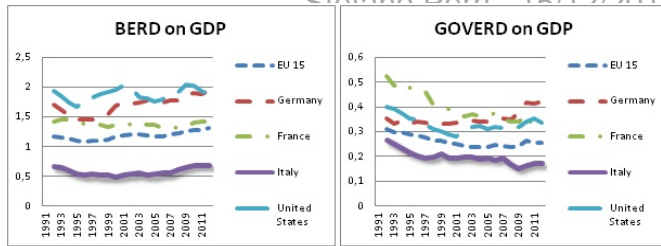


Ascesa e caduta del modello economico italiano

Stefano Berri 15/12/2012 [social and political notes]



La debolezza dell'economia italiana, resa evidente dalla crisi

globale, ha radici lontane e richiede una attenta riflessione sia sull'andamento della domanda aggregata sia sulle caratteristiche strutturali del nostro sistema economico. Come le due lame della forbice di Marshall, anche dal punto di vista macroeconomico questi due aspetti sono interdipendenti: quello che accade alla domanda aggregata influenza le caratteristiche strutturali e viceversa. Qui mi concentro sugli aspetti strutturali[1], legandoli però alla distribuzione del reddito; in quanto segue confronterò i dati stilizzati della nostra economia con quelli della Francia, della Germania, della media dell'area euro a 12 paesi e degli Stati Uniti, questi ultimi considerati come pietra di paragone per le performance dell'economia dei paesi europei.

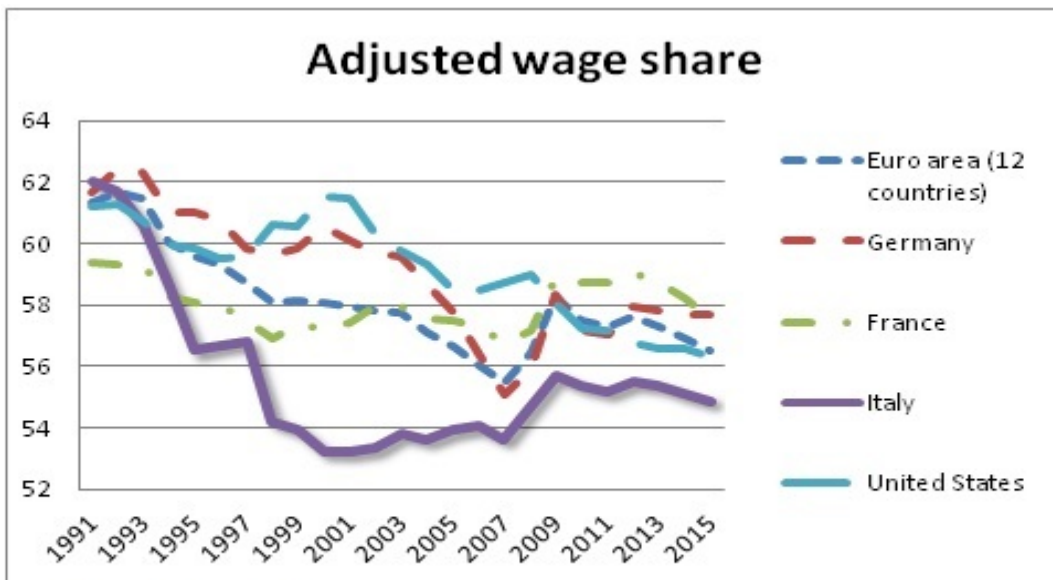


Figura 1. Fonte Ameco

I primi dati da analizzare a questo proposito sono le variazioni della *quota dei salari sul reddito*. La quota tiene conto degli oneri sociali a carico dei datori di lavoro e del compenso attribuito al lavoro autonomo[2]. Come si vede tutti i paesi considerati hanno sperimentato un andamento prevalentemente negativo della quota dei salari, considerando l'intero periodo. Il dato dell'Italia è però veramente impressionante. La caduta della quota si concentra nell'ultimo decennio del secolo scorso ed è molto più forte che negli altri paesi[3]. Tra il 1991 e il 2000 essa è scesa di 8,82 punti percentuali in Italia, mentre è scesa di 3,23 punti nell'area Euro a 12, di 1,08 punti in Germania, di 2,15 punti in Francia ed è salita di 0,3 punti negli USA[4].

Si può immaginare che una tale caduta della quota dei salari abbia comportato in Italia nell'ultimo decennio del '900 una crescita dei *profitti* superiore che negli altri paesi europei. La figura 2 riporta l'andamento dei numeri indice del "net operating surplus"[5] deflazionato ai prezzi del 2005.

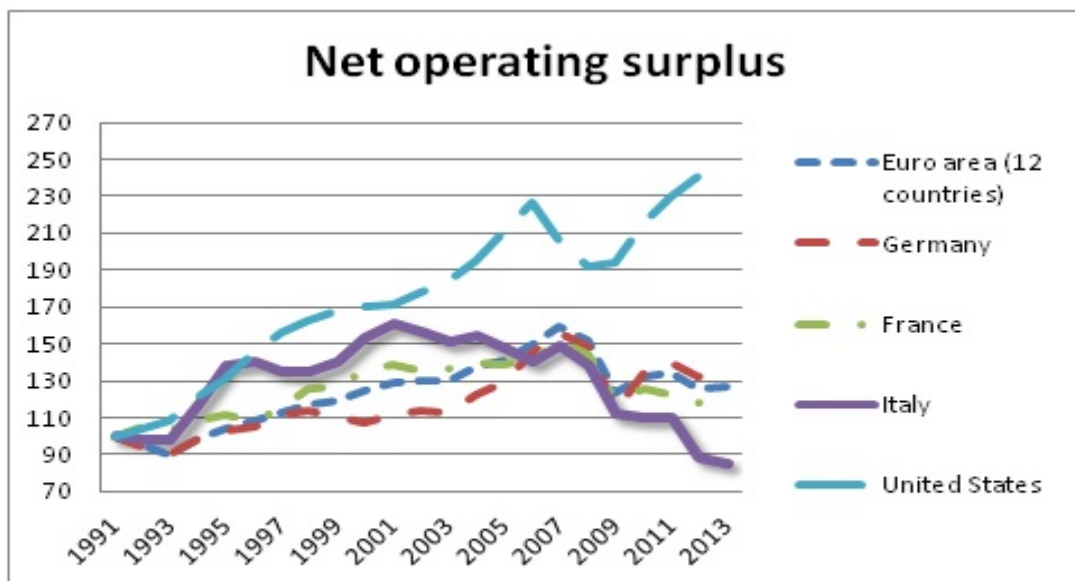


Figura 2. Elaborazione su dati Ameco

Questo indicatore ha avuto in Italia un andamento fortemente crescente nell'ultimo decennio del secolo scorso, per poi mostrare un andamento nettamente decrescente anche in confronto con gli altri paesi.

La crescita dei profitti in Italia negli anni '90 non è stata accompagnata da una crescita proporzionale dell'accumulazione del capitale[6]; in altri termini non si è verificato nel periodo un adeguato flusso di *investimenti*. Infatti le aspettative di alti profitti sono state alimentate dai mutamenti distributivi e non hanno stimolato investimenti innovativi, in grado di far crescere la produttività del lavoro, come vediamo qui di seguito. Come illustrato dalla tabella 1), il tasso di accumulazione del capitale in Italia è, nel primo quinquennio, minore rispetto a quello di tutti gli altri paesi e cresce modestamente nei due periodi successivi.

Nel secondo decennio il tasso di accumulazione italiano diviene superiore a quello della Germania[7], ma resta inferiore a quello degli altri paesi. La realtà dunque è che nel periodo tra il 1991 e il 2013 il tasso di accumulazione del capitale italiano è il più basso tra quelli considerati.

