

COMPETITIVITÀ E STRUTTURA DELL'ECONOMIA ITALIANA: UN'ANATOMIA DEL DECLINO

1.1 Introduzione

Nel corso del dopoguerra l'economia italiana ha vissuto periodi di rallentamento economico pronunciati e spesso anche prolungati. Nel 1964, l'arresto di un processo di crescita fino a quel momento molto rapido coincide con una forte spinta salariale. Analoghi, per molti versi, sono gli eventi che nel 1969, in coincidenza con l'autunno caldo, portano a una nuova battuta d'arresto della crescita. In entrambi i casi, agli effetti sull'offerta determinati dalle spinte salariali si somma l'impatto sulla domanda, indotto da un orientamento restrittivo della politica economica, tesa a moderare le spinte inflazionistiche e a contenere il disavanzo di bilancia di pagamenti. Nel 1974 prima e successivamente nel 1979 sono gli shock petroliferi a condizionare negativamente l'andamento del reddito. In sintesi, nella storia economica del dopoguerra sono gli shock di offerta, dal lato delle materie prime e di origine salariale, a svolgere un ruolo cruciale nel condizionare la dinamica della crescita.

Oggi, l'economia italiana si trova nuovamente in una condizione di stallo¹. Colpisce la dimensione del rallentamento. Dal secondo trimestre del 2001 il tasso di crescita della nostra economia si attesta in base media annuale su un valore inferiore all'uno per cento. Stupisce ancora di più il fatto che, a differenza del passato, lo stallo della nostra economia non coincida con un periodo di forti spinte salariali o con shock significativi dal lato dell'offerta. Al contrario. L'ultimo decennio è stato caratterizzato da una moderazione salariale molto pronunciata. L'aumento dei prezzi del petrolio è troppo recente per avere influenzato la dinamica in questo primo scorcio del secolo, né ha caratteristiche tali, perlomeno fino a questo momento, per potere incidere significativamente sugli andamenti futuri. Non è neppure possibile attribuire la dinamica insoddisfacente del reddito italiano all'andamento complessivo dell'economia mondiale. Negli ultimi 3 anni la crescita media dell'economia

* Siamo estremamente grati a Eleonora Iacorossi e Domenico Di Palo per il preziosissimo aiuto nella preparazione di questo lavoro.

¹ Per un'analisi della crescita italiana si vedano Ciocca [2004], Toniolo e Visco [2004], Nardozi [2004], Commissione Europea [1999] e Ocse [2002].

internazionale si colloca infatti su valori superiori a quelli registrati dall'inizio degli anni novanta in poi.

Il quesito di fondo che ci poniamo in queste pagine è se il rallentamento dell'economia italiana negli ultimi anni rifletta fenomeni congiunturali, e quindi di breve periodo, oppure problemi strutturali, la cui dimensione e i cui effetti si siano aggravati negli ultimi anni.

Nella prima sezione rivediamo gli indicatori della performance economica dell'Italia. I dati più recenti relativi al reddito, debitamente corretto per le differenze nei poteri di acquisto, e alla penetrazione delle nostre merci sui mercati mondiali mettono in luce un significativo deterioramento della posizione economica dell'Italia. I dati su salario e distribuzione del reddito confermano come tale andamento non abbia coinciso, al contrario, con un aumento del potere d'acquisto dei salari o con una redistribuzione di reddito e di ricchezza a favore dei gruppi meno abbienti.

Nel paragrafo successivo ci interroghiamo sulle possibili cause della perdita di competitività dell'economia italiana. Spesso, tale andamento è stato attribuito all'adesione all'Unione monetaria europea e all'impossibilità quindi di ricorrere alla svalutazione del tasso di cambio per rilanciare l'economia. Se così fosse, le difficoltà, soprattutto quelle più recenti, della nostra economia dovrebbero coincidere con un periodo di apprezzamento del tasso di cambio reale e, conseguentemente, di perdita di competitività sui mercati internazionali e su quello interno. Da un'analisi di medio periodo della dinamica del tasso di cambio reale non emerge però una siffatta tendenza. L'apprezzamento a partire dal 1995 rappresenta solo una parziale correzione dell'*overshooting*, vale a dire l'eccesso di svalutazione, dal 1992 al 1995. Dal 1998 ad oggi il tasso di cambio reale si attesta su valori inferiori a quelli di medio periodo, ma allo stesso tempo esibisce una minore variabilità. La maggior stabilità del tasso di cambio avrebbe dovuto favorire la crescita dell'economia. L'adesione all'Euro non fornisce quindi una spiegazione adeguata delle difficoltà, anche congiunturali, in cui versa l'economia italiana.

Nel paragrafo successivo analizziamo il ruolo di fattori più strutturali. Ci concentriamo in particolare sul modello di specializzazione dell'economia italiana a livello internazionale. Un'analisi comparata mette in luce come la struttura settoriale delle nostre esportazioni sia rimasta sostanzialmente immutata, soprattutto se confrontata con quella degli altri paesi industrializzati. Le esportazioni italiane rimangono quindi sbilanciate, ancor di più che nel passato, verso i settori tradizionali, a loro volta sempre più esposti alla concorrenza dei paesi in via di sviluppo. Nel dopoguerra, l'Italia ha fruito di una posizione di rendita: il processo di liberalizzazione degli scambi internazionali ha infatti coinvolto quasi esclusivamente i paesi

industrializzati, escludendo di fatto i paesi in via di sviluppo. Si è così consentito alla nostra economia di mantenere e persino rafforzare il proprio vantaggio comparato, relativamente agli altri paesi industrializzati, nei settori tradizionali a bassa intensità di capitale umano. Questa rendita viene però progressivamente erosa dalla crescente integrazione dei paesi in via di sviluppo nell'economia mondiale e, soprattutto, dall'incapacità della nostra economia di adattare la struttura dei propri vantaggi comparati a questa nuova situazione. Un'analisi della dotazione di capitale umano mette in luce come non si sia colmato, e anzi si sia talora aggravato, il divario di capitale umano che separa l'Italia dagli altri paesi industrializzati. In queste condizioni, l'appello per dare impulso alla crescita di nuovi settori, soprattutto quelli ad alta tecnologia che utilizzano in maniera relativamente più intensa il fattore capitale umano, appare del tutto velleitaria se non si accompagna uno sforzo deciso di rafforzare il nostro sistema di istruzione a tutti i livelli.

Nell'ultimo paragrafo, ci interroghiamo sulle strategie di rilancio dell'economia italiana. Diversi autori [Allegra *et al.* 2004; Grillo 2004; Nardozi 2004] hanno sottolineato il deficit di concorrenza di cui soffre la nostra economia. Altri hanno messo in luce le rigidità sul mercato del lavoro o le carenze dei mercati finanziari. Sono tutti fattori che hanno indubbiamente rallentato la dinamica dell'economia italiana. Rimane però il fatto che il superamento di un modello di specializzazione obsoleto e sempre più esposto alla concorrenza dei paesi emergenti impone con urgenza che si rafforzi la nostra dotazione di capitale umano, modificando così la struttura dei nostri vantaggi comparati.

L'Italia è un paese che finora ha investito relativamente poco nella sua risorsa più preziosa, il proprio capitale umano. Il protezionismo commerciale, soprattutto nei confronti dei paesi emergenti, non è una risposta neppure nel breve periodo in quanto scoraggia il movimento di risorse verso i nuovi settori e convoglia ulteriori risorse verso i settori tradizionali. Ma non ha neanche senso porsi elevati obiettivi di R&S se il nostro paese rimane ancora povero di quei fattori produttivi, in primis la forza lavoro qualificata, che favoriscono la crescita dei settori high-tech. Si necessita piuttosto di una svolta per uscire da quel circolo vizioso per cui una bassa offerta di capitale umano induce un modello di specializzazione low-tech, il quale a sua volta scoraggia la domanda stessa di capitale umano. In particolar modo si rende necessaria una doppia azione sulla domanda, con politiche orizzontali di sostegno all'innovazione, alla formazione, e all'internazionalizzazione delle PMI, e contemporaneamente sull'offerta di capitale umano, attraverso maggiori investimenti nell'istruzione, soprattutto in quella avanzata.

1.2 I termini del declino

Il declino è un concetto relativo. Ciocca [2003] sostiene che in un paese come l'Italia, affetto da profondi scompensi strutturali e sempre a rischio di scivolare in una condizione di regresso economico, il confronto obbligato sia quello storico, con il proprio passato. Ma l'Italia non è l'unico paese a soffrire di gravi problemi strutturali e soprattutto non è possibile prescindere da quanto accade in altri paesi, sufficientemente simili in termini delle condizioni iniziali. Vanno pertanto utilizzati dati comparabili a livello internazionale. Sia l'Ocse che Eurostat calcolano il reddito per persona in parità di potere d'acquisto. Si tratta di due correzioni, quella per la popolazione e quella per i poteri d'acquisto, entrambe necessarie al fine di una valutazione non distorta degli andamenti economici. Nell'analizzare la crescita del reddito, infatti, è necessario anzitutto tenere conto delle diverse dinamiche demografiche che, come argomentato in altra sede [Faini 2004], hanno condizionato in maniera assai pronunciata la crescita del reddito in Europa, e soprattutto in Italia, rispetto a quella degli Stati Uniti. Nel paragonare i livelli di reddito è essenziale poi considerare le differenze nei poteri d'acquisto, legate al diverso livello dei prezzi (pur se espressi in una valuta comune) tra paesi. In quanto segue, prendiamo in considerazione i dati Eurostat che differiscono solo marginalmente rispetto a quelli Ocse.

Tabella 1.1 La posizione relativa dell'Italia

Rapporto fra i redditi pro capite in parità di poteri d'acquisto

	66-75	76-85	86-90	91-95	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Italia/UE	94	100	103	104	104	102	103	102	101	100	98

Fonte: Eurostat.

Dai dati Eurostat (tabella 1.1) emerge un processo di convergenza che porta l'Italia a superare la media europea a partire dalla seconda metà degli anni ottanta e che prosegue anche nella prima parte degli anni novanta. Il processo a quel punto si arresta (tra il 1996 e il

2000 il divario medio è fermo a 102,5), e si inverte soprattutto dopo il 2000.² È importante sottolineare come la revisione più recente apportata da Eurostat a questa serie abbia modificato, e non di poco, la sua dinamica, introducendo un deterioramento significativo della posizione dell'Italia che non era ravvisabile nei dati precedenti. La serie pubblicata da Eurostat all'inizio del 2003 mostrava infatti un aumento del reddito relativo del nostro paese tra il 1996 e il 2001, da 104 a 105, inducendo uno degli autori [Faini 2003] a mettere in dubbio l'esistenza stessa di un processo di arretramento relativo del nostro paese. I dati più aggiornati invece mettono in evidenza come l'Italia abbia perso rapidamente terreno rispetto alla media europea a partire dal 2000.³

Il paragone con l'Europa può sembrare peraltro poco ambizioso. La crescita dell'economia negli Stati Uniti è stata assai più rapida negli anni ottanta e soprattutto negli anni novanta. Gli Stati Uniti quindi, più dell'Europa, costituirebbero il vero metro di paragone per valutare la performance della nostra economia. Ma le conclusioni non cambiano, anche prendendo come riferimento l'economia americana. La più rapida crescita dell'economia statunitense riflette quasi esclusivamente una dinamica demografica più accentuata. In termini pro-capite, il divario di reddito fra Europa e Stati Uniti è rimasto in buona sostanza costante (tabella 1.2). Sono mutati, è vero, i fattori che sottendono tale divario: a un processo di convergenza della produttività oraria, perlomeno fino al 1997, ha fatto riscontro una forte divergenza sia nei tassi di occupazione (fino al 1997) e soprattutto nel numero di ore lavorate per occupato. Rimane però il fatto che il divario in termini di reddito pro capite corretto per la parità d'acquisto non sia variato in misura significativa nell'arco degli ultimi trenta anni.

Tabella 1.2 La posizione relativa dell'Europa

Rapporto fra i redditi pro capite in parità di poteri d'acquisto

	70-75	76-85	86-90	91-95	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
UE/Usa	69,7	71,2	69,9	70,5	71,4	70,4	70,5	69,9	69,5	71	70,8

Fonte: Ocse.

² Con i dati Ocse, il processo di convergenza raggiunge invece il suo picco nella seconda metà degli anni ottanta, quando il reddito relativo dell'Italia si attesta a 106, rimane fondamentalmente stabile fino al 1998 e inizia poi una discesa che si accentua dopo il 2000.

³ Non è escluso ovviamente che ulteriori revisioni da parte di Eurostat modifichino ulteriormente la dinamica del reddito relativo dell'Italia.

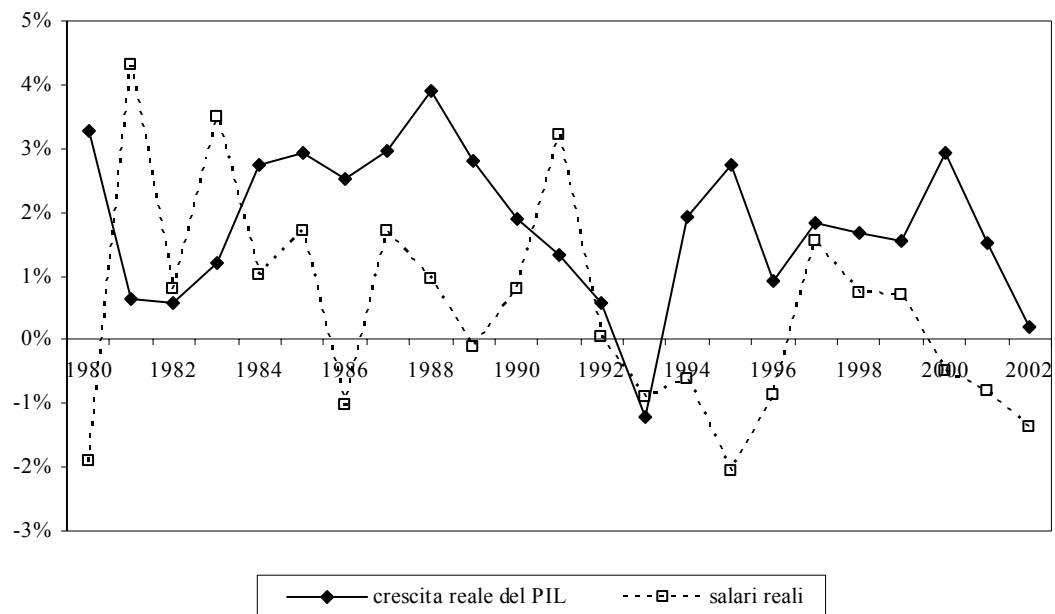
1.3 Salari, redditi e produttività

Nel corso del dopoguerra, l'andamento delle retribuzioni salariali ha svolto un ruolo decisivo nel condizionare l'evoluzione del ciclo economico determinando il costo del lavoro sostenuto dalle imprese, le dinamiche inflazionistiche, nonché quelle occupazionali.

Nell'ultimo decennio però la relazione positiva tra moderazione salariale e crescita economica non trova più riscontro nei dati. Il contenimento salariale degli ultimi anni ha indubbiamente indotto una migliore performance in termini occupazionali, ma si è accompagnato ad una fase di stagnazione della crescita del reddito nazionale. A differenza di momenti precedenti in cui una più contenuta dinamica salariale contribuiva a rafforzare una tendenza alla ripresa (come avvenuto tra il 1986 e il 1988), o rallentare il ciclo nel caso di una pressione salariale (come già nel 1964), sorprendentemente nell'ultimo biennio questa relazione si è invece invertita.

In particolare, nel periodo 1998-2002 la riduzione del tasso di crescita dell'economia si è accompagnata ad una sensibile riduzione nelle retribuzioni salariali, un dato che contrasta con l'aspettativa di una ripresa nel momento in cui la dinamica del costo del lavoro andava rallentando fino a diventare negativa a partire dal 2000 (figura 1.1).

Figura 1.1 Dinamica pil - salari reali



Fonte: Ocse. Sull'asse verticale, variazioni in termini percentuali.

I dati storici utilizzati nella figura 1.1 si riferiscono al reddito medio lordo da lavoro dipendente di contabilità nazionale, una misura assai imperfetta dei salari. L'indagine dell'Istat sui salari (diffusa a partire dal 1997) e i dati sulle retribuzioni contrattuali confermano però la percezione di salari stagnanti o in calo dopo il 1997. La tabella 1.3 confronta l'andamento delle variazioni annuali degli indicatori Istat sull'inflazione e sulle retribuzioni lorde per unità di lavoro. I dati indicano che nell'intervallo 2000-2003, i lavoratori dipendenti hanno effettivamente subito una riduzione del potere di acquisto che si è andata aggravando soprattutto tra il 2002 e il 2003: le retribuzioni lorde, contrattuali o di fatto, crescono meno dell'inflazione, comunque misurata sulla base dell'indice generale dei prezzi al consumo (Nic) o su quello relativo alle famiglie di operai e impiegati (Foi). Dal 1999 al 2003, la perdita cumulativa di potere d'acquisto delle retribuzioni di fatto è pari allo 0,9% se misurata con l'indice Foi e all'1,5% con l'indice Nic.

Tabella 1.3 Il trend nelle retribuzioni

Variazioni % annuali dei prezzi e delle retribuzioni lorde per Ula

	Indici dei prezzi		Retribuzioni per Ula		Gap (retribuzioni - indice prezzi)		
	Foi	Nic	Cc	Oros	Cc-Foi	Cc-Nic	Oros-Foi
		Oros-Nic					
1996	3,9	4,0	2,3	-	-1,6	-1,7	-
	-						
1997	1,8	2,0	4,3	4,0	+2,5	+2,3	+2,2
	+2,0						
1998	1,8	2,0	2,4	2,4	+0,6	+0,4	+0,6
	+0,4						
1999	1,7	1,7	1,8	1,4	+0,1	+0,1	-0,3
	-0,3						
2000	2,5	2,6	2,0	2,0	-0,5	-0,6	-0,5
	-0,6						
2001	2,8	2,8	2,4	3,0	-0,4	-0,4	+0,2
	+0,2						

2002	2,3	2,5	2,1	2,3	-0,2	-0,4	0,0
	-0,2						
2003	2,5	2,7	2,2	2,1	-0,3	-0,5	-0,4
	-0,6						

Fonte: Istat. Indice Foi: indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai ed impiegati, si riferisce ai consumi dell'insieme delle famiglie che fanno capo a un lavoratore dipendente (extragricolo), inclusi tabacchi. Indice Nic: indice dei prezzi al consumo riferito all'intera collettività, misura l'inflazione a livello dell'intero sistema economico, inclusi tabacchi. Ula: unità lavorativa. Cc: indice delle retribuzioni contrattuali derivanti da contrattazione collettiva, incluso settore pubblico. Oros: stime delle retribuzioni nel settore privato dell'industria e dei servizi.

Il dato della tabella 1.3 sull'andamento medio dei salari potrebbe occultare variazioni di rilievo fra i salari di diversi gruppi sociali. A fronte di un salario medio in leggero calo potrebbe essersi verificato un aumento del potere d'acquisto di alcuni ceti e di conseguenza una diminuzione assai marcata del salario reale di altri gruppi. Per analizzare le dinamiche distributive è giocoforza far ricorso ai dati dell'indagine campionaria biennale della Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie italiane. Dalle informazioni provenienti da tale indagine, relative si badi ai redditi totali e quindi non solo ai salari, emerge come nel corso dell'ultimo decennio gli indici complessivi di disuguaglianza e di povertà siano rimasti sostanzialmente invariati (tabella 1.4). In particolare, l'indice di concentrazione di Gini (compreso tra 0, perfetta uguaglianza, e 1, massima disuguaglianza) si è mostrato sostanzialmente stabile e non significativamente variabile nel corso di tutto l'arco di tempo tra il 1993 e il 2002.⁴ Analogamente, il rapporto interdecilico (vale a dire il rapporto tra il reddito disponibile del 10% più ricco della popolazione e quello del 10% più povero) non segnala alcun deterioramento della distribuzione del reddito, ma al contrario registra una lieve diminuzione. Anche i dati sulla povertà non mettono in evidenza un aggravamento del fenomeno. L'incidenza della povertà rimane fondamentalmente costante a livello nazionale, pur registrando un aumento nel Mezzogiorno e, specularmente, una riduzione nelle regioni del Centro-Nord.

Tabella 1.4 Gli indici di povertà e distribuzione

Reddito reale equivalente disponibile in Italia (1)

⁴ Si veda per maggiori dettagli Brandolini [2004].

	1993	1995	1998	2000	2002
Indice di Gini (3)				0,336	0,337
	0,333			0,348	0,335
<i>Centro Nord</i>				0,300	0,299
<i>Mezzogiorno</i>				0,314	0,293
				0,296	
				0,350	0,356
				0,350	0,357
				0,330	
Rapporto interdecilico (4)	4,7	4,7	4,8	4,6	4,5
Persone in famiglie a basso reddito (5)	14,1	14,1	14,4	14,1	14,1
<i>Centro Nord</i>	5,5	4,8	5,3	4,4	4,7
<i>Mezzogiorno</i>	29,3	30,4	30,4	31,2	30,9

Fonte: *Indagine sui bilanci delle famiglie italiane, Archivio storico* (Versione 3.0, gennaio 2004). Valori a prezzi 2002. (1) Redditi familiari complessivi al netto delle imposte dirette e dei contributi sociali, divisi per il deflatore dei consumi nazionali delle famiglie di contabilità nazionale e resi comparabili con la scala di equivalenza dell'Ocse modificata (la quale attribuisce valore 1 al primo componente adulto, 0,5 a ogni altro componente di età superiore a 13 anni e 0,3 a ogni componente di età uguale o inferiore a 13 anni). Le osservazioni sono pesate per il numero di persone, tranne che nel calcolo delle quote delle famiglie a basso reddito che sono pesate per famiglia. (3) L'indice di concentrazione di Gini è compreso tra 0 (perfetta uguaglianza) e 1 (massima disuguaglianza). (4) Rapporto tra il reddito disponibile equivalente corrispondente al 9° decile più elevato e quello corrispondente al 1° decile più basso. (5) Quote percentuali. Si definisce "basso reddito" un reddito inferiore al 50 per cento del valore mediano della distribuzione dei redditi equivalenti disponibili.

I dati della tabella 1.4 nascondono però un fenomeno di rilievo, vale a dire il significativo mutamento della distribuzione dei redditi in favore delle famiglie dei lavoratori autonomi e dei dirigenti rispetto a quelle degli operai e degli impiegati. Nel dettaglio, tra il 1993 e il 2002 il reddito equivalente disponibile reale (in cui rientrano tutte le fonti di reddito della famiglia e non solo quindi le entrate da lavoro o pensione) è cresciuto di meno del 3% per le famiglie di operai e dell'1% per quelle degli impiegati, contro il 15% per quelle dei dirigenti e dei lavoratori autonomi (tabella 1.5). Tra le categorie a basso reddito solo i pensionati hanno registrato una dinamica favorevole con una crescita complessiva del 16,3% nel periodo. Nel biennio fra il 2000 e il 2002 queste tendenze si accentuano. Il reddito reale

crece dell'8,9% all'anno per le famiglie con capofamiglia dirigente (pubblici e privati) contro lo 0,9% e lo 0,6% per le famiglie rispettivamente degli impiegati e degli operai.⁵

Tabella 1.5 Redditi per classi professionali

Reddito reale equivalente disponibile in Italia (1)					
Voci (2)	1993	1995	1998	2000	2002
Migliaia di lire					
Reddito equivalente medio (pro capite)	28.483	27.921	29.666	30.061	30.953
<i>Centro Nord</i>	32.946	32.427	34.965	35.054	36.535
<i>Mezzogiorno</i>	20.633	20.038	20.356	21.252	21.022
<i>Operaio, apprendista, commesso</i>	22.033	22.176	22.147	22.418	22.693
<i>Impiegato, quadro, insegnante</i>	33.542	33.079	32.036	33.254	33.831
<i>Dirigente</i>	59.492	56.274	58.471	57.685	68.443
<i>Lavoratore autonomo</i>	33.714	32.843	40.009	36.989	38.814
<i>Pensionato</i>	24.730	25.228	27.420	28.626	28.779
<i>Inoccupato non pensionato</i>	10.589	8.758	11.813	12.075	11.048

Fonte: Indagine sui bilanci delle famiglie italiane, Archivio storico. Valori a prezzi 2002. (1) Redditi familiari complessivi al netto delle imposte dirette e dei contributi sociali, divisi per il deflatore dei consumi nazionali delle famiglie di contabilità nazionale e resi comparabili con la scala di equivalenza dell'OCSE modificata (la quale attribuisce valore 1 al primo componente adulto, 0,5 a ogni altro componente di età superiore a 13 anni e 0,3 a ogni componente di età uguale o inferiore a 13 anni). Le osservazioni sono pesate per il numero di persone, tranne che nel calcolo delle quote delle famiglie a basso reddito che sono pesate per famiglia. (2) La condizione occupazionale è quella del capofamiglia, identificato con il maggior percettore di reddito da lavoro o pensione. (3) L'indice di concentrazione di Gini è compreso tra 0 (perfetta uguaglianza) e 1 (massima disuguaglianza). (4) Rapporto tra il reddito disponibile equivalente corrispondente al 9° decile più elevato e quello corrispondente al 1° decile più basso. (5) Quote percentuali. Si definisce "basso reddito" un reddito inferiore al 50 per cento del valore mediano delle distribuzioni dei redditi equivalenti disponibili

⁵ Per approssimare il livello di benessere economico delle persone si calcola il reddito complessivamente percepito da una famiglia, al netto delle imposte e dei contributi sociali, e lo si corregge con la scala di equivalenza utilizzata dall'OCSE per tenere conto della composizione familiare e delle economie di scala che derivano dalla coabitazione.

La scomposizione per condizione professionale mostra inoltre una forte crescita della ricchezza complessiva (da capitali finanziari o beni immobili) delle famiglie con capofamiglia dirigente, che nel 2002 supera il doppio della mediana generale (tabella 1.6). Migliora anche la posizione relativa delle famiglie con capofamiglia impiegato, mentre quelle con capofamiglia operaio mostrano l'andamento più negativo: nel 2002 la loro ricchezza scende a circa il 38% della mediana generale.

Tabella 1.6 La distribuzione della ricchezza

Ricchezza netta mediana familiare (*), 1991-2002						
	1991	1993	1995	1998	2000	2002
Condizione professionale del capofamiglia (**)	Numeri indice, Italia=100					
<i>Operaio</i>						
<i>Impiegato</i>						
<i>Dirigente, direttivo</i>						
<i>Imprenditore, libero professionista</i>						
<i>altro autonomo</i>						
<i>Pensionati</i>						
<i>altri non occupati</i>						
Totale Italia						

(*) Le stime sono ottenute sui dati dell'Archivio Storico, secondo definizioni e metodi di aggregazioni omogenei tra i vari anni considerati. Esse possono pertanto non coincidere con quelle che si ricavano dalle pubblicazioni relative ai singoli anni. (**) Maggior percettore di reddito all'interno della famiglia.

In estrema sintesi, si è verificata negli ultimi dieci anni una redistribuzione di rilievo dei redditi tra diversi gruppi sociali. La stagnazione dei redditi complessivi delle famiglie di

operai e impiegati è consistente con la stagnazione delle retribuzioni reali rilevata dall'Istat e con un'evoluzione della ricchezza finanziaria ed immobiliare che penalizza relativamente tali fasce. A mantenere stabile la distribuzione del reddito nel suo complesso – si ricordi che il coefficiente di Gini è sostanzialmente stabile nel periodo – è valsa soprattutto la forte dinamica registrata dai redditi delle famiglie di pensionati che hanno anche tratto vantaggio in misura relativamente più pronunciata della dinamica del prezzo delle abitazioni.

Ma quali sono i fattori che spiegano l'andamento fondamentalmente depresso dei salari? Sapir *et al.* [2003] mettono in luce come nel passato alti salari ed alta produttività in Europa fossero in larga misura il riflesso del fatto che i lavoratori meno qualificati e meno produttivi erano tenuti ai margini e spesso esclusi dal mercato del lavoro, accrescendo quindi ma solo artificialmente il livello medio delle retribuzioni e della produttività. Potrebbe darsi allora che la diminuzione registrata dai salari reali negli ultimi anni non sia altro che il riflesso delle maggiori possibilità di accesso al mercato del lavoro da parte di una forza lavoro meno qualificata o, se più istruita, più giovane e quindi meno esperta e meno produttiva.

I dati della Banca d'Italia ancora una volta forniscono utili indicazioni al riguardo (tabella 1.7). A prima vista, l'ipotesi che il calo dei salari medi possa essere attribuito soprattutto all'ingresso di nuovi lavoratori meno produttivi sembra trovare una conferma nei dati. Se si prende infatti a riferimento il livello retributivo annuo per i lavoratori giovani (tra i 18 e i 30 anni) al primo impiego full-time e continuativo, dal 1995 in poi si è assistito ad un decremento dei salari di inserimento nell'ordine del 2% medio. La stessa evidenza emerge nel caso in cui si considerino anche i lavoratori part-time e quelli intermittenti (vedi reddito mensile), che rappresentano una grossa componente della più recente crescita occupazionale. Rimane però il fatto che, nel corso dello stesso periodo di analisi, anche i profili reddituali delle persone ai successivi impieghi abbiano mostrato una decrescita per molti versi analoga, anche se con un profilo temporale assai diverso. Non sembra quindi che tale argomento possa ricoprire più di un ruolo marginale nello spiegare la dinamica dei salari in Italia. Tanto più che la performance occupazionale dell'Italia non è particolarmente brillante se confrontata con il resto dell'Europa. Secondo l'Ocse, il tasso di occupazione giovanile in Italia nella fascia 15-24 è diminuito fra il 2000 e il 2003 di un punto, dal 27,8% al 26,8%. Nello stesso periodo, per contro, è cresciuto nell'Europa a 15 dal 40,8% al 42,6%.

Tabella 1.7 Le retribuzioni in inserimento

Reddito (in euro) individuale da lavoro dipendente

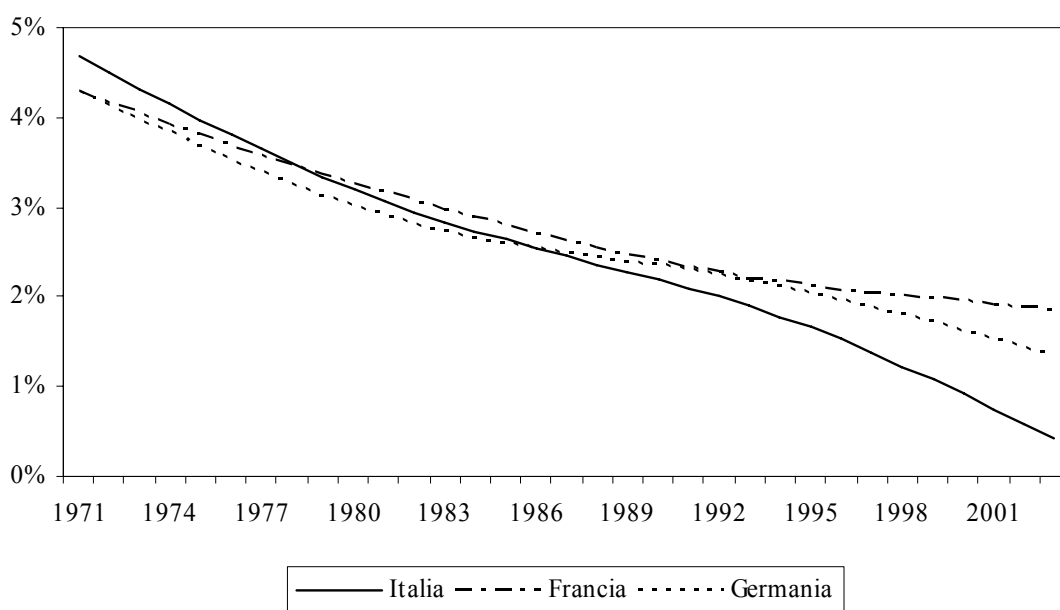
Al primo impiego (18-30)				Impieghi successivi (30-40)					
Annuo		mensile (inclusi atipici)		Annuo		mensile (inclusi atipici)			
livello	Var. %	Livello	Var. %	livello	Var. %	livello	Var. %		
1993		12611	983			16405	1332		
1995		12246	-2,9	973	-1,0	15567	-5,1	1243	-6,7
1998		11948	-2,4	957	-1,6	15250	-2,0	1222	-1,7
2000		11697	-2,1	935	-2,3	15034	-1,4	1221	-0,1
2002		11577	-1,0	923	-1,3	15357	2,1	1223	0,2

Fonte: Indagine sui bilanci delle famiglie italiane, (Versione 3.0, gennaio 2004). I redditi sono riferiti al netto delle imposte dirette e dei contributi sociali, divisi per il deflatore dei consumi nazionali delle famiglie di contabilità nazionale. Il reddito annuo è cpmpiuto solo per individui non impiegati part-time, che hanno lavorato tutto l'anno e si riferiscono all'attività lavorativa prevalente. I redditi mensili sono calcolati per tutti i lavoratori dipendenti (anche quelli part-time o che hanno lavorato solo parte dell'anno) e si riferiscono all'attività lavorativa principale.

Soprattutto però va ponderato che se una crescita occupazionale sbilanciata verso i lavoratori meno produttivi fosse la causa principale del rallentamento della dinamica salariale dovremmo di riflesso osservare un'accelerazione della crescita del reddito, sospinto da un'occupazione e da tassi di attività in continuo aumento. Così non è, però, come si è già visto. La crescita del reddito, rispetto sia al passato sia agli altri paesi industrializzati, è invece diminuita. Non solo quindi il rinnovato vigore della crescita occupazionale non si è tradotto in una più rapida dinamica del reddito; esso ha coinciso con un rallentamento della crescita economica, a dimostrazione del fatto che fattori diversi dalla composizione della crescita occupazionale valgono a spiegare l'arretramento dell'economia italiana.

Il fatto saliente è che le difficoltà dell'economia italiana hanno radici antiche. La figura 1.2 mostra come la produttività media della forza lavoro italiana (misurata come pil per ore lavorate) sia calata drasticamente a partire dagli anni '70 fino agli anni più recenti. Depurando la tendenza da possibili fluttuazioni cicliche (attraverso il filtro *Hodrick-Prescott*), il grafico mostra una riduzione graduale della crescita della produttività che è addirittura divenuta negativa nel corso degli ultimi due anni (2002 e 2003).

Fig. 1.2 La crescita della produttività



Fonte: Ocse. Sull'asse verticale, variazioni in termini percentuali del tasso di crescita della produttività.

E' questo un dato piuttosto significativo, soprattutto se confrontato con quello di altri paesi come la Francia e la Germania, dove invece la crescita della produttività non ha fatto registrare, pur di fronte ad una situazione economica di rallentamento, un così brusco arresto.

Possiamo ora meglio capire le ragioni dell'arretramento dell'economia italiana. Il rallentamento e persino l'azzeramento della crescita della produttività spiegano in larghissima misura la stagnazione dei salari. In una situazione in cui la produttività del lavoro stenta a crescere, i salari reali non possono aumentare pena la totale perdita di competitività del sistema economico. A sua volta, la crescita anemica della produttività del lavoro va attribuita al crollo della produttività totale dei fattori e non invece a una riduzione dell'intensità di capitale [Brandolini e Cipollone 2003]. Negli anni novanta gli investimenti e lo stock di capitale crescono infatti a tassi assai rapidi, anche in paragone agli altri paesi industrializzati, sospinti da un regime fiscale assai favorevole all'accumulazione di capitale [Faini 2003].

Il crollo della dinamica della produttività si riflette inevitabilmente sulla competitività delle esportazioni italiane sui mercati mondiali. Tra il 1996 e il 2001, la quota di mercato mondiale delle esportazioni italiane cala dal 4,8% al 4,1%. In altra sede, uno degli autori [Faini 2004] ha messo in luce come la perdita di posizioni delle esportazioni italiane durante

quel periodo possa essere integralmente attribuita a fattori congiunturali (l'apprezzamento reale della lira in risposta all'*overshooting* del tasso di cambio nei tre anni precedenti) e soprattutto a effetti di valutazione (la forza del dollaro e l'aumento del prezzo del petrolio che gonfiano il valore del commercio mondiale extra-europeo). Nello stesso periodo, non a caso anche Germania e Francia registrano una forte contrazione delle loro posizioni sui mercati internazionali, rispettivamente dal 9,1% all'8,1% e dal 5,4% al 4,9%. Rimane però il fatto che negli anni successivi quando viene meno l'effetto di entrambi questi fattori – l'apprezzamento reale della lira cessa già dal 1998 e soprattutto il dollaro si indebolisce rispetto alle valute europee dopo il 2001 – continua la caduta della quota italiana (che diminuisce ulteriormente fino ad attestarsi al 3,9% nelle proiezioni dell'Ocse per il 2004), mentre sia Francia e soprattutto Germania registrano una ripresa delle quote delle proprie esportazioni sui mercati mondiali. Nel caso della Germania, in particolare, la quota dell'export mondiale è stimata risalire nel 2004 al 9,2% . In sintesi, quindi, la perdita di posizioni delle esportazioni italiane non riflette solo fattori di valutazione – se così fosse si sarebbe registrata una ripresa della quota italiana - ma soprattutto problemi strutturali.

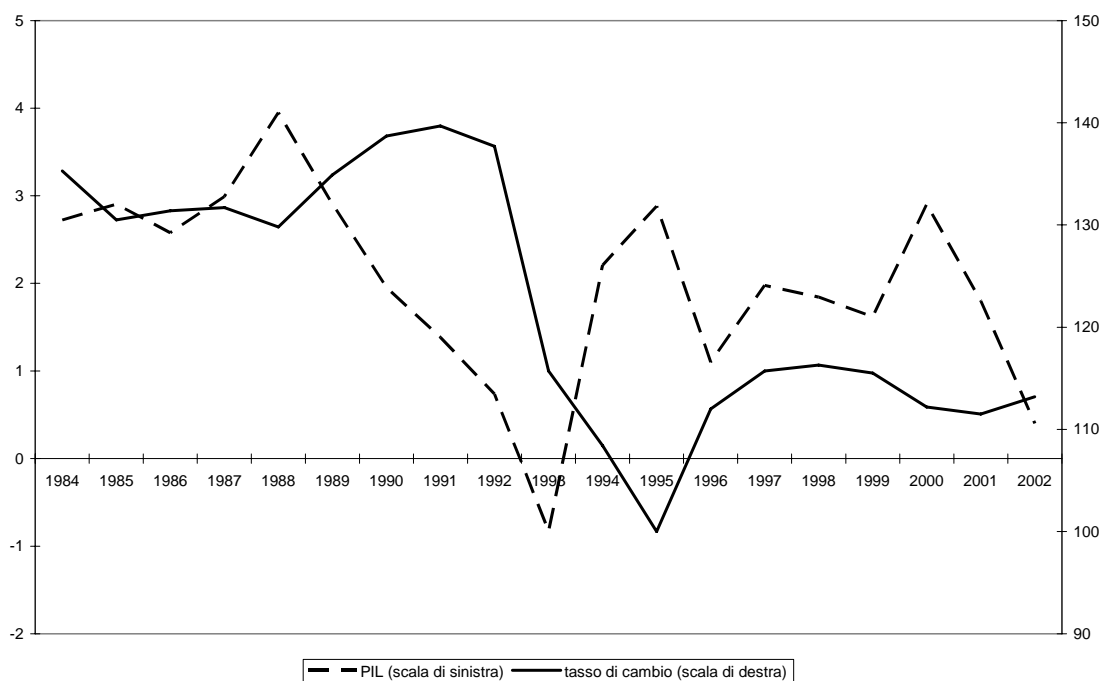
1.4 Ma è colpa dell'Euro?

Il fatto che il calo della dinamica della produttività abbia inizio già negli anni settanta mette in luce come i problemi della nostra economia non abbiano origini recenti. L'adesione all'Unione monetaria europea e l'adozione della moneta unica, l'euro, non possono quindi contribuire a spiegare le difficoltà di natura strutturale in cui versa l'economia italiana. Tanto più che, come rilevato in precedenza, altri paesi che hanno adottato la moneta europea non hanno sofferto di un calo così pronunciato della crescita della produttività.

E' possibile però sostenere che con la fissazione nel 1999 di parità irrevocabili fra la lira e le altre monete europee l'economia italiana abbia perso una valvola di sfogo che nel passato le aveva consentito di superare anche se in via temporanea le proprie debolezze strutturali. Fin dal 1974, dopo il collasso del sistema di tassi di cambi fissi di Bretton Woods e l'avvento di un'era di tassi di cambio flessibili, l'Italia ha fatto sistematicamente ricorso alla svalutazione del tasso di cambio per compensare gli svantaggi competitivi della propria economia. Con l'ingresso nell'Euro sarebbe quindi venuta meno tale possibilità e, come rileva Grillo [2004], "il 1995, l'anno in cui inizia la flessione della quota delle esportazioni italiane sulle esportazioni mondiali, è anche l'anno in cui fu registrato l'ultimo deprezzamento della lira".

Il legame fra crescita di breve periodo e fluttuazioni del tasso di cambio si ripresenta puntualmente in diversi episodi della storia economica più recente del nostro paese. Si consideri la figura 1.3, che riporta gli andamenti della crescita del pil e del livello del tasso di cambio nominale della lira.⁶ Vediamo come l'apprezzamento del tasso di cambio fra il 1988 e il 1991 coincida con una caduta assai pronunciata della crescita. A rilanciare l'economia italiana, già dal 1994, contribuisce la forte svalutazione del tasso di cambio nominale che, iniziata alla fine del 1992, prosegue fino al 1995. Anche negli anni successivi, il profilo della crescita appare strettamente correlato alla dinamica del tasso di cambio.

Fig. 1.3 Crescita economica e andamento del tasso di cambio reale



Fonte: Fondo Monetario Internazionale.

Lo stimolo all'economia legato a una svalutazioni del tasso di cambio nominale è però quasi esclusivamente nel breve periodo. Soprattutto, il cambio nominale non è un valido indicatore del grado di competitività dell'economia di un paese. Svalutazioni del tasso di

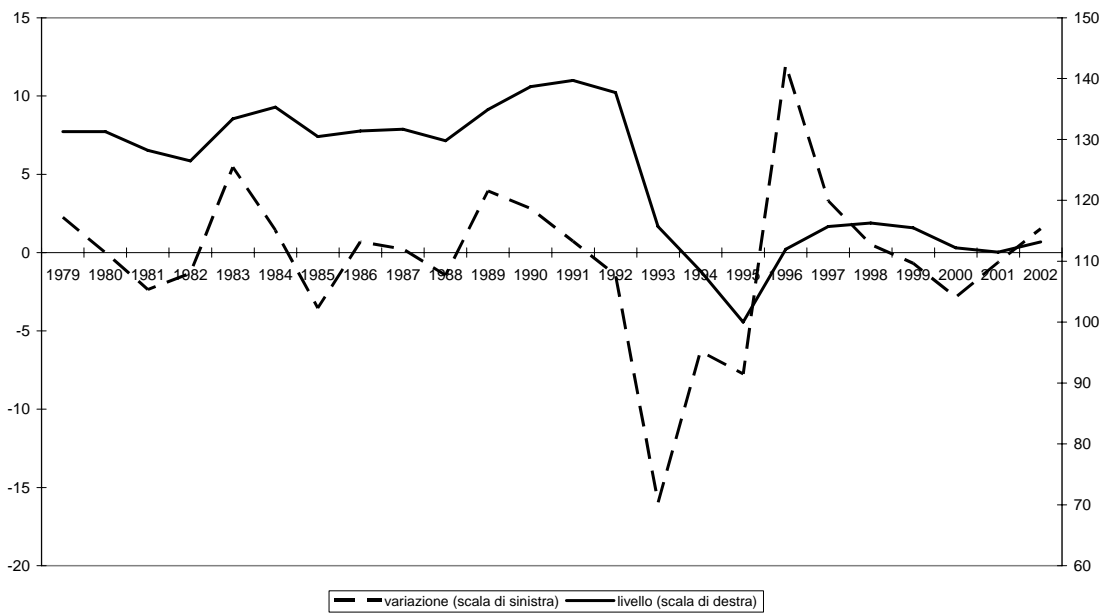
⁶ Il dato è quello del tasso di cambio nominale effettivo, vale a dire una media ponderata con le quote di commercio dei tassi di cambio bilaterali della lira con le valute dei principali partners commerciali dell'Italia, di fonte Fondo monetario internazionale.

cambio nominale possono, come è accaduto sistematicamente in Italia, riflettere un divario positivo di inflazione che penalizza la competitività delle esportazioni di un paese. Se correggiamo le fluttuazioni del tasso di cambio nominale con le variazioni dei prezzi relativi (o dei costi medi unitari del lavoro) otteniamo una misura del tasso di cambio reale (figura 1.4).

Emergono da questa serie due elementi. In primo luogo, il tasso di cambio reale si situa, fin dal 1993, su un livello storicamente molto deprezzato. L'apprezzamento tra il 1995 e il 1997 non fa altro che correggere l'eccesso di svalutazione verificatosi nel 1995. Si noti inoltre come dal 1998 al 2000 il tasso di cambio reale continui a deprezzarsi, a riflesso della forza del dollaro durante quegli anni. Non sembra quindi di potere attribuire le difficoltà strutturali dell'economia italiana alla rigidità del tasso di cambio nominale dopo l'ingresso nell'Euro e a un supposto apprezzamento del tasso di cambio reale che non trova riscontro nei dati. Il secondo elemento di interesse è la diminuzione della variabilità del tasso di cambio reale conseguente all'adesione all'Unione monetaria europea. Dal 1998 al 2002 la variabilità (incondizionata) del tasso di cambio reale diminuisce marcatamente (figura 1.4). Se anche calcoliamo la variabilità del tasso di cambio reale condizionata alle fluttuazioni delle ragioni di scambio il risultato non cambia (figura 1.5).⁷ Una minore variabilità del tasso di cambio reale, e di riflesso quindi della competitività delle nostre produzioni, dovrebbe incoraggiare gli investimenti di imprese avverse al rischio o, più in generale, preoccupate che il livello prescelto di capacità produttiva risulti fuori linea a fronte di variazioni non previste del tasso di cambio reale.

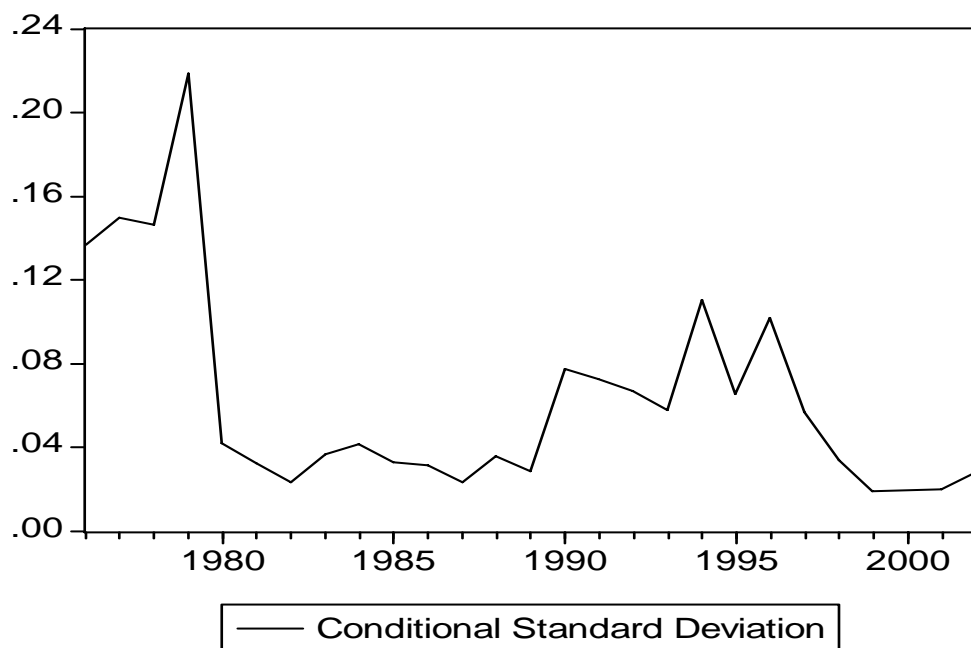
Fig. 1.4 Il tasso di cambio reale: livello e fluttuazioni

⁷ La volatilità è calcolata utilizzando un modello *Garch* in cui il tasso di cambio reale è funzione anche delle ragioni di scambio.



Fonte: elaborazioni su dati del Fondo Monetario Internazionale.

Fig. 1.5 La volatilità del tasso di cambio reale



Fonte: elaborazioni su dati del Fondo Monetario Internazionale.

In sintesi, l'effetto principale dell'ingresso nell'Euro non è stato quello di erodere la competitività dell'economia e delle esportazioni italiane. Il tasso di cambio reale si situa infatti già a partire dal 1993 su un livello storicamente molto basso e si deprezza ulteriormente dopo il 1998. L'adesione all'Unione Monetaria Europea si riflette soprattutto in una forte riduzione della volatilità del tasso di cambio reale e, di conseguenza, in una maggiore stabilità della competitività della nostra economia. A sua volta, una maggiore stabilità della nostra situazione competitiva dovrebbe incoraggiare gli investimenti del settore delle imprese. All'Euro possono essere imputate molte (sicuramente troppe) colpe, ma non certo quella di avere nociuto alla competitività della nostra economia.

