Lavoro e capitale negli anni della crisi: l'Italia nel contesto europeo

(II° rapporto di ricerca-Ottobre 2017)

a cura di Giuliano Ferrucci

Fondazione Di Vittorio - CGIL

Premessa 2

L'economia reale 2

La dinamica salariale 8

Sintesi 11

Premessa

Il secondo rapporto della Fondazione Di Vittorio su "*Lavoro e capitale negli anni della crisi*" prende in esame gli stessi indicatori economici già illustrati nel primo, aggiornandone l'andamento al 2016, con proiezioni fino al 2018, in Italia e in alcuni dei principali Paesi europei.

La più grave "crisi dal dopoguerra ad oggi", per unanime giudizio degli analisti, non è ancora in Italia definitivamente alle spalle. Non sono ancora riparati –come i dati dimostrano- i danni provocati nel tessuto produttivo dalla recessione. Del carattere strutturale della crisi abbiamo già scritto nel precedente rapporto, riportando la tesi secondo la quale la crisi economica che abbiamo attraversato non rappresenta una fase transitoria dello sviluppo capitalistico ma è un fenomeno strutturale di lungo periodo che deriva dalla distorta composizione degli investimenti (per la prevalenza di quelli finanziari su quelli produttivi).

Anche i principali istituti internazionali hanno riconosciuto il ruolo delle diseguaglianze come fattore recessivo e deflattivo, attribuendo ai mancati investimenti la debolezza della crescita.

La recessione ha colpito l'Italia con maggiore intensità, con una caduta eccezionale della produzione e dell'occupazione, la ripresa è più lenta e le proiezioni sul PIL al 2018 allargano ancora il divario che si è prodotto negli ultimi anni rispetto alle altre grandi economie continentali.

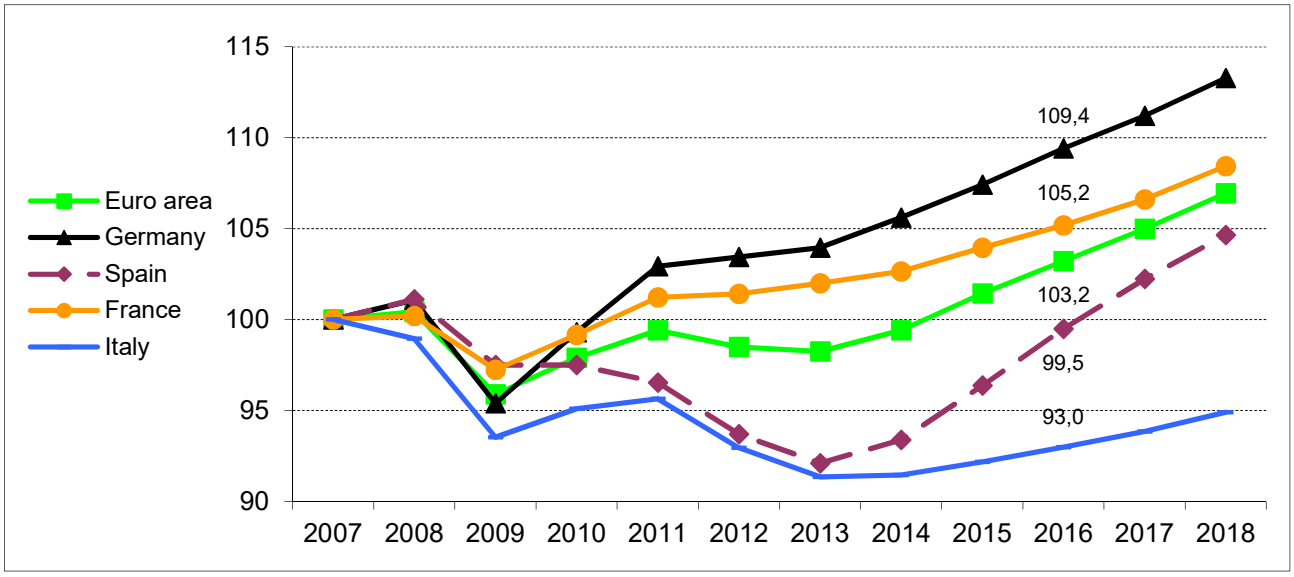
L'economia reale

Nella crisi economica e sociale che ha interessato l'Italia dalla seconda metà del 2008 e almeno fino a tutto il 2013 (l'Istituto di Statistica ha recentemente corretto verso l'alto i valori del PIL relativi agli anni 2014 e 2015) si riconoscono due fasi recessive distinte: la prima è nel biennio 2008-2009, durante la quale le dinamiche della produzione e del lavoro non si discostano in misura significativa dalla media europea, e la seconda nel biennio 2012-2013, durante la quale, viceversa, si produce uno scollamento rilevante tra le traiettorie dei principali indicatori osservate in Italia e negli altri Paesi europei. Il 2014, anche alla luce delle correzioni statistiche di cui sopra, si configura ad oggi come anno di transizione: nel 2015 e nel 2016, infatti, i segnali di crescita cominciano a manifestarsi anche in Italia, ma la distanza tra il nostro Paese e le principali economie del continente si accentua sempre di più e non sembra ridursi nemmeno nei due anni a venire (proiezioni 2017 e 2018 dell'*Annual Macroeconomic Database* -AMECO).

Nel periodo 2008-2013 l'Italia ha perso complessivamente quasi nove punti percentuali di prodotto, mentre l'incremento osservato nei tre anni successivi è ancora molto modesto: la Figura 1, che

rappresenta l'andamento del PIL reale aggiornato a maggio 2017 (dati AMECO), mostra infatti un aumento trascurabile nel 2014, dello 0.8% nel 2015[1] e dello 0.9% nel 2016. La distanza - in termini di variazioni del prodotto - dalla media della zona Euro si è dilatata fino a superare 10 punti percentuali nel 2016: da una parte l'Italia che ha perso di più e recupera meno, dall'altra Francia e Germania che, anche in virtù del buon andamento della domanda interna, sono tornate a crescere già dopo la caduta del 2009 e presentano nel 2016 un valore del PIL che supera, rispettivamente, del 5.2% e del 9.4% il valore del 2007. Tra le grandi economie continentali, la Spagna è quella che, insieme all'Italia, ha sofferto di più il primo e il secondo shock recessivo; dal 2014, tuttavia, dimostra tassi di crescita sostenuti e nel 2016 ha recuperato quasi completamente le perdite patite (-0.5% rispetto al 2007). L'Italia, invece, stenta a ripartire e la crescita del prodotto, benché le stime siano state di recente riviste verso l'alto[2], è ancora debole: le proiezioni elaborate a maggio configurano un saggio di crescita nettamente più alto per l'area Euro (e per la Spagna in particolare) e collocano il PIL italiano nel 2018 ancora cinque punti sotto il valore del 2007.

Figura 1: PIL a prezzi 2010 (numeri indice, 2007=100)



Fonte: elaborazioni FdV su dati Ameco

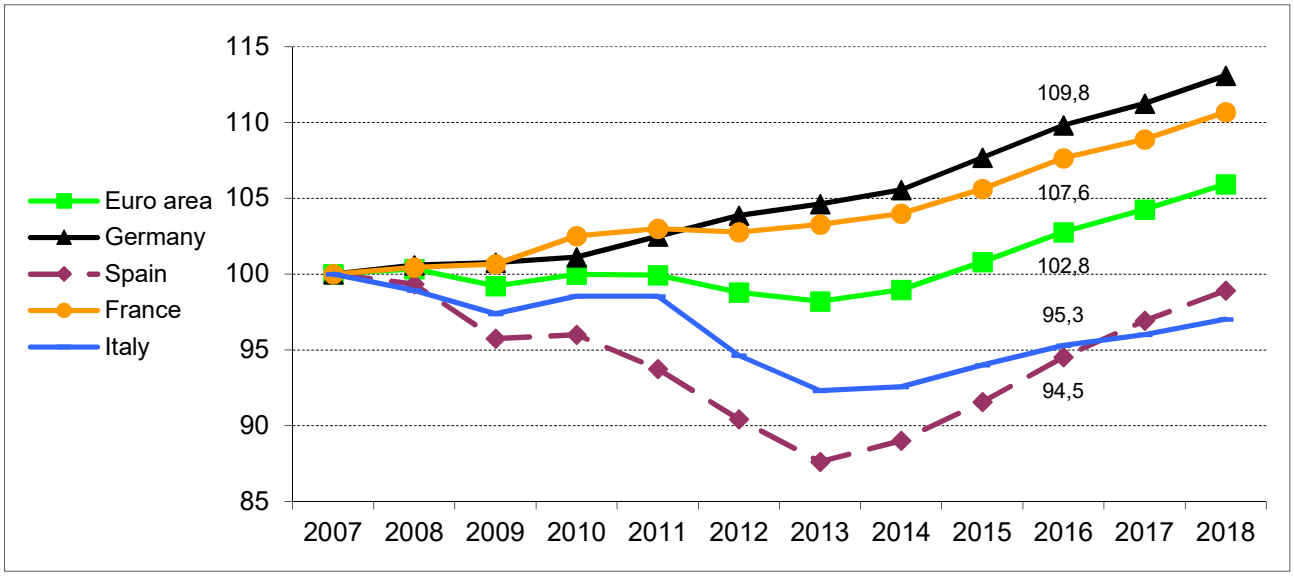
[1] Il dato del 2015 (riferito al PIL a prezzi di mercato) è stato corretto a +1% nelle statistiche pubblicate a settembre dall'Istat (era +0.8% nelle stime di marzo). Per quanto migliore delle aspettative, la crescita italiana rimane tra le più basse d'Europa.

[2] Secondo Eurostat, nel secondo trimestre del 2017 la crescita media nell'Unione Europea è stata dello 0.6 per cento contro lo 0.4 dell'Italia. Il tasso di crescita annualizzato è del 2.2 per cento per l'Eurozona e dell'1.5% per l'Italia.

Per comprendere meglio l'intensità della crisi in Italia, è utile prendere in considerazione anche gli indicatori della domanda interna (consumi e investimenti). Solo in Italia e Spagna i consumi nel 2016 sono ancora sotto il valore del 2007 (-4.7% e -5.5% rispettivamente, Figura 2) ma nel Paese iberico, dove la caduta è stata più pronunciata, la ripresa è più sostenuta e dovrebbe condurre prima al recupero dei valori pre-crisi.

A sintesi di questi andamenti la quota dell'Italia sul PIL e sui consumi dell'area euro avrebbe perso, nell'intervallo 2007-2016, 1.7 e 1.4 punti rispettivamente, una tendenza che non si arresta nelle proiezioni al 2018.

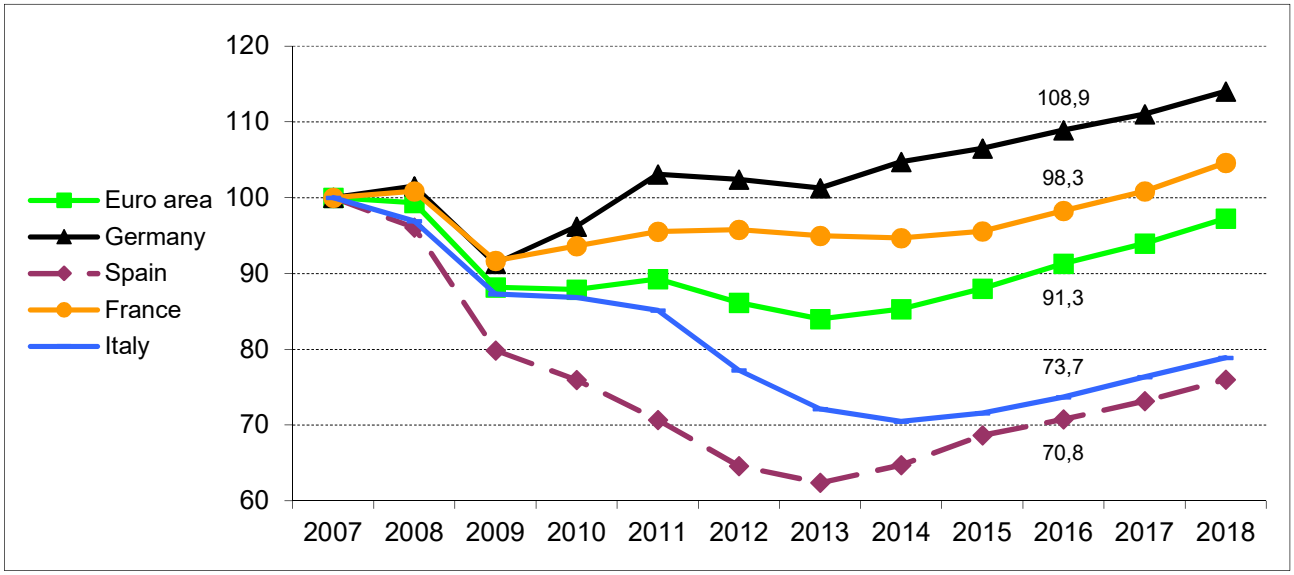
Figura 2: Spesa per consumi finali privati a prezzi 2010 (numeri indice, 2007=100)



Fonte: elaborazioni FdV su dati Ameco

Gli investimenti fissi (figura 3) – che insieme ai consumi delle famiglie coprono buona parte della domanda interna - hanno subìto una contrazione rilevante già nel 2008, sono crollati nel 2009 (-12.7% rispetto al 2007) e ancora nel 2012 e nel 2013 arrivando nel 2014 a – 29.5% rispetto al valore pre-crisi. (nel 2015 e nel 2016 si osserva solo un modesto recupero che porta la perdita a – 26.3%). Lo stesso aggregato riferito alla zona Euro ha seguito, dopo la caduta del 2009 e la flessione nel biennio 2012-2013, un andamento crescente cominciato già nel 2014 (un anno prima rispetto all'Italia) che ha ridotto la perdita nel 2016 a – 8.7% rispetto al valore pre-crisi.

