridotta di circa sette punti percentuali. La figura 5 illustra queste due diverse dinamiche a partire dal 1990.

Figura 5. La quota del reddito da lavoro nella manifattura e nei servizi, 1990-2006. Fonte: elaborazioni su dati Ameco



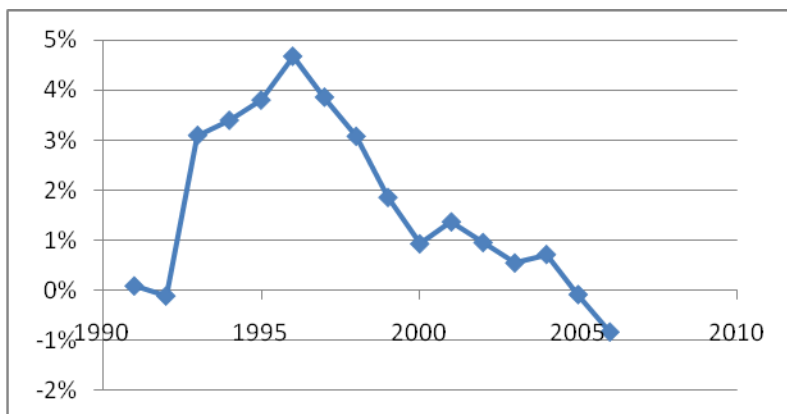
Dalla figura si nota che la dinamica della quota del reddito nel settore dei servizi è praticamente identica a quella dell'intera economia. Questo aspetto non è difficile a spiegarsi, visto che il settore dei servizi rappresenta da solo i due terzi dell'occupazione totale. Per contro, la manifattura ha una rilevanza via via minore occupando meno del 20% dell'occupazione totale.

Perché si è verificata questa difformità nella distribuzione del reddito tra i due settori? Una possibile spiegazione è che la dinamica settoriale della produttività è stata mantenuta bassa da una diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione nei servizi (non solo commercio, ma anche intermediazione finanziaria) assai meno capillare di quanto accaduto negli altri paesi industrializzati. Un'altra possibile, ma spesso trascurata, spiegazione è che nel settore dei servizi vige un regime assai poco concorrenziale che consente alle imprese di aumentare i prezzi più del costo del lavoro per unità di prodotto riducendo così la quota del reddito da lavoro.

Produttività, competitività, esportazioni. Dunque, la quota del reddito da lavoro in Italia si è ridotta soprattutto perché i salari reali, espressi cioè in termini di potere d'acquisto, non hanno tenuto il passo con la pur lenta crescita della produttività. La stagnazione salariale ha avuto due conseguenze, una dal lato della domanda aggregata di beni e servizi e l'altra dal lato dei costi e della competitività. Per un verso, essa ha contribuito in modo decisivo al rallentamento della domanda interna, che è uguale alla somma di consumi (comprendendo in questi sia i consumi delle famiglie che la spesa pubblica) e investimenti. Due numeri sono sufficienti a dare la misura del rallentamento della domanda interna. Mentre negli anni che vanno dal 1994 al 2000 consumi e investimenti hanno contribuito alla crescita del Pil per il 2.2%, dall'inizio del decennio corrente ad oggi questo contributo si è praticamente dimezzato passando all'1.2%. D'altra parte, la nostra economia non ha potuto compensare il rallentamento della domanda interna con un'accelerazione della componente estera della domanda, come ad esempio è avvenuto in Germania. Per gli stessi intervalli di tempo prima indicati, gli scambi con l'estero misurati dalla differenza tra esportazioni e importazioni di beni e servizi hanno visto un ampliamento del deficit: tra il 1994 e il 2000 il contributo in media alla crescita del Pil è stato del -0.1%; negli anni 2000 e fino al 2007 è stato del -0.2%.

