

44<sup>a</sup> RIUNIONE SCIENTIFICA ANNUALE  
SOCIETÀ ITALIANA DEGLI ECONOMISTI

## **L'economia italiana: un problema di crescita**

Pierluigi Ciocca  
Vice Direttore Generale della Banca d'Italia

Salerno, 25 ottobre 2003

## **L'economia italiana: un problema di crescita\***

Una performance mediocre. L'economia italiana si era “miracolosamente” sviluppata a ritmi brillanti dal dopoguerra ai primi anni Settanta<sup>1</sup>. Da allora ha prevalso una tendenza al rallentamento. Essa è colta da tutti gli indicatori: reddito (assoluto e pro capite, effettivo e potenziale), consumi, produttività, esportazioni (Tav. 1 e Tav. 2)<sup>2</sup>. Rispetto al passato, ma anche rispetto a economie più avanti nel terziario, i risultati sono specialmente deludenti nel decennio seguito alla lacerazione rappresentata dalla crisi valutaria del 1992. Dal primo trimestre del 2001 al terzo del 2003 l'espansione dell'attività produttiva è stata pressoché nulla: la più lunga fase di ristagno in mezzo secolo.

Superamento di un ritardo storico nello sviluppo, traumi salariali e petroliferi, squilibri del settore pubblico, instabilità macroeconomica possono dare ragione, almeno *prima facie*, del rallentamento negli anni Settanta e Ottanta. Meno agevole è spiegare l'insoddisfacente prestazione successiva, prospettare politiche e comportamenti, tentare previsioni per il medio termine.

La questione economica della società italiana torna a proporsi in tutta la sua gravità, in tutto il suo spessore, come un *problema di crescita*. I quesiti sono, ovviamente, perché ciò è accaduto e cosa può farsi. Data la natura del problema – dinamica di lungo periodo – l'attenzione va soprattutto rivolta agli aspetti d'offerta<sup>3</sup>.

Cinque famiglie di variabili – combinate in modi diversi in ciascuna teoria e in larga misura sottoposte a verifica empirica – esauriscono o quasi la tassonomia delle possibili determinanti, strettamente economiche, della crescita:

- la struttura morfologica dell'economia: imprenditorialità e imprese; risparmio/investimento; tecnologia, R&D, capacità di innovare; qualità e quantità della forza-lavoro; apertura verso l'estero; sistema finanziario; prezzi relativi; distribuzione funzionale, personale, territoriale del reddito e della ric-

chezza

- le infrastrutture: materiali (energia, risorse idriche, trasporti, comunicazioni, reti) e giuridico-istituzionali, amministrative e soprattutto privatistiche (diritto commerciale, societario, fallimentare, del lavoro, del processo civile: elementi costitutivi di una economia di mercato)
- gli incentivi e gli stimoli per chi produce: sollecitazioni concorrenziali in senso dinamico, macro (cambio, salario, spesa pubblica) e micro (competizione nei mercati dei prodotti e dei fattori, contendibilità di proprietà e controllo delle imprese, azione *antitrust*)
- il contesto internazionale: lo sviluppo del commercio mondiale, il fluire dei vantaggi comparati, il mutare delle ragioni di scambio
- il quadro macroeconomico: moneta e finanza pubblica; prezzi e tassi d'interesse; stabilità reale e finanziaria.

Le risposte ai quesiti per l'Italia post 1992 possono ricercarsi attraverso tre passaggi:

- identificando all'interno di ciascuna famiglia di determinanti quelle che hanno deviato in peggio dai livelli o dalle tendenze pre 1992;
- valutando il loro "contributo" al rallentamento alla luce dell'entità della deviazione e di quanto le indagini econometriche possono dire circa l'effetto di questa sulla crescita;
- configurando interventi – da parte di governo, imprese, sindacati – sulle variabili che hanno frenato l'economia, ma anche su altre affinché queste imprimano una spinta non inferiore a quella che pure hanno esercitato dopo il 1992.

L'analisi che segue, giova sottolinearlo, verte sulla *tendenza* della crescita: sull'andamento dell'economia italiana nel tempo e rispetto al passato, piuttosto che nel confronto con quello in altri paesi. I due piani, sebbene connessi, non vanno confusi.

*Le note più dolenti: produttività ed esportazioni.* Nella contabilità *ex post* relativa all'ultimo decennio il rallentamento nel prodotto (PIL) pro capite

- rispetto al decennio precedente - è scaturito dallo scemare sia dell'applicazione di lavoro sia della dinamica della sua produttività. Il rallentamento nella produttività del lavoro – che sembra situata su alti livelli – è scaturito dalla minor crescita della produttività totale dei fattori (indebolita nel progresso tecnico non incorporato e nella organizzazione aziendale) più che da quella della intensità di capitale. Sono tutte conferme, queste, di una economia strutturalmente meno capace di impiegare bene il lavoro, innovare, applicare il progresso tecnico, competere. Il dato più preoccupante è la flessione – fino ai valori negativi nella sfavorevole congiuntura degli ultimi anni – subita dalla dinamica della produttività del lavoro (si veda anche la Tav. 3) e della produttività totale. Quest'ultima ha visto ridursi il ritmo di incremento nella più gran parte dei settori.

Dal lato della domanda aggregata il rallentamento è concentrato nel minor contributo dei consumi, privati e pubblici, con le esportazioni nette incapaci di compensare recando un sufficiente apporto positivo<sup>4</sup>. Fonte di domanda potenzialmente inesauribile, le esportazioni sono anche un importante indicatore della capacità dell'economia di esprimere produzioni di qualità a bassi prezzi. E' allarmante che quelle italiane abbiano vistosamente perduto quota nel mercato mondiale, dopo la pressoché ininterrotta fase di incremento post-autarcia avviatasi nel dopoguerra e culminata nei primi anni Novanta<sup>5</sup>. Il limite del *made in Italy* è nei prezzi alti. Ma è anche nella qualità, nella composizione merceologica, nel vecchio pertinace modello di specializzazione. Gli esportatori italiani sembrano meno in grado di rispondere al mutare dei vantaggi comparati rinnovando i prodotti, riallocando le risorse<sup>6</sup>. Al tempo stesso – così come rappresentata dalle statistiche – la produzione delle imprese italiane all'estero non sembra ancora divenuta un sostituto rilevante dell'esportazione<sup>7</sup>.

*Fattori di crescita, nonostante tutto.* Alcune variabili, lungi dal provocare gli esiti insoddisfacenti dell'ultimo decennio, hanno in realtà contribuito alla crescita, evitando che essa smottasse ulteriormente.

a) L'accumulazione del capitale, se è lievemente scemata in quantità, è alquanto migliorata in composizione nel decennio<sup>8</sup>. Nell'insieme non ha frenato lo sviluppo dell'economia, di cui resta la determinante basilare. E' tuttavia mancato un balzo all'insù degli investimenti – segnatamente in R&D – per il quale pure vi erano i mezzi finanziari. Superata la recessione del 1992-93 la quota dei profitti sul reddito nazionale, il saggio del profitto sul capitale investito, il rendimento degli attivi d'impresa sono tendenzialmente aumentati. Si sono situati su valori in media superiori a quelli degli anni precedenti la recessione. Correlativamente la condizione finanziaria delle imprese è migliorata sia nel grado d'indebitamento sia nel costo del servizio del debito (Tav. 4 e Fig. 1)<sup>9</sup>. Queste tendenze sono più marcate nel settore terziario (70 per cento circa dell'economia italiana). Le variazioni nel tasso di imprenditorialità dei produttori non sono misurabili. Ma hanno prevalso la prudenza, il consolidamento delle posizioni, atteggiamenti più da ordinaria amministrazione che non d'attacco<sup>10</sup>.

b) Pur restando distanti da altri paesi, la scolarità della forza-lavoro e più in generale i livelli di apprendimento si sono ulteriormente innalzati nella società italiana. Gli anni medi di istruzione per occupato sono saliti negli anni Novanta (da 9 a 11 dopo esser saliti da 7,5 a 9 negli anni Ottanta). Le percentuali dei diplomati e dei laureati sono aumentate notevolmente, sia fra gli occupati più giovani sia fra quelli meno giovani. Altri indicatori – mezzi audiovisivi, calcolatori, lingue straniere, viaggi all'estero, libri stampati – confermano che il capitale umano ha continuato ad accumularsi nell'ultimo decennio.

c) L'economia italiana è divenuta più aperta. Questo sviluppo – oltremodo positivo per l'apporto di progresso tecnico e di concorrenza che ne deriva, anche al di là del settore dei prodotti commerciabili internazionalmente – ha riguardato sia l'interscambio di beni e servizi sia le transazioni finanziarie con l'estero<sup>11</sup>. Ogni restrizione valutaria è stata rimossa alla fine degli anni Ottanta. La produzione italiana non è fra le più protette, *de facto* oltre che *de jure*, da barriere tariffarie e non tariffarie. Non lo è nemmeno di fronte al gravissimo fenomeno della concorrenza sleale da parte di paesi che non rispettano le

regole commerciali internazionali.

d) Il sistema finanziario ha vissuto una profonda, ancorché lenta e sofferta, mutazione: una vera e propria metamorfosi, avviatasi nei primi anni Ottanta e fattasi via via più intensa, con forte accelerazione negli ultimi anni. Ha avvicinato, anche al Sud, gli assetti prevalenti negli altri principali paesi. Nell'insieme è sensibilmente migliorato. Si può stimare che i mutamenti di struttura – favorendo l'accumulazione di capitale e l'efficienza allocativa – abbiano innalzato dello 0,3 per cento, *ceteris paribus*, il tasso annuo d'incremento del prodotto pro capite negli ultimi 10-15 anni<sup>12</sup>.

e) Il quadro macroeconomico si è nel complesso riequilibrato. Alla politica monetaria si è unito il governo più rigoroso della finanza pubblica e dei redditi nominali. Di fronte alla crisi della lira del settembre 1992 – poi a quella del marzo 1995 – l'economia italiana ha evitato l'abisso della instabilità. E' stato ritrovato il bene, da un quarto di secolo perduto, della stabilità dei prezzi, poi sancita e consolidata nell'euro. Da più di un punto di vista – monetario, finanziario, valutario – lo spazio di crescita per l'economia si è fatto più ampio nel corso del decennio<sup>13</sup>. Va ribadito che l'attività economica è stata frenata poco o punto – nella sua tendenza di fondo, al di là del breve periodo - dalla riduzione del disavanzo pubblico post 1992 e dalla politica monetaria di disinflazione attuata con successo dalla Banca d'Italia nel 1994-98<sup>14</sup>.