Tassi quinquennali di accumulazione del capitale					
	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	1991-2013
EU15 ⁸	8,53%	9,84%	8,72%	7,41%	52,91%
Germania	10,82%	8,77%	3,92%	3,91%	40,62%
Francia	8,24%	8,82%	9,12%	8,91%	57,16%
Italia	7,07%	7,36%	7,92%	4,95%	38,10%
Stati Uniti	9,21%	14,58%	12,82%	8,76%	71,48%

Tabella 1. Elaborazione su dati Ameco

E' utile ragionare su due determinanti fondamentali (tabella 2) per spiegare quanto accaduto: la produttività (apparente, secondo la definizione Eurostat) del lavoro, cioè il PIL a prezzi costanti per ora lavorata, e il salario a prezzi costanti per ora lavorata[9] (comprensivo degli oneri a carico dei datori di lavoro).

	PIL reale per ora lavorata – tassi di variazione quinquennali					Salario reale per ora lavorata – tassi di variazione quinquennali				
	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	1991-2013	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	1991-2013
EU15		10,81%	3,52%	-2,33%			9,60%	1,12%	-0,19%	
Germania	9,31%	7,21%	4,40%	0,84%	37,00%	8,23%	6,82%	0,31%	2,14%	28,53%
Francia	8,63%	10,03%	6,12%	-0,39%	34,32%	6,28%	8,63%	6,24%	2,03%	32,83%
Italia	10,84%	4,76%	0,15%	-0,18%	16,18%	0,96%	-1,63%	1,30%	2,25%	3,69%
Stati Uniti	3,01%	9,59%	11,96%	7,42%	47,58%	2,64%	13,29%	3,92%	3,21%	36,34%

Tabella 2. Elaborazione su dati Ameco

In Italia la crescita della produttività oraria del lavoro è molto alta nel quinquennio 1991-1995, decresce e diviene più bassa di quella degli altri paesi nel quinquennio successivo, è stagnante nel primo quinquennio del 2000 e addirittura negativa nel quinquennio successivo, segnato dallo scoppio crisi economica. Per contro l'Italia sperimenta una bassa crescita dei salari reali

per ora di lavoro in rapporto agli altri paesi nel primo quinquennio in esame. Nel secondo quinquennio la variazione dei salari reali diviene addirittura negativa. Viceversa il salario reale per ora di lavoro torna a crescere nel terzo e nel quarto quinquennio, con una percentuale, sia pure modesta, superiore a quella della media dei paesi europei. Come è evidente, la modesta crescita degli anni 2000 non riesce a compensare neanche lontanamente la stagnazione e la diminuzione degli anni precedenti. Occorre notare, infine, che negli ultimi anni dopo il 2010 la tendenza torna ad essere negativa[10]. Dal 1991 al 2013 i salari a prezzi costanti per ora di lavoro in Italia sono cresciuti del 3,69%, contro una crescita rispettivamente del 36,34% degli Stati Uniti, del 32,85% della Francia, e del 28,53% della Germania. Insomma, l'economia italiana, per dirla con anglosassone *understatement*, è stata fortemente caratterizzata da una bassa dinamica dei salari reali.

Ancora una volta per capire le ragioni di questi andamenti conviene approfondire l'analisi, guardando alle due componenti della *produttività del lavoro*, il *PIL* e le *ore lavorate* (tabella 3).

	PIL reale - tassi di crescita quinquennali					Ore lavorate - tassi di crescita quinquennali				
	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	1991-2013	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	1991-2013
EU 15	6,18%	13,01%	7,08%	0,36%	39,24%	5,39%	1,66%	-1,13%	-1,13%	
Germania	5,12%	8,80%	1,48%	2,99%	32,57%	-3,83%	1,49%	-2,79%	2,14%	-3,23%
Francia	5,18%	13,13%	6,34%	0,69%	37,40%	-3,22%	2,81%	0,21%	1,10%	2,28%
Italia	5,07%	8,67%	3,09%	-3,38%	15,13%	-5,21%	3,74%	2,91%	-3,18%	-0,89%
Stati Uniti	13,70%	19,11%	12,23%	1,12%	75,77%	8,27%	8,69%	0,78%	-3,86%	19,13%