La scarsa competitività all'estero di quanto viene prodotto in Italia può essere colta anche considerando la quota delle esportazioni italiane sul commercio mondiale. Questa quota si è ridotta da circa il 5% dell'inizio degli anni Novanta al 3.5% di questi ultimi anni; è diminuita cioè del 30%. Un altro indicatore forse più evidente è costituito dal saldo degli scambi con l'estero, dato dalla differenza tra esportazioni e importazioni in beni e servizi. Se si guarda al grafico della figura 6, dove questo saldo è rapportato al livello del Pil, si vede che si è passati dai saldi positivi degli anni Novanta ai saldi negativi di questi ultimi anni.

Figura 6. Saldo tra esportazioni e importazioni di beni e servizi in Italia in rapporto al Pil. Valori percentuali, 1990-2007: Fonte: elaborazioni su dati Ameco.



L'Italia è un paese la cui crescita è trainata dalle esportazioni, dalla componente estera della domanda piuttosto che da quella interna fondata su consumi e investimenti. Se la capacità competitiva dei beni e servizi italiani sui mercati esteri viene meno, la crescita economica si indebolisce. Proprio per questo i dati visti prima a proposito del commercio estero appaiono particolarmente preoccupanti. Nei decenni passati la capacità competitiva della nostra economia era assicurata dalla crescita della produttività del lavoro e, in caso di necessità, era ristabilita attraverso le svalutazioni della lira. Di questo si ha chiara traccia anche nel grafico della figura 6. Il saldo tra esportazioni e importazioni segna prima un picco alla metà degli anni Novanta e poi una continua discesa che finisce in territorio negativo negli anni più recenti. Un movimento questo che sembra chiaramente riconducibile ai movimenti del tasso di cambio: il 1995 è stato l'ultimo anno di una fase di deprezzamento della lira iniziata nel 1992.

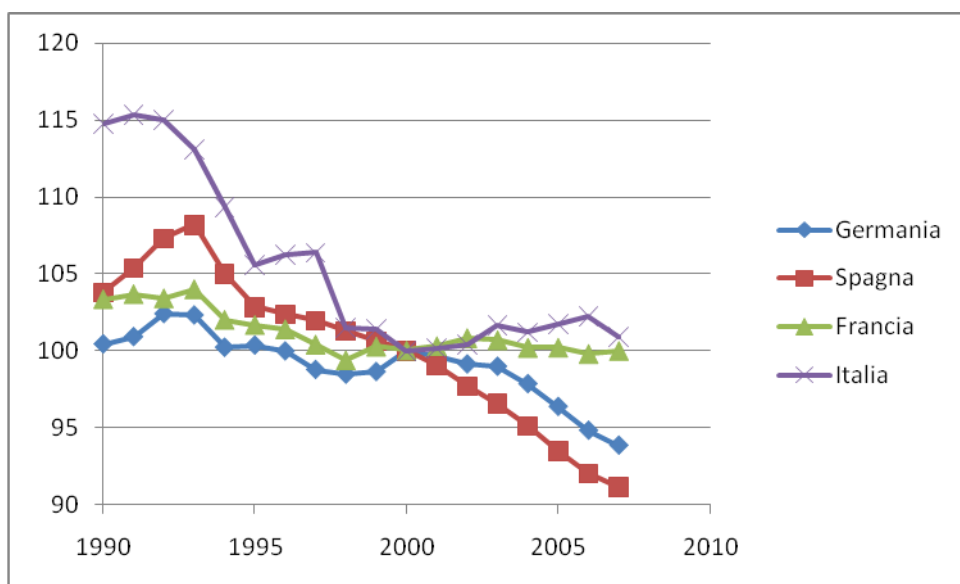
Una spiegazione della perdita di competitività dell'economia italiana sembra dunque proporsi naturalmente. L'adesione all'Unione economica e monetaria europea e l'adozione dell'euro hanno costretto l'Italia lungo il sentiero stretto del tasso di cambio fisso eliminando con ciò l'ancora di salvataggio della svalutazione. Di più. Si potrebbe sostenere che alla politica economica è stata sottratta quest'arma proprio quando il bisogno era maggiore. Come abbiamo visto all'inizio, gli anni Novanta sono anche quelli che vedono l'affermarsi della globalizzazione e con essa il