Figura 3: Investimenti fissi lordi(*) reali (numeri indice, 2007=100)

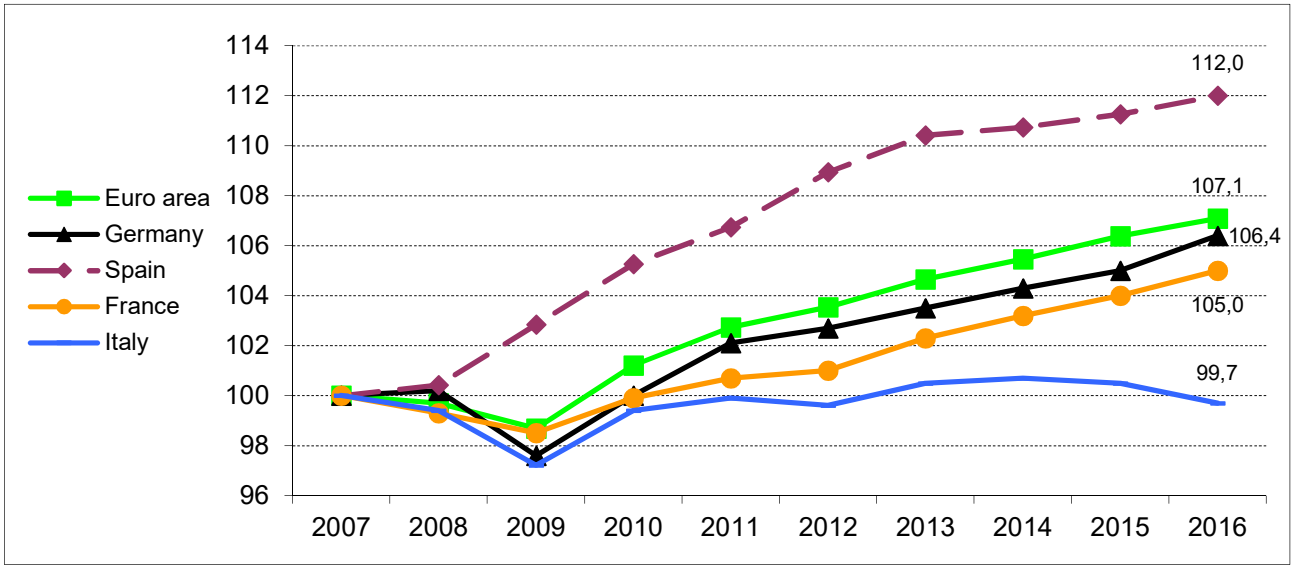


Fonte: elaborazioni FdV su dati Ameco
(*) formazione di capitale fisso a prezzi 2010 al lordo degli ammortamenti

La formazione di nuovo capitale in Italia si è di fatto arrestata nel corso delle due fasi recessive provocando una drammatica contrazione della capacità produttiva. La ripresa avviata negli ultimi due anni è ancora lenta e la stima per il prossimo futuro è in linea con il trend acquisito: il recupero del terreno perduto, con questo ritmo, si realizzerà tra 8-9 anni (intorno al 2025), contro i 2-3 dell'area euro.

La produttività del lavoro misurata attraverso il rapporto tra valore aggiunto e ore lavorate (Figura 4.1) è diminuita con la prima recessione nella misura del 2.8% rispetto al 2007, per recuperare il livello pre-crisi nel 2011 e oscillare intorno allo stesso valore fino al 2016. Di contro la produttività media nella zona euro, dopo la flessione del 2009, comunque più contenuta, ha seguito un trend ascendente segnando nel 2016 +7.1% rispetto al dato pre-crisi. Bisogna aggiungere che la produttività del lavoro era in Italia relativamente bassa rispetto alle altre grandi economie europee già prima della crisi del 2008-2009, risultando molto modesto l'aumento osservato nei primi anni duemila (Istat, 2012). Notevole l'incremento della produttività realizzato in Spagna (+12.0% nel 2016 rispetto al 2007), in un contesto di radicale riassetto del mercato del lavoro che, come vedremo, ha comportato un drammatico ridimensionamento della platea degli occupati.

Figura 4.1: Produttività reale oraria del lavoro (numeri indice, 2007=100)

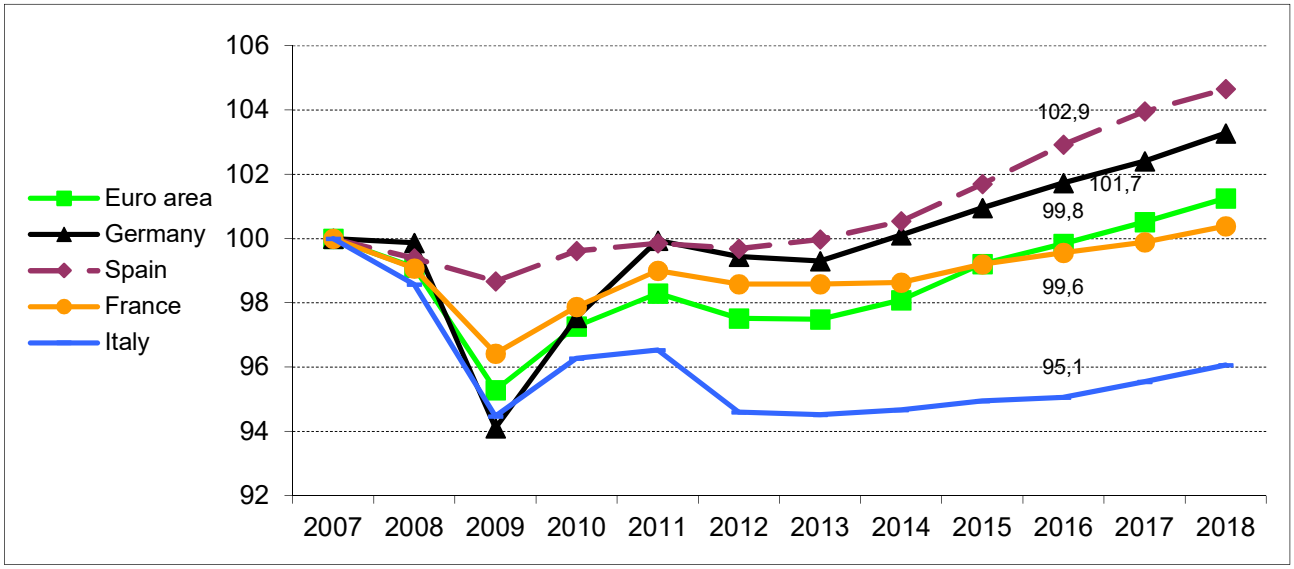


Fonte: elaborazioni FdV su dati Eurostat

La produttività totale dei fattori[3] - che misura la crescita del valore aggiunto attribuibile al progresso tecnico, a miglioramenti nella conoscenza e nell'efficienza dei processi produttivi (Figura 4.2) – è scesa in misura consistente con il primo shock recessivo (-5.5% nel 2009 rispetto al 2007) e, dopo il recupero parziale segnato nel 2010 e nel 2011, è diminuita nuovamente nel 2012 e da allora risulta stabile (o in leggera ascesa). Di contro in Germania, dove pure la produttività dei fattori ha subìto nel 2009 una contrazione relativa sovrapponibile a quella osservata in Italia, l'incremento nel 2010 e nel 2011 è stato molto più sostenuto, la flessione nel biennio 2012-2013 più contenuta e ampiamente superata dall'aumento osservato nei tre anni successivi (il valore del 2016 si colloca sopra quello pre-crisi). La produttività totale media della zona euro ha seguito lo stesso andamento osservato in Germania, sebbene con variazioni meno accentuate. In Spagna la diminuzione del 2009 è stata modesta, riassorbita già nel 2011: da allora la produttività totale risulta crescente, con una discreta accelerazione nel 2015 e nel 2016.

[3] È calcolata come rapporto tra l'indice di volume del valore aggiunto e l'indice di volume dei fattori primari (lavoro e capitale). La misura di volume dei fattori primari è costituita da un indice composito ottenuto ponderando i tassi di variazione dell'input di capitale e delle ore lavorate con le quote delle rispettive remunerazioni sul valore aggiunto a prezzi correnti.

Figura 4.2: Produttività totale dei fattori (numeri indice, 2007=100)



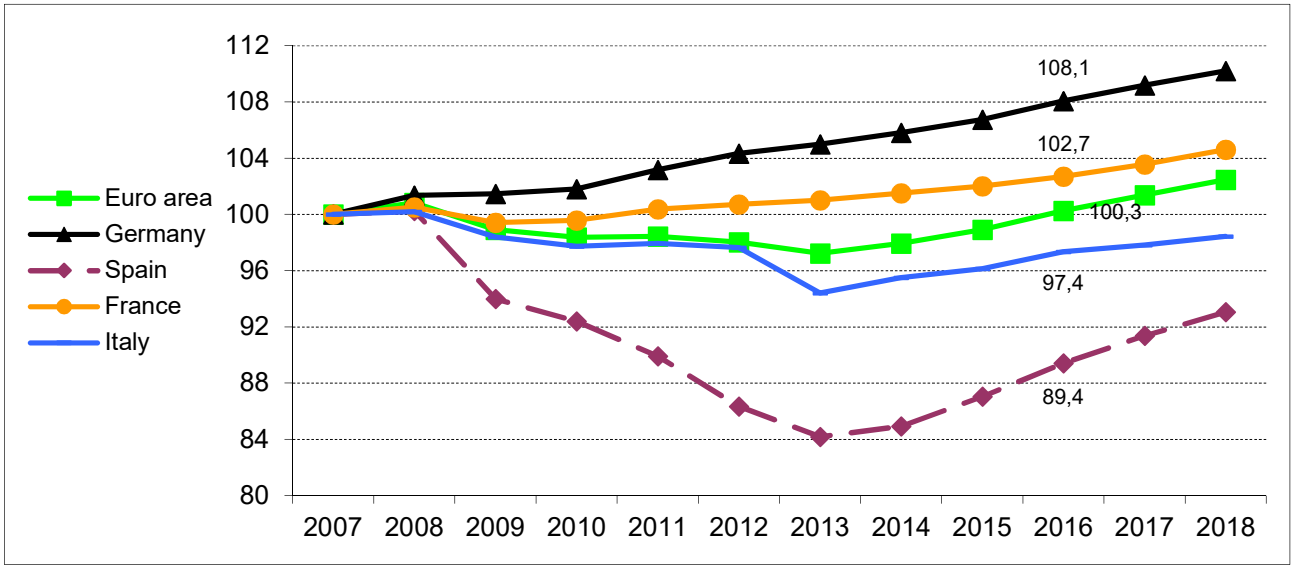
Fonte: elaborazioni FdV su dati Ameco

Sul versante occupazione (dati di contabilità nazionale) l'Italia perdeva nel 2013, dopo il secondo shock recessivo, il 5.6% del totale occupati stimato nel 2007 (1 milione e 395 mila occupati in meno); nei tre anni successivi il loro numero ha ricominciato lentamente a crescere ma nel 2016 era ancora nettamente sotto il valore pre-crisi (-2.6%, Figura 5): in ragione di questo andamento il peso degli occupati in Italia sul totale occupati nella zona Euro è rimasto pressoché stabile (intorno al 16.2-16.3%) fino al 2012 per ridursi nel periodo 2013-2016 al 15.9% (limato ulteriormente al 15.8-15.7% nelle proiezioni al 2017 e 2018).

Un caso a parte è la Spagna, dove l'emorragia di posti di lavoro nel periodo 2009-2013 è stata eccezionale: nonostante la notevole crescita osservata negli ultimi tre anni (dal 2013 al 2016, +6.2%), gli occupati nel 2016 sono ancora nell'ordine del 10.6% in meno rispetto al 2007.

Come si vede, è soprattutto nel corso della seconda fase recessiva che l'andamento della produzione, dei consumi, degli investimenti e della produttività, nonché quello dell'occupazione osservato in Italia si discosta dalla traiettoria degli stessi indicatori nei principali Paesi europei: il ritardo dell'Italia non accenna a ridursi nemmeno con la ripresa economica e anzi le differenze tra i saggi di crescita sono confermate nelle previsioni degli analisti anche per il prossimo futuro.

Figura 5: Occupati in alcuni Paesi europei (numeri indice, 2007=100)



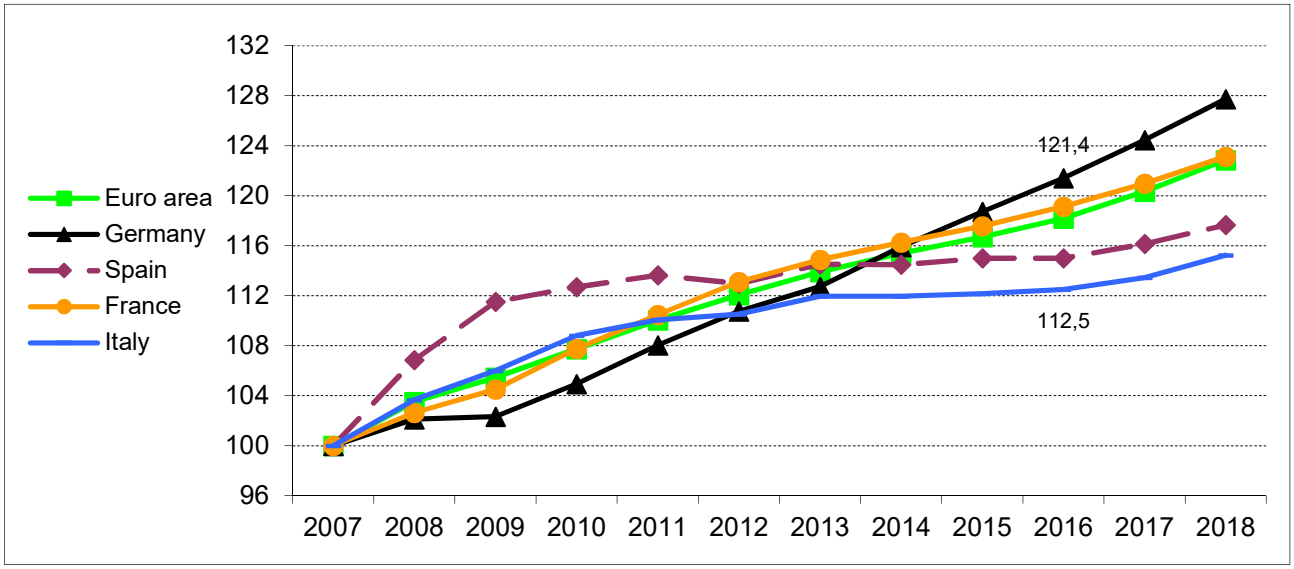
Fonte: elaborazioni FdV su dati Ameco

La dinamica salariale

L'andamento dell'economia ha contribuito a contenere nel nostro Paese la dinamica salariale: tra il 2007 e il 2016 le retribuzioni di fatto nominali sono aumentate in Italia del 12.5% (Figura 6) contro un incremento della media della zona euro del 18.2%. In termini reali (l'indice è calcolato sulla media delle retribuzioni annuali dei dipendenti *full time* e *full year*, a prezzi 2016, Figura 7) i compensi in Italia sono diminuiti nel 2011 e, soprattutto, nel 2012 (-3.3% rispetto al 2011), per seguire successivamente un percorso di crescita prima contenuta (fino al 2014) e poi moderata, risultando nel 2016 ancora sotto il valore registrato nel 2007 (7 decimi di punto in meno). Nello stesso anno in Spagna i salari sono stimati a +5.7% rispetto al dato pre-crisi, in Francia a +9.5% e in Germania a +10.8%.

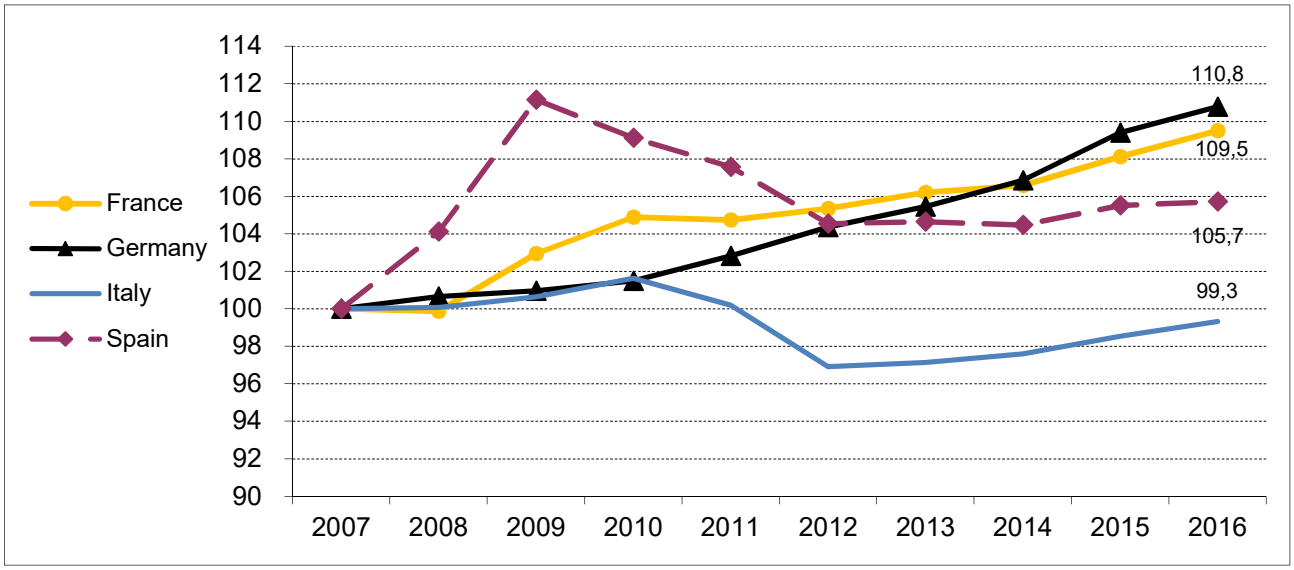
Se confrontiamo le retribuzioni a parità di potere d'acquisto, nel 2016 il salario annuale medio in Italia è valutato pari a 35397 dollari, un valore inferiore anche a quello spagnolo (37333 dollari).

Figura 6: Retribuzione nominale per dipendente (numeri indice, 2007=100)



Fonte: elaborazioni FdV su dati Ameco

Figura 7: Retribuzione media reale annuale al netto dell'inflazione (numeri indice, 2007=100)