Tabella 3. Elaborazione su dati Ameco

L'andamento del PIL in Italia è solo di poco inferiore a quello della Francia e della Germania nel primo quinquennio (bisogna tener conto che il 1993 è un anno di recessione per tutti i paesi europei considerati) e cresce, pur rimanendo consistentemente più basso degli altri paesi, nel quinquennio successivo. Il tasso di variazione diminuisce sostanzialmente nel primo quinquennio del 2000 e diviene negativo nell'ultimo quinquennio preso in esame. Dal 1991 ad oggi il tasso di crescita del PIL nel nostro paese è stato meno della metà di quello degli altri paesi europei.

L'informazione più interessante ci viene però dalla variazione del numero di ore lavorate. Infatti nel quinquennio 1991-1995 esse diminuiscono considerevolmente, più che negli altri paesi europei. E' evidente che la crescita del PIL in questo periodo è interamente dovuta alla crescita della produttività oraria del lavoro. Ma quest'ultima, a sua volta, è il risultato di un processo di ristrutturazione e razionalizzazione dell'esistente piuttosto che di innovazione. Il periodo in cui la produttività del lavoro cresce in Italia più che negli altri paesi è anche quello in cui le ore lavorate diminuiscono sostanzialmente, cioè un periodo di alta disoccupazione. Nel contempo, come abbiamo visto, i salari reali orari sono praticamente stagnanti, mentre negli altri paesi europei mostrano tassi di crescita significativi.

Il periodo successivo vede un tasso più alto di crescita del PIL rispetto al periodo precedente. Tuttavia, il tasso è molto più basso dalla media dei paesi europei e della Francia, sebbene vicino a quello della Germania, che ancora risente dei problemi dell'unificazione. Contemporaneamente, crescono le ore lavorate e l'occupazione, mentre la crescita della produttività oraria, come già visto, rallenta sostanzialmente, divenendo più bassa rispetto a quella degli altri paesi. Poiché questo è un periodo di grandi innovazioni, il periodo della cosiddetta *new economy*, al di là degli aspetti speculativi legati alle *dot.com*, i dati suggeriscono che l'Italia proprio allora abbia mancato un appuntamento fondamentale per il rinnovamento della sua struttura produttiva. La sostanziale diminuzione dei salari reali e l'aumento della produttività del lavoro ottenuta nel periodo precedente di razionalizzazione spingono a puntare sul contenimento dei costi piuttosto che sulle innovazioni che stimolano la produttività del lavoro. Quelli che sembravano fattori favorevoli allo sviluppo si dimostrano ora ostacoli alla crescita seguente. Nel quinquennio successivo questi fattori si aggravano. La crescita della produttività del lavoro si arresta, mentre il PIL cresce solo a causa della crescita dell'occupazione e contemporaneamente i salari reali orari mostrano deboli segnali di ripresa. Nel periodo successivo, segnato dallo scoppio della crisi globale, tutti i principali indicatori mostrano un segno negativo, con l'eccezione dei salari orari reali.

I salari reali nell'ultimo decennio del secolo scorso sono rimasti stazionari e, in termini di compenso orario, sono addirittura diminuiti a causa della forte disoccupazione nella prima parte del periodo, dei rapporti di forza che si sono stabiliti sul mercato del lavoro e della diffusione delle forme di lavoro precario e dell'alto tasso di inflazione, anche relativamente agli altri paesi. Una caduta della quota dei salari così drammatica come quella sperimentata negli anni '90 dall'Italia non è però sostenibile indefinitamente, sia perché finisce per indebolire la domanda aggregata, sia per ragioni di coesione sociale. Inoltre, con l'adozione dell'Euro, da una parte non sono più possibili svalutazioni, dall'altra la crescita dei prezzi, anche relativamente agli altri paesi, è rallentata nel nostro paese maggiormente di quanto non sia rallentata la dinamica dei salari nominali. Di conseguenza i salari reali orari hanno mostrato timidi segnali di ripresa. In assenza di crescita della produttività del lavoro e con un PIL stagnante questa timida crescita ha contribuito a far invertire il trend del "net operating surplus". Alla fine proprio quella che era stata precedentemente la causa di profitti crescenti, i bassi salari reali, si è rivelata essere all'origine della debolezza e della perdita di competitività dell'economia italiana.

L'idea che la particolare fragilità della economia italiana e la sua difficoltà a riprendersi dalla crisi sia dovuta ad un modello di sviluppo che negli ultimi decenni si è fondato sulla ricerca di bassi costi del lavoro piuttosto che sull'innovazione è ulteriormente rafforzata dall'andamento delle *spese per ricerca e sviluppo* nel nostro paese.

La scarsa spesa che l'Italia dedica alla ricerca e sviluppo è un dato molto noto di cui si parla da diverso tempo. Tuttavia è importante sottolineare, come mostrato nei due grafici che seguono, come questa circostanza si verifichi tanto per quanto riguarda le spese private (BERD) quanto per quello che riguarda le spese pubbliche (GOVERD). Il gap con gli altri paesi non accenna a ridursi nel tempo. Inoltre la quota della spesa pubblica in R&D sul PIL è decrescente nel nostro paese, mentre è crescente in Germania e dal 2000 anche negli USA[11]. Anche da questo punto di vista, si conferma che l'economia italiana sembra aver rinunciato, nel suo complesso, pur tenendo conto di significative eccezioni, a una strategia basata sulle innovazioni e su un sostenuto progresso tecnologico autonomo.

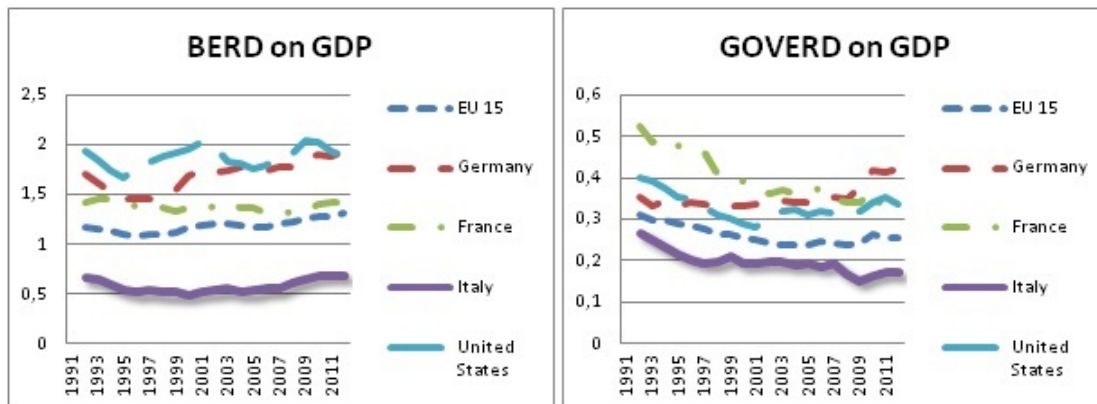


Figura 3. Fonte OCSE

In sintesi, possiamo chiamare i *quattro quinquenni* che abbiamo analizzato in questo modo: il quinquennio 1991-1995 è il *periodo della razionalizzazione*, il secondo quinquennio degli anni novanta è quello dell'*occasione mancata*, in parte proprio per il successo della razionalizzazione precedente. Il primo quinquennio del nuovo secolo è il *periodo della crescita esangue e della perdita di competitività* e l'ultimo quinquennio, che purtroppo si prolunga anche negli anni successivi, il *periodo della crisi*.