cadere delle barriere commerciali e la comparsa, o meglio l'irruzione, di nuovi paesi sui mercati mondiali, con in testa i giganti asiatici, i cui costi del lavoro sono di qualche ordine di grandezza minori di quelli italiani. Dunque, una spiegazione delle difficoltà in cui versa l'economia italiana potrebbe essere messa in questi termini: all'Italia è venuto a mancare lo strumento della svalutazione proprio quando è stata investita dalla shock della globalizzazione. Ma questa spiegazione non pare del tutto accettabile perché manca di farci vedere quali sono le reali cause della crisi di competitività dell'economia italiana.

In primo luogo, se concentriamo la nostra attenzione sui paesi europei che hanno adottato l'euro e con cui l'Italia deve competere, ci accorgiamo che questi paesi hanno fatto meglio dell'Italia; nel caso della Germania, per esempio, la quota di mercato delle esportazioni tedesche non solo non si è ridotta ma è aumentata. In secondo luogo, l'Italia ha "pagato" l'adozione dell'euro più degli altri paesi europei per il simultaneo verificarsi dello shock della globalizzazione a causa della particolarità della sua struttura produttiva e per la scarsa flessibilità strutturale e organizzativa che gli ha impedito di sfruttare appieno le opportunità offerte dalle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione. Qui stanno con tutta probabilità le radici delle difficoltà competitive dell'Italia, nel non aver saputo adattare con prontezza al mutato contesto tecnologico la propria struttura produttiva, e quindi di aver sofferto, e di soffrire ancora, di quel rallentamento della produttività su cui prima ci siamo soffermati. Ma allora i problemi di competitività dell'economia italiana nascono da altro, trovano origine soprattutto nelle sue debolezze strutturali. Gli shock degli anni Novanta hanno evidenziato queste debolezze strutturali che nel decennio successivo si sono accentuate.

Se ne può avere conferma guardando al lato dei costi di produzione attraverso l'andamento della quota del reddito da lavoro. Come abbiamo visto infatti, questa quota è uguale al rapporto tra salario e produttività. Ma ciò che è un reddito per i lavoratori rappresenta un costo per l'impresa. Detto in altro modo, il rapporto tra salario e produttività misura per l'impresa il peso del costo del lavoro per unità di prodotto. L'andamento della quota del reddito da lavoro non contribuisce perciò soltanto a determinare l'andamento della domanda interna ma anche il costo del lavoro, la componente più rilevante del costo totale del prodotto. Possiamo dunque interpretare direttamente questa quota come il costo (reale) del lavoro. Se confrontiamo l'andamento di questo costo nei paesi europei, ponendo uguale a 100 il livello assunto in ciascun paese nel 2000, otteniamo la rappresentazione della figura 7.

Figura 7. La dinamica del costo reale del lavoro per unità di prodotto in alcuni paesi europei: 1990-2006. Fonte: elaborazioni su dati Ameco.



Essa mostra con evidenza che il costo del lavoro per unità di prodotto in Italia dopo la discesa degli anni Novanta, dovuta in buona misura alla moderazione salariale di quel periodo, si è mantenuto negli anni successivi costantemente al di sopra di quello degli altri paesi europei. E abbiamo visto in precedenza (si veda ancora la figura

4) come questo andamento sia dovuto soprattutto alla dinamica stagnante seguita dalla produttività del lavoro in Italia dal 2000 in poi.