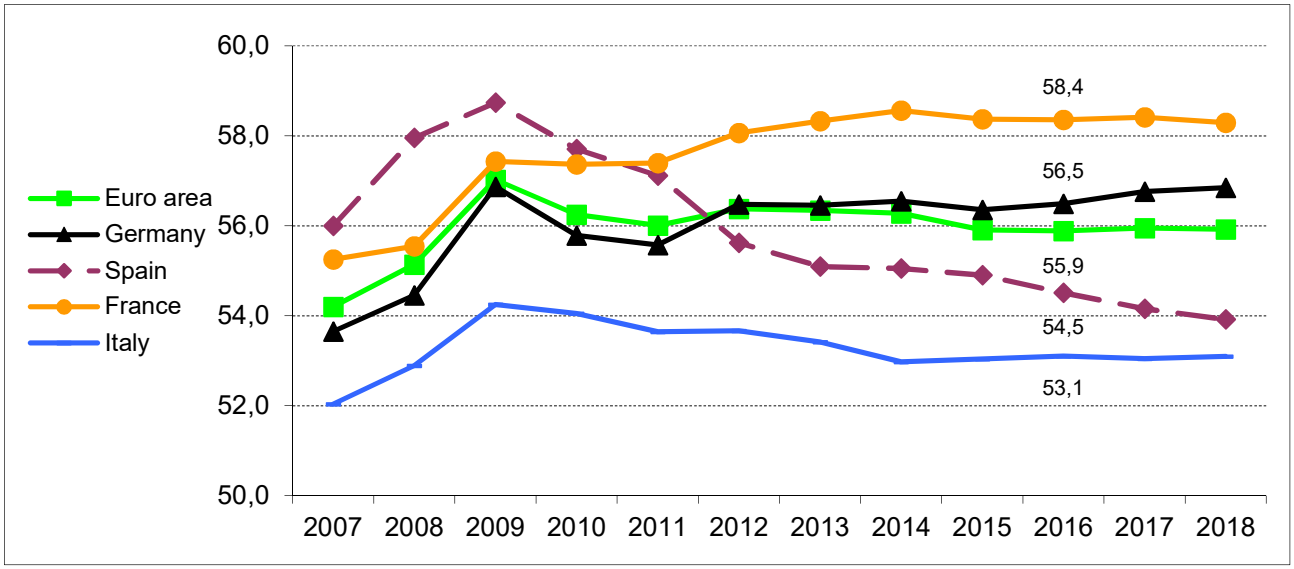
Fonte: elaborazioni FdV su dati OECD

Derivano dagli andamenti delle retribuzioni e della produttività del lavoro le variazioni della *quota lavoro*[4] sul prodotto (parte di prodotto conferita al lavoro): se con la prima scossa recessiva del 2008-2009 la percentuale di prodotto destinata a remunerare il lavoro è aumentata nei paesi della zona Euro per effetto della scelta da parte delle imprese di tenere manodopera in eccesso nella

[4] *Adjusted wage share*: salario per dipendente espresso come percentuale del prodotto interno lordo pro occupato a prezzi di mercato.

prospettiva di una prossima ripresa dell'attività produttiva (*labor hoarding*), in Italia, diversamente da quanto osservato in Germania e Francia, quella percentuale è declinante tra il 2009 e il 2014 (-1.3 punti in quell'arco temporale), per stabilizzarsi quindi intorno al 53%, 3.4 punti sotto la quota rilevata in Germania (nel 2007 la differenza era -1.6 punti) e 5.2 punti sotto quella osservata in Francia (nel 2007 la differenza era -3.2 punti).

Figura 8: Quota del lavoro in percentuale del valore aggiunto



Fonte: elaborazioni FdV su dati Ameco

La Spagna rappresenta un caso a parte: la contrazione della quota-lavoro negli ultimi 6 anni, infatti, non ha avuto uguali nelle grandi economie occidentali ed è paragonabile a quella osservata in Grecia nello stesso periodo (è passata dal 58.7% del 2009 al 54.5% del 2016, comunque ancora sopra la quota stimata in Italia nello stesso anno).

Sintesi

Le indicazioni che emergono sono chiare: nel panorama europeo il PIL italiano è diminuito di più a seguito dei due shock recessivi del 2009 e del 2012 e risulta nel 2016 ancora sotto (-7%) il livello registrato prima della crisi mentre in Spagna – che pure ha sofferto una contrazione equivalente – il prodotto del 2016 è di nuovo prossimo al valore del 2007. Francia e Germania hanno risposto alla prima recessione senza ridurre l'occupazione (Germania) o contenendo la perdita in poco più di 1 punto percentuale (Francia): già nel 2010 sono ripartiti gli investimenti in capitale fisso, la produttività del lavoro è cresciuta, è stato possibile sostenere le retribuzioni e alimentare, per questa via, la domanda interna, eludendo nei fatti i contraccolpi del secondo shock recessivo che si è manifestato nella seconda metà del 2011.

In Italia la crisi è stata più lunga a causa delle misure di austerità che hanno penalizzato la domanda interna e ha determinato un generale arretramento della nostra economia, il cui peso all'interno dell'eurozona tende a ridursi progressivamente.

La ripresa in atto è accompagnata peraltro dalla stagnazione dei salari e non si vedono, al di là dei risultati transitori di incentivi occasionali, gli effetti di stabilizzazione promessi dalla riforma del lavoro.

In Italia l'andamento della produttività – tanto la produttività totale dei fattori (-4,9% rispetto al 2007) quanto la produttività reale oraria del lavoro (-0,3% rispetto al 2007) – risulta molto deludente e non certo per colpa, come molti sostengono, del livello troppo alto delle retribuzioni la cui dinamica, nel periodo 2007-2016, è infatti la più debole tra quelle dei Paesi presi in esame (nel 2016 la retribuzione reale per dipendente è ancora sotto il valore del 2007 e circa 5 punti percentuali più bassa di quella stimata in Spagna a parità di potere d'acquisto).

I veri problemi del nostro Paese si chiamano dunque "*investimenti*", come dimostrano i punti di ritardo dell'Italia - in termini di variazione del capitale fisso –dalla Zona Euro (-17,6 punti percentuali tra il 2007 e il 2016) e dalla Germania in particolare (-35,2 punti). L'incapacità da parte dei governi di porre in essere una politica economica finalmente espansiva e per la resistenza da parte di settori delle imprese a puntare su ricerca, innovazione, miglioramenti nella conoscenza e nell'efficienza dei processi produttivi, invece che sul contenimento del costo del lavoro. Né le proiezioni per il 2018 lasciano sperare in una riduzione apprezzabile del ritardo dell'Italia rispetto alla media europea, nemmeno in fase di debole crescita.