

La crisi italiana tra tendenze internazionali e specificità nazionali

Categories : [Istituzioni e regole](#)

Tagged as : [Lucio BaccaroMenabò n. 72](#)

Date : 2 novembre 2017

Article by an MPIFG researcher

Lucio Baccaro: La crisi italiana tra tendenze internazionali e specificità nazionali. In: Etica ed Economia (72), (published online November 2, 2017). Etica ed Economia
The original publication is available at the publisher's web site:
<https://eticaeconomia.it/la-crisi-italiana-tra-tendenze-internazionali-e-specificita-nazionali/>

Il modello di crescita trainata dai salari e la sua crisi. Tra il 1945 e il 1973, il capitalismo avanzato era essenzialmente regolato su base nazionale, essendo caratterizzato da scarsa apertura al commercio internazionale e da controlli sui movimenti di capitale. Era inoltre un capitalismo fortemente istituzionalizzato e basato su “compromessi storici” tra lavoro e capitale, con i quali il lavoro accettava la legittimità della proprietà privata dei mezzi di produzione, e il capitale riconosceva il lavoro come partner nella gestione dei luoghi di lavoro. Tali compromessi storici vennero sanciti in tempi diversi e con diversi gradi di successo a seconda dei paesi. Mentre in Svezia sindacati e imprenditori si riconoscevano mutualmente e definivano congiuntamente le regole del gioco già alla fine degli anni '30 (accordo di Saltsjöbaden), l'Italia rimaneva a lungo un paese ad alta conflittualità. La pacificazione sociale veniva raggiunta solo molto più tardi: nel 1993 con il Protocollo Ciampi.

L'istituzione fondamentale del capitalismo fordista era la contrattazione collettiva, che indicizzava il salario reale ai guadagni di produttività, alimentando i consumi e la domanda. L'espansione della domanda aggregata aveva effetti positivi anche sull'offerta aggregata, permettendo economie di scala e stimolando gli investimenti (che a loro volta incorporavano il progresso tecnico di ultima generazione). Inoltre gli aumenti salariali stimolavano l'efficienza produttiva, spingendo gli imprenditori a sostituire lavoro (divenuto più caro) con capitale, aumentando l'intensità di capitale e la produttività del lavoro, e incentivando l'adozione di strategie produttive basate sull'innovazione e la differenziazione di prodotto, piuttosto che sulla riduzione dei costi.

Il modello fordista di crescita trainata dai salari entra in crisi a partire dalla metà degli anni '70 a causa di fattori interni ed esterni. Tra i fattori interni c'è la difficoltà a contenere l'inflazione. Le rivendicazioni salariali degli anni '60-'70, unite a due shock petroliferi, fanno aumentare salari nominali e prezzi. L'inflazione è un problema comune a tutti i paesi avanzati, ma è particolarmente acuto in Italia, ove il compromesso istituzionale tra capitale e lavoro è storicamente più fragile. Tra i fattori esterni gioca un ruolo decisivo la liberalizzazione dei movimenti di capitale, che viene completata verso la fine degli anni '80. Con la libera circolazione, il tasso di rendimento del capitale è determinato internazionalmente. Questo rende impossibile la “repressione finanziaria”, ovvero l'imposizione di tassi di interesse reali negativi, che in Italia avevano finanziato, insieme al deficit pubblico, l'espansione del welfare state gli anni '70.

Un altro elemento importante nello spiegare la crisi della crescita trainata dai salari è il cambiamento del quadro di politica economica: se in precedenza la priorità dei governi era stata il mantenimento della piena occupazione, a partire dal 1979 l'obiettivo principale diviene la stabilità dei prezzi, da perseguirsi aumentando i tassi di interesse e, in Gran Bretagna e negli USA, attraverso riforme legislative volte ad indebolire il sindacato e la contrattazione collettiva. Comincia un trend di liberalizzazione generalizzata delle istituzioni delle relazioni industriali che getta sabbia nei meccanismi della crescita trainata dai salari, poiché ostacola il passaggio dei guadagni di produttività ai salari reali.

La manifestazione più evidente della crisi della crescita trainata dai salari è lo spostamento di reddito dai salari ai profitti e alle rendite, ovvero la riduzione della quota dei salari sul PIL. Nei quattro paesi considerati, la quota dei salari cresce negli anni '60, raggiunge il picco alla fine degli anni '70 e poi declina. Parallelamente aumenta il tasso di profitto (in Germania a partire dagli anni '80).