La struttura produttiva italiana e la specializzazione delle imprese. Non è difficile vedere che il problema della produttività in Italia è almeno in parte connesso all'articolazione e alla caratterizzazione del sistema produttivo italiano. Iniziamo intanto a vedere in cosa consiste la peculiarità dimensionale delle imprese italiane, prendendo a riferimento l'ultima indagine Istat (2007) sulle imprese che operano nei settori dell'industria e dei servizi (servizi che nella rilevazione Istat escludono l'intermediazione finanziaria). Congiuntamente questi due settori coprono i due terzi dell'occupazione totale in Italia e costituiscono il nucleo della struttura produttiva dell'economia "reale", ossia non finanziaria. Dall'indagine effettuata dall'ISTAT emerge che in Italia nel 2005 in questi due settori operano 4.3 milioni di imprese che occupano più di 16.3 milioni di addetti. Di queste, adottando come misura dimensionale il numero degli addetti per impresa, la quasi totalità ha dimensioni piccolissime. Nella classe delle micro imprese (meno di 10 addetti) si concentrano infatti poco meno di 4.1 milioni di unità, ossia il 95% del totale. Se a queste aggiungiamo le imprese di piccole dimensioni, intendendo con ciò le imprese che occupano fino a 50 addetti, arriviamo al 99% di tutte le imprese presenti nei due settori. Naturalmente, ciò significa che le medie imprese (da 50 a 250 addetti) sono poche – in numero di 21mila, lo 0.5% del totale – e quelle grandi pochissime – 3mila, non arrivando allo 0.1% del totale. Inoltre, il problema delle micro dimensioni delle imprese in Italia è accentuato dall'elevatissima presenza di lavoratori indipendenti. Se li scorporiamo dalla definizione di addetto, che comprende sia il lavoro dipendente che quello indipendente, ci accorgiamo che in Italia un occupato su tre è indipendente. Per confronto, in Spagna questa frazione è dimezzata; in Francia solo un occupato su venti è indipendente.

La specializzazione dimensionale si distribuisce tra industria e servizi nel modo che ci si potrebbe aspettare. Vale a dire, la piccola dimensione è presente soprattutto laddove la tecnologia lo permette. Più del 75% delle piccole imprese (cioè fino a 50 addetti) si trova infatti nel settore dei servizi, mentre il restante 25% si divide all'incirca a metà tra industria in senso stretto (settore manifatturiero ed estrattivo) e costruzioni. Per contro, le dimensioni più elevate si ripartiscono quasi uniformemente tra i due settori. Le medie imprese (da 50 a 250 addetti) sono 11mila nell'industria e 10mila nei servizi. Nei due casi il loro peso è minimo, lo 0.2% del totale. Similmente, è uniforme anche la distribuzione della grande impresa: 1500 nell'industria e 1600 nei servizi.

Due sono gli aspetti da sottolineare della specificità dimensionale delle imprese italiane, uno negativo e l'altro positivo. Il lato debole del sistema produttivo riguarda la numerosità delle micro imprese. Esso non consiste tanto nel fatto che vi sono tante, tantissime imprese con micro dimensioni. In generale, è del tutto naturale che vi siano molte più micro imprese che non medie o grandi. Quando nascono, la stragrande maggioranza delle imprese è di piccolissime dimensioni, indipendentemente dal settore di appartenenza. La debolezza nasce piuttosto dalla constatazione che in Italia vi sono "troppe" micro imprese. Per cogliere questo punto, si consideri che in Italia la dimensione media d'impresa, calcolata come rapporto tra addetti e numero di imprese, è inferiore a quattro: vi sono cioè in media meno di quattro addetti per impresa. In Spagna la dimensione media è maggiore di cinque, in Francia è maggiore di sei, in Germania di dodici (dati Eurostat, 2005).

Naturalmente, questo non è niente altro che il riflesso del fatto che, come abbiamo visto, in Italia le micro imprese costituiscono il 95% del totale, mentre l'analogo valore per l'Europa (a 27 paesi) è del 64%. Per di più, nell'arco degli ultimi quindici anni questa specificità dimensionale si è accentuata: tra il 1991 e il 2005 la classe dimensionale delle micro imprese è cresciuta di 1 milione di unità abbassando ulteriormente la dimensione media d'impresa (era di 4.4 nel 1991; è passata a 3.8 nel 2005). Si noti inoltre che essa non è nemmeno immediatamente riconducibile alla specializzazione produttiva (il *made in Italy*, per intenderci) perché la sottodimensionalità è presente in tutti i settori produttivi. Di qui, la considerazione avanzata talvolta che essa sia piuttosto da ricondurre a particolari fattori di natura istituzionale, come la tassazione, la struttura proprietaria o il sistema finanziario, che non favoriscono la crescita delle dimensioni d'impresa. La questione delle piccole dimensioni è centrale per l'economia italiana perché

si ripercuote negativamente sulla produttività dell'intero sistema: nel passaggio dalla piccola alla grande impresa, la produttività del lavoro aumenta infatti di un fattore compreso tra 2 e 3. Ad essa tuttavia non può esser fatta risalire la bassa produttività che *oggi* registriamo, e che data da almeno un quindicennio, a motivo del fatto che le imprese italiane esibiscono una minore produttività rispetto ad altri paesi, come Francia e Germania, *indipendentemente dalle loro dimensioni*.

L'aspetto positivo dell'evoluzione recente del sistema produttivo italiano risiede nella consistente crescita e vitalità delle imprese di medie dimensioni, con un numero di addetti compreso tra 50 e 250. Il loro numero è triplicato, passando dalle oltre settemila unità dell'inizio degli anni Novanta alle ventunomila attuali. Non solo. Se allarghiamo lo sguardo e ampliamo la prospettiva definendo come imprese "intermedie" quelle che rientrano nella fascia dimensionale tra i 50 e i 500 addetti, e non i 250 della soglia statistica tradizionale, e che perciò non sono più piccole ma non ancora grandi, troviamo imprese che hanno riscosso un notevole successo soprattutto in campo internazionale dimostrandosi come le più dinamiche. Queste imprese intermedie, che in realtà comprendono anche la fascia più bassa delle imprese di grandi dimensioni, costituiscono quello che viene comunemente denominato "quarto capitalismo" e comprende un nucleo di circa 4000 imprese. La loro caratteristica più sorprendente è che, pur rimanendo all'interno della tradizionale specializzazione produttiva italiana del *made in Italy*, hanno conseguito un notevole successo a partire dalla seconda metà degli anni Novanta soprattutto in termini di crescita delle esportazioni e quindi di capacità di competere sui mercati internazionali malgrado l'apprezzamento dell'euro: il tasso medio annuo di crescita delle esportazioni di queste imprese intermedie è stato di oltre il 5% nell'arco di tempo 1997-2006. Non è tuttavia del tutto chiaro a quali fattori sia dovuto il successo di queste imprese: alla loro integrazione nei distretti industriali che fa acquisire loro una maggiore competitività, ad una più elevata efficienza tecnica ovvero al riuscire a collocare i propri prodotti in nicchie di mercato, tipicamente connotate da qualità elevata, non attaccabili dalle imprese concorrenti degli altri paesi. Né se questi fattori abbiano carattere permanente o temporaneo. Rimane il fatto che queste imprese sembrano aver trovato, quanto meno nell'ultimo decennio, la dimensione efficiente nell'ambito della tradizione e specializzazione produttiva italiana.

Prospettive e rimedi. Se guardare al passato ci aiuta a comprendere l'oggi, cosa ci dice il presente riguardo al futuro? Se gli anni Novanta sono stati il decennio dei grandi cambiamenti, come possiamo definire il primo decennio del Duemila? Per provare a tracciare un quadro previsionale per il prossimo futuro dell'economia italiana, occorre ricordare che la crescita economica di quasi tutte le economie al mondo dipende dalla domanda estera. Sono le esportazioni a trainare la crescita non solo dei paesi europei, Italia inclusa, ma anche delle economie asiatiche. L'unico paese la cui crescita si fonda sulla domanda interna sono gli Usa. Per l'esattezza, la crescita della domanda interna degli Usa eccede la capacità produttiva di quel paese originando così un deficit della parte corrente della bilancia dei pagamenti. È questo deficit che alimenta la domanda e la crescita mondiale. Negli ultimi anni è stato un deficit in continua crescita: tra la fine degli anni Novanta e la metà del decennio corrente quel deficit è raddoppiato, passando dal 3% al 6% del Pil americano. Ma naturalmente questo eccesso di spesa deve a sua volta trovare fondamento nelle stesse prospettive di crescita degli Stati Uniti. Queste attese hanno trovato alimento per tutti gli anni Novanta in quello che all'inizio abbiamo definito lo shock alle tecnologie informatiche, uno shock che ha fatto crescere negli Usa prima la domanda per investimenti e poi, attraverso l'aumento dei valori di borsa, anche la domanda per consumi. Quando all'inizio di questo decennio questo shock ha esaurito i suoi effetti, politiche fiscali e soprattutto monetarie particolarmente espansive hanno fatto crescere il mercato immobiliare, alimentando con lo stesso meccanismo appena visto prima gli investimenti e poi i consumi.

Oggi che anche gli effetti di questo stimolo sono venuti meno, siamo in presenza di un drastico rallentamento dell'attività economica negli Usa che inevitabilmente si rifletterà in una minore domanda di beni esteri. A questo si aggiunga che il contemporaneo aumento dei prezzi delle materie prime, e del petrolio in particolare, ha finito con l'accendere una fiammata inflazionistica che ha ridotto, e ridurrà in futuro, i redditi reali delle famiglie e quindi i loro consumi. Insomma, siamo di fronte ad un tipico problema di recessione innescato da una bassa domanda aggregata a livello mondiale. Dato che non sembra probabile che l'Europa intenda porre in atto un'azione coordinata per

sostituire una propria domanda interna alla minore domanda estera, è facile prevedere un periodo di rallentamento della crescita, anche se di minore intensità, per le economie europee. Ed è altrettanto facile prevedere che il rallentamento si tradurrà, per le fragilità strutturali che sopra abbiamo evidenziato, in stagnazione per l'economia italiana.

Se questo è lo scenario entro cui va collocato il futuro prossimo della nostra economia, quali azioni è possibile intraprendere per renderne meno difficile il cammino? Partendo da quanto abbiamo visto sopra, ci limiteremo a indicare due linee d'azione di carattere generale. In primo luogo, è chiaro che l'obiettivo primario della politica economica deve essere la crescita e quindi il rilancio della produttività, sia che si tratti della produttività del lavoro che di quella totale dei fattori. In questo senso, ogni provvedimento inteso a introdurre maggiore innovazione e ricerca sia nel capitale fisico che in quello umano, per esempio attraverso il rafforzamento delle infrastrutture o un più elevato livello qualitativo nella scuola e nell'università, va sostenuto. Qui ci interessa indicare una particolare direzione che discende in un certo senso naturalmente da quanto abbiamo detto sopra. Le imprese italiane che hanno registrato i maggiori successi in termini competitività sui mercati esteri sono quelle che hanno saputo sì rinnovarsi ma rimanendo all'interno dei settori tradizionali del *made in Italy*, dove indubbiamente hanno goduto e godono ancora di vantaggi comparati. Occorre quindi incentivare queste imprese, per esempio stimolando la loro capacità di fare network con quelle di dimensioni minori, per accrescere ancor più la loro capacità competitiva senza disperdere altrove risorse già scarse.

La seconda linea d'azione riguarda il settore dei servizi, che come abbiamo visto rappresenta oramai i tre quarti dell'attività svolta nelle moderne economie. Un settore questo in cui in Italia non solo è stata minore l'introduzione di innovazioni ma dove maggiori sono gli ostacoli al funzionamento della concorrenza. Qui ogni provvedimento volto ad attivare una più ampia liberalizzazione e una maggiore deregolamentazione – nel commercio, nell'intermediazione finanziaria, nell'energia, per fare solo alcuni esempi – possono accrescere non solo il potere d'acquisto dei redditi ma al contempo ridurre anche i costi salariali delle imprese.