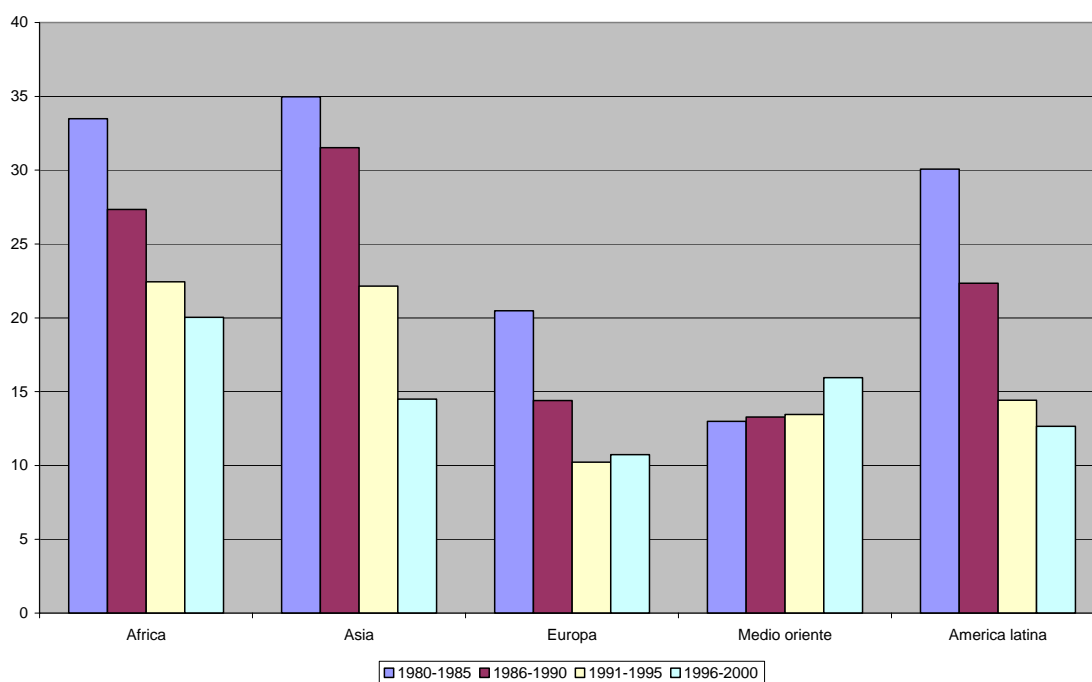
1.5 Il modello di specializzazione dell'Italia

L'Italia è un paese specializzato nella produzione e nelle esportazioni di beni a bassa intensità di manodopera qualificata. E' un fatto ripetutamente rilevato nelle analisi del modello di specializzazione del nostro paese e che ha trovato più recente conferma nel lavoro di Bugamelli [2001]. Non solo. L'Italia, a differenza di altri paesi europei, registra un elevato grado di polarizzazione del proprio modello produttivo, con un forte vantaggio comparato in alcuni settori a cui fa riscontro uno svantaggio comparato altrettanto pronunciato in altri settori. Infine, non vi è evidenza che il modello di specializzazione dell'Italia si sia avvicinato a quello del resto dell'Europa tra il 1987 e il 1997.

Nel passato, un modello di specializzazione sbilanciato verso settori ad alta intensità di manodopera poco qualificata non ha penalizzato eccessivamente il nostro paese. Nel dopoguerra, infatti, l'Italia ha fruito di una generosa posizione di rendita: nella misura in cui il processo di liberalizzazione degli scambi internazionali ha coinvolto quasi esclusivamente i paesi industrializzati [Subramanian e Wei 2003], escludendo di fatto (anche per loro scelta) i paesi in via di sviluppo, si è consentito alla nostra economia di mantenere il proprio vantaggio comparato, relativamente agli altri paesi industrializzati, nei settori tradizionali, a bassa intensità di capitale umano. Questa rendita è stata però progressivamente erosa dalla crescente integrazione dei paesi in via di sviluppo nell'economia mondiale, determinata sia dal progressivo (ma assai lento) abbattimento delle barriere commerciali nei confronti di tali paesi da parte delle nazioni industrializzate sia dal processo di liberalizzazione degli scambi attuato in maniera spesso unilaterale dai paesi emergenti. La figura 1.6 mostra come le

barriere tariffarie siano progressivamente diminuite negli ultimi trenta anni in tutte le regioni del terzo mondo, con la sola e parziale eccezione del Medio oriente.

Fig. 1.7 Dazi medi sulle importazioni



Fonte: Ng (2004).

In quanto segue, analizziamo la struttura del vantaggio comparato dell'Italia su un arco temporale che copre il periodo dal 1970 al 2002⁸. In questo modo, è possibile cogliere anche evoluzioni di lungo periodo che prescindono da eventi congiunturali. Come indicatore di vantaggio comparato, utilizziamo l'indice di *Balassa* (B), definito come il rapporto fra la quota dell'Italia nelle esportazioni mondiali di un dato settore e la quota dell'Italia nel complesso delle esportazioni mondiali. Un valore maggiore di 100 indica un vantaggio comparato per l'Italia in quel dato settore. L'indice di *Balassa* è reso omogeneo (eliminando le esportazioni del paese considerato dall'aggregato mondo) e simmetrico (considerando una semplice trasformazione con $B^* = (B-1)/(B+1)$ tale per cui B^* varia da + 100 a -100). La

⁸ Per un'analisi compiuta del modello di specializzazione italiana si veda Onida [1999]. Ice [2002] presenta una scomposizione dei fattori che spiegano l'andamento della quota mondiale delle esportazioni italiane.

scelta dell'indice di *Balassa* rispetto a quello di *Lafay*, che utilizza una trasformazione del saldo normalizzato e tiene conto quindi del livello delle importazioni, è dettata dalla considerazione che complessivamente le esportazioni sono meno distorte dei flussi di importazione e risentono quindi relativamente meno dell'effetto delle politiche commerciali.

Nella tabella 1.8 si riportano i valori dell'indice di Balassa simmetrico e omogeneo dal 1970 al 2002. Si conferma il risultato per cui i settori di massimo vantaggio comparato dell'Italia si collocano in quelli tradizionali (articoli in cuoio, tessuti, calzature, abbigliamento, mobili) e nella meccanica. Nei settori più avanzati (macchine per ufficio, macchine per telecomunicazioni e per il trattamento elettronico delle informazioni, strumenti di precisione) l'indice di Balassa registra invece un valore negativo e spesso elevato a riprova della nostra scarsa specializzazione in quella fascia di beni.

Colpisce poi il fatto che in diversi settori si sia passati da una situazione di sostanziale equilibrio o persino di vantaggio comparato nel 1970 a una condizione di pronunciata despecializzazione che si è andata inesorabilmente accentuando nel tempo. E' il caso del settore degli autoveicoli, ma anche di quello delle macchine per ufficio e delle macchine elettriche. Presi nel loro complesso, questi andamenti mettono in luce un forte deterioramento della posizione italiana proprio in un comparto di punta, quello della meccanica, per la nostra economia. Si è invece rafforzato il vantaggio comparato dell'Italia in settori tradizionali, quali il tessile, i mobili e persino l'abbigliamento, sempre più esposti oggi alla concorrenza dei paesi emergenti.

Tabella 1.8 Indice di Balassa (omogeneo e simmetrico) per l'Italia

	1964	1970	1975	1980	1992	1997	2002
Prodotti alimentari	4.7	-7.4	-12.7	-25.8	-15.1	-15.8	-10.7
Materie prime non commestibili	-49.2	-54.2	-56.3	-61.1	-59.1	-57.1	-50.2
Combustibili minerali e lubrificanti	27.1	29.7	16.2	-13.4	-94.0	-94.5	-87.6
Prodotti chimici e derivati	-5.8	-9.1	-11.6	-16.9	-16.7	-14.7	-12.7
Prodotti finiti classificati in base alla materia prima							
61 Articoli in cuoio e pelletteria	25.4	34.4	46.1	48.4	72.8	79.4	84.0
62 Articoli in gomma	-7.2	6.2	11.6	15.3	7.5	6.7	5.5
64 Carta	-75.1	-43.8	-42.1	-37.7	-24.6	-17.0	-12.7
65 Filati e tessuti	26.9	14.5	15.9	26.6	43.2	44.5	46.2
66 Articoli in minerali non metalliferi	-0.3	16.0	17.7	23.0	41.1	32.0	27.6
67 Ferro e acciaio	-19.2	-24.1	7.3	-3.5	8.4	15.1	16.8
68 Metalli non ferrosi	-47.5	-54.7	-43.6	-49.9	-30.1	-29.1	-23.7
69 Articoli in metallo	3.5	14.8	15.0	23.6	28.1	28.8	27.9
Macchinari e materiale da trasporto							
71 Macchine generatrici e motori	5.9	-93.4	-84.3	-14.2	-25.8	-18.3	-20.8
72 Macchinari industriali specializzate	-15.0	20.6	13.6	12.4	28.7	31.6	32.9
73 Macchinari per la lavorazione dei metalli	nd	25.3	-7.0	17.2	22.3	23.9	26.7
74 Altri macchinari industriali	-5.9	17.1	13.3	15.3	22.6	28.2	30.5
75 Macchine per ufficio	63.0	30.6	21.8	3.8	-33.5	-53.8	-62.9
76 Macchine per telecomunicazioni	-62.6	-53.8	-36.5	-39.9	-50.6	-43.2	-45.9
77 Macchine e apparecchiature elettriche	-15.9	30.5	26.2	-2.6	-6.1	-16.1	-14.0
78 Autoveicoli stradali	7.1	-1.2	-1.9	-13.7	-23.8	-20.7	-26.4
79 Altro materiale da trasporto	-5.8	-46.5	-71.5	-41.2	-32.4	-35.5	-13.3
Prodotti finiti diversi							
82 Mobili e loro parti	15.4	36.3	44.2	63.5	61.3	64.2	61.8
84 Abbigliamento	74.9	54.9	53.2	63.1	59.7	59.1	59.3
85 Calzature	82.7	86.7	86.4	87.8	83.5	80.8	78.9
87 Strumenti professionali, scientifici e di controllo	-35.4	-30.8	-38.7	-34.5	-32.0	-34.5	-35.7
88 Articoli per fotografia e ottica, n.c.a., orologi	-18.0	-17.0	-29.0	-35.5	-23.0	-12.5	-8.5

Fonte: elaborazioni su dati Ice.

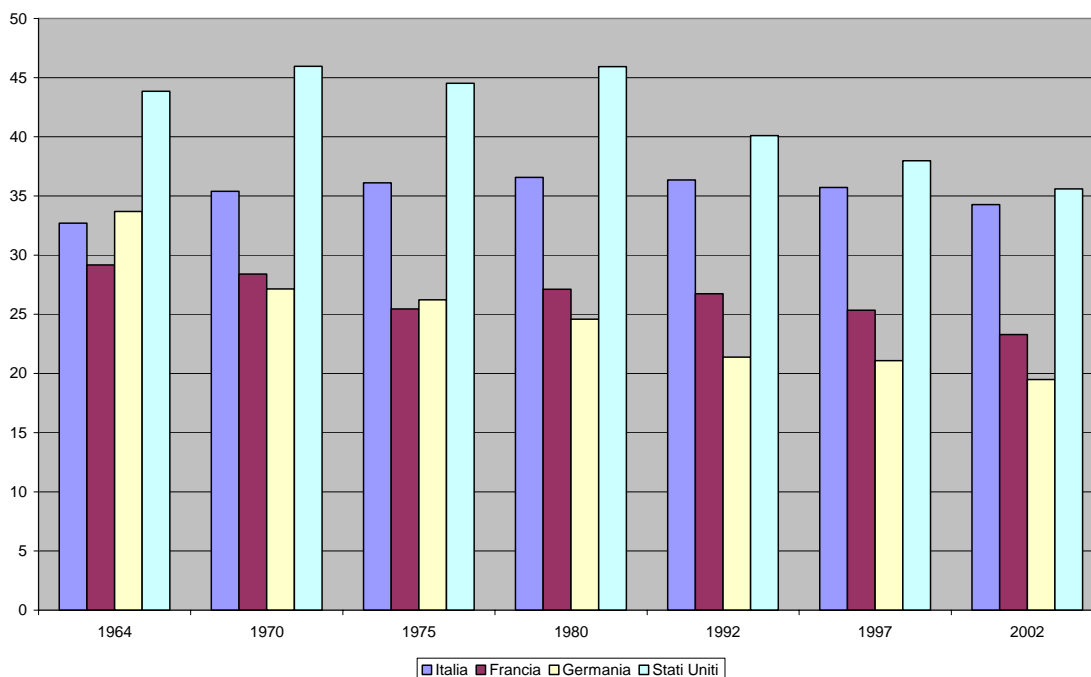
Il dato saliente è però la stabilità del modello di specializzazione dell'Italia. Sono pochi infatti i settori che nell'arco degli ultimi 40 anni hanno evidenziato un mutamento nel segno dell'indicatore di vantaggio comparato. Soprattutto, non vi è alcuna indicazione dell'esistenza di un processo di convergenza fra il modello di specializzazione italiana e quello degli altri paesi. A tal fine, abbiamo calcolato un indice di dissomiglianza che misura la differenza nella struttura dei vantaggi comparati di un paese, ad esempio l'Italia, rispetto alla media di un campione altamente rappresentativo di paesi industrializzati (che oltre all'Italia include anche Francia, Germania e Stati Uniti)⁹. La figura 1.7 evidenzia come nel periodo considerato la dissomiglianza del modello di specializzazione italiana rispetto a

⁹ L'indice di dissomiglianza è semplicemente uguale alla media aritmetica dei quadrati delle differenze fra l'indice di Balassa per un dato paese e il suo valore medio per l'insieme dei paesi considerati.

quella degli altri paesi sia rimasta sostanzialmente immutata, al contrario degli altri paesi dove si registra un processo di forte convergenza. Anche nel caso degli Stati Uniti che, non sorprendentemente, registravano all’inizio del periodo una differenza di rilievo rispetto agli altri paesi – presumibilmente a riflesso del più elevato livello di sviluppo – si assiste a una convergenza verso la media del nostro campione.

La mancata convergenza del modello italiano, evidenziato dalla figura 1.7, e la sostanziale stabilità della struttura dei vantaggi comparati nei settori ad alta intensità di lavoro poco qualificato mettono in luce come il nostro paese non sia riuscito, neppure sull’arco di 40 anni, ad adattare la struttura dei propri vantaggi comparati alle mutate condizioni dell’economia mondiale, un fatto che più di ogni altro ha eroso la posizione competitiva della nostra economia.

Fig. 1.7 Convergenza nei modelli di specializzazione



Fonte: elaborazioni su dati Ice.

1.6 Le determinanti del modello di specializzazione

Il modello di specializzazione di un paese riflette in larga misura la sua dotazione relativa di fattori produttivi. L'Italia è un paese in cui da sempre più debole risulta la dotazione di capitale umano.

I dati parlano in maniera molto chiara. Si consideri (tabella 1.9) quella che è forse la più semplice misura del livello educativo di un paese, vale a dire il numero medio di anni scolastici conseguiti dalla popolazione in età lavorativa.

Tabella 1.9 Numero medio di anni scolastici conseguiti – Popolazione 15+

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	
Livelli										
Italia	4,70	4,99	5,51	5,65	5,89	6,16	6,49	6,85	7,18	
UE		7,41	7,61	7,85	7,90	8,47	8,87	9,37	9,77	
		10,17								
US		8,49	9,09	9,53	9,69	11,86	11,57	11,74	11,89	
		12,05								
Divario										
UE-Italia		-2,71	-2,62	-2,34	-2,25	-2,58	-2,71	-2,88	-2,92	-2,99
US-Italia		-3,79	-4,1	-4,02	-4,04	-5,97	-5,41	-5,25	-5,04	-4,87

Fonte: stime tratte da Barro e Lee su elaborazione dati UNESCO. Numero medio di anni aggiustato per la differente durata dei cicli scolastici.

Il livello medio di istruzione si situa in Italia sistematicamente al di sotto di quello dei paesi dell'area Euro e, in misura ancor più accentuata, di quello degli Stati Uniti. Ma vi è di più. Il divario fra l'Italia e gli altri paesi industrializzati non solo non si riduce ma tende ad allargarsi perlomeno fino al 1980. Dopo quella data, il ritardo del nostro paese aumenta ulteriormente, anche se di poco, rispetto all'area euro e si riduce rispetto agli Stati Uniti, senza però che ci si riavvicini alla situazione d'inizio periodo.

Un'ulteriore misura utile a dare l'idea del ritardo in termini di capitale umano accumulato dall'Italia è rappresentata dalla percentuale di individui che hanno completato corsi di formazione post-secondaria sia di tipo universitario che non (tabella 1.10). In un'economia sempre più orientata verso sistemi produttivi ad alta intensità tecnologica, l'educazione di tipo universitario rappresenta infatti il maggior complemento per i settori ad alta intensità di R&S, nonché condizione indispensabile per utilizzare proficuamente tecnologie sviluppate in altri paesi.

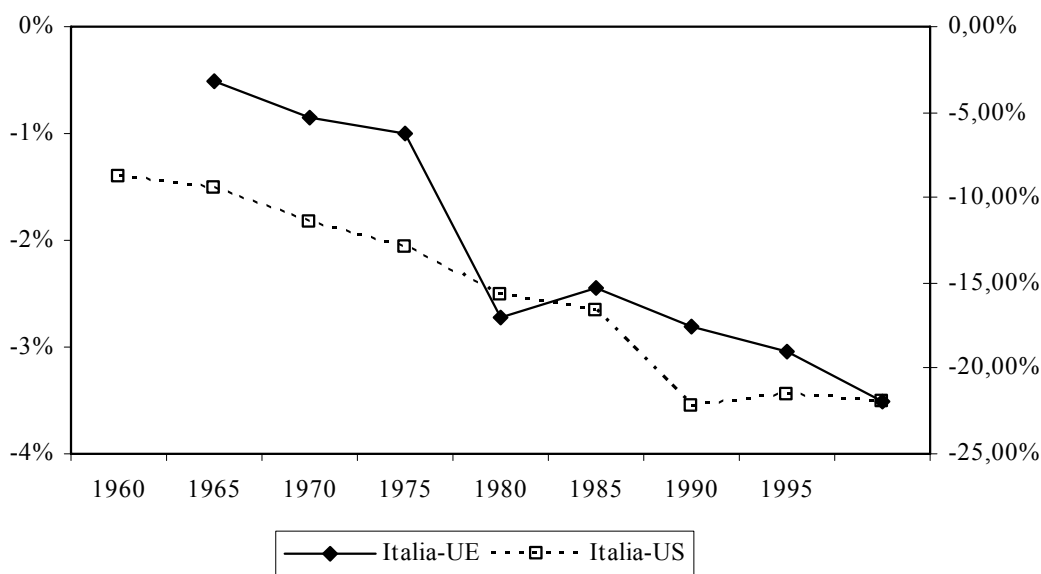
Tabella 1.10 Individui che hanno completato un corso di scuola post-secondaria – % popolazione 25+

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	
Italia	1,20%	1,50%	1,50%	2,40%	2,30%	3,80%	5,10%	6,50%	8,30%	
UE			2,01%	2,34%	3,40%	5,01%	6,26%	7,90%	9,54%	11,81%
US		10,00%	11,00%	12,90%	15,30%	18,00%	20,40%	27,30%	28,10%	30,30%

Fonte: stime tratte da Barro e Lee su elaborazione dati Unesco. Per scuola post-secondaria si intende tutta la scuola terziaria (definizioni Isced), sia universitaria che non.

Anche in questo caso, il divario con gli altri paesi industrializzati tende ad accentuarsi, soprattutto rispetto agli Stati Uniti (figura 1.8).

Figura 1.8. Divario nell'istruzione post-secondaria



Fonte: stime tratte da Barro e Lee su elaborazione dati Unesco.

I dati precedenti si riferiscono alla popolazione nel suo complesso. Se ci concentriamo sulla sola forza lavoro occupata il quadro non cambia in maniera sostanziale, anzi se possibile si aggrava ulteriormente. La percentuale della forza lavoro specializzata (*high-skilled*) risulta essere la metà rispetto agli altri due paesi europei e solo un terzo di quella presente negli Stati Uniti (tabella 1.10).

Tabella 1.10 Lavoratori *high-skilled* – % forza lavoro 15-64

	1997	1998	1999	2000
Italia	10,44%	11,25%	11,34%	
Germania	22,85%	23,16%	22,97%	23,16%
Francia	21,97%	22,48%	23,30%	23,29%
US	33,11%	33,79%	34,32%	34,91%

Fonte: Oecd, Labour Market Statistics. Per lavoratore *high-skilled* si intende un lavoratore che abbia completato un corso di scuola post-secondaria terziaria.

In sintesi, è indubbio che negli ultimi 40 anni il livello di istruzione medio della popolazione italiana si sia accresciuto. Non si è ridotto, però, il divario con gli altri paesi industrializzati che è invece andato accentuandosi in termini sia di anni medi d'istruzione sia di istruzione universitaria.

Non stupisce quindi che il vantaggio comparato dell'Italia si situi soprattutto nei settori a bassa intensità di capitale umano. Il fatto che il ritardo relativo dell'Italia in termini di dotazione di capitale umano si sia accentuato spiega di per sé le ragioni per cui il modello di specializzazione del nostro paese continui a divergere rispetto a quello degli altri paesi industrializzati.

Non va però trascurato il fatto che il livello di istruzione della popolazione e della forza lavoro è esso stesso un fenomeno endogeno, per esempio rispetto al progresso tecnologico. Se da un lato infatti lo sviluppo di nuove tecnologie e il loro impiego nel comparto produttivo è influenzato dal livello di specializzazione dei fattori produttivi (nello specifico, la forza lavoro), dall'altro esso stesso influisce sul grado di avanzamento del processo di formazione e ne determina la domanda [Acemoglu 2003]. Questo processo può indirizzarsi o verso un equilibrio di elevato sviluppo scientifico e formazione, come sembra essere avvenuto negli Stati Uniti nell'ultimo decennio, ma può anche cadere pericolosamente in un circolo vizioso che induca ad un più basso equilibrio sia in termini di capitale umano che di dotazione tecnologica, come sembra invece avvenuto in Italia.

1.7 Conclusioni

Nel corso di questo capitolo abbiamo cercato di verificare se il recente rallentamento dell'economia italiana rifletta fenomeni congiunturali, e quindi di breve periodo, oppure problemi strutturali, la cui dimensione e i cui effetti si siano aggravati negli ultimi anni.

I dati relativi alla penetrazione delle nostre merci sui mercati mondiali, hanno messo in luce un significativo deterioramento della posizione economica dell'Italia. Anche i dati su salario e distribuzione del reddito confermano come tale andamento non abbia coinciso, al contrario, con un aumento del potere d'acquisto dei salari o con una redistribuzione di reddito e di ricchezza a favore dei gruppi meno abbienti.

Ci siamo dunque interrogati sulle possibili cause della perdita di competitività dell'economia italiana. Soprattutto recentemente, tale andamento è stato attribuito all'adesione all'Unione Monetaria Europea e all'impossibilità quindi di ricorrere alla

svalutazione del tasso di cambio per rilanciare l'economia. Tuttavia, da un'analisi di medio periodo della dinamica del tasso di cambio reale non emerge una siffatta tendenza. Dal 1998 ad oggi il tasso di cambio reale si è attestato su valori più deprezzati rispetto a quelli di medio periodo. Il cambiamento più importante successivo all'introduzione dell'euro è la minore variabilità del tasso di cambio reale. L'adesione all'Euro non fornisce quindi una spiegazione adeguata delle difficoltà, anche congiunturali, in cui versa l'economia italiana. Altri autori si sono appellati alla mancanza di concorrenza, alle rigidità sul mercato del lavoro o alle carenze dei mercati finanziari. Ma anche questi fattori sono presenti, in misura spesso più accentuata, anche in altri paesi in cui l'andamento dell'economia è risultato migliore dell'Italia e non riescono quindi a spiegare in toto la deludente performance attuale.

Il vero punto debole dell'economia italiana sembra essere il suo modello di specializzazione a livello internazionale. Dall'analisi dei precedenti paragrafi si evince come nel corso degli ultimi anni la struttura settoriale delle nostre esportazioni sia rimasta in larga misura immutata, in particolare se confrontata con quella degli altri paesi industrializzati, ma che soprattutto si sia ulteriormente sbilanciata verso i settori tradizionali, a loro volta sempre più esposti alla concorrenza dei paesi in via di sviluppo. Ad aggravare il quadro, un'analisi dettagliata della dotazione di capitale umano ha dimostrato come il divario che separa l'Italia dagli altri paesi industrializzati non si sia colmato, e anzi si sia talora aggravato, soprattutto nei confronti degli Stati Uniti.

In questo contesto non ha dunque senso porsi elevati obiettivi di R&S se il nostro paese rimane ancora povero di quei fattori produttivi, in primis la forza lavoro qualificata, che favoriscono la crescita dei settori high-tech. Si necessita piuttosto di una svolta per uscire da quel circolo vizioso per cui una bassa offerta di capitale umano induce un modello di specializzazione low-tech, il quale a sua volta scoraggia la domanda stessa di capitale umano. In particolar modo si rende necessaria una doppia azione sulla domanda, con politiche orizzontali di sostegno all'innovazione, alla formazione, e all'internazionalizzazione delle PMI, e contemporaneamente sull'offerta di capitale umano, attraverso maggiori investimenti nell'istruzione, e soprattutto in quella avanzata.

Bibliografia

Acemoglu, D., [2003], *Factor prices and technical change: from induced innovations to recent debates*, in *Knowledge, Information and Expectations in Modern Macroeconomics: In Honor of Edmund Phelps*, a cura di Philippe Aghion *et al.*, Princeton, Princeton University Press.

Allegra E., M. Forni, M. Grillo e L. Magnani, [2004], *Antitrust policy and national growth: some evidence from Italy*, in «Il Giornale degli Economisti», n. 63, pp. 69-86.

Brandolini, A., [2004], *Income inequality and poverty in Italy: a statistical compendium*, mimeo.

Brandolini A., Cipollone P. [2003], *Una nuova economia in Italia*, in *La Nuova Economia: i fatti dietro il mito*, a cura di S. Rossi, il Mulino, Bologna.

Bugamelli M. [2001], *Il modello di specializzazione internazionale nell'area dell'euro e dei principali paesi europei: omogeneità e convergenza*, Temi di discussione, n. 402, Banca d'Italia, Roma.

Ciocca P., [2003], *L'economia italiana: un problema di crescita*, Relazione presentata alla 44^a Riunione scientifica annuale della Società italiana degli economisti, pubblicata in «Bollettino Economico», n. 41, Banca d'Italia

Ciocca P. [2004], *Il tempo dell'economia: strutture, fatti, interpreti del Novecento*, cap. 14, Bollati Boringhieri.

Commissione Europea [1999], *Italy's slow growth in the 1990's: facts, explanations, and prospects*, in «European Economy», n. 5.

Faini R. [2004], *Fu vero declino? L'Italia negli anni novanta*, in *Il declino economico dell'Italia*, a cura di Toniolo G. e V. Visco, Bruno Mondadori, Milano.

Faini R. [2005], *Europe: a continent in decline?*, in *Understanding the nineties: the long-run perspective*, a cura di G. Toniolo e P. Rhodes, Cambridge University Press, Cambridge, in corso di stampa.

Giavazzi F., Spaventa L. [1989], *Italy: the real effects of inflation and disinflation*, in «Economic Policy», n. 8.

Grillo M. [2004], *Alle radici di una economia che non gira*, Il Mulino, n. 415.

Ice [2002], *L'Italia nell'economia internazionale*, Rapporto Ice 2001-2002, Roma.

Nardozzi G., [2004], *Miracolo e declino. L'Italia tra concorrenza e protezione*, Laterza.

Ng F. [2004], *Tariff data on trade and import barriers*, World Bank Trade Website, World Bank, Washington.

Nicoletti G. e S. Scarpetta [2003], *Regulation, productivity and growth: Oecd evidence*, in «Economic Policy», n. 36, pp. 11-72.

Oecd [2002], *Economic Surveys: Italy*, Oecd, Parigi.

Onida F. [1999], *Quali prospettive per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia?*, in «Economia Italiana», n. 3, pp. 573-629.

Onida F. [2002], *Crescita, competitività e dimensione d'impresa nella proiezione internazionale del sistema produttivo dell'Italia*, in «Economia Italiana», n. 3, pp. 685-737.

Onofri P. [2001], *Un'economia sbloccata*, il Mulino, Bologna.

Rossi S. [2004], *Economia italiana: perché la deriva non si muti in declino*, Il Mulino, n. 414.

Sapir A., P. Aghion, G. Bertola, M. Hellwig, J. Pisani-Ferry, D. Rosati, J. Viñals, e H. Wallace [2004], *An Agenda for a Growing Europe*, Oxford University Press, Oxford.

Subramanian A. e S. Wei. [2003], *The WTO promotes trade: strongly, but unevenly*, Imf Working Paper n. 03/185.

Toniolo G. e V. Visco [2004], a cura di, *Il declino economico dell'Italia*, Bruno Mondadori Editori.

Visco I. [2004], *La crescita economica in Europa: ritardi e opportunità*, in «L'industria», n. 2, pp. 289-316.