Resta aperta la questione del nesso fra crescita e mercato del lavoro nell'economia italiana. Nel conteggio *ex post* la decelerazione del prodotto pro capite riflette anche il ridotto contributo e la minore intensità d'applicazione del lavoro. La disponibilità di risorse umane utilizzabili ma non utilizzate (Tav. 5) è stata al tempo stesso ampia<sup>15</sup>. Dalle statistiche comparate risulta come pochi italiani lavorino e quelli che lo fanno lavorino "poco". Dati i livelli della produttività del lavoro – a cui corrisponde una cospicua dotazione di capitale per addetto – l'inferiore impiego del lavoro fa scendere l'Italia nelle classifiche del PIL per abitante. Ma ciò attiene più ai livelli dell'attività economica che al suo tasso di crescita tendenziale. Un mercato del lavoro e relazioni industriali che ostacolano la riallocazione delle risorse, umane ma anche

di capitale, di fronte ai mutamenti dei prezzi relativi e dei vantaggi comparati non favoriscono la dinamica dell'economia. Secondo i criteri specifici della *labour economics* corrente l'Italia ha avuto, e ha tuttora, "one of the 'worst' labour markets in Europe"<sup>16</sup>. Questo limite ha ripercussioni negative in più di un aspetto, specie nel confronto con l'Europa. E' tuttavia meno rilevante, di per sé, per il rallentamento dello sviluppo rispetto al passato. L'ultimo decennio ha visto un mutamento epocale nella società italiana: l'immigrazione. Essa ha fra l'altro introdotto un grado di libertà in più nell'utilizzo della manodopera, drammaticamente innalzando la flessibilità nel mercato e nei rapporti di lavoro. Le istituzioni del lavoro non si sono ulteriormente deteriorate. Per alcuni versi sono in realtà mutate in meglio nello scorcio del decennio<sup>17</sup>. La dinamica delle retribuzioni in termini reali si è attenuata – dopo quanto era avvenuto negli anni Ottanta – anche rispetto a quella della produttività<sup>18</sup>. Per le imprese ciò ha almeno in parte compensato le carenze istituzionali nel mercato del lavoro. *Ceteris paribus* ha limitato la flessione della domanda di lavoro, a cui è peraltro da ricondurre l'impiego meno intenso di questo *input* nella media del decennio. A differenza di altri momenti in passato, il salario non è fra i principali problemi presenti dell'economia italiana. La retribuzione nominale è più alta al Nord – dove, vigente il medesimo diritto del lavoro del resto del Paese, vige la piena occupazione – sebbene non tanto da indurre più cospicui flussi migratori. Per altri versi il lavoro non è immobile<sup>19</sup>. Si tratta di una mobilità incerta e costosa, i cui presupposti – giuridici, ma anche casa, servizi, accettazione sociale, degli immigrati non solo – sono migliorabili. Al progresso negli aspetti istituzionali e al basso prezzo relativo del lavoro si deve la ripresa dell'occupazione dopo il 1996, con l'anomalia di una elasticità *ex post* occupazione/PIL statisticamente molto elevata negli anni più recenti (in parte a causa della fuoruscita di lavoratori dal "sommerso").

Fattori di ristagno. Movendo dalla tassonomia delle determinanti della crescita richiamata all'inizio, quasi per esclusione le più probabili cause prossime del rallentamento, singolarmente considerate, sembrano le seguenti.

1) E' divenuto, è tuttora, molto elevato il debito pubblico: gravosissimo lasciato di una lunga stagione di irresponsabilità politica e finanziaria che lo raddoppiò rispetto al PIL (dal 60 al 125 per cento) fra il 1981 e il 1995<sup>20</sup>. Per vie diverse è derivato e deriva dal debito pubblico un impedimento alla più intensa accumulazione di capitale, e quindi alla crescita. In passato l'ostacolo all'accumulazione del capitale si esprimeva anche attraverso i premi al rischio insiti nell'alto prezzo del danaro, che penalizzava gli investimenti. Negli anni più recenti il freno ha continuato a esprimersi attraverso aspettative che deprimono la stessa propensione a investire. Agli occhi degli imprenditori una riduzione della pressione tributaria – in rapido aumento fino al 1997<sup>21</sup> – è apparsa, anche nel medio termine, via via più improbabile. Scarseggiano le risorse di bilancio per mantenere e rafforzare infrastrutture sempre meno adeguate e per ridurre il costo del lavoro per le imprese<sup>22</sup>. Sono, queste, due ulteriori ripercussioni sfavorevoli alla crescita connesse con lo stato ancora precario delle pubbliche finanze. La previsione nel migliore dei casi è che il divario rispetto ai concorrenti europei in questi tre cruciali profili – fiscalità, infrastrutture, oneri sociali – non si dilati ulteriormente. E' difficile che si accorci, nelle *long term expectations* degli imprenditori italiani inscritte nel contesto di irrevocabile fissità del cambio verso i produttori dell'area dell'euro.

2) L'arretratezza delle infrastrutture si è fatta più pesante e più avvertita. Particolarmente carenti al Sud, le infrastrutture materiali – che è molto costoso mantenere e ammodernare, in primo luogo per le pubbliche finanze – non sono state, nell'intera Penisola, potenziate. E' probabile che si siano deteriorate. Non hanno corrisposto alle accresciute esigenze. Sono state, sono, si teme che restino inferiori per quantità e qualità a quelle di altri paesi europei<sup>23</sup>. Ma ciò è vero anche per importanti infrastrutture immateriali. L'ordinamento giuridico dell'economia, cruciale per la crescita, si è dimostrato sempre meno acconcio, nelle norme e nella loro applicazione. Ciò vale per il diritto societario, fallimentare, del processo civile, per alcuni aspetti del diritto del lavoro. Le riforme in questo campo – che di per sé “non costano” – hanno pur esse stentato, stentano. Entra in vigore nel 2004 una nuova versione del diritto societario,



apprezzabile nei suoi profili civilistici. E tuttavia la visione d'insieme che è necessaria per un nuovo organico diritto dell'impresa è ostacolata dagli scarsi raccordi della cultura economica con quella giuridica e dagli interessi costituiti<sup>24</sup>.

3) La frammentazione del sistema delle imprese e l'incapacità della piccola impresa di accrescere la propria dimensione – tratti storici del capitalismo italiano – si sono, l'una e l'altra, accentuate<sup>25</sup>. Le ragioni sono anche giuridiche, burocratiche, fiscali: all'impresa italiana appare “conveniente” restar piccola, per contenere costi e rischi. Sfortunatamente ciò ha coinciso con l'era della tecnologia digitale, della cosiddetta *ICT*, dell'elettronica: un progresso tecnico capace di dare soprattutto alla grande impresa fordista margini di flessibilità più ampi<sup>26</sup>. La condizione di “piccole donne che non crescono” delle aziende italiane, lungi dall'essere imposta dal modello di specializzazione, congela quel modello, restringe l'investimento all'estero, limita le esportazioni<sup>27</sup>. Vi è ampia evidenza degli impedimenti che ne risultano alla formazione dei lavoratori, alla spesa per ricerca, al progresso tecnico (in specie nell'*ICT*), alla produttività<sup>28</sup>. Nel rapporto fra il pulviscolo delle aziende in miniatura e le poche *corporations* che rimangono sono carenti la complementarità nella ricerca e l'osmosi nella diffusa applicazione delle innovazioni<sup>29</sup>.

4) Nonostante l'apertura verso l'estero, all'interno dell'economia italiana la concorrenza – nella sua più vasta accezione – è complessivamente diminuita. E' diminuita a livello tanto di macrodeterminanti (cambio, salario reale, spesa pubblica), quanto di microdeterminanti (nei mercati dei prodotti e nei mercati della proprietà e del controllo delle imprese). Il sostegno della spesa pubblica, la cedevolezza del cambio, la dinamica salariale accomodante hanno indebolito le sollecitazioni all'efficienza e alla innovazione, capaci di vincere lassismo e *moral hazard* presso i produttori. Nell'ultimo decennio la spesa pubblica primaria è stata alta (42-43 per cento del PIL, come negli anni Ottanta), il cambio (della lira prima, dell'euro dalla nascita agli inizi del 2002) lasco, l'evoluzione dei salari reali lenta. Nei mercati della proprietà e del controllo dell'impresa la contendibilità degli assetti esistenti è stata attutita dall'alta fre-

quenza con cui il primo proprietario detiene quote di maggioranza nelle aziende, in particolare al diminuire della loro dimensione. Nei mercati delle merci gli indici del grado di oligopolio (indici di Lerner) in media sono saliti al 19 per cento, dal 15-16 degli anni Settanta e Ottanta; il calo di concorrenza è concentrato nei servizi diversi dall'intermediazione bancaria e finanziaria<sup>30</sup>. La legislazione *antitrust* del 1990 prescrive primariamente la tutela di tipo statico del consumatore che denuncia intese o abusi di posizione dominante nei mercati dei beni a cui si rivolge la domanda finale. Pone in minor misura l'accento – come la concezione dinamica della competizione quale motore di crescita dell'intera economia invece vorrebbe – sulla promozione della concorrenza nei mercati delle merci “base”, le quali direttamente o indirettamente entrano nella produzione di tutte le altre. Sono queste le industrie fondamentali. Il loro tono concorrenziale è decisivo per l'allocazione delle risorse nel tempo, per il livellamento dei saggi di profitto fra le diverse produzioni, per la crescita dell'economia. Lo stesso ridimensionamento dell'impresa pubblica – rispetto a una sua corretta ed efficiente gestione – ha fatto venir meno un'alternativa, un potenziale concorrente, rispetto all'impresa privata. Ha aperto all'impresa privata aree e prospettive di quasi-rendita. Le considerazioni precedenti trovano conferma sintetica nella dissociazione fra tasso di profitto, alto, e tasso di crescita, basso, nell'economia italiana durante l'ultimo decennio. Nell'insieme, non ha prevalso un clima percepito dai produttori come più intensamente concorrenziale e da loro risolto in mobilità del capitale, produttività, minori costi, innovazione.

Due ultime notazioni possono completare il quadro. Sulla scena internazionale i mutamenti nei vantaggi comparati hanno configurato, insieme con l'opportunità di accedere a mercati di sbocco potenzialmente vasti, specifici rischi per gli assetti esistenti del sistema produttivo italiano. Da un lato si sono affermati nuovi *partners* commerciali (Cina e India dopo le “tigri asiatiche”, ad esempio) propensi a esportare beni di consumo che l'Italia produce e a importare beni capitali che l'Italia non produce. Dall'altro lato si sono rafforzate economie, come quella degli Stati Uniti, inclini all'offerta di prodotti – beni e

servizi, di consumo e strumentali – caratterizzati da economie di scala, R&D, innovazione. Il modello di specializzazione dell'Italia è quindi divenuto “vulnerabile dall'alto e dal basso”<sup>31</sup>.

Il secondo cenno riguarda l'accentuarsi della sperequazione nella distribuzione personale e territoriale del reddito, già alta nel confronto con altri paesi industriali<sup>32</sup>. Ciò può<sup>33</sup> aver concorso a frenare la crescita, limitando l'apporto dei meno abbienti alla produttività oltre che ai consumi e al risparmio nazionale. Una buona parte dei cittadini scarseggia delle risorse di risparmio da investire in capitale umano, su se stessi e sui figli, oltre che per salire nella scala dei consumi, verso quelli a maggiore contenuto anche culturale. Questa fascia della popolazione, ampiamente meridionale, rischia di essere tagliata fuori dal contribuire al meglio delle proprie potenzialità al progresso economico del Paese. Il quadro è aggravato da una mobilità sociale comparativamente bassa, invariata fra le generazioni, addirittura diminuita fra le professioni e le carriere. La stasi e l'invecchiamento rapidissimo della popolazione non favoriscono certo la dinamica sociale.

*Una sintesi, in prospettiva storica.* Data l'entità della loro deviazione *in peius*, data l'elasticità della crescita rispetto ad alcune di esse, le variabili passate in rassegna nel paragrafo precedente, insieme, possono aver prevalso sulle forze che favorivano lo sviluppo. Appaiono, insieme, sufficienti a spiegare il *décalage* di crescita, dell'ordine di un punto percentuale, accusato dall'economia italiana nell'ultimo decennio<sup>34</sup>.

E' prospettabile una interpretazione di estrema sintesi del *décalage*. Da un lato si è fatto più rapido il mutare delle tecniche (la ICT è solo l'esempio più noto) e dei vantaggi comparati (primazia di alcuni paesi industriali nell'accesso alla nuova tecnologia, comparsa sulla scena commerciale internazionale di paesi capaci sia di qualità sia di bassi costi nelle stesse tradizionali produzioni dell'Italia). Dall'altro lato la prontezza dell'economia italiana nel cogliere queste opportunità, far fronte alla sfida che pure in esse è insita, riallocare le risorse è stata ostacolata dal concorso di tre ordini di fattori: carenze

interne al sistema delle imprese, pesi gravanti sulle imprese dall'esterno, insufficienti stimoli *lato sensu* concorrenziali sui produttori<sup>35</sup>.

Queste forze, descritte in sequenza per semplicità espositiva, molto probabilmente interagiscono. La ridotta concorrenza non induce ad accumulare di più e ad accrescere la dimensione dell'impresa. Le diseconomie esterne dissuadono dall'affrontare i costi e i rischi insiti nel tentativo di colmare, per queste due vie, le carenze interne al sistema produttivo. Si ricercano modalità collusive e protezionistiche nella difesa del profitto, preservando lo *status quo*. La minor crescita dell'economia perpetua i gravami nascenti dalla finanza pubblica. Le carenze interne si accentuano. Un circolo vizioso impedisce di rispondere alle sfide internazionali che si fanno più serrate. Impedisce di cogliere appieno le *chances* offerte dal progresso tecnico e dal riconfigurarsi dei vantaggi comparati.

Può non soddisfare, non apparire esauriente, una spiegazione d'ordine strettamente economico di un fenomeno sociale fra i più complessi come la crescita, o la de-crescita, della capacità produttiva di una nazione lungo un decennio. In realtà, di ciascuna delle variabili esplicative che abbiamo evocato potrebbero ricercarsi correlati empirici e determinanti ultime d'ordine anche metaeconomico. Appagamento, individualismo, familismo, localismo, invecchiamento, incultura: annidati nel profondo del corpo sociale italiano, vengono talvolta evocati dagli stessi economisti. Del pari, vengono evocate le istituzioni, in una accezione anche più ampia – ma più vaga – rispetto al diritto dell'economia, al diritto dell'impresa.

Nella retrospettiva storica condizione ricorrente della Penisola è il configurarsi del problema economico come problema di crescita, col Paese perennemente in bilico fra sviluppo e regresso. Carlo Cipolla ha chiarito nell'orizzonte di secoli il punto chiave: la ricchezza degli italiani non è mai acquisita in via definitiva. Il rischio dell'arresto, della perdita delle posizioni faticosamente raggiunte, rimane latente. Il territorio è privo di *endowments* "naturali", di fonti d'energia principalmente. L'importazione è necessaria, l'esportazione vitale. I produttori italiani vivono uno svantaggio nelle risorse

primarie che essi stessi non meno dei loro governanti sono chiamati a compensare. Occorre una pressione continua contro monopoli, *moral hazard*, collusioni, scorciatoie, ma anche contro la provinciale presunzione di aver raggiunto nazioni più dotate di risorse, di aver risolto il problema economico, di essere ormai “ricchi per sempre”. La pressione è cruciale affinché i produttori non devino dalla via obbligata: la ricerca incessante – fondata in ultima analisi sullo studio, nelle “scuole” e nelle “botteghe” – di innovazione, qualità, aggiunta di valore agli *inputs* importati, capacità di esportare<sup>36</sup>.

In un contesto non concorrenziale profitti come quelli – alti – degli anni Novanta possono non generare crescita, ma ristagno. Possono esaurirsi nel consolidamento meramente finanziario dell’impresa. Profitti colti in un contesto che si fa più concorrenziale generano, invece, crescita, come nella storia economica dell’Italia unita è avvenuto due volte: nella prosperità giolittiana e nel cosiddetto miracolo post bellico. Nel primo episodio le sollecitazioni competitive derivanti dal cambio fisso, dall’abbassamento della protezione doganale, dalla neutralità dello Stato nella dialettica profitto-salario si combinarono con le opportunità dischiuse dalla espansione internazionale, dal calo dei tassi d’interesse mondiali, dalle rimesse degli emigranti. Nel secondo episodio la minaccia competitiva rivolta dall’impresa pubblica – ben gestita – alla grande impresa privata e la riapertura dell’economia si combinarono con le opportunità dischiuse dall’illimitata offerta di lavoro, dall’allentamento del vincolo energetico, dagli investimenti in infrastrutture. Nel 1957-1963 le imprese italiane innalzarono gli investimenti fissi lordi a un terzo del PIL. Non poche fra esse da “piccole” seppero diventare “medie”. Diedero una risposta formidabile, vincente, alla prospettiva del MEC. Fugarono così le preoccupazioni che questa pure suscitava. Seppero cogliere l’occasione della creazione di flussi di commercio estero in Europa. L’aver sacrificato all’idea di “programmazione” il rinnovo e il rilancio delle spinte concorrenziali: è stato questo il principale limite del governo dell’economia negli anni Sessanta e Settanta.

La via d’uscita. La partita dello sviluppo economico sempre si giuoca,

simultaneamente e nella loro interazione, fra quattro termini: quadro internazionale, struttura produttiva, gravami che frenano l'economia, stimoli che la sollecitano. Quando, nel mutare del quadro internazionale, il bilanciamento fra spinte e resistenze si rompe, allora i gravami si fanno eccessivi, le sollecitazioni insufficienti. Le carenze strutturali si accentuano. Le aspettative peggiorano. L'economia ristagna.

Torna a esser questo il caso dell'economia italiana oggi. Si dovrebbe convenire sulla natura del problema, se non sulla sua eziologia, salvo poi dividersi sulle specifiche misure da prendere e sui comportamenti auspicabili. Dall'analisi non discendono "la ricetta" e i suoi ingredienti. Possono scaturirne linee guida per il superamento del ristagno in cui l'economia italiana versa: rafforzamento della struttura produttiva; alleviamento dei pesi che gravano sull'azienda Italia; sollecitazione concorrenziale ai produttori in un migliorato clima d'aspettative. Idealmente, occorre che politica e comportamenti agiscano su questi tre fronti contemporaneamente, mirando a un nuovo, più avanzato, bilanciamento di incentivi e remore. La sinergia fra opportunità, capacità, stimoli è tanto essenziale quanto ardua, lungo lo stretto crinale della crescita.

Riequilibrio dei conti pubblici attraverso interventi di riforma<sup>37</sup>, ammodernamento di infrastrutture e reti anche nel quadro di grandi progetti su scala europea<sup>38</sup>, riscrittura del diritto dell'economia<sup>39</sup>, promozione della concorrenza in senso dinamico<sup>40</sup>, correzione degli squilibri territoriali e distributivi: restano questi gli impegni che in primo luogo ricadono sulla classe politica e amministrativa. Ma la "gestione degli affari del Paese" (Mattioli) è, ai diversi livelli, responsabilità dell'intera classe dirigente.

La fiducia degli imprenditori nel futuro della loro impresa deve corrispondere ai rischi a cui l'economia italiana è esposta: rischi gravi, che tuttavia possono essere sventati. Se il problema della competitività non è solo quello del prezzo ma anche della qualità e composizione delle produzioni, allora occorre investire di più e diversamente, anche nelle infrastrutture e nelle reti coordinate con lo Stato e con l'Europa. Grazie al risanamento monetario il costo del danaro è su minimi storici, sui livelli europei e internazionali. La condizio-

ne finanziaria – profitti, capitale proprio, *leverage* – è migliorata rispetto a un passato non lontano. La dinamica dei salari nominali resta moderata, sull’abbrivo del successo della politica dei redditi impostata nel 1993, in quello che si avviava a divenire, in alcuni aspetti, un “cowed labor market”<sup>41</sup>. Capitale umano, ricerca e innovazione nel raccordo con la comunità scientifica, dinamica dimensionale dell’impresa, suo governmento, apertura a ogni apporto non solo di capitali, accettazione della concorrenza: sono molti i piani su cui può esprimersi l’imprenditorialità, nei quattro milioni di unità produttive di cui l’Italia è dotata.

La consapevole presa d’atto della gravità della situazione chiama i lavoratori, i sindacati, a un impegno coerente in una precisa direzione: congiungere alla dialettica anche più intensa sul salario reale e sulla distribuzione del reddito un’apertura nuova sui fronti della mobilità del lavoro e delle forme in cui il lavoro viene prestato. Sono configurabili soluzioni giuridiche che meglio concilino la tutela degli occupati e quella dei disoccupati con l’esigenza di riallocazione dinamica delle risorse, umane e di capitale. Immobilità delle risorse e innovazione dei prodotti e delle tecniche sono incompatibili. Fondamentale è la difesa di tutti i lavoratori a monte, attraverso una pubblica istruzione di qualità che pareggi le condizioni di partenza<sup>42</sup>.

*Un obiettivo realistico e necessario.* Interventi e comportamenti quali quelli tracciati nel paragrafo precedente, se attuati in modo sistematico e sinergico, riporterebbero l’economia italiana su un sentiero di crescita più sostenuta. In che misura, in che tempi, è impossibile dire. Non sovviene la nozione di prodotto potenziale, in una economia la cui sorte futura dipenderà in modo cruciale da *mutamenti* sia nella politica economica sia nella capacità di risposta dei produttori, e soprattutto dalla sinergia fra gli uni e gli altri. Entro limiti può sovvenire l’analisi comparata, da cui ci si è astenuti sinora in questa nota, deliberatamente incentrata sugli andamenti nel tempo delle principali determinanti della dinamica economica italiana.

Nell’ultimo decennio l’economia nordamericana è cresciuta più del 3 per

cento l'anno in termini di PIL, grazie anche all'espansione demografica. Altri paesi ad alto reddito ma a più bassa dinamica demografica si sono sviluppati a ritmi di poco inferiori al 3 per cento, l'intera area dell'OCSE del 2,6 per cento. Una cifra compresa fra il 2,5 e il 3 per cento dovrebbe essere pienamente alla portata di un'economia italiana in cui le azioni prima prospettate si realizzino: un punto in più, almeno, rispetto alla crescita registrata nel 1993-2002 (1,6 per cento l'anno). Nel confronto con le economie dell'Europa e dell'OCSE il saggio di risparmio nazionale dell'Italia (20 per cento del PIL) è allineato; quello delle famiglie (12 per cento del loro reddito disponibile) è fra i più elevati; tendenze demografiche a parte, la riserva del lavoro potenzialmente disponibile è ampia; il bacino di imprenditorialità, ricco; la migliore tecnologia, accessibile. Non vi sono ragioni per ritenere che l'economia italiana – superata la congiuntura sfavorevole, che l'11 Settembre ha diffuso e prolungato; rimossi sia pure gradualmente e non senza difficoltà i fattori di debolezza; consolidati i punti di forza – non si sviluppi almeno quanto economie similari sono riuscite a fare<sup>43</sup>.

La rilevanza quantitativa dell'obiettivo apparirà più chiara se si considera, oltre al cospicuo valore assoluto dell'incremento (circa 20 miliardi di dollari all'anno, a un cambio realistico), che esso consentirebbe<sup>44</sup> il raddoppio del PIL in 27 anni anziché in 44, un riequilibrio meno penoso del sistema pensionistico, un aumento cospicuo dei consumi.

La società italiana ha ampi bisogni insoddisfatti, individuali e collettivi, presenti e futuri. Invecchia. In una società siffatta è privo di senso financo ipotizzare l'irrilevanza della crescita del reddito, la maturità economica, la rinuncia a un criterio d'efficienza.

Un'ultima considerazione. Quello di stato stazionario è concetto affascinante – con cui Ricardo tentò di liberarsi della Storia – ma potenzialmente sviante. Una economia a crescita zero può regredire. Può non ritrovare poi l'equilibrio stazionario. Vi sono diverse ragioni – il debito pubblico, il sistema pensionistico, la struttura per età e la dinamica regressiva della popolazione, i divari personali e territoriali di reddito – per ritenere che lo scenario involuti-



vo, muovendo dallo sviluppo zero, sia più probabile per l'Italia.

Risolvere il *problema di crescita* che l'economia italiana vive – strappare quel prezioso punto in più, quantomeno – è possibile. E' necessario.

---

\* L'autore ringrazia Guido Rey e gli economisti della Banca d'Italia che lo hanno assistito in questa sintesi: Fabrizio Balassone, Andrea Brandolini, Matteo Bugamelli, Alberto Locarno, Marco Magnani, Salvatore Rossi, Sandro Trento, Ignazio Visco, Francesco Zollino.

<sup>1</sup> Per la meccanica del progresso economico dell'Italia post-bellica si veda la ricostruzione di Ciocca, Filosa e Rey, ora in P. Ciocca, *L'instabilità dell'economia*, Cap. VI, Einaudi, Torino, 1987. Una reinterpretazione di quello schema fattuale, non in contrasto con le tesi sostenute in questo scritto, è in G. Nardozzi, *The Italian 'Economic Miracle'*, in "Rivista di Storia Economica", n. 2, 2003, pp. 139-180.

<sup>2</sup> Comune ad altri paesi industriali, essa è risultata particolarmente accentuata in Italia, oltre che in Giappone, afflitto da una "bolla" speculativa per eccesso di investimento, e in Germania, appesantita dalla unificazione. Dagli anni Ottanta l'Italia ha progredito dal punto di vista economico meno di quanto avvenuto, in media, nel mondo, nell'area dell'OCSE, in Europa.

<sup>3</sup> "The conventional wisdom – which I believe to be correct – takes the general upward trend to be driven mainly by factors on the supply side: by improvements in the education, training, and skills of workers; by technological innovation; and by increases in the stock of machinery and equipment per worker as well as the replacement of obsolete equipment with new versions adapted to the latest and most productive technology ... That business investment can stimulate both short- and long-term growth is a reminder that demand-side and supply-side forces are not wholly independent of each other..." . R.M. Solow, *Mysteries of Growth*, in "The New York Review of Books", July 3, 2003, p. 49.

<sup>4</sup> Nell'ultimo decennio, rispetto al precedente, l'apporto medio dei consumi delle famiglie alla domanda è sceso da 1,8 a 0,9 punti di PIL. Quello dei consumi pubblici è diminuito da 0,5 a 0,1 punti. Il contributo della domanda estera netta è risultato pressoché nullo, dopo essere stato lievemente negativo nel 1983-1992. In un'analisi di lungo periodo il problema della domanda può essere meglio inquadrato se si considerano i risultati di simulazioni relative all'ultimo decennio. Se fossero state capaci di mantenere la loro quota di mercato, le esportazioni avrebbero assicurato – tenuto conto di tutte le interazioni – una espansione annua della domanda aggregata in termini reali di 1/2 punto maggiore di quella osservata. Un incremento della produttività del lavoro superiore dello 0,25 per cento a quello osservato sarebbe a propria volta bastato ad assicurare, per diverse vie, una crescita della domanda, anche interna, dell'1 per cento circa più elevata. La combinazione dei due effetti – 1,5 per cento di PIL in più – avrebbe mantenuto la domanda aggregata sui ritmi d'incremento degli anni Settanta-Ottanta (3 per cento l'anno).

<sup>5</sup> Le esportazioni hanno decelerato negli ultimi anni (l'incremento è stato del 4 per cento l'anno nel 1997-2001), sino alla netta flessione del 2002 e del 2003. La loro quota (sulle esportazioni mondiali di beni) è oggi del 3,6 per cento, rispetto a precedenti picchi toccati nel 1990 a prezzi correnti (5 per cento), nel 1995 a prezzi costanti (4,5 per cento). Anche altri paesi industriali hanno perso quota per l'apparire di nuovi esportatori, come la Cina. Ma la flessione della quota italiana è stata maggiore. E' stata sensibile anche rispetto alle esportazioni delle sole economie industrializzate (dal 6,7 al 5,7 per cento fra il 1995 e il 2002). Si è concentrata nella UE (un punto in meno negli ultimi 7 anni, tre punti in Germania). Secondo le stime del Fondo Monetario relative al 2002, basate sulle parità dei poteri d'acquisto, l'area dell'euro ha un peso nel commercio internazionale (31 per cento) che è il doppio di quello nel PIL mondiale (16 per cento), l'Italia solo di 1/3 superiore (4,0 contro 3,0 per cento).

<sup>6</sup> La perdita di quota dell'Italia è avvenuta nonostante il forte deprezzamento (30 per cento circa) del cambio effettivo nominale della lira tra il 1992 e il 1995 e sebbene l'apprezzamento successivo sia risultato leggero in ragione del rientro della lira nello SME nel novembre del 1996 a una parità prudenziale e del deprezzamento dell'euro dal gennaio 1999 al febbraio 2002. Nel decennio, rispetto al decennio pre 1992, la riuscita dei prodotti italiani nei mercati internazionali è stata modesta nonostante una competitività di prezzo in media migliore. Un progressivo calo di competitività di prezzo si è accumulato, nella misura del 28 per cento, fra il massimo dell'aprile 1995 e il giugno del 2003 (15 per cento tra la media del 1995 e la media del primo semestre del 2003). La specializzazione dell'Italia rimane orientata alle produzioni caratterizzate da dotazione di capitale umano medio-bassa, fiacca di-

---

namica della domanda internazionale (europea soprattutto), tecnologia imitabile, esposizione alla concorrenza di paesi di recente industrializzazione. Sono molto deboli i segni di un convergere del modello italiano verso quello prevalente nell'area dell'euro. Nei settori ad alto valore aggiunto e domanda dinamica (informatica, chimica, farmaceutica, elettronica di largo consumo) l'Italia, in realtà, si specializza. Rinuncia quasi del tutto a produzioni come l'informatica, le biotecnologie, la chimica fine. Cfr. M. Bugamelli, *Il modello di specializzazione internazionale dell'area dell'euro e dei principali paesi europei: omogeneità e convergenza*, Temi di discussione, n. 402, Banca d'Italia, 2001.

<sup>7</sup> Gli investimenti diretti all'estero, pur intensificati, superano di poco l'1 per cento del PIL (contro il 5-6 per cento di Francia, Germania, Spagna). Resta del pari bassa (pur essa intorno all'1 per cento del nostro PIL) – evidentemente per la percezione di una inadeguata convenienza – la propensione del capitale straniero a orientarsi verso l'Italia.

<sup>8</sup> Nella media del periodo 1993-2002 il tasso d'accumulazione complessivo è stato più basso che nel 1982-91 (19,3 contro 20 per cento), quello relativo agli investimenti "non residenziali" marginalmente più elevato (14,6 contro 14,4 per cento). Nello stesso periodo il contributo medio degli investimenti fissi lordi alla crescita della domanda aggregata (0,3 per cento) è stato appena inferiore a quello del decennio precedente (0,5 per cento). La quota sul PIL della spesa in R&D è rimasta nei due decenni invariata (1,1 per cento), anche nella componente privata (0,6 per cento del PIL). La dotazione di capitale (non residenziale) per addetto ha tuttavia continuato ad aumentare, a un ritmo (2 per cento circa all'anno) non inferiore a quello del decennio pre 1992. Dopo la caduta nel 1993-94, seguita alla crisi valutaria dell'estate del 1992, il rapporto investimenti/PIL a prezzi costanti è risalito senza soluzione di continuità, dal 17,8 per cento del 1994 al 20,8 del 2001-2002. Ancor più rapida, dal 12,7 al 16,2 per cento del PIL, è stata l'espansione della componente "non residenziale".

<sup>9</sup> Nel corso del decennio la quota dei profitti lordi sul valore aggiunto è aumentata di cinque punti percentuali, toccando un massimo storico e situandosi, nella media del periodo, quattro punti al di sopra del livello medio del decennio pre 1992. Sempre nella media del decennio il saggio di rendimento del capitale di un ampio campione di imprese prevalentemente industriali (ROE, al netto di imposte e oneri finanziari, pari al 7 per cento) ha superato di oltre 1 punto i valori del decennio precedente la recessione. Rispetto al valore aggiunto gli oneri finanziari netti dell'insieme delle imprese "non finanziarie" sono diminuiti dal 9 per cento circa degli anni immediatamente precedenti il 1992 al 4-5 per cento del 1998-2002. Le imprese hanno scelto di ridurre il grado di indebitamento (per l'insieme delle imprese "non finanziarie" il rapporto fra i debiti e i debiti più il patrimonio netto è sceso dal 55 per cento del 1990-91 al 39 per cento del 1998-2002) e di consolidare il controllo proprietario (65 per cento delle azioni detenute dal primo socio, in media, nelle imprese manifatturiere con più di 50 addetti). Positivi sotto il profilo della stabilità finanziaria, questi sviluppi non hanno consentito una accumulazione più intensa e un ricambio imprenditoriale più rapido. Non hanno innalzato la crescita del prodotto, effettivo e potenziale.

<sup>10</sup> Una equazione degli investimenti in attrezzature, macchinari, mezzi di trasporto imperniata su domanda aggregata e prezzi relativi dei fattori di produzione relativamente all'ultimo decennio interpola i dati con buona precisione; non manifesta segni di instabilità nei parametri; presenta una somma dei residui prossima allo zero. Errori sistematici per il decennio non compaiono neppure se l'equazione viene stimata su un campione di osservazioni anteriori al 1993.

<sup>11</sup> L'apertura commerciale – misurata dalla semisomma di esportazioni e importazioni di beni e servizi a prezzi correnti rispetto al reddito – era diminuita al 15 per cento nel 1992; da allora è tornata ad ampliarsi, sino al 20 per cento dell'ultimo triennio. L'apertura finanziaria è passata dal 2 per cento della fine degli anni Ottanta al 10 per cento del 1999, se misurata dalla semisomma dei flussi di capitale in entrata e in uscita (per investimenti diretti e di portafoglio) in rapporto al reddito, entrambi a prezzi correnti. Il valore delle transazioni per movimenti di capitali non bancari registrati nella bilancia dei pagamenti è aumentato di quindici volte dal lato dei capitali italiani, di ventisei volte dal lato di quelli esteri.

<sup>12</sup> All'interno del sistema finanziario il settore bancario ha sviluppato il volume e la gamma dell'intermediazione e dei servizi; innalzato la produttività e ridotto i costi per unità di prodotto; consolidato la base di capitale; affinato la gestione di fidi e rischi; eliminato senza traumi aziende inefficienti; attuato concentrazioni e ristrutturazioni organizzative; visto l'emergere di grandi gruppi, tre dei

---

quali si situano fra i maggiori in Europa. Contemporaneamente, gli investitori istituzionali si sono affermati, i mercati monetari e finanziari hanno acquisito rilievo quantitativo e progredito notevolmente in efficienza, organizzativa e informativa. Fra le banche e fra gli intermediari non bancari la concorrenza è fortemente aumentata. L'aumento ha riguardato tanto i mercati dei prodotti quanto i mercati della proprietà e del controllo delle imprese finanziarie. I divari, anche territoriali, nei tassi d'interesse si sono notevolmente ristretti. P. Ciocca, *La nuova finanza in Italia. Una difficile metamorfosi (1980-2000)*, Bollati Boringhieri, Torino, 2000.

<sup>13</sup> Dopo il 1993 l'inflazione è in media diminuita al 3,1 per cento l'anno, dal 7,5 del 1982-1992. La posizione netta del Paese verso l'estero, debitoria per l'11 per cento del PIL nel 1992, è divenuta creditoria. E' oggi di nuovo passiva anche a seguito dei disavanzi di parte corrente degli anni successivi al 1999. Il prezzo del danaro è su minimi storici, allineato all'Europa. La moderazione dei salari nominali è acquisita, dopo l'accordo di politica dei redditi del 1993. Il NAIRU è in diminuzione dal 1995-96.

<sup>14</sup> Il disavanzo pubblico si è ridotto dall'11 per cento del PIL del 1992 a meno del fatidico 3 per cento negli anni successivi al 1997. Nel 1992-2000 l'effetto "negativo" d'impatto delle restrizioni fiscali sul PIL è stato pari a poco meno di 0,4 punti percentuali all'anno, in media, con una punta di 1,4 punti nel 1995 (cfr. S. Momigliano-S. Siviero, *Appraising the Effects of the Budget on the Economy with an Econometric Model: The Italian Fiscal Adjustment in the Nineties*, dattiloscritto, Roma, marzo 2002). Anche "aggiungendo" questi perduti decimi, la crescita rimane, in quegli stessi anni, mediocre. La politica monetaria d'anticipo, di alti tassi a breve, credibilmente antinflazionistica, attraverso le aspettative ha contribuito ad abbattere i tassi a lunga, da cui soprattutto dipendono gli investimenti. Se non si fosse contenuto il deficit e non fosse stata vinta l'inflazione, allora sì, lo *shock* recessivo sarebbe stato drammatico.

<sup>15</sup> Più elevata disoccupazione e minore occupazione; bassa partecipazione nelle forze di lavoro; stasi della popolazione autoctona e suo rapido invecchiamento; ostacoli alla immigrazione, alla sua integrazione nella società, al suo migliore utilizzo: tali andamenti corrispondono al rallentamento nella crescita degli *inputs* di lavoro applicati alla produzione registrato nella contabilità della crescita del PIL pro capite. Forse per eccesso, il lavoro "grigio" è stimato per l'Italia pari al 26-27 per cento del PIL, rispetto al 16-17 per cento dell'intera area dell'OCSE (F. Schneider-D.H. Enste, *Shadow Economics: Size, Causes, and Consequences*, in "Journal of Economic Literature", 2000, p 104). Questi stessi tratti negativi sono in varia misura reversibili; se avviati a correzione possono rappresentare una opportunità positiva per lo sviluppo. All'economia italiana non mancano le risorse di lavoro.

<sup>16</sup> C. Dell'Aringa, *The Italian Labour Market: Problems and Prospects*, Università Cattolica, Milano, Febbraio 2003, p. 4.

<sup>17</sup> La centralizzazione formale e la cooperazione tacita si sono fatte più strette dopo il 1993, anche attraverso l'accordo di politica dei redditi; la conflittualità fra capitale e lavoro si è sensibilmente ridotta; il cuneo fiscale e contributivo sul lavoro si è, dal 1997, attenuato; i sussidi di disoccupazione sono rimasti su bassi livelli; le politiche attive della manodopera restano insufficienti, ma il servizio pubblico di collocamento è stato di recente riformato e decentrato; la normativa a protezione degli occupati rimane rigida – specie nel caso delle imprese industriali meno piccole – riguardo all'assunzione/dismissione individuale e collettiva dei lavoratori regolari o permanenti, ma è divenuta molto più elastica sui fronti dei contratti a tempo determinato, delle agenzie per il lavoro temporaneo, della gestione degli orari.

<sup>18</sup> Il tasso di crescita medio annuo delle retribuzioni per addetto (unità standard) in termini reali nel settore privato è sceso dall'1,7 per cento del 1983-1992 allo 0,4 per cento nel 1993-2002. Negli stessi periodi la produttività del lavoro è cresciuta del 2,3 e dell'1,8 per cento, se misurata dal valore aggiunto al costo dei fattori (al netto della locazione dei fabbricati) per addetto (unità standard).

<sup>19</sup> Nelle imprese industriali maggiori il *turnover* è stato in tendenziale aumento, con i dipendenti interressati nell'anno passati dal 22 al 33 per cento degli occupati, valore analogo a quello di altri paesi.

<sup>20</sup> Il debito pubblico è stato in media pari al 117 per cento del PIL nel 1993-2002, rispetto al 90 per cento del decennio precedente. Resta appena al disotto del 110 per cento, con vita residua di sei anni

---

(era solo di 3 anni nel 1992), nonostante le privatizzazioni (ricavi pari al 9 per cento del PIL, valore delle imprese cedute pari al 20, anche con svendita di “gioielli di famiglia” e smembramento di grandi gruppi), le cartolarizzazioni, lo scambio di titoli con la Banca d’Italia. Rispetto al prodotto il debito pubblico italiano è il più alto fra tutti i paesi dell’OCSE, Giappone escluso (156 per cento). E’ molto maggiore della media europea (62 per cento del PIL).

<sup>21</sup> Le entrate correnti delle pubbliche amministrazioni sono aumentate quasi senza soluzione di continuità: dal 34 per cento del PIL nel 1980 al 42 nel 1990, al 47 nel 1997.

<sup>22</sup> Esso è determinato per 1/3 dai contributi a un sistema pensionistico in cui è pericolosamente in aumento il rapporto anziani/lavoratori (dall’attuale 27 per cento al 60 per cento previsto per il 2040).

<sup>23</sup> Nel 1991-2001 la spesa lorda per infrastrutture rispetto al PIL è stata dell’1,5 per cento, in forte calo negli ultimi trent’anni, sui livelli più bassi dall’Unità d’Italia, guerre escluse. Al netto degli ammortamenti l’investimento complessivo è stato pressoché nullo.

<sup>24</sup> P. Ciocca, *Un diritto per l’economia?*, in “Rivista Trimestrale di Diritto e Procedura Civile”, n.3, 2002, pp. 887-896 e G.Carrero-P.Ciocca-M.Marcucci, *Diritto e risultanze dell’economia nell’Italia unita*, in P.Ciocca-G.Toniolo (a cura di), *Storia economica d’Italia*, vol. 3, tomo II, Laterza, Bari, 2003.

<sup>25</sup> L’aumento del peso relativo delle micro-imprese si riscontra anche in altri paesi (Regno Unito, Francia, USA) in cui l’economia si terziarizza, i consumi si personalizzano, la legislazione favorisce la piccola dimensione. Ma il fenomeno è stato di gran lunga più pronunciato in Italia, dove è diffuso in quasi tutti i settori e non solo nelle lavorazioni tradizionali. Comparativamente sembra dovuto non a diversi tassi di natalità/mortalità delle piccole imprese, ma alla lentezza della loro crescita dopo la nascita. Ai censimenti del 1981 e del 1991 la dimensione media in termini di addetti delle aziende italiane risultava pari a 4,5. Essa è scesa a 3,9 nel 2001 (dati sulle unità locali). Le imprese con più di 500 addetti – “grandi” – erano 1.265 (con il 18,8 per cento degli addetti, 2,4 milioni) nel 1981; 1.173 (con il 18,1 per cento degli addetti, 2,6 milioni) nel 1991; 1.061 (con il 16,2 per cento degli addetti, 2,2 milioni) nel 1996. Il 95 per cento delle aziende ha meno di 10 dipendenti; financo nell’industria la dimensione media è di 6,5 addetti. Distretti e gruppi compensano solo parzialmente il limite, gravissimo, nella dinamica dimensionale delle imprese italiane. Secondo alcuni, i “distretti” sono rappresentativi del 40 per cento degli addetti alla manifattura e del 10 dell’occupazione nell’intera economia; secondo altri, che considerano le sole imprese specializzate nelle lavorazioni tipiche del distretto, i pesi sono del 13 e del 3 per cento, rispettivamente. I “gruppi”, pur diffusi, riguardano una percentuale molto ridotta di imprese, soprattutto di dimensioni elevate; il numero delle imprese iscritte in gruppi fra il 1996 e il 2001 è diminuito (dal 47 al 40 per cento) fra quelle manifatturiere con più di 50 addetti. Cfr. S. Trento, *Il ristagno dell’economia italiana: specializzazione o nanismo generalizzato?*, dattiloscritto, Roma, 2003.

<sup>26</sup> Cfr. S. Rossi (a cura di), *La Nuova Economia. I fatti dietro il mito*, il Mulino, Bologna, 2003. Il ricorso all’ICT è stato relativamente contenuto presso le imprese italiane, soprattutto presso quelle di piccola dimensione.

<sup>27</sup> Fra le 900 mila imprese industriali, 98 mila, con 3 milioni di addetti (30 in media), esportano. Nell’intera economia la capacità di esportare delle 175 mila aziende che vi riescono scema sensibilmente al diminuire della dimensione: non più del 3 per cento delle imprese con meno di 20 addetti esporta (62 per cento fra quelle con più di 250 dipendenti). Nel settore manifatturiero all’1 per cento delle - più grandi - aziende esportatrici si deve il 40 per cento dell’export del settore, mentre solo il 5 per cento dello stesso export fa capo alle imprese con meno di 10 addetti (60 per cento delle imprese esportatrici). Nei mercati extra UE sono presenti pressoché esclusivamente le aziende maggiori, le uniche in grado di esportare contemporaneamente in più paesi. Anche l’elasticità delle esportazioni al ciclo decresce fortemente con la dimensione.

<sup>28</sup> Si veda lo studio sistematico coordinato da Ignazio Visco presso l’OECD, *The Sources of Economic Growth in OECD Countries*, Paris, 2003.

---

<sup>29</sup> W.J. Baumol, *The Free-Market Innovation Machine. Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton University Press, Princeton, 2002.

<sup>30</sup> Cfr. N. Cetorelli e R. Violi, *Forme di mercato e grado di concorrenza nell'industria bancaria dell'area dell'euro*, Ente Einaudi, Quaderni di Ricerca n. 35, Roma 2003, pp. 37-38 e 43-44. Si potrebbe pensare che la frammentazione in una miriade di imprese favorisca la concorrenza. In realtà può darsi il contrario. La piccola impresa, specie se poco propensa alla crescita dimensionale, rappresenta per le altre nello stesso mercato una minaccia di per sé meno preoccupante. La sua capacità d'innovazione è bassa. Per i suoi alti costi dispone di un limitato potenziale di riduzione dei prezzi di vendita. Per più ragioni i comportamenti collusivi, gregari, gli accordi taciti sono possibili nei settori in cui la produzione è suddivisa fra un numero elevato di mini-imprese. Sono questi, in realtà, i settori dell'economia italiana con più elevati margini e minore concorrenza nella comparazione internazionale. Cfr. OECD, *Economic Surveys. Italy*, Paris, July 2003, p. 49.

<sup>31</sup> F. Onida, *Crescita, competitività e dimensioni d'impresa nella proiezione internazionale del sistema produttivo dell'Italia*, in "Economia italiana", 2002 p. 699.

<sup>32</sup> Gli indici di concentrazione dei redditi personali dell'Italia (34 per cento circa l'indice di Gini) sono elevati nel confronto con le economie avanzate, con la U.E., ancorché inferiori a quelli degli Stati Uniti. Gli indici di concentrazione della ricchezza si situano su valori del 60 per cento circa. Gli uni e gli altri sono saliti. Nel 1993-2002 il divario economico fra il Sud e il Centro-Nord, lungi dal ridursi, si è ampliato: il reddito pro capite del Mezzogiorno è stato in media pari al 57 per cento di quello del resto del Paese, rispetto al 60 per cento del 1983-1992. Nel Mezzogiorno aree di sottosviluppo permangono; la sperequazione nella distribuzione del reddito è più elevata (l'indice di concentrazione è 36 per cento, rispetto a 29 nel Centro-Nord); quella della ricchezza è particolarmente alta in Campania e Sicilia.

<sup>33</sup> La prudenza analitica attorno al legame crescita/distribuzione resta doverosa sul piano sia teorico sia empirico: "As for inequality, I suspect its causal connection to the trend in growth is weak ... Besides, there is nothing in this kind of correlation to tell you what is causing what: Do fast-growing countries reduce income inequality or does lower income inequality favor growth?". Solow, op. cit., p. 51.

<sup>34</sup> Analisi econometriche della esperienza di crescita basate su dati *cross-section* hanno fra l'altro stimato che, *ceteris paribus*, una pressione tributaria di un punto percentuale più bassa innalza il prodotto pro capite dello 0,6-0,7 per cento; un incremento del 10 per cento dell'investimento in ricerca e sviluppo innalza dell'1,2 per cento il livello del PIL pro capite, di due decimi di punto il suo tasso di crescita tendenziale; un rapporto investimenti/PIL di un punto più elevato innalza dell'1,3 per cento il prodotto per lavoratore; il maggior investimento in ricerca e sviluppo si otterrebbe, fra le diverse possibili vie, qualora la dimensione media dell'impresa italiana fosse ragionevolmente più alta; l'intensificarsi della concorrenza conseguente a un abbattimento (graduale, in un decennio) sui livelli medi dell'area dell'OCSE nelle restrizioni regolamentari e nelle barriere all'entrata innalzerebbe di diversi decimi di punto la dinamica della produttività totale dei fattori (cfr., fra i molti, R.J. Barro, *Human Capital and Growth in Cross-Country Regression*, in "Swedish Economic Policy Review", 1999; OECD, op. cit.; G. Nicoletti e S. Scarpetta, *Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence*, in OECD Economics Department Working Papers n. 347, gennaio 2003, spec. p. 40). Effetti non meno cospicui sulla crescita si riscontrano con riferimento ai diversi assetti giuridico-istituzionali (cfr. R. Hall-C. Jones, *Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?*, in "Quarterly Journal of Economics", 1999). La capacità dei fattori considerati nel paragrafo precedente di dare ragione dell'appannamento della crescita economica in Italia risulterebbe ancor più evidente se si considerassero non linearità e interazioni che l'analisi econometrica coglie con maggiore difficoltà.

<sup>35</sup> "Come un contadino che utilizza carota e bastone per far camminare l'asino, il sistema di mercato ... " (P.A. Samuelson-W.D. Nordhaus, *Economia*, McGraw-Hill, Milano, 1996, XV edizione, p. 26).

<sup>36</sup> C.M. Cipolla (a cura di), *Storia facile dell'economia italiana dal medioevo a oggi*, Mondadori, Milano, 1995. Per Cipolla anche il divario Nord-Sud affonda le radici nell'intreccio secolare fra

---

strutture economiche e stratificazioni culturali. Cfr. C.M. Cipolla, *Il caso Mezzogiorno? Colpa dei normanni*, in “Il Sole 24 Ore”, 1° maggio 1996.

<sup>37</sup> Al di là del ciclo e per valori realistici del tasso d’interesse e del tasso di crescita, l’avanzo primario di bilancio necessario a ridurre tendenzialmente almeno di tre punti di PIL all’anno lo *stock* del debito pubblico è dell’ordine del 5-6 per cento del PIL (è stato del 3,6 per cento nel 2001-2002). A parità di avanzo primario aumentare gli investimenti pubblici in infrastrutture e in capitale umano e de-tassare l’economia significa ridurre corrispondentemente, di altrettanti punti di PIL, il peso delle uscite primarie correnti. Acquisto di beni e servizi, personale, previdenza sono, nell’ordine temporale degli effetti conseguibili, i candidati a queste, non facili, economie di spesa.

<sup>38</sup> Puntando a un estremo sulle grandi opere veramente utili per i trasporti ma, all’altro estremo, anche su istruzione superiore, ricerca scientifica, settori *high-tech*, cura e ripristino del patrimonio d’arte e di paesaggio di un paese in ciò unico al mondo.

<sup>39</sup> Urgono riforme giuridiche che, in coerenza con il diritto societario vigente dall’inizio del 2004, valorizzino l’imprenditorialità, semplifichino gli adempimenti, amplino la gamma delle soluzioni organizzative per le imprese, favoriscano la dinamica delle dimensioni aziendali (col concorso di un sistema fiscale attento a quest’ultimo, cruciale aspetto). Va configurato un nuovo ordinamento dell’economia (delle procedure concorsuali, del lavoro, del processo civile, dei presidi *antitrust*) nella direzione di “una economia di mercato con regole”. Coerente con i dettami comunitari, questo ordinamento deve essere acconcio, capace di corrispondere alle esigenze specifiche che si prospettano nell’economia italiana. Le analisi empiriche di impianto comparato a più riprese effettuate negli ultimi anni confermano che la dimensione giuridico-istituzionale influisce notevolmente e per più vie – accumulazione di capitale, migliore utilizzo delle risorse, certezza dei contratti, trasferimento dei rischi – sulla crescita dell’economia.

<sup>40</sup> La concorrenza va “imposta”, con le leggi e nelle leggi; con un’azione *antitrust* dinamica, oltre che di tutela statica del consumatore, ispirata a priorità dettate dalle esigenze di crescita dell’economia; con comportamenti dell’operatore pubblico che contrastino *moral hazard*, collusioni, rendite, e responsabilizzino i produttori affinchéentino *in primis* su se stessi. “Uno dei difetti dell’ordine economico liberale è che gli individui, qualche volta, perseguono il loro interesse (economico) servendosi di mezzi politici. Essi cercano di ottenere leggi, interventi politici, o l’istituzione di monopoli protettivi: hanno denaro e se ne servono per acquistare potere” (E. Rothschild, *Sentimenti economici. Adam Smith, Condorcet e l’illuminismo*, il Mulino, Bologna, 2003, p. 249).

<sup>41</sup> P.A. Samuelson, *Wherein Do the European and American Models Differ?* in Temi di Discussione del Servizio Studi, Banca d’Italia, 1997.

<sup>42</sup> Allocazione delle risorse nel tempo e cultura sono i nodi centrali dell’analisi di L. Pasinetti, *Dinamica strutturale e sviluppo economico. Un’indagine teorica sui mutamenti nella ricchezza delle Nazioni*, Utet, Torino, 1984.

<sup>43</sup> Una conferma è nei parametri, econometricamente stimati, riassunti nella nota 34. I valori che le variabili indipendenti dovrebbero assumere, dati quei parametri, affinché la crescita si risollevi significativamente non sono irraggiungibili, per l’economia italiana.

<sup>44</sup> E’ noto il fascino che esercitarono su Keynes “the magical consequences”, ovvero “the incredible effect”, “of compound interest”: “If the proceeds of one Spanish galleon seized by Drake had been invested abroad at 5 per cent compound interest, the value at the present day would be many times that of the whole of our actual foreign investments”. *The Collected Writings of John Maynard Keynes* (D. Moggridge, ed.), vol. XII, *Economic Articles and Correspondence. Investment and Editorial* (lettera a F.P. Ramsey, estate del 1928), Macmillan, London, 1983, p. 785.

**TASSI DI CRESCITA MEDI ANNUI DEL PIL E DEL PIL PRO-CAPITE**  
(valori percentuali)

PAESI/AREE	1951-1972		1973-1982		1983-1992		1993-2002		2001-2003	
	PIL	PIL/POP	PIL	PIL/POP	PIL	PIL/POP	PIL	PIL/POP	PIL	PIL/POP
<b>ITALIA</b>	5,3 (1)	4,6(1)	3,2	2,8	2,3	2,3	1,6	1,4	0,9	0,7
<b>STATI UNITI</b>	3,9	2,4	2,4	1,3	3,4	2,4	3,2	2,0	1,8	0,7
<b>CANADA</b>	4,9	2,6	3,2	1,9	2,7	1,5	3,4	2,4	2,4	1,4
<b>REGNO UNITO</b>	2,8	2,3	1,4	1,4	2,5	2,2	2,7	2,3	1,9	1,5
<b>FRANCIA</b>	5,0	4,0	2,7	2,1	2,2	1,7	2,0	1,5	1,3	0,8
<b>GERMANIA</b>	5,7	5,1	2,0	2,0	2,1	1,8	1,3	1,1	0,3	0,2
<b>GIAPPONE</b>	9,4	8,1	3,8	2,7	3,9	3,4	1,0	0,7	0,9	0,7
<b>UE</b>	4,8	4,0	2,3	1,9	2,4	2,0	2,1	1,8	1,2	1,1
<b>OCSE</b>	4,8	3,7	2,6	1,9	3,0	2,4	2,6	1,8	1,4	0,9
<b>MONDO</b>	4,8	2,9	3,2	1,4	3,1	2,2	3,3	2,5	2,9	2,0

Fonti: A. Maddison, The World Economy (2001) e F.M.I., World Economic Outlook (Settembre 2003), per l'Italia Prometeia e Istat.  
(1) 1952-1972.



**INDICATORI DI CRESCITA ECONOMICA DELL'ITALIA**

(variazioni percentuali, medie annue)

Indicatore	1983-1992	1993-2002	2001-2003
PIL	2,3	1,6	0,9
Occupazione (unità standard di lavoro)	0,6	0,3	1,3
PIL pro capite	2,3	1,4	0,7
Produttività del lavoro	1,8	1,3	-0,5
Tasso di occupazione	0,5	0,1	1,2
PIL potenziale	2,3	1,7	1,8
Valore aggiunto al costo dei fattori (1)	2,3	1,8	1,0
Contributo dello stock di capitale	0,7	0,6	0,7
Contributo dell'input di lavoro	0,4	0,2	0,9
Produttività totale dei fattori	1,2	1,0 (2)	-0,6
Produttività del lavoro (3)	1,7	1,5	-0,3
Produttività totale dei fattori	1,2	1,0	-0,6
Intensità di capitale	0,5	0,5	0,3
Consumi pro capite	2,9	1,2	1,2
Esportazioni di beni e servizi (Commercio mondiale)	4,7 5,4	5,3 6,5	-0,8 2,1

Fonte: Elaborazioni (e stime per il 2003) su dati Istat, OCSE e FMI. – (1) Al netto della locazione dei fabbricati. – (2) 1,4 nel 1991-95, 0,6 nel 1996-2002. – (3) Differisce dalla stima precedente perché calcolata sul valore aggiunto al costo dei fattori, anziché sul PIL.

**PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO IN ITALIA**  
(valori percentuali, medie annue)

Indicatore	1983-1992	1993-2002	2001-2003
PIL per persona occupata	1,6	1,2	-0,6
PIL per unità standard di lavoro	1,8	1,3	-0,5
Valore aggiunto al costo dei fattori per unità standard di lavoro			
– Totale economia	1,8	1,4	-0,3
– Totale economia (al netto locazione fabbricati)	1,7	1,5	-0,3
– Settore privato (al netto locazione fabbricati)	2,3	1,8	-0,4
– Servizi privati (al netto locazione fabbricati)	0,9	1,6	-0,6
– Industria in senso stretto	3,3	1,7	0,1
Valore aggiunto al costo dei fattori per ora effettiva di lavoro nell'industria	2,8	1,9	0,6

Fonte: Elaborazioni (e stime 2003) su dati Istat e Invind.

**INDEBITAMENTO E ONERI FINANZIARI DELLE IMPRESE ITALIANE <sup>(1)</sup>***(dati annuali; valori percentuali)*

Anni	Leverage <sup>(2)</sup>	Oneri finanziari netti/ Valore aggiunto <sup>(3)</sup>
1990	54,82	8,97
1991	54,55	9,16
1992	58,05	12,32
1993	56,03	8,48
1994	54,32	7,32
1995	53,82	8,32
1996	50,83	7,09
1997	46,48	5,79
1998	42,32	4,75
1999	36,41	4,16
2000	35,97	5,51
2001	39,74	5,22
2002	40,82	5,24
1° trim. 2003	41,26	5,11

Fonte: Conti finanziari, Istat.

(1) I dati si riferiscono alle imprese "non finanziarie" e dal 1995 alle nuove definizioni di strumenti e settori di attività economica introdotte dal SEC95.

(2) Il leverage è calcolato come il rapporto tra debiti finanziari e la somma di debiti finanziari e patrimonio netto. (3) Stima del valore aggiunto delle imprese "non finanziarie" basata sui dati dei conti istituzionali e della contabilità nazionale ISTAT.

**INDICATORI SUL MERCATO DEL LAVORO IN ITALIA**

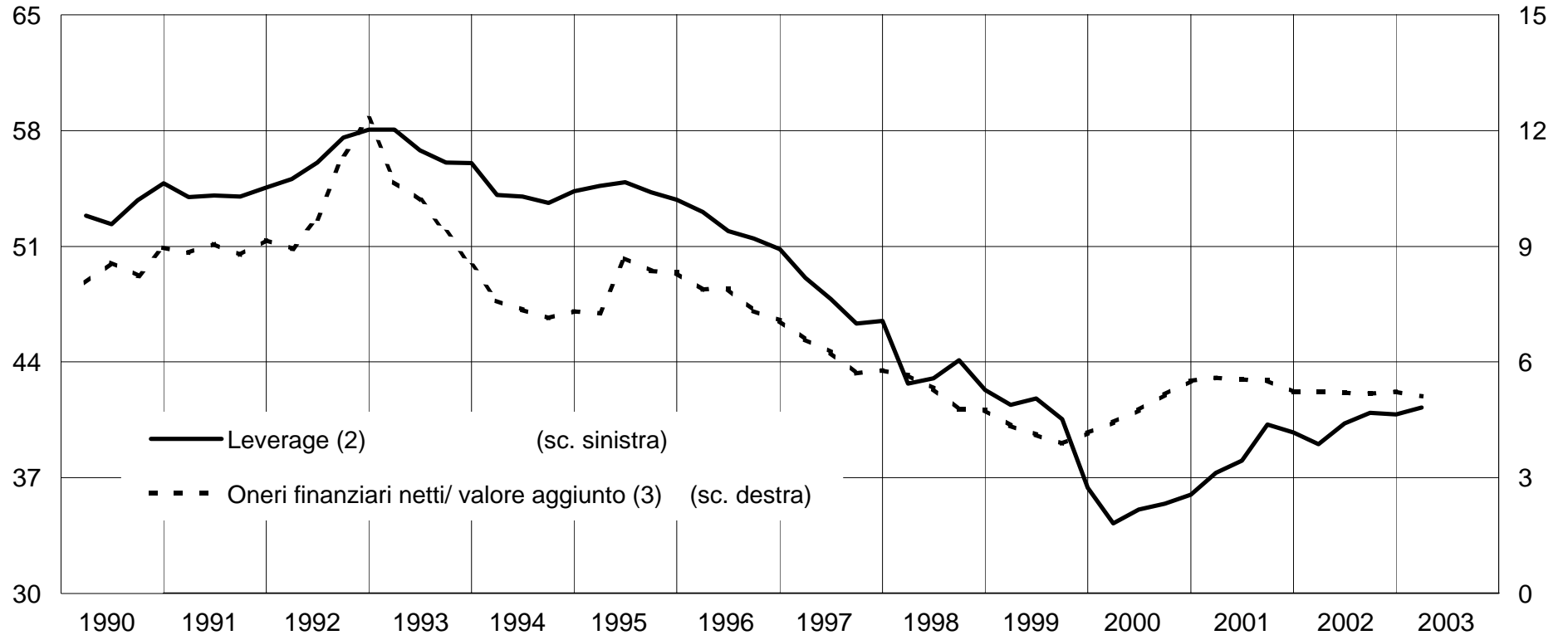
(valori percentuali e assoluti, medie annue)

Indicatore	1983-1992	1993-2002	2001-2003
Tasso di disoccupazione	9,2	10,8	9,1
Tasso di partecipazione (persone 15-64 anni)	58,9	58,8	60,9
Tasso di occupazione (persone 15-64 anni)	53,5	52,3	55,3
Incidenza del lavoro sommerso	–	14,7 (1)	15,3 (1)
Tasso di crescita annuo della popolazione	0,1	0,2	0,2
Composizione della popolazione			
0-14 anni	18,0	14,7	14,2
15-64 anni	68,0	68,0	67,2
65 e più anni	14,0	17,3	18,6
Quota di immigrati sulla popolazione	–	1,8 (1)	2,5 (1)
Ore annue di lavoro nell'industria manifatturiera	1.637	1.676	1.656

Fonte: Elaborazioni (e stime 2003) su dati Istat e Invind.– (1) Valori fino al 2001.

Fig. 1

**INDEBITAMENTO E ONERI FINANZIARI DELLE IMPRESE ITALIANE<sup>(1)</sup>**  
(dati trimestrali; valori percentuali)



Vedi Tav. 4.