Insistere sul *modello basato sui bassi costi del lavoro* per rilanciare l'economia italiana, come pure da più parti si è tentati di fare, non ci fa uscire dalla spirale bassi salari, scarsa innovazione, bassa crescita della produttività del lavoro. Quello che i fatti stilizzati ci dicono è che questi venti anni si sono aperti con una diminuzione dell'occupazione ed un incremento della produttività oraria del lavoro e si sono chiusi, di nuovo, con un calo delle ore lavorate, ma questa volta con una diminuzione della produttività del lavoro. Nel primo quinquennio l'aumento della produttività del lavoro è stato il risultato di un processo di ristrutturazione e di razionalizzazione dell'esistente. La condizione favorevole che si è creata non è stata sfruttata, soprattutto negli anni successivi, per rinnovare la nostra struttura produttiva. Di conseguenza, quando nella seconda parte del primo decennio del nuovo secolo scoppia la crisi, la struttura produttiva italiana è debole e non è possibile ricreare le condizioni dei primi anni del 1990. Occorre allora ripensare il nostro modello di sviluppo e specializzazione. Ma non è pensabile che il *mercato* da solo, per quanto si voglia renderlo più efficiente e liberalizzarlo e tantomeno se si insiste sulla flessibilità del mercato del lavoro, con conseguenti ulteriori effetti negativi sui salari, crei gli incentivi sufficienti ad uscire dal circolo vizioso in cui siamo caduti.

[1] Ho già espresso in questa sede le mie opinioni sulla domanda: si veda l'articolo [Bassa domanda e declino italiano](#), in questa rivista. [2] Si noti che l'Ameco pubblica tutti i dati anche

con le previsioni per i prossimi anni fino al 2015. [3] E' bene notare che la caduta della quota cominciata molto prima in Italia. Nel 1975 la quota aveva infatti raggiunto un picco del 70%, per cadere al 62,07% nel 1991 e scendere al 55,39% nel 2000. Dal 1975 al 2000, quindi, la quota è caduta di 14,61 punti percentuali. Tra i paesi Europei, tra il 1991 e il 2000, solo in Irlanda si ha una caduta superiore a quella dell'Italia. [4] Alla diminuzione della quota dei salari sul reddito corrisponde un aumento della wage adjusted labour productivity, che indica quanti euro si ottengono in media in termini di valore aggiunto per ogni euro speso per impiegare lavoro. [5] Il *net operating surplus* è calcolato dall'Ameco al netto del consumo di capitale fisso, delle tasse sulla produzione o sulle importazioni e dei sussidi, ma comprende gli interessi e le rendite. Il deflatore utilizzato, per questa come per le altre variabili, è il deflatore del PIL. [6] Il rapporto tra andamento dei profitti e più specificatamente tra saggio di profitto e accumulazione del capitale è un rapporto complesso e non è questa la sede per affrontarlo. Qui si può ricordare come in origine l'economia classica abbia collegato l'andamento del sovrappiù all'accumulazione del capitale, ma Smith abbia poi osservato come alti e facili profitti scoraggiano gli investimenti e, in questo caso, "i fondi destinati al mantenimento del lavoro produttivo [che per Smith rappresentano la parte più consistente del capitale] non ricevono alcun aumento dal reddito di coloro che dovrebbero aumentarli di più". A. Smith, *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, Milano, 1977, p. 606. [7] I dati relativi alla Germania hanno un andamento molto particolare e richiederebbero una lunga analisi che qui non è possibile affrontare, relativamente al suo modello di sviluppo trainato dalle esportazioni. [8] Consideriamo qui e nelle tabelle seguenti l'Unione Europea a 15 piuttosto che l'area euro perché sono disponibili molti dati sono disponibili dal 1995 piuttosto che dal 2000. [9] Come già ricordato il salario a prezzi costanti è qui deflazionato con il deflatore del PIL. [10] Si veda a questo proposito Banca d'Italia, [L'economia nelle regioni Italiane. Dinamiche recenti e aspetti strutturali](#), n. 23, Roma, novembre 2103, p. 64. [11] A proposito della fondamentale funzione fondamentale della spesa pubblica e del ruolo dello stato per la ricerca e l'innovazione si veda Mariana Mazzucato, [The Entrepreneurial State](#), Demos 2011.