La ricerca di motori di crescita alternativi. Tra il 1960 e il 1990 il salario reale per addetto (deflazionato con l'indice dei prezzi alla produzione) cresce molto rapidamente nei quattro paesi considerati, soprattutto in Italia: il tasso di crescita italiano è del 6% annuo in media, contro una crescita del 4% in Germania, del 3,1% in Svezia, e del 2,9% in Gran Bretagna (dati AMECO). La crescita della produttività è altrettanto rapida, ma il salario per addetto tende ad aumentare più velocemente, per lo meno fino agli anni '70.

Negli anni successivi, la redistribuzione del reddito dai salari ai profitti genera un problema di deficit potenziale di domanda, in quanto i redditi da lavoro hanno una maggiore propensione al consumo e una minore propensione al risparmio dei redditi da capitale. L'aumento della quota dei profitti, unito alla liberalizzazione dei movimenti di capitale, incoraggia a sua volta la speculazione finanziaria. La tendenza alla stagnazione è un problema comune, ma è affrontato in maniera diversa nei vari paesi.

Nel caso della Gran Bretagna il motore della crescita rimangono i consumi, ma si cerca di stimolarli attraverso la facilitazione dell'accesso al credito bancario. Un'economia trainata dal debito ha la tendenza ad accumulare deficit esteri. In condizioni normali tale deficit dovrebbe essere eliminato riducendo ad un certo punto la domanda interna, ossia causando una recessione. Tuttavia, se il paese può contare su una piazza finanziaria molto liquida, come la City di Londra, in grado di produrre titoli che il resto del mondo vuole acquistare, il deficit viene finanziato dal settore estero attraverso l'esportazione di capitali. Dunque la finanza gioca un ruolo centrale per un modello di crescita come quello del Regno Unito.

La Germania rappresenta il caso opposto. Qui il deficit potenziale di domanda è colmato dalle esportazioni nette, a loro volta stimolate comprimendo prezzi, salari, e domanda interna, e rendendo in questo modo più convenienti le esportazioni e più costose le importazioni. Nel caso della Germania il modello export-led è anche favorito dall'adozione, con l'Euro, di un tasso di cambio nominale probabilmente più favorevole di un cambio determinato su base nazionale.

La Svezia riesce a conciliare crescita trainata dai salari e crescita trainata dai consumi. Le esportazioni svedesi sembrano essere meno sensibili al prezzo di quelle tedesche, e non è necessario stimolarle reprimendo i consumi interni. Ciò è forse dovuto al cambiamento strutturale del sistema produttivo svedese, progressivamente spostatosi verso l'informatica, le comunicazioni e i servizi ad alto valore aggiunto, per i quali il prezzo è un fattore competitivo meno importante di qualità e innovazione. Contemporaneamente, l'aumento dell'indebitamento delle famiglie svedesi, comparabile all'indebitamento britannico, esercita un'azione di stimolo sui consumi.

È bene sottolineare che sia la crescita trainata dal debito, sia la crescita trainata dai salari sono instabili e non generalizzabili. La prima implica il formarsi di bolle speculative, che poi esplodono con effetti catastrofici. La seconda è fattibile solo se altri paesi, soprattutto di grande dimensione, non tentano di imitarla. Se lo fanno il risultato è una tendenza generalizzata alla stagnazione.

La crescita italiana, più rapida di quella degli altri paesi nei decenni precedenti, a partire dagli anni '90 non trova né il traino dei consumi, né quello delle esportazioni. I dati mostrano che negli anni '60, '70, e '80 l'Italia cresce, in maniera prima sostenuta e poi progressivamente decrescente, in gran parte grazie all'aumento dei consumi privati, mentre l'apporto delle esportazioni nette è trascurabile. Consumi pubblici e investimenti danno anch'essi un contributo positivo. Come argomentato sopra, l'aumento dei consumi è alimentato da salari reali fortemente crescenti.

Tra il 1995 e il 2016, tutte le variabili che avrebbero potuto alimentare la crescita si inaridiscono o risultano inadeguate. La crescita salariale è quasi inesistente: il salario reale (deflazionato con l'indice dei prezzi alla produzione) cresce solo del 4%, contro il 22% della Germania, il 48% della Svezia, e il 37% della Gran Bretagna (dati OCSE). Il debito delle famiglie aumenta, ma a partire da livelli più bassi di Svezia e Gran Bretagna, ed è insufficiente a far ripartire i consumi. Inoltre, a differenza della Gran Bretagna (e degli

Stati Uniti), l'Italia non può permettersi di ignorare il vincolo delle partite correnti, soprattutto dopo l'esplosione della crisi dei debiti sovrani. Le esportazioni nette contribuiscono positivamente alla crescita italiana solo a partire dagli anni 2010, quando tutte le altre componenti danno un contributo negativo. Inoltre la crescita delle esportazioni nette è dovuta più alla riduzione delle importazioni che all'aumento delle esportazioni. Il settore delle esportazioni italiano, a differenza di quello tedesco, è di taglia troppo ridotta per fungere da traino per l'economia nel suo complesso, ed è appesantito da un tasso di cambio reale troppo forte.

Legarsi le mani e rimanere bloccati. Come è possibile che l'Italia si sia ritrovata in questa situazione? Un'ipotesi esplicativa è che la stagnazione sia il risultato, indesiderato ma non del tutto sorprendente, della strategia di politica economica adottata già con la decisione di entrare nel Sistema Monetario Europeo nel 1979, e poi con quella di rientrare nello SME nel 1996 e successivamente nell'Euro: l'adozione di un cambio nominale sempre più rigido (il "vincolo esterno") abbinata all'elargizione di flessibilità compensativa nel mercato del lavoro per le imprese (le "liberalizzazioni").

Negli anni '70, le élites italiane, anche quelle di estrazione comunista, non erano entusiaste del modello di crescita trainato da salari come si era venuto profilando in Italia. Tale modello era caratterizzato da forti pressioni salariali, cui corrispondeva una politica monetaria accomodante. Questa consentiva alle imprese di restaurare i margini di profitto (considerati decisivi per il finanziamento degli investimenti) aumentando i prezzi, ma generava una spirale di salari, prezzi, e svalutazioni del cambio. Dopo il sostanziale fallimento del tentativo di patto corporativo alla fine degli anni '70, l'adozione di un tasso di cambio rigido doveva, nelle intenzioni dei proponenti, fungere da vincolo benefico: non solo moderare prezzi e salari, ma anche costringere le imprese italiane a ristrutturarsi posizionandosi in nicchie di mercato a più alto valore aggiunto.

Alcuni anni più tardi, la strategia del vincolo esterno accompagnato da flessibilizzazione interna conduceva all'adesione entusiastica al Trattato di Maastricht e poi all'Euro, con cui l'Italia adottava un quadro di politica economica sostanzialmente deflazionistico, sia dal punto di vista della politica monetaria che della politica fiscale, ulteriormente aggravato da un tasso di cambio reale in apprezzamento, e un debito pubblico molto elevato, che si voleva ridurre attraverso avanzi primari piuttosto che attraverso tassi di crescita nominale superiori rispetto ai tassi di interesse sul debito.

Se tra il 1970 e il 1995 (approssimativamente) la produttività del lavoro italiana era cresciuta a tassi leggermente superiore a quelli tedeschi, a partire dalla seconda metà degli anni '90, mentre la produttività tedesca continuava il trend di crescita, quella italiana cominciava a ristagnare (dati KLEMS). Una vasta letteratura, italiana e internazionale, prevalentemente eterodossa ma non solo, attribuisce la crisi della produttività al calo della domanda e alla flessibilizzazione del lavoro, quest'ultima particolarmente importante in un sistema come quello italiano in cui la trasmissione delle competenze avviene prevalentemente *on the job*. L'intuizione è che se il lavoro è troppo flessibile e poco pagato, l'imprenditore non ha grande interesse ad innovare, ed anche il lavoratore non ha grande interesse ad investire nelle proprie competenze specifiche, dato che non conta di restare a lungo nel posto di lavoro.

Che fare a questo punto? Il primo passo è acquisire consapevolezza che la strategia della rigidità esterna accompagnata dalla flessibilità interna ha fallito. Lunghi dall'essere benefici i vincoli esterni si sono rivelati paralizzanti e la liberalizzazione del lavoro ha generato esiti indesiderati. Verrebbe da dire che è tempo di provare la strategia opposta: meno vincolo esterno e più vincolo interno. Tuttavia, scelte di questo tipo sono fortemente *path-dependent*: quel che era forse possibile qualche anno fa, è diventato assai più complicato ora. Slegarsi le mani senza un accordo preventivo con i partner implica rischi difficilmente calcolabili.