

Università Cattolica del Sacro Cuore

ISTITUTO DI POLITICA ECONOMICA

**Europa, crescita e sostenibilità:
“e pluribus unum?”**

Luigi Campiglio

Quaderno n. 59/febbraio 2012



V&P VITA E PENSIERO

Università Cattolica del Sacro Cuore

ISTITUTO DI POLITICA ECONOMICA

Europa, crescita e sostenibilità: “e pluribus unum?”

Luigi Campiglio

Quaderno n. 59/febbraio 2012

VP VITA E PENSIERO

*Luigi Campiglio, Istituto di Politica Economica, Università Cattolica del
Sacro Cuore, Milano*

campiglio@unicatt.it

I quaderni possono essere richiesti a:
Istituto di Politica Economica, Università Cattolica del Sacro Cuore
Largo Gemelli 1 – 20123 Milano – Tel. 02-7234.2921

✉ ist.politicaeconomica@unicatt.it

www.vitaepensiero.it

All rights reserved. Photocopies for personal use of the reader, not exceeding 15% of each volume, may be made under the payment of a copying fee to the SIAE, in accordance with the provisions of the law n. 633 of 22 april 1941 (art. 68, par. 4 and 5). Reproductions which are not intended for personal use may be only made with the written permission of CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni per le Riproduzioni Editoriali, Corso di Porta Romana 108, 20122 Milano, e-mail: autorizzazioni@clearedi.org, web site www.clearedi.org.

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633.

Le fotocopie effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni per le Riproduzioni Editoriali, Corso di Porta Romana 108, 20122 Milano, e-mail: autorizzazioni@clearedi.org e sito web www.clearedi.org

© 2012 Luigi Campiglio
ISBN 978-88-343-2215-4

Abstract

La motivazione di questo paper è di sostenere che la pace fra i paesi europei sia il bene comune fondamentale che l'integrazione economica favorisce e per il quale si richiede solidarietà e disponibilità a pagare: vi sono tuttavia problemi strutturali che possono frenare il processo d'integrazione europea. Il problema centrale è la difficile coesistenza di strutture demografiche delle persone e delle imprese molto differenti fra i europei paesi: la risposta a questo squilibrio è stata una politica di flessibilità dei salari, con un impatto deflattivo, anziché una politica fiscale europea. La mobilità dei lavoratori con cittadinanza extra-europea è stata molto più elevata della mobilità dei cittadini europei, il che rappresenta un ostacolo alla sostenibilità del processo di convergenza. Le conseguenze economiche dell'immigrazione extra-europea sono positive per la crescita economica se la domanda di lavoro riguarda elevati livelli d'istruzione e qualificazione, mentre sono invece negative se la domanda di lavoro riguarda bassi livelli d'istruzione e qualificazione, con salari più bassi della media. L'Italia e la Spagna ricadono in questa seconda categoria: in l'Italia diminuisce la produttività del lavoro per ora lavorata e per anno d'istruzione, e il rapporto fra produzione e stock di capitale. Dimostriamo l'esistenza di uno strutturale divario inflazionistico fra tutti i paesi dell'area euro e la Germania, il paese con il più basso tasso d'inflazione: ciò rappresenta uno squilibrio non sostenibile nel medio periodo. Esso rispecchia uno squilibrio della demografia d'impresa, in particolare nei paesi in cui è maggiore l'occupazione in microimprese e l'Italia è il paese in cui è più elevata la quota d'imprese di "classe zero". La crescita economica dell'area euro e dell'Europa dipende dallo sviluppo delle medie imprese, oltre che dal consolidamento delle grandi. Il Pil pro-capite è positivamente influenzato dalla quota di esportazioni di beni ad alta tecnologia e valore aggiunto e un aumento degli investimenti delle imprese, in Italia e all'estero, può aumentare la competitività e l'occupazione. Mostriamo, tuttavia, come lo stock di investimenti diretti dall'estero è correlato allo stock di investimenti diretti verso l'estero, per la gran parte dei paesi avanzati.

JEL: 047, J15, E31

Parole chiave: convergenza economica, immigrazione, livello dei prezzi e inflazione

Abstract

The aim of this paper is to argue that peace among the European countries represents the fundamental common good promoted by economic integration, for which solidarity and willingness to pay are required; however, there are structural problems able to slow the process of European integration. The central problem is an uneasy coexistence of the very different demographic structures of the populations and businesses across European countries; the answer to this imbalance has been a policy of wage flexibility, with a deflationary impact, instead of a European fiscal policy. The mobility of workers with non-European nationality has been much greater than that of European citizens, which is an obstacle to the sustainability of the convergence process. The economic consequences of immigration from outside Europe are positive for economic growth if the labor demand regards higher levels of education and qualification, and are negative if the labor demand is for low levels of education and qualification, with wages lower than average. Italy and Spain fall into this second category: in Italy labor productivity is decreasing per hour worked and relative to years of education, as is the relationship between production and capital stock. We demonstrate the existence of a structural inflationary gap between all the euro area countries and Germany, the country with the lowest inflation rate; this imbalance is not sustainable in the medium term. It reflects an imbalance in business demographics, particularly in countries where employment is higher in micro-enterprises, and Italy is the country with the highest proportion of firms in "class zero". Economic growth in the euro area and Europe depends on the development of medium-sized enterprises, as well as the consolidation of large firms. Per capita GDP is positively influenced by the share of exported goods incorporating high technology and value added, and increased investment by firms in Italy and abroad can increase competitiveness and employment. We show however that the stock of inward Foreign Direct Investments tend to be related with those outward, for most advanced countries.

JEL: 047, J15, E31

Key words: cross-country output convergence, immigrants, price level, inflation

Indice Contents

EUROPA, CRESCITA E SOSTENIBILITÀ: “E PLURIBUS UNUM”

Europe, Economic Growth and Sustainability: “E Pluribus Unum”

Introduzione (<i>Introduction</i>)	7
1. Guerra e pace in Europa: quanto vale la pace? (<i>War and Peace in Europe: how much is peace worth?</i>)	7
2. L'area economica europea: convergenza e allargamento (<i>European economic area: convergence and enlargement</i>)	11
3. Crescita economica europea, mobilità interna e immigrazione esterna (<i>European economic growth, domestic mobility and external immigration</i>)	20
4. Reddito e istruzione degli immigrati in Europa (<i>Income and immigrants' education in Europe</i>)	24
5. La diminuzione della popolazione italiana più giovane e l'immigrazione (<i>Falling Italian youth population and immigration</i>)	28
6. L'enigma della diminuzione del Pil pro-capite in Italia: un'interpretazione (<i>The puzzle of the GDP per-capita decrease in Italy: a suggested interpretation</i>)	34
7. Produttività, dimensione del mercato e “premio di qualità” (<i>Productivity, market size and “quality reward”</i>)	35
8. Crescita economica: produttività del capitale umano e materiale	

	<i>(Economic growth: human capital and tangible capital productivity)</i>	41
9.	Livello dei prezzi e inflazione in Italia: una dinamica non sostenibile <i>(Price level and inflation in Italy: an unsustainable dynamic)</i>	44
10.	Il differenziale d'inflazione fra Italia e Germania: la spirale prezzi-prezzi <i>(Inflation differential between Italy and Germany: the price-price spiral)</i>	53
11.	Dimensione d'impresa, classe zero e differenziale inflazionistico <i>(Firm size, class zero and inflation differential)</i>	57
12.	“Piccolo è bello”? : dimensione, dinamicità d'impresa e crescita economica <i>(“Small is beautiful”? : Firm size, vitality and economic growth)</i>	61
	Conclusioni <i>(Conclusions)</i>	68

Introduzione

Il processo d'integrazione europea rappresenta un'esperienza storica senza precedenti, sospinta in modo decisivo dalla concomitanza di eventi unici come la fine della Guerra Fredda, la riunificazione tedesca, la frantumazione dell'Unione Sovietica e dei paesi alleati: si è aperta una finestra storica di opportunità nuove, consentendo di percorrere sentieri sociali inesplorati, ma è anche una porta socchiusa che altrettanto rapidamente potrebbe tornare a richiudersi. I benefici della crescita economica, con un aumento della produzione e un miglioramento generalizzato del tenore di vita, hanno consentito di superare molte inevitabili difficoltà, avvicinando i paesi sul piano economico e politico. Il processo di convergenza economica è stato rapido e diffuso, ma non in tutti gli aspetti che possono favorire anche un avvicinamento politico. L'analisi che segue vuole caratterizzare i tratti centrali di questo complesso processo di convergenza, i risultati raggiunti e alcuni delicati problemi aperti, sia endogeni sia esogeni a causa della Grande Recessione iniziata nel 2008 negli Stati Uniti; nella consapevolezza che la convergenza economica è solo un risultato intermedio, strumentale a un più ambizioso progetto di pace, che l'attuale finestra storica potrebbe consentire di realizzare. Ci domandiamo perciò in che misura il processo d'integrazione europea sia robusto e sostenibile, e se le regole che lo governano siano appropriate per favorire un processo di sviluppo e convergenza verso un'Europa per la quale valga, nei fatti, il principio "E pluribus unum".

1. Guerra e pace in Europa: quanto vale la pace?

L'Unione Europea è un ambizioso progetto di pace fra paesi che da due millenni hanno combattuto incessantemente guerre, seguite da trattati di pace, in cui già si nascondevano le condizioni della guerra successiva. Tutte le generazioni europee nate dopo la Seconda Guerra Mondiale hanno avuto il privilegio di non essere obbligati a conoscere la tragedia della guerra, a differenza di quanto è accaduto negli Stati Uniti, in Russia e in molti altri paesi nel mondo. La Comunità

Economica Europea ha attraversato indenne il lungo periodo di oltre quattro decenni di Guerra Fredda: la “cortina di ferro” evocata nel 1946 da Churchill frenò gli sforzi verso l’integrazione europea, fino alla dissoluzione dell’Unione Sovietica, iniziata nel 1990, cui seguì la formazione di nuovi Stati indipendenti. I violenti e sanguinosi conflitti seguiti alla dissoluzione della Jugoslavia hanno sorpreso coloro che avevano dimenticato quanto profondi possano essere diffidenze e paure nella memoria collettiva: timori, pregiudizi e diffidenze che permangono latenti anche nei successi dell’Unione Europea, sia nei rapporti con gli altri paesi membri, sia con i paesi europei che pure sono stati travolti dalla Seconda Guerra Mondiale, in particolare la Russia, l’Ucraina e la Bielorussia, che a loro volta fanno parte dell’area di libero scambio del CIS, la Comunità degli Stati Indipendenti, composta di nove Stati, che raccoglie la gran parte dei paesi che facevano parte della ex-Unione Sovietica. Non è possibile immaginare che il progetto di pace a fondamento dell’Unione Europea si possa sviluppare in modo indipendente dal CIS, e dagli Stati che verso l’Est europeo e l’Asia definiscono l’incerto confine politico ed economico dell’Europa. Le due grandi aree economiche dell’Unione Europea e della Russia sono altresì interdipendenti, poiché l’enorme ricchezza di risorse naturali della Russia è cruciale per il funzionamento dell’Unione Europea: in particolare negli anni recenti si è registrato un crescente volume di scambi per il gas naturale della Russia che, con i gasdotti che attraversano Ucraina e Bielorussia, forniscono una quota rilevante della domanda di energia dell’Europa, e soprattutto dell’Italia. La ricchezza di risorse naturali della Russia, che dal dicembre 2011 è anche diventata membro del WTO, si rispecchia in una crescita spettacolare del Pil pro-capite, che nel corso degli ultimi dieci anni si è più che raddoppiato, così come in Ucraina e Bielorussia, convergendo così verso il tenore medio di vita dell’Unione Europea. Il gigantesco esperimento sociale in corso in Europa può continuare a dare risultati positivi solo a patto che si continui a riconoscere il suo obiettivo di fondo, la pace, come un bene comune¹, indispensabile per la sostenibilità dello sviluppo europeo: il

¹ La pace fra due paesi non è strettamente un bene pubblico: la pace non è rivale

rischio sempre presente è quello di sottovalutare i benefici della pace come bene comune, sia perché per le nuove generazioni la guerra è solo un ricordo di generazioni passate, sia perché errori politici possono far riemergere pregiudizi e diffidenze, spingendo verso decisioni che solo apparentemente sono nell'interesse di un paese, soprattutto se di rilievo. Il classico problema economico di una sottoproduzione di beni pubblici, perché chi ne beneficia non ha l'interesse a dichiarare la sua vera disponibilità a pagare, è in concreto risolto dichiarando come obbligatorio il pagamento delle imposte necessarie, ad esempio, per illuminare completamente le strade poco illuminate: ma la pace rientra in una categoria speciale di beni pubblici che, come nel caso della fiducia, non conosce gradazioni e quindi o esiste o non esiste, ma ciò che a volte si dimentica è che la non esistenza della pace è purtroppo una nuova guerra. Le questioni della pace non possono rientrare nell'ambito diretto dei meccanismi di mercato, perché la guerra è uno scontro diretto per la vita fra uomini e donne in conflitto, e domanda perciò un supplemento di saggezza e lungimiranza della classe politica, soprattutto nell'evitare dichiarazioni di pace che sono in realtà la premessa di guerre future. L'errore fatale di richiedere alla Germania una somma esorbitante come riparazione dei danni di guerra nel Prima Guerra mondiale, fu all'origine dell'iperinflazione della Repubblica di Weimar, fra il 1921 e il 1923, e il disordine economico e sociale che ne seguì contribuì all'ascesa del nazismo. John Maynard Keynes, nel 1919 condannò questa decisione in un famoso libro "Le conseguenze economiche della pace", ma le sue parole andarono inascoltate: di quell'errore si fece per fortuna esperienza nel secondo dopo guerra con il finanziamento del Piano Marshall per la ricostruzione europea e ancora oggi il conservare

perché entrambi ne possono godere, ma è invece escludibile, se uno dei due paesi dichiara guerra all'altro. Un bene non rivale ma escludibile viene definito usualmente "bene di club", come nel caso delle strutture di una palestra liberamente disponibili (non rivali), ma solo agli iscritti (i non iscritti sono escludibili). Abbiamo preferito il termine bene comune perché ha un significato più ampio e inoltre perché riteniamo che la pace, come condizione di vita, rappresenti una categoria molto più generale che la rende intermedia fra un bene di club e un bene pubblico, con cui condivide il medesimo problema della disponibilità a pagare e della rivelazione fra disponibilità vera e disponibilità dichiarata per garantire la pace.

la memoria di quegli avvenimenti è fondamentale per la continuazione del processo d'integrazione europea.

L'idea che la pace stia a fondamento del vivere civile e dello sviluppo è ciò che ha stimolato Immanuel Kant a scrivere, nel 1775, il famoso saggio "Per la pace perpetua", titolo ironicamente ispirato dall'insegna di un'osteria di fronte a un cimitero, e che Kant rivolge ai politici "pratici", anticipando nella prefazione quanto essi – i "pratici" – considerino irrilevanti i politici "teorici". Nel suo saggio Kant affronta questioni oggi più che mai centrali e partendo dalla premessa che "nessuno ha più diritto di un altro ad abitare una località della terra" individua nel diritto cosmopolitico di visita, che spetta a tutti gli uomini, un fondamento della pace e dell'opportunità di scambi reciprocamente vantaggiosi. Secondo Kant "E' lo *spirito del commercio* che non può convivere con la guerra, e che prima o poi si impadronisce di ogni popolo. Infatti, dato che di tutte le forze (e i mezzi) subordinate al potere dello Stato la *potenza del denaro* potrebbe essere quella più sicura, allora gli Stati (niente affatto spinti dalla moralità) si vedono costretti a lavorare in favore della nobile pace"² (corsivo nell'originale). E a proposito del finanziamento della guerra Kant dichiara in via preliminare che "Non devono essere fatti debiti pubblici in vista di conflitti esterni dello Stato" e prosegue affermando, con sorprendente attualità che "un sistema di debiti crescenti all'infinito eppure sempre garantiti per una restituzione presente (poiché essa non verrà pretesa da tutti i creditori insieme) – ingegnosa invenzione di un popolo commerciante in questo secolo – rappresenta una pericolosa potenza finanziaria, ossia un tesoro per condurre una guerra, che supera i tesori di tutti gli altri Stati messi insieme e può solo esaurirsi con la sempre incombente caduta delle tasse", dovuta a una caduta dell'attività produttiva³. Quell'ingegnosa invenzione ha fatto nel frattempo molta strada e rappresenta uno dei grandi problemi del XX e XXI secolo, perché le crisi finanziarie rappresentano sempre più un conflitto nascosto fra debitori e creditori e il prevalere delle ragioni dei creditori – ben oltre la somma di capitali, in-

² I. Kant (1995) "Per la pace perpetua", Feltrinelli. Prefazione di S. Veca. p. 65 e p. 78.

³ Op. cit. p. 48.

teressi e premio di rischio - è diventato spesso la causa di profonde crisi economiche. L'analisi di Kant si inserisce nel clima di un'epoca – il '600 e il '700 – durante la quale furono teorizzate le virtù del “doux commerce” e, per estensione, la possibilità di promuovere un “agréable politique” europea, di cui la “pace perpetua” rappresenta l'apice intellettuale. Montesquieu scriveva nel 1748 che “ovunque v'è commercio, vi sono costumi miti l'effetto naturale del commercio è di portare alla pace”⁴. I due secoli successivi hanno purtroppo dimostrato come le ragioni distruttive della guerra hanno finora avuto il sopravvento su quelle della pace e del “doux commerce”, ma i successi fin qui conseguiti dal processo d'integrazione economica europea danno qualche speranza che la lunga stagione di pace fin qui realizzata possa continuare ancora a lungo: tuttavia le precedenti considerazioni inducono a molta cautela e vigilanza sui processi cumulativi dei comportamenti economici e sociali che conducono alla guerra.

2. L'area economica europea: convergenza e allargamento

Per i paesi dell'Unione Europea, per gli Stati membri esistenti come per quelli futuri, il beneficio economico dell'integrazione emerge con evidenza nelle sue principali caratteristiche: in particolare i vantaggi derivanti da una crescente dimensione del mercato, i benefici del condividere cultura e diffusione della conoscenza, lo stimolo all'innovazione di nuovi prodotti per poter meglio competere nei mercati che si aprono. Allo spostamento della frontiera europea corrisponde l'effetto moltiplicatore di nuovi mercati, nuovi prodotti, nuove tecnologie, nuove fonti di approvvigionamento, oltre che l'emergere di nuovi imprenditori, perché – secondo la felice immagine di Schumpeter – difficilmente i produttori di diligenze riescono a

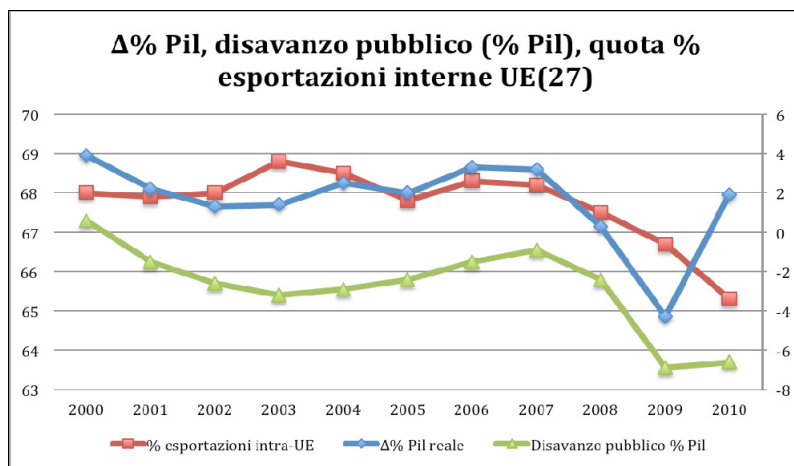
⁴ C. de Montesquieu (1989) “Lo spirito delle leggi”. Volume secondo, capitolo 1° e 2°, p. 650, Biblioteca Universale Rizzoli. Egli aggiunge però in nota l'osservazione di Giulio Cesare nel “De Bello Gallico”, il quale riteneva che i Galli fossero stati “guastati” dalla vicinanza con Marsiglia e i suoi commerci.

diventare produttori di ferrovie⁵. L'accelerazione del processo di allargamento dell'Unione Europea nel corso del precedente decennio ha avuto motivazioni politiche sostenute da solide ragioni economiche, perché il processo di allargamento ha finora generato benefici comuni di molto superiori ai costi di aggiustamento necessari. L'idea del "doux commerce" trova un suo moderno fondamento statistico se si considerano le esportazioni interne all'Unione Europea, cioè la quota di esportazioni rispetto alle esportazioni totali dei paesi UE(27) verso altri paesi dell'UE(27): fra il 2000 e il 2007 tale quota è stata molto elevata e pari a circa il 68% e la quota di esportazioni interne all'Unione Europea si è mossa in linea con la crescita del Pil, mediamente superiore al 2% annuo, mentre il disavanzo pubblico dopo un iniziale peggioramento fra il 2000 e il 2003, era poi migliorato fino al 2007, poco al di sotto del pareggio. La crisi americana iniziata nel 2007 è poi precipitata nel 2008-2009, con una simultanea riduzione del tasso di crescita del Pil, una diminuzione della quota di esportazioni interne e un aumento rilevante del disavanzo pubblico rispetto al Pil, essendo il denominatore diminuito e il numeratore stabile. La crescita del Pil nel 2010 ha recuperato circa la metà della perdita produttiva dei due anni precedenti, simultaneamente a un'ulteriore riduzione della quota di esportazioni all'interno dell'Unione Europea, e quindi un parziale spostamento verso i mercati esterni all'Unione Europea: come conseguenza l'economia interna europea è ristagnata e il disavanzo pubblico in rapporto al Pil è solo lievemente migliorato (grafico 1). La desincronizzazione fra crescita economica, scambi interni all'Unione Europea e disavanzi pubblici ha portato a una situazione di crisi del bilancio pubblico di alcuni paesi e politiche di austerità economica, che hanno trovato solo una parziale compensazione in una simmetrica crescita delle esportazioni verso il Resto del Mondo, in particolare Stati Uniti e area asiatica. L'importanza del tasso di cambio dell'euro rispetto al dollaro e le principali valute, nonché del rischio connesso, varia per ogni

⁵ J. A. Schumpeter (1964) *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of Capitalistic Process*, tr. it. "Il processo capitalistico", Editore Boringhieri, 1977, p. 122.; J. A. Schumpeter (1946) "Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung", tr. it. "Teoria dello sviluppo economico", Sansoni, 1977, p. 76.

paese al variare della quota di esportazioni al di fuori dell'euro e in buona misura al di fuori anche dell'Unione Europea. Se consideriamo i quattro paesi più grandi, presenti dall'inizio dell'euro, possiamo osservare un'analoga tendenza alla diminuzione della quota di esportazioni intra-UE, dopo il 2007, mentre per la Spagna la tendenza era già in atto dal 2003: l'Italia è il paese nel quale è minore la quota di esportazioni interne all'Unione Europea e quindi è maggiore il ruolo del tasso di cambio nel determinare la competitività di prezzo sui mercati esterni all'euro e all'Unione Europea (grafico 2).

Grafico 1 - $\Delta\%$ Pil, disavanzo pubblico (%Pil) e quota di esportazioni totali intra-UE(27)

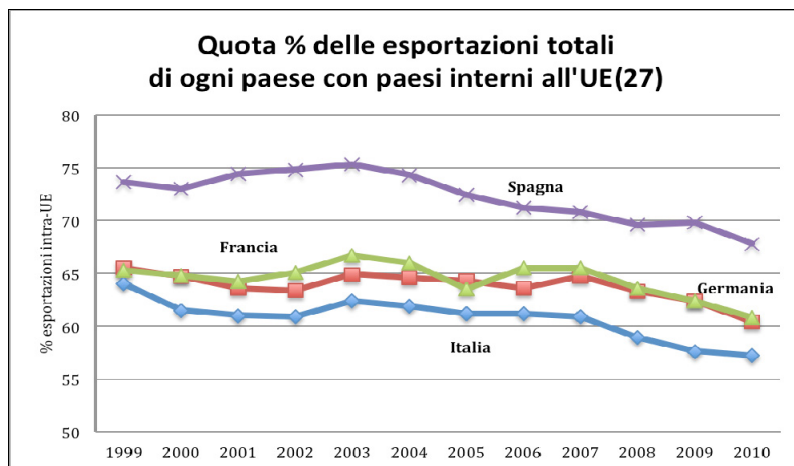


Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat. La scala di sinistra si riferisce alla quota % di esportazioni intra-UE, la scala di destra alla variazione % del Pil e la % di debito pubblico totale sul Pil.

L'elevata quota di scambi all'interno dell'Unione Europea ha come conseguenza un'elevata sincronia pro-ciclica dell'attività economica: ciò comporta che, soprattutto in periodi di crisi, il tasso di crescita

dell'Unione Europea dipende da un corretto coordinamento delle politiche fiscali - espansive per i paesi con un avanzo di partite correnti

Grafico 2 - *Quota % di esportazioni intra-UE: Italia, Germania, Francia e Spagna*



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat.

e un debito pubblico contenuto - oltre che l'esistenza di nuovi mercati, con un allargamento ai paesi europei ancora non inclusi, e soprattutto con la creazione e il rafforzamento di nuovi accordi commerciali con nuove grandi aree commerciali, in primo luogo i paesi della sponda Sud del Mediterraneo. Un coordinamento fra i paesi membri per contenere la crescita della domanda interna, ad esempio per una manovra di riequilibrio dei conti pubblici, potrebbe comportare il rischio di un generalizzato rallentamento dell'attività produttiva. Uno dei dati economici centrali da cui dipende la crescita europea è la diversità delle quote di esportazioni all'interno dell'area UE, perché ciò significa che l'impatto moltiplicatore della domanda interna e delle importazioni sull'Unione Europea è differente: diviene perciò

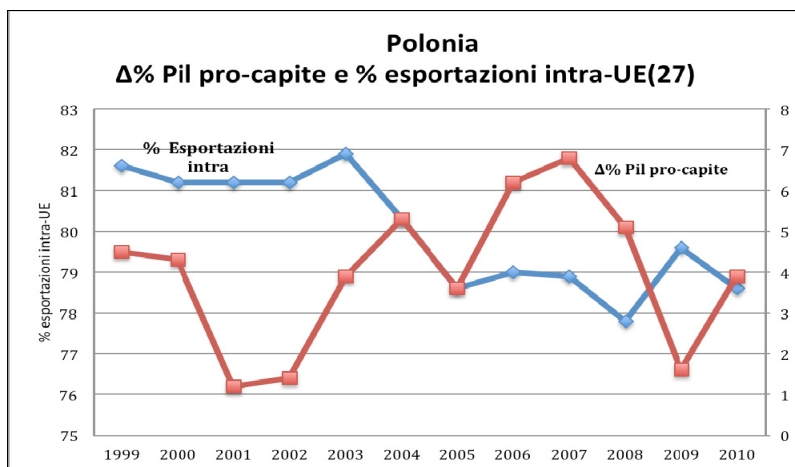
14

cruciale un politica di coordinamento che massimizzi, in modo consapevole e razionale, il moltiplicatore di crescita all'interno dell'Unione Europea. L'evidenza empirica indica che l'ingresso di nuovi Stati membri nell'Unione Europea ha avuto un effetto positivo e differenziato sul piano economico, il che rispecchia la complessità dei processi di aggiustamento che precedono e seguono l'adesione: ad esempio nel caso della Polonia, nuovo Stato membro dal 2004, si osserva un aumento della quota di esportazioni totali verso l'UE(27) prima dell'ingresso, a cui segue dal 2004 in poi una diminuzione, anziché un ulteriore aumento (grafico 3). Una dinamica analoga si osserva per la Repubblica Ceca e Slovacca. Poiché la Polonia è il solo paese che ha registrato un aumento del Pil anche durante la crisi del 2007-2008, ciò significa che l'aumento aggiuntivo di esportazioni è avvenuto sui mercati extra-UE. Nel corso del primo decennio del 2000 si è altresì verificato un profondo cambiamento nei flussi di scambio dell'Unione Europea rispetto a Stati Uniti, Cina e Giappone: la Cina, soprattutto dopo il suo ingresso nel WTO, ha aumentato in misura sensibile la sua quota di esportazioni in direzione dell'Unione Europea, sostituendosi al ruolo in precedenza svolto dal Giappone. Per Cina e Stati Uniti, l'Unione Europea ha, nel 2010, la medesima importanza sul piano delle esportazioni e ciò rappresenta un risultato di grande rilevanza politica oltre che economica. La convergenza del Pil pro-capite dei paesi europei, associato all'adesione all'Unione Europea, rappresenta il più importante risultato economico del processo d'integrazione economica degli ultimi dieci anni: possiamo misurare questo risultato mettendo in rapporto il tasso di crescita del Pil pro-capite fra il 2000 e il 2010 con il livello del Pil pro-capite nel 2000 e, come appare evidente dal grafico, i paesi con il più basso Pil pro-capite nel 2000 hanno registrato il più elevato tasso di crescita nel decennio (grafico 4) ⁶: si tratta di un fatto solo apparentemente scontato, mentre invece deve essere apprezzato nella sua importanza,

⁶ Abbiamo utilizzato la trasformazione logaritmica del Pil pro-capite nel 2000, per tenere conto della non linearità del legame, essendo i tassi di crescita proporzionalmente più elevati per i paesi che nel 2000 avevano un Pil pro-capite più basso. I paesi considerati sono sia quelli membri sia quelli candidati, oltre alla Svizzera: in totale quindi 31 osservazioni di paesi europei.

per la straordinaria forza del processo d'integrazione realizzato in un solo decennio.

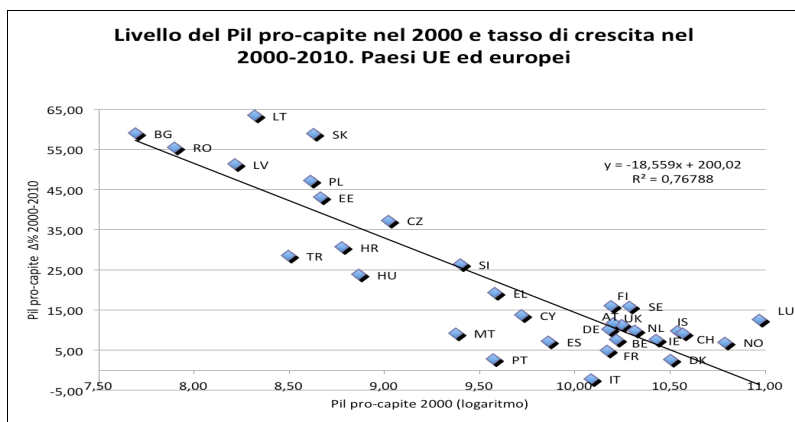
Grafico 3 - *Polonia. % esportazioni intra-UE e $\Delta\%$ annua Pil pro-capite*



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat. La Polonia è entrata nell'UE nel 2004
Scala sinistra: % esportazioni. Scala destra: $\Delta\%$ Pil pro-capite.

I fattori economici e sociali che hanno contribuito alla convergenza economica europea sono molteplici ed è necessario conoscerli per promuovere una migliore integrazione, congiuntamente all'individuazione dei fattori di divergenza e i meccanismi con cui eliminarli: da un esame più accurato della relazione emergono divari anche fra paesi simili. Germania, Austria, Gran Bretagna, Olanda, sono perfettamente allineati sui valori attesi: Svezia, Finlandia e Norvegia sono molto al di sopra, Belgio e Francia sono solo di poco inferiori; la crescita economica della Spagna e soprattutto dell'Italia, è invece molto inferiore ai valori attesi. La teoria economica non offre indicazioni definitive sui meccanismi della crescita economica,

Grafico 4 - *La convergenza economica europea*



Fonte: Eurostat cod. tsdec100. Real GDP per capita, growth rate and totals. Il Pil pro-capite 2000 è espresso come logaritmo. I paesi considerati nel data-base sono 31 e includono, oltre ai 17 paesi Euro e i 27 paesi UE, anche Islanda, Croazia e Turchia.

ma propone comunque risultati acquisiti su cui riflettere, nella consapevolezza che non esiste una formula unica valida per tutti i paesi e che di conseguenza il processo di crescita economica rimane in parte ancora un “mistero”⁷. E’ perciò necessaria molta cautela, soprattutto da parte dei grandi organismi internazionali, nel proporre – e a volte imporre - indicazioni di politica economica per la crescita, perché troppo spesso si rivelano inadeguate a individuare e valorizzare gli specifici vantaggi comparati di ogni paese. Possiamo parzialmente superare questi limiti teorici se consideriamo il problema dal punto di vista della cosiddetta crescita condizionata, un termine con il quale si riconosce che vi sono aspetti ambientali, culturali, sociali e istituzio-

⁷ E. Helpman (2004) “The Mystery of Economic Growth” The Belknap Press of Harvard University Press. Il titolo di questo importante contributo riassume in modo efficace lo stato della ricerca e della conoscenza acquisita sui processi della crescita economica.

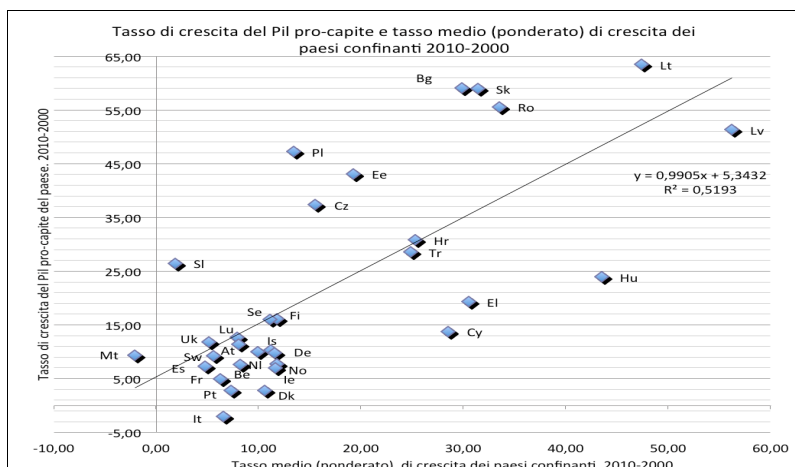
nali che ancora sfuggono a una interpretazione unificata della crescita, e il forte legame che abbiamo individuato fra tassi di crescita e livelli iniziali del Pil pro-capite è anch'esso condizionato dal fatto che i paesi considerati fanno parte dell'area europea. I principali fattori di crescita che emergono dall'analisi teorica sono il risparmio e la dotazione di capitale, la qualità del capitale umano, la qualità di prodotti e servizi, misurati con il tasso di innovazione in nuovi prodotti e processi, il grado di apertura e vicinanza a mercati in espansione, il grado di disuguaglianza nella distribuzione del reddito, la presenza di istituzioni e organizzazioni che promuovono gli scambi, la produzione di idee e facilitano i processi di cambiamento: nell'analisi che segue quantifichiamo la rilevanza di questi fattori per i paesi europei.

In primo luogo abbiamo analizzato il legame esistente fra il tasso di crescita di ciascun paese e la crescita dei paesi confinanti, calcolata come media ponderata con il Pil: l'ipotesi è che la dinamica di crescita dei paesi confinanti abbia un effetto positivo sul paese considerato, sia per la maggiore apertura agli scambi di beni sia per la maggiore intensità di spillover sul piano della conoscenza e dell'innovazione incorporata in investimenti diretti. L'evidenza empirica conferma l'esistenza di tale legame (grafico 5): l'identificazione grafica di ciascun paese consente di caratterizzare meglio quali siano sia i paesi e le aree coinvolte nel processo di propagazione della crescita. La distribuzione dei paesi consente di individuare tre grandi aree di reciproca vicinanza e attrazione: i paesi dell'Est, con i più elevati tassi di crescita, e di più recente inclusione e allargamento; i paesi nordici, con tassi elevati di crescita, e una politica monetaria più orientata all'esigenza di crescita di ciascun paese; e i paesi dell'Europa centrale con una dispersione molto più ravvicinata, in particolare per quasi tutti i paesi mediterranei⁸. Anche a livello delle regioni europee, oltre che dei paesi, la dispersione è diminuita e la percentuale di popolazione che vive in regioni con un Pil

⁸ La relazione proposta nel grafico non è interpretabile come l'illustrazione di un modello gravitazionale, sia sul piano teorico che empirico: nonostante ciò le indicazioni che emergono appaiono con esso compatibili. Per un' introduzione di base a questi modelli si veda P. Krugman e P. Obstfeld (2009) *International Economics*, Pearson International Edition.

pro-capite intermedio è aumentata dal 48,2% nel 2000 al 56,6% nel 2008: delle 10 regioni che sono cresciute più rapidamente 5 sono regioni capitale dei nuovi Stati membri, e in particolare, fra gli Stati membri esistenti, Londra città⁹.

Grafico 5 - *La propagazione territoriale del processo di crescita*



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat (code tsdec100). La ponderazione dei tassi medi dei paesi confinanti è stata calcolata in base al Pil. Nel caso delle isole è stato considerato come paese confinante quello più vicino, sia isola che su continente. Il numero di paesi considerati, sia quelli membri sia quelli che hanno fatto domanda di ingresso, è pari a 34 (Svizzera inclusa).

L'Italia è l'unico paese europeo che ha registrato una diminuzione del Pil pro-capite nel periodo considerato e delle 34 regioni con una crescita inferiore a più del 10% rispetto alla media europea, 13 sono in Italia, sei in Francia, e quattro in Germania¹⁰. La diminuzione del Pil pro-capite in Italia rappresenta un enigma nell'ambito di

⁹ Eurostat (2011) "Convergence and disparities in regional Gross Domestic Product" Statistics in Focus, Autore, Andreas Krueger.

¹⁰ Ibidem.

un'accentuata convergenza economica in Europa, perché rappresenta un caso rilevante di divergenza, non assorbita dagli spillover legati alla vicinanza di Germania e Francia. La dinamica del Pil pro-capite nell'arco del decennio conferma e qualifica il precedente risultato, poiché è possibile valutare l'impatto della crisi sulla crescita: in particolare la crescita dei paesi dell'Est è molto elevata e riprende molto rapidamente dalla crisi, mentre per la Polonia la crisi non ha un effetto visibile sulla dinamica della crescita. Così come si deve osservare come i paesi inizialmente più coinvolti dalla crisi del debito – come Portogallo, Grecia e Irlanda - hanno registrato una diminuzione del Pil pro-capite, ma sempre su livelli superiori rispetto al 2000: il successivo declino è da imputare più alle misure di austerità fiscale adottate che agli effetti della Grande Recessione. La dinamica temporale per l'Italia consente di evidenziare come già nel 2007 la crescita del Pil pro-capite fosse inferiore rispetto a quello di Francia, Germania e Spagna, manifestando perciò l'esistenza di problemi strutturali che la crisi economica ha ulteriormente accentuato (grafico 6, 7). Per risolvere l'apparente enigma del caso italiano, cioè la diminuzione del Pil pro-capite nonostante il rilevante afflusso di giovani immigrati dall'estero, è necessario comprendere più precisamente la relazione fra mobilità delle persone - flussi e stock migratori - e crescita economica.

3. Crescita economica europea, mobilità interna e immigrazione esterna

La libertà di movimento delle persone nell'area europea rappresenta uno dei risultati centrali del processo d'integrazione sociale, indispensabile perché la crescita economica dei paesi si realizzi in modo equilibrato e convergente. L'obiettivo della stabilità economica e finanziaria dell'area dell'euro, sul modello degli Stati Uniti, richiede, infatti, un'analogia mobilità del lavoro a livello europeo, in aggiunta a quella del capitale e congiuntamente a una convergenza dei tassi d'inflazione e dei livelli dei prezzi (questo aspetto viene discusso nel paragrafo 9). La mobilità dei lavoratori all'interno dell'area euro appare ancora limitata, anche se vi è motivo di ritenere che la situazio-

ne potrebbe migliorare nel medio periodo. Per fissare un ordine di grandezza, nel 2010 nei paesi dell'UE(27) risiedevano 32,5 milioni di stranieri, di cui 20,2 milioni erano extra-europei e 12,5 milioni cittadini di altri Stati membri. Rispetto a una popolazione di 501 milioni nell'UE(27) ciò significa una quota totale del 6,5%, di cui il 4% extra-europeo e 2,5% da altri Stati membri. Il numero di immigrati residenti sale a 47,3 milioni se si considera la nazionalità di nascita, essendo la differenza rappresentata dall'acquisizione della cittadinanza in un paese europeo o la perdita della cittadinanza europea alla nascita come conseguenza della sopravvenuta indipendenza di colonie, come nel caso della Francia o dell'Olanda¹¹.

Se si analizzano le caratteristiche della mobilità del lavoro in Europa, la prima caratteristica centrale riguarda le differenze osservabili fra la mobilità dei cittadini all'interno degli Stati membri e quella dei cittadini provenienti da Stati esterni all'Unione Europea. In linea generale il reddito (equivalente) percepito dai cittadini di ogni Stato membro è di poco maggiore rispetto a quello dei cittadini immigrati da altri paesi europei, mentre per i cittadini extra-europei il reddito è in media più basso del 30-40% (Germania, Francia, Italia, Spagna, Svezia). La Gran Bretagna è, fra i grandi paesi, quello in cui è minore il divario di reddito dei cittadini extra-europei (-12%), e ciò è in parte spiegabile con l'elevato livello d'istruzione degli immigrati. Il continuo afflusso di nuova immigrazione, nonostante gli ampi divari di reddito, può apparire di difficile interpretazione: in realtà si spiega con il fatto che, nonostante il reddito sia inferiore a quello medio, è comunque superiore a quello del paese di origine, soprattutto se si tiene conto del fatto che il divario del livello dei prezzi è ancora più elevato, e quindi guadagnare in euro e spendere nella valuta del paese di origine, a prezzi molto più bassi, aumenta in modo rilevante il potere d'acquisto delle rimesse valutarie dei lavoratori immigrati.

¹¹ K. Vasileva (2011) "Statistics in focus", 34/2011, Population and social conditions, Eurostat.

Grafico 6 - *Pil pro-capite Italia, Germania Francia, Spagna*

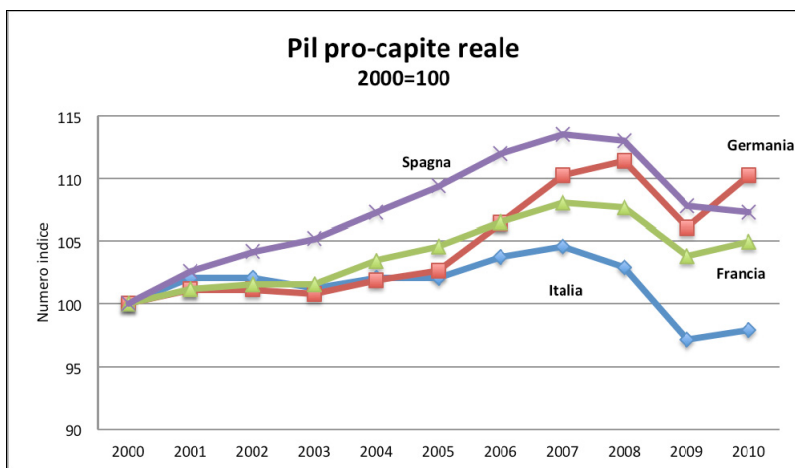
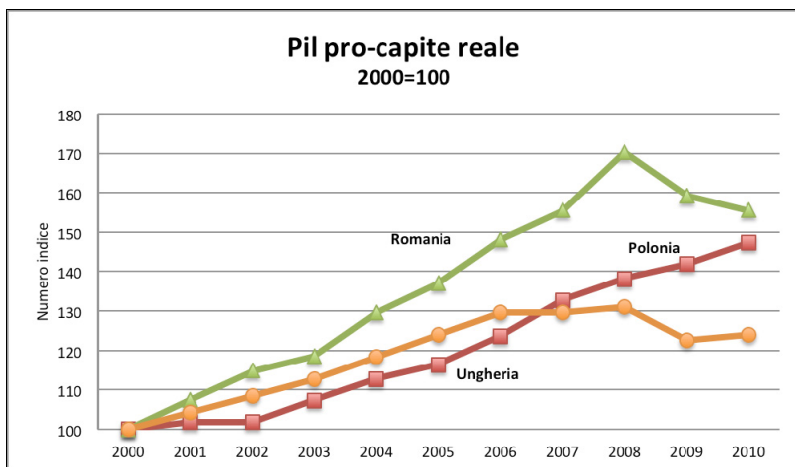


Grafico 7 - *Pil pro-capite Polonia, Romania, Ungheria*



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat.

Molto differente è invece la situazione economica delle famiglie immigrate in Italia con l'intenzione di rimanere stabilmente, perché in questo caso condividono le medesime difficoltà delle famiglie italiane. La Germania è il paese che sul piano retributivo equipara più nettamente i cittadini europei a quelli nazionali, in misura solo di poco maggiore rispetto Francia, Svezia, Spagna e Gran Bretagna. Al divario di reddito, più elevato per i cittadini immigrati da paesi esterni all'Unione Europea, si accompagna anche un maggior rischio di disoccupazione: nel 2009, anno di crisi economica, il tasso di disoccupazione nell'area UE(27) era del 9% nel complesso (20-64 anni), aumentava all'11% per i cittadini stranieri appartenenti a Stati membri europei e al 19% per i cittadini extra-europei. Se consideriamo i residenti dell'UE(27) sulla base della nazionalità di nascita il tasso di disoccupazione era del 10% per gli stranieri nati nell'UE(27) nati all'estero e del 16% per le persone nate fuori dall'UE(27). Inoltre, i giovani che stanno diventando adulti, frequentando le scuole dei paesi europei dove risiedono, registrano un tasso di abbandono scolastico molto più elevato rispetto ai coetanei nazionali, con risultati in termini di apprendimento molto inferiori (indagine Pisa)¹². L'inadeguatezza del processo d'integrazione dell'immigrazione extra-UE rappresenta uno dei più delicati problemi aperti, sul piano sociale ed economico.

Nella breve esperienza europea di libertà di movimento per le persone, si deve segnalare invece l'importanza e il successo dei programmi di scambio per gli studenti universitari e per successivi corsi di specializzazione e dottorato, anche se con forti asimmetrie. Gran Bretagna e Germania sono i paesi che ricevono il maggior numero di studenti (per 1000 abitanti), mentre la mobilità in uscita è più diffusa e crescente, ed è massima dalla Germania. L'Italia registra un'uscita crescente, sui livelli della Francia, ma un'entrata ancora relativamente bassa da altri paesi, inferiore a quella della Spagna. La diffusione di queste esperienze di soggiorno di studio in altri paesi europei è un segnale positivo e incoraggiante per il futuro dell'Europa, poiché

¹² I dati a cui si fa riferimento in questa sezione sui lavoratori immigrati sono la sintesi di un'analisi del rapporto "Indicators of Immigrant Integration. A Pilot Study", Methodologies and Working Papers, Eurostat (2011).

consente a giovani di elevata preparazione culturale di familiarizzare con i giovani e la società di paesi vicini: si tratta di uno strumento d'integrazione culturale di grande importanza, soprattutto per il futuro. Le precedenti considerazioni generali sulle caratteristiche dei flussi migratori in Europa consentono di definire meglio l'enigma della diminuzione del Pil pro-capite in Italia, suggerendo una possibile interpretazione. In primo luogo è importante scomporre la dinamica del Pil pro-capite, distinguendo fra numeratore e denominatore, cioè fra Pil aggregato e popolazione. Nel corso del decennio il Pil aggregato è aumentato di circa il 2%, con una lieve ripresa dopo il 2009: poiché nel periodo la popolazione residente è aumentata di circa il 6%, il Pil pro-capite è diminuito del 4% (grafico 8). Il Pil aggregato e pro-capite diminuisce di un ulteriore mezzo punto se si considerano i valori al netto degli affitti imputati, che non corrispondono a effettivi scambi sul mercato. L'aumento della popolazione residente è da attribuire completamente all'aumento nel numero d'immigrati, essendo la popolazione di cittadinanza italiana in lenta diminuzione già da molti anni. L'aumento di popolazione immigrata si è riflesso in un aumento del 15% del numero di famiglie, mentre la spesa aggregata delle famiglie residenti è aumentata del 4%: di conseguenza la spesa per famiglia è diminuita del 10% (grafico 9)¹³.

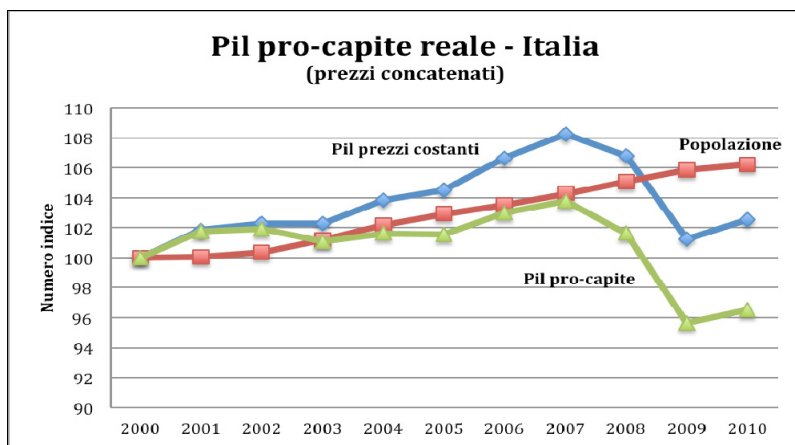
4. Reddito e istruzione degli immigrati in Europa

L'aumento della quota del numero d'immigrati rispetto alla popolazione è un fenomeno che ha coinvolto, con tempi e modi differenti, tutti i grandi paesi europei: oltre all'Italia anche la Spagna, la Gran Bretagna e la Svezia, mentre è su livelli costanti in Germania e Francia. L'aumento della quota d'immigrati rispetto alla popolazione è stato molto elevato, per rapidità e ampiezza, in Spagna e Italia, e in misura minore in Gran Bretagna: per la Germania, la Francia e la Svezia la quota è stata costante. I dati statistici nazionali sottendono

¹³ Il calcolo esatto è $104,08/115,43=0,9016$ il che corrisponde a una diminuzione del -9,8%: la discrepanza rispetto ai valori citati nel testo ($4\%-15\%=-11\%$) è pari a 1,2 punti ed è dovuta alla diversa procedura di calcolo.

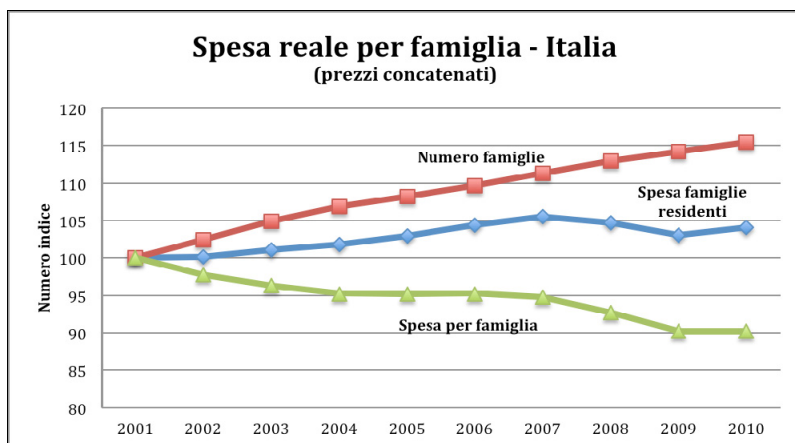
tuttavia realtà economiche e sociali molto differenti, che richiedono un'interpretazione. In primo luogo è di particolare rilevanza osservare la stretta correlazione positiva che esiste, per la gran parte dei paesi europei, fra un'elevata quota di popolazione con istruzione elevata e una quota anch'essa elevata, ma inferiore, di immigrati da paesi extra-UE (grafico 10): per la Repubblica Ceca, la Gran Bretagna e la Svezia la quota di immigrati con elevata istruzione da paesi extra-UE è maggiore della corrispondente quota per la popolazione nazionale. Questa relazione non è scontata e rispecchia dinamiche sociali più complesse. E' plausibile interpretare questo legame come un segnale di mercato della domanda delle imprese per lavoratori a elevata qualificazione, all'interno e all'esterno dell'Europa: la quota d'immigrati extra-UE ad elevata qualificazione oscilla fra un minimo dell'11% (di età 25-54 anni) in Italia e un massimo del 41% in Svezia e del 39% in Gran Bretagna. La quota per la Spagna è di poco più elevata che per l'Italia (17%), mentre è di poco superiore la quota per la Francia (23%), un dato sui cui influisce probabilmente il passato coloniale. La questione del livello di qualificazione dei lavoratori immigrati è cruciale, perché un elevato input di lavoro qualificato è una premessa indispensabile per i settori ad elevato contenuto tecnologico o intellettuale, con una possibile ricaduta sul Pil pro-capite e sulle retribuzioni. Per quanto riguarda i livelli retributivi è sostanziale il divario fra cittadini appartenenti all'area dell'Unione Europea e i cittadini extra-europei: la retribuzione degli immigrati con cittadinanza europea è quasi in linea con le mediane nazionali, il che sembra rispecchiare l'esistenza di norme europee comuni, rispecchiando comunque una relazione con la quota d'immigrati europei con elevata istruzione (grafico 11). Per quanto riguarda gli immigrati con cittadinanza extra-europea il reddito mediano diminuisce con l'aumentare della quota d'immigrati con l'istruzione più bassa, e aumenta invece con la quota di istruzione media o del ciclo secondario (grafico 12). La quota di popolazione straniera extra-europea con bassa istruzione è del 53% in Italia, del 52% in Francia e del 51% in Spagna, mentre nel caso della Gran Bretagna si registra un'associazione fra il più elevato reddito mediano e la quota più elevata di popolazione con livelli medi d'istruzione.

Grafico 8 - *Pil, popolazione e Pil pro-capite per l'Italia*



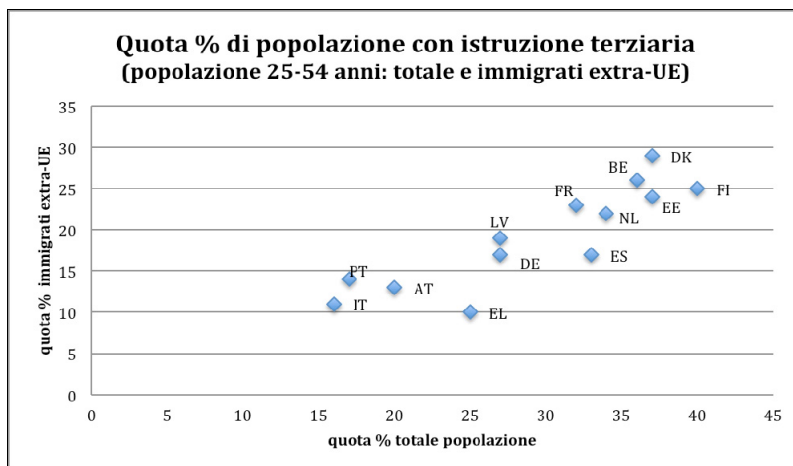
Fonte: nostra elaborazione su dati Istat.

Grafico 9 - *Spesa famiglie residenti, numero famiglie e spesa per famiglia*



Fonte: nostra elaborazione su dati Istat.

Grafico 10 - *Quota % di istruzione terziaria: popolazione totale ed extra-UE - Popolazione 25-34 anni, anno 2009*

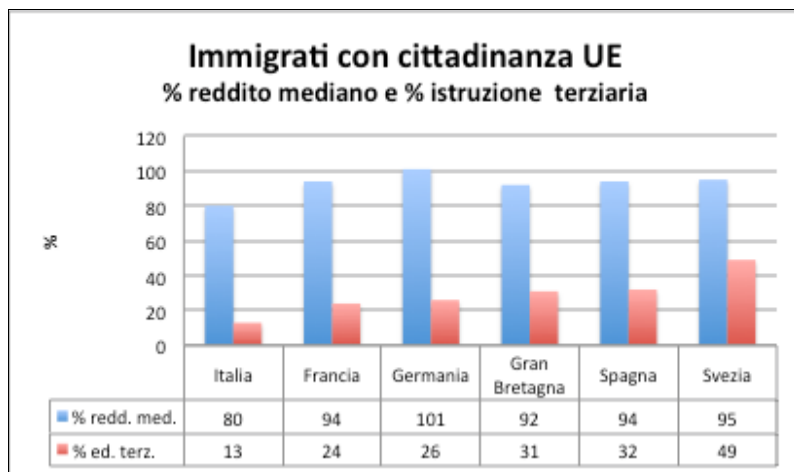


Nota:

Quota di popolazione con istruzione terziaria, 2009, "Indicators of Immigrant Integration. A Pilot Study", tabella 12, p.124. L'istruzione terziaria è definita come il ciclo più alto di istruzione, misurato con i livelli 5-6 dell'ISCED.

Quest'analisi conferma l'esistenza di un legame fra reddito e livello d'istruzione degli immigrati, europei ed extra-europei, ma rimanda anche alla necessità di approfondire l'analisi dal lato della domanda delle imprese e delle famiglie: ad esempio una quota rilevante dell'immigrazione extra-europea in Italia non è legata a settori produttivi con spazi di aumento della produttività del lavoro ma è invece indotta direttamente dalla domanda finale, come nel caso dei servizi domestici e alla persona.

Grafico 11 - *Immigrati con cittadinanza di un paese dell'Unione Europea (2009) - Reddito mediano e livello d'istruzione terziaria (25-54 anni)*



Nota:

Reddito mediano equivalente disponibile della popolazione straniera come proporzione del reddito mediano equivalente disponibile della corrispondente popolazione totale, per cittadinanza, età 25-54 anni. 2009. Tabella 19, "Indicators of Immigrant Integration. A Pilot Study", p. 167.

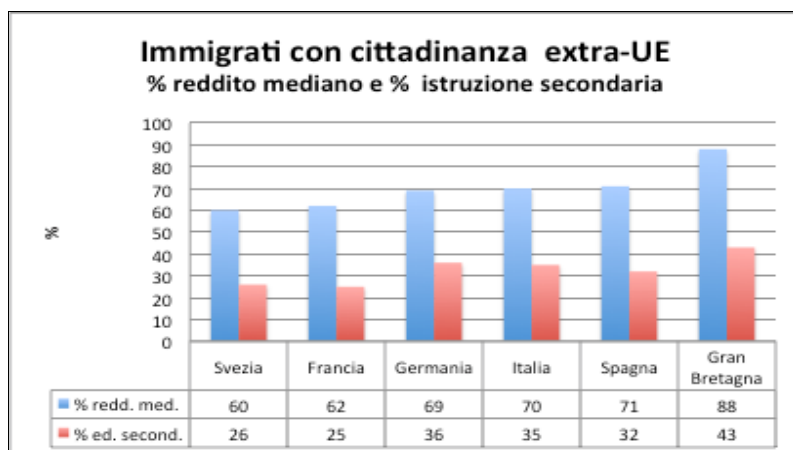
Quota di popolazione con istruzione terziaria, 2009, op. cit. tabella 12, p.124. L'istruzione terziaria è definita come il ciclo più alto di istruzione, misurato con i livelli 5-6 dell'ISCED.

5. La diminuzione della popolazione italiana più giovane e l'immigrazione

Il confronto più appropriato, per dinamica e composizione dell'immigrazione, appare essere fra Italia e Spagna: entrambi i paesi hanno attratto una ridotta quota d'immigrati con alta qualificazione, con una dinamica molto intensa nel giro di pochi anni. Pur partendo da un'analogia quota iniziale d'immigrati rispetto alla popolazione

del 2% nel 2000, la Spagna ha aumentato tale quota al 12% nel giro di dieci anni e l'Italia al 7%: l'incidenza della popolazione straniera è rimasta invece costante sui livelli raggiunti, pari al 6% in Francia e Svezia, il 9% in Germania e con lieve aumento, dal 4% al 7% in Gran Bretagna (grafico 13).

Grafico 12 - *Immigrati con cittadinanza di un paese terzo rispetto all'Unione Europea (2009) - Reddito mediano e livello d'istruzione terziaria (25-54 anni)*

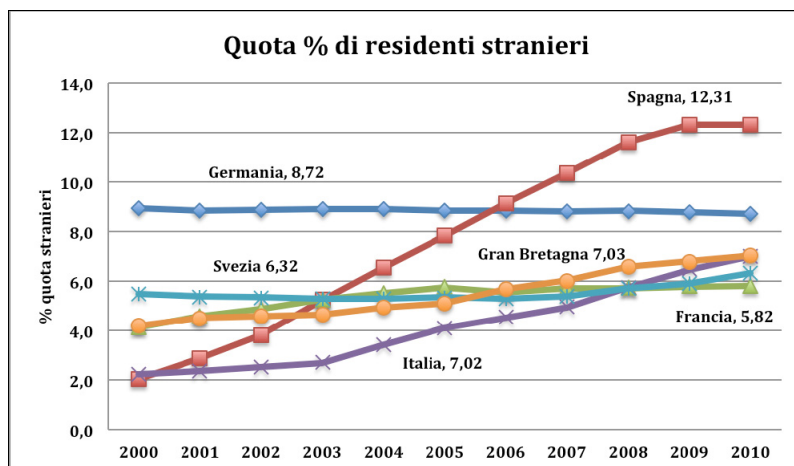


Nota:

Reddito mediano equivalente disponibile della popolazione straniera come proporzione del reddito mediano equivalente disponibile della corrispondente popolazione totale, per cittadinanza, età 25-54 anni. 2009. Tabella 19, "Indicators of Immigrant Integration. A Pilot Study", p. 167.

Quota di popolazione con istruzione secondaria, 2009, op. cit. tabella 12, p.126. L'istruzione secondaria è definita come il secondo ciclo di istruzione, misurato con i livelli 3-4 dell'ISCED.

Grafico 13 - *Immigrati stranieri in Italia, Germania, Francia e Spagna, Svezia e Gran Bretagna (Quota % popolazione totale. 2000-2010)*

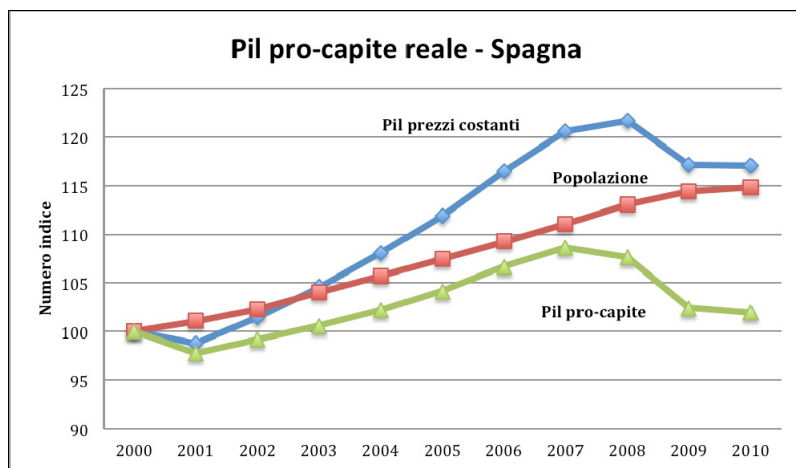


Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat. Il valore indicato accanto a ogni paese rappresenta la quota % di stranieri nel 2010. Sono stati stimati alcuni valori per la Gran Bretagna (2002), la Francia (2000-2002, 2004) e l'Italia (2001 e 2002): la procedura è stata quella di interpolazione su informazioni delle statistiche nazionali.

La domanda di lavoratori immigrati può riflettere una forte espansione dell'economia, com'è avvenuto in Svezia, oppure una diminuzione dell'offerta di lavoro potenziale, com'è avvenuto in Spagna e in Italia. Ciò è la conseguenza dalla tendenziale diminuzione della natalità – iniziata più di trent'anni fa – i cui effetti si manifestano oggi in una tendenziale diminuzione dell'offerta di lavoro potenziale nella popolazione italiana: la diminuzione ha rappresentato un segnale di domanda di mercato per giovani immigrati, sia per consentire l'espansione del settore delle costruzioni in Spagna, poi trasformatosi in bolla immobiliare, sia per la crescente domanda nel settore dei

servizi alla persona e nel settore industriale in Italia. La dinamica del Pil pro-capite in Spagna replica in larga misura quello analogo per l'Italia, poiché l'aumento della popolazione è attribuibile per la gran parte all'aumento di cittadini stranieri, il cui aumento sostiene, con la sua domanda aggiuntiva, l'aumento del Pil aggregato ma l'aumento di valore aggiunto non stato sufficiente a evitare una diminuzione del Pil pro-capite, che registra l'impatto più forte, a livello europeo, della crisi economica (grafico 14).

Grafico 14 - *Pil, popolazione e Pil pro-capite della Spagna*

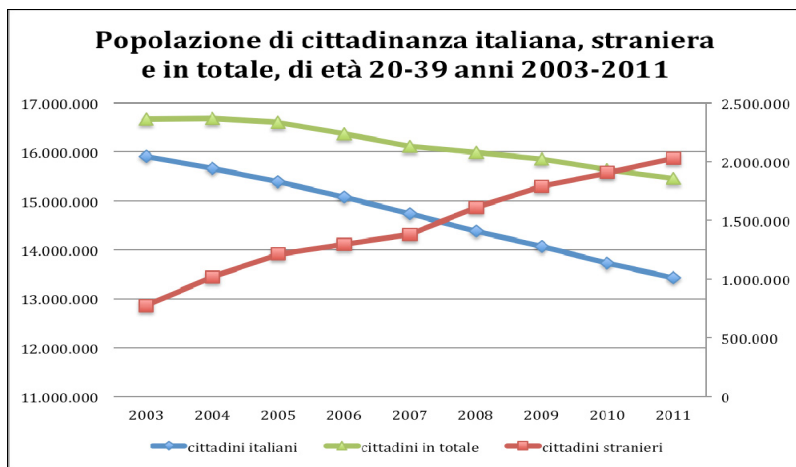


Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat.

A un'analisi più accurata il caso italiano evidenzia come l'immigrazione abbia coperto solo parzialmente la diminuzione della popolazione nella fascia attiva di età più giovane: nel giro di pochi anni, dal 2003 al 2011, la popolazione dai 20 ai 39 anni è diminuita di 1,2 milioni di unità, che tuttavia rappresentano un saldo fra la diminuzione di 2,5 milioni di cittadini italiani e l'aumento di 1,3 mi-

lioni di immigrati della medesima classe di età (grafico 15). La dinamica di questi aggregati richiede, per la sua importanza, un'interpretazione. In primo luogo occorre si osserva come i flussi migratori hanno risposto a una “voce” di mercato sulla rilevante diminuzione del “cuore” della popolazione italiana, in età 20-39 anni.

Grafico 15 - *Popolazione in Italia di età 20-39 anni: cittadini italiani e stranieri*

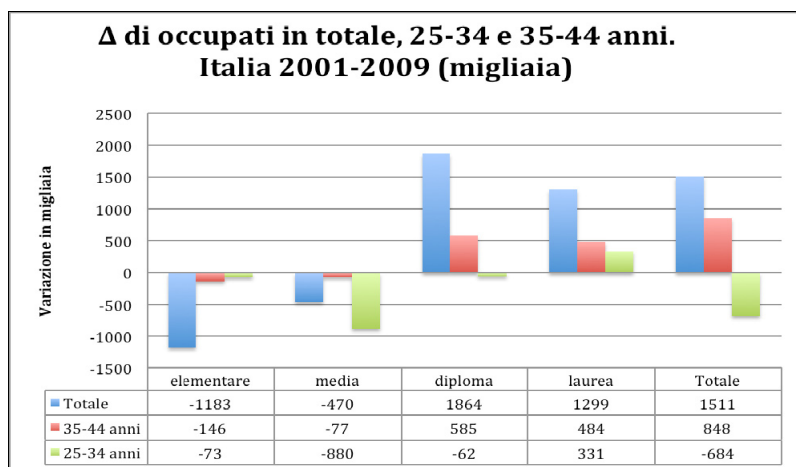


Fonte: nostra elaborazione su dati Istat. La scala di sinistra è la popolazione di cittadini fra i 20 e i 39 anni in totale e di cittadinanza italiana, mentre la scala di destra è il numero di cittadini stranieri della stessa classe di età. I cittadini italiani sono stati calcolati come differenza fra la popolazione totale e la popolazione immigrata, desunta dal data-base Istat.

Il flusso migratorio, pur ampio nel numero, non ha tuttavia consentito di mantenere stabile la popolazione di questa fascia di età. Queste opposte dinamiche sollevano un nuovo paradosso dell'occupazione italiana: il tasso di disoccupazione giovanile rimane su livelli elevati, o aumenta, nonostante un mercato del lavoro che in linea di principio

dovrebbe registrare un eccesso di domanda di lavoro per i giovani italiani, il che non è quanto si osserva. Aumenta la mobilità dei giovani italiani sul territorio interno e verso l'estero, mentre aumenta il numero d'immigrati, prevalentemente con bassi livelli d'istruzione: il problema sembra quindi spostarsi sulla qualità della domanda di lavoro da parte delle imprese. Il riflesso sulla dinamica occupazionale, per classi di età e livello d'istruzione è stato di particolare rilievo: fra il 2001 e il 2009 l'occupazione in Italia è aumentata di 1,5 milioni di lavoratori in totale, con una diminuzione di circa 700 mila unità fra i 25-34 anni, compensata da un aumento di 848 mila fra i 35-44 anni (grafico 16).

Grafico 16 - *Variazioni dell'occupazione per classi di età e titolo di studio Italia 2001-2009*



Fonte: nostra elaborazione su fonte Istat. Volumi annuali "Forze di lavoro", vari anni.

6. L'enigma della diminuzione del Pil pro-capite in Italia: un'interpretazione

L'analisi precedente consente di fornire un'iniziale risposta all'enigma della diminuzione del Pil pro-capite in Italia. Il Pil pro-capite non è aumentato perché il livello medio d'istruzione dell'immigrazione è basso, non diversamente da quanto avviene nella media del paese, e i minori livelli retributivi degli immigrati extra-europei si traducono perciò in una minor domanda aggiuntiva a livello aggregato, ulteriormente ridotta dalle rimesse monetarie ai paesi d'origine: la capacità di generare valore aggiunto degli immigrati extra-europei dipende inoltre dalle caratteristiche della domanda delle imprese e delle famiglie. Le famiglie domandano servizi finali alle persone, che impegna – secondo stime – circa un milione di lavoratori immigrati: mentre il valore aggiunto generato dalla domanda delle imprese per lavoratori extra-europei dipende dalla qualità dello stock di capitale produttivo e dalla qualità dei beni e servizi finali prodotti. L'esperienza europea dimostra come l'immigrazione può rappresentare un fattore di sviluppo se si accompagna al prevalere di una domanda di lavoro con livelli d'istruzione elevati o medi. L'esperienza svedese è in questo senso interessante e la riforma entrata in vigore nel dicembre 2008, dopo un dibattito decennale, sembra coniugare l'apertura verso l'immigrazione con le esigenze produttive di un'economia in forte espansione. L'immigrazione in Svezia ha riguardato in particolare figure di elevata qualificazione, in particolare specialisti di Information Technology e l'effetto della nuova riforma è stato quello di allargare le possibilità d'ingresso a livelli meno qualificati, richiesti in particolare nei servizi e nelle piccole e medie imprese¹⁴. L'immigrazione in Svezia proviene anzitutto da paesi vicini come Finlandia, Danimarca, Norvegia, Polonia, ma anche da paesi lontani come Iran, Iraq e la ex-Yugoslavia¹⁵: la naturalizzazione e

¹⁴ Oecd (2011) "Recruiting Immigrant Workers: Sweden 2011" Oecd Publishing, p. 112.

¹⁵ K. Vasileva (2011), op. cit.

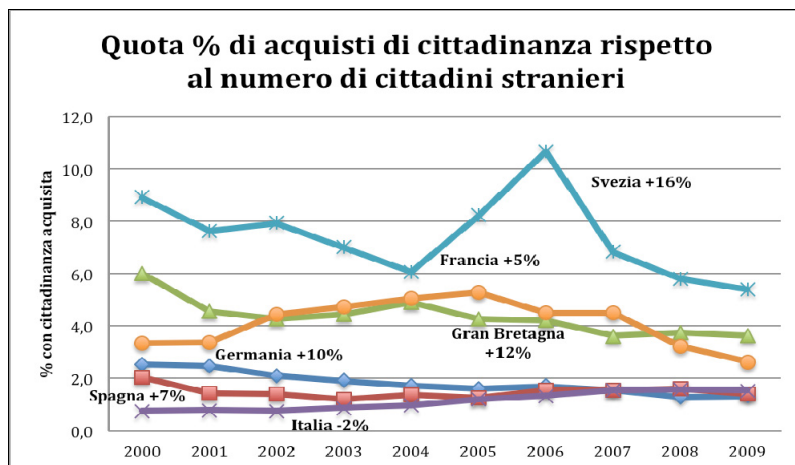
l'integrazione sociale a cui segue la cittadinanza consente a questi immigrati di rientrare nel sistema di diritti, oltre che doveri, degli altri cittadini svedesi, inclusi i livelli retributivi. Uno squilibrio fondamentale, a cui si associa una cittadinanza effettiva, è quello dell'abbandono scolastico, forse il segnale più convincente dell'effettiva integrazione dei giovani nati nella famiglie immigrate: in Italia il 49% dei giovani cittadini extra-europei, fra i 18 e i 24 anni, ha abbandonato precocemente la scuola, solo di poco superiore al 48% della Spagna. Anche in questo caso l'elevato tasso di abbandono degli stranieri si associa all'elevato tasso di abbandono dei coetanei di cittadinanza italiana e spagnola. Risultati più bassi, anche se ugualmente critici, si registrano per i tassi di abbandono dei giovani stranieri in Germania (30%), Francia (28%), Svezia (20%) e Gran Bretagna (12%). Una politica per l'immigrazione, capace di coniugare integrazione e sviluppo, è quindi indispensabile, il che è quanto avviene in paesi come la Svezia, dove l'elevata quota di acquisizione di cittadinanza si accompagna a un'elevata crescita del Pil pro-capite nel decennio, e la Gran Bretagna, in cui pure la crescita economica prima della crisi è stata elevata: Svezia e Gran Bretagna sono anche i paesi in cui, non casualmente, il tasso di abbandono scolastico è più basso. In Francia l'acquisizione della cittadinanza registra una frequenza più elevata della Germania, ma con una crescita inferiore: Spagna e Italia rappresentano un caso particolare, giustificabile per la rapidità e la dimensione del fenomeno migratorio (grafico 17). Entrambi questi paesi sono altresì caratterizzati da un rilevante declino demografico, problema comunque esistente a cui è necessario dare una risposta, ma è altresì evidente che – nel frattempo - senza un'effettiva integrazione, anzitutto scolastica, l'immigrazione rischia di diventare un fattore di squilibrio sociale anziché di sviluppo potenziale.

7. Produttività, dimensione del mercato e “premio di qualità”

Il fondamentale fattore esplicativo dei differenti tassi di crescita del Pil pro-capite è, in linea teorica, la differente dinamica della produttività, del lavoro o totale dei fattori: l'aumento della dimensione del

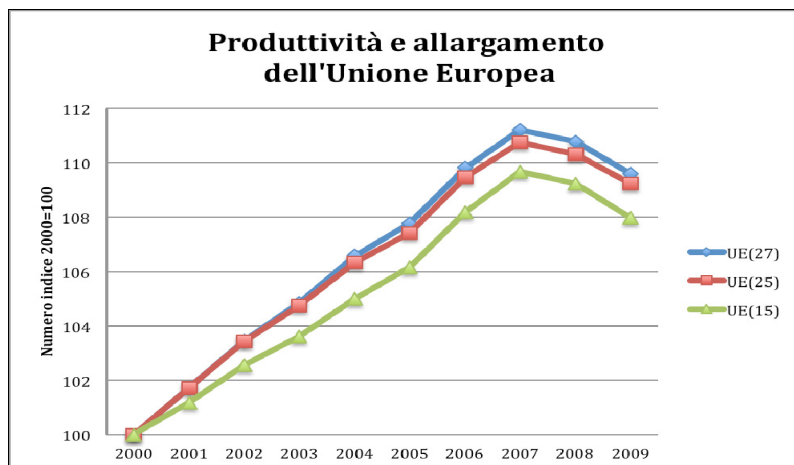
mercato associato all'allargamento dell'Unione Europea è il primo aspetto di cui abbiamo analizzato la rilevanza e la cui significatività appare confermata confrontando la dinamica della produttività del lavoro in base ai confini dell'Unione Europea, ordinata sulla base dell'ingresso di nuovi membri. E' interessante osservare come l'indice della produttività oraria del lavoro, calcolata come rapporto fra il Pil e l'input stimato di ore di lavoro, sia uniformemente maggiore con l'estendersi dei confini considerati: nel 2009, anno di crisi economica, l'aumento della produttività rispetto al 2000 era pari al +8% per l'UE(15) e aumentava al +9,2% per l'UE(25) e il + 9,6% per l'UE(27) (grafico 18). Il potenziale aumento di produttività - come risultato di nuovi mercati, prodotti e imprenditori - rappresenta un aggiuntivo criterio rilevante per individuare i confini di aree economiche di libero scambio, oltre che di aree monetarie ottimali.

Grafico 17 - *Quota % di acquisti di cittadinanza rispetto al numero di cittadini stranieri*



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat. Il valore a fianco del nome del paese è il tasso di crescita del Pil pro-capite fra il 2000 e il 2010.

Grafico 18 - *Produttività del lavoro e allargamento dell'Unione Europea*

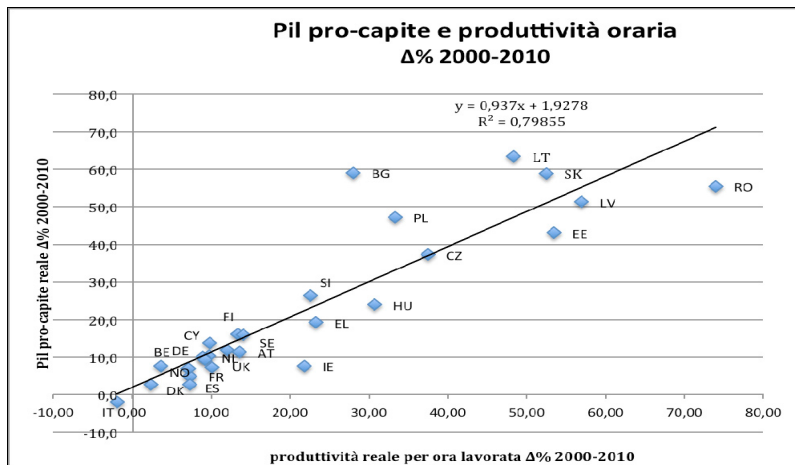


Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat. L'Unione Europea a 15 è composta dai seguenti paesi: Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Olanda, Portogallo, Spagna, Svezia, Gran Bretagna. L'Unione Europea a 25 comprende l'allargamento, avvenuto nel 2004, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Ungheria, Slovenia, Cipro e Malta. Nel 2007 l'Unione Europea si è ulteriormente allargata a 27 membri, con l'ingresso di Bulgaria e Romania.

La produttività del lavoro è calcolata da Eurostat come rapporto fra il Pil a prezzi costanti e una stima dell'input delle ore lavorate.

Per l'area europea abbiamo altresì verificato l'esistenza di un robusto legame fra la crescita del Pil pro-capite e quella della produttività, e gran parte dello scostamento è spiegabile con il divario fra input di ore lavorate e popolazione, il che rispecchia sia il numero di ore lavorate sia soprattutto la diversa quota di popolazione in età da lavoro rispetto alla popolazione totale: gli scostamenti maggiori fra produttività e Pil pro-capite riguardano i paesi dell'Est, che sono quelli nei quali la crescita è stata più elevata (grafico 19).

Grafico 19 - *Produttività oraria e Pil pro-capite nei paesi europei*



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat. La produttività oraria è calcolata sull'intera economia, avendo come numeratore il Pil reale e come denominatore l'input di ore lavorate.

La riconosciuta importanza della crescita della produttività nel determinare la crescita economica richiede una riflessione aggiuntiva sul concetto di produttività: la produttività è misurata come rapporto fra output e input ed è perciò cruciale definire il significato economico del numeratore e del denominatore. La prima fondamentale osservazione è che il numeratore e il denominatore sono la somma di quantità molto eterogenee: al numeratore non si possono sommare lampadine, antibiotici e bulloni, mentre al denominatore non si possono sommare ore di lavoro, eterogenee per qualità e intensità, con altrettanto eterogenee macchine, laboratori e utensili, necessari per produrre lampadine, antibiotici e bulloni. L'enorme e crescente varietà di beni e servizi prodotti sul mercato può essere resa confrontabile scegliendo un'unità di misura comune, e i prezzi sono in economia ciò che il metro, o il miglio, è per la misura delle distanze: ma il

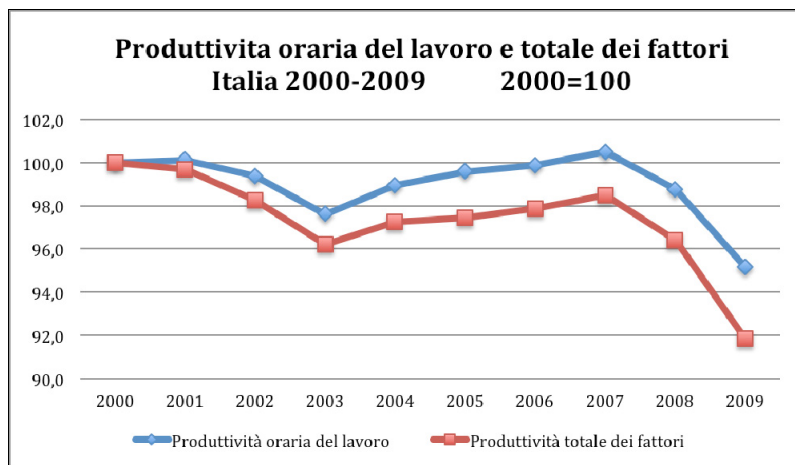
prezzo del bene finale è una misura imperfetta di confronto perché incorpora il valore delle materie prime, diverse da prodotto a prodotto. Un confronto più omogeneo può quindi essere realizzato considerando il valore aggiunto, mentre al denominatore possiamo considerare, per quanto riguarda il lavoro, la somma delle ore lavorate: ma in questo modo introduciamo comunque nel rapporto una distorsione perché le ore lavorate non sono omogenee e l'ingegnere progettista ha una remunerazione più elevata dell'operaio specializzato. Questa distorsione è in realtà utile perché consente di attribuire alla produttività, misurata come valore aggiunto per ora lavorata, un significato economico più profondo: un livello più elevato di produttività corrisponde a un input di lavoro più qualificato, e quindi remunerato, che consente di produrre e vendere beni e servizi di qualità a un prezzo maggiore, naturalmente se i consumatori sono disposti a pagare il "premio di qualità" incorporato nel bene o servizio da un lavoro qualificato. E' questo ad esempio ciò che accade per la produzione di autovetture: se consideriamo il prezzo al chilo della grande varietà di autovetture esistenti si può osservare che il prezzo al chilo delle autovetture più economiche è minore di quello delle autovetture con un prezzo più elevato. Il motivo per cui il consumatore, che abbia capacità economica di scelta, è disposto ad acquistare un'autovettura a un prezzo al chilo molto più elevato è spiegato dal fatto che egli riconosce a quell'autovettura un insieme di caratteristiche, di qualità materiali e immateriali, per le quali è disposto a pagare un prezzo maggiore. In modo sintetico denominiamo questa differenza aggiuntiva di prezzo come "premio di qualità": il "premio di qualità" per il prodotto è a sua volta il risultato di un'organizzazione efficiente del lavoro, con lavoratori motivati e remunerati con un "giusto" salario, che riconosca cioè le competenze professionali, la capacità di proporre nuove idee e la disponibilità a lavorare al meglio delle proprie capacità, nella consapevolezza che la produttività finale è il risultato di uno sforzo comune e condiviso, sia per le responsabilità sia per le ricompense, monetarie e non. Il "premio di qualità" del bene e del servizio è l'altra faccia della medaglia del "premio di qualità" del lavoro e dell'innovazione produttiva, sotto forma di un più elevato salario o un maggior profitto: il "premio di qualità" associato a un bene o un

servizio è perciò la misura monetaria del vantaggio comparato di un'impresa o di un paese, ad esempio esprimibile come il numero di barili di petrolio necessari per acquistare un chilo di autovettura che incorpori un elevato "premio di qualità". Il "premio di qualità" ha diverse gradazioni che vanno dalle innovazioni radicali, come la lampadina o un antibiotico, cioè beni che hanno modificato in modo definitivo la qualità della vita e per le quali è possibile parlare di "progresso", all'innovazione nella forma di ampliamento della varietà di prodotti, anch'essa specchio della varietà delle preferenze personali espresse dalle famiglie consumatrici e della loro capacità d'acquisto. Data un'innovazione di prodotto che incorpora un "premio di qualità" il passo successivo, per un'impresa, è quello di ampliare la base di potenziali consumatori in nuovi mercati, con il passaggio verso la produzione di massa di un prodotto innovativo e quindi con un ampliamento della produzione e dell'occupazione. E' in questa fase che l'innovazione di processo diventa un moltiplicatore dell'innovazione di prodotto perché il continuo miglioramento che accompagna il processo di apprendimento produttivo – il "learning by doing" – consente di ridurre i tempi di produzione, il costo per unità di prodotto e quindi l'opportunità di diminuire i prezzi e realizzare profitti su maggiori volumi di domanda oppure aumentare i margini di profitto a parità di volumi produttivi. Il successo delle innovazioni di prodotto introdotte da Apple su tutti i mercati mondiali e per tutte le fasce di età, è un esempio paradigmatico dell'importanza decisiva del processo d'innovazione e produttività nel senso fin qui descritto. La crescita della produttività è, in questa prospettiva, il risultato della capacità di promuovere un nuovo prodotto, con nuovi processi produttivi, su un numero crescente di nuovi mercati e quindi con volumi di produzione crescenti, maggiori investimenti e occupazione, diretta e indiretta: migliorare la produttività significa perciò diminuire costantemente lo spreco di risorse naturali e utilizzarle al meglio per produrre beni e servizi, esistenti e nuovi, che migliorano il tenore materiale di vita e la qualità del vivere del maggior numero di persone.

8. Crescita economica: produttività del capitale umano e materiale

La diminuzione della produttività in Italia è un problema di cui è necessario comprendere la dimensione e le cause, perché, come abbiamo dimostrato a livello europeo, rappresenta l'anomalia centrale che frena lo sviluppo sociale del paese. Secondo le stime dell'Istat fra il 2000 e il 2009 la produttività oraria del lavoro Italia è diminuita del -5%, mentre la produttività totale dei fattori – che tiene conto dell'input di lavoro e capitale – è diminuita in misura maggiore e pari al -8%: se consideriamo la dinamica del periodo possiamo osservare che la crisi del 2009 ha solo accentuato una dinamica negativa, già presente, di ristagno per la produttività oraria del lavoro e di diminuzione per la produttività totale dei fattori (grafico 20).

Grafico 20 - *Produttività oraria del lavoro e totale dei fattori Italia, 2000-2009*

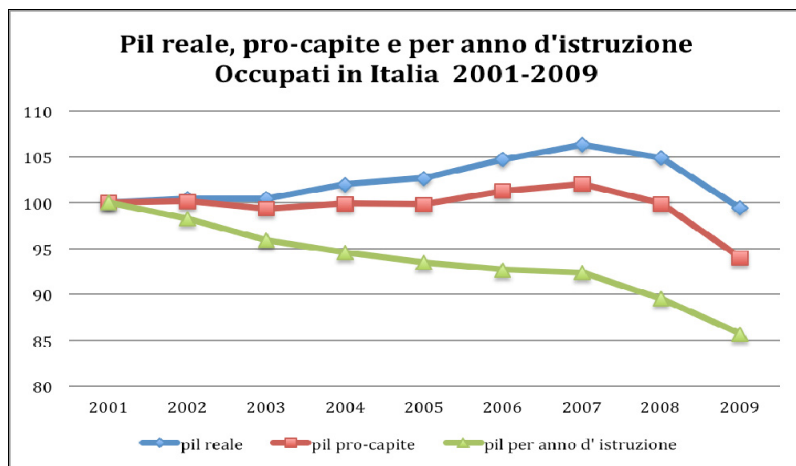


Fonte: basato su dati Istat: "Misure di produttività. Anni 1980-2009", 3 agosto 2010. Statistiche in breve. Elaborazione su tavole allegate.

Allo scopo di comprendere le cause del declino della produttività in Italia possiamo preliminarmente approfondire l'analisi di alcune grandezze macroeconomiche, di regola utilizzate per il confronto fra paesi¹⁶, ma in questo caso considerate per interpretare la dinamica temporale della diminuzione della produttività in Italia. Consideriamo anzitutto una misura del Pil che tenga conto del capitale umano degli occupati in Italia, considerando il numero di anni di studio per livelli crescenti d'istruzione formale: l'indagine Istat sulle forze di lavoro consente una disaggregazione per classi di età e titolo di studio il che consente di costruire un'accettabile stima del numero di anni d'istruzione scolastica associati al numero di occupati nel periodo 2001-2009. Su questa base possiamo calcolare il Pil per anno d'istruzione dei lavoratori occupati, qui considerati come un'approssimazione del rapporto fra produzione e capitale umano: fino al 2008 la dinamica del Pil pro-capite è stabile mentre il Pil per anno d'istruzione è invece in diminuzione, il che rispecchia una diminuzione del rapporto fra Pil e stock di capitale umano, cioè il valore del Pil per anno d'istruzione delle persone occupate (grafico 21). Se consideriamo le classi di età più giovani, la tendenza alla diminuzione è ulteriormente confermata, sia – come già visto per la popolazione – sia soprattutto per lo stock di capitale umano, misurato come anni d'istruzione: un aumento del livello medio d'istruzione formale delle persone occupate può contribuire alla crescita economica se si accompagna a una domanda di lavoro qualificato da parte delle imprese (grafico 22). La misura dell'efficienza del capitale umano deve essere considerata congiuntamente all'efficienza dello stock di capitale materiale, anch'essa misurata come rapporto fra il Pil e lo stock di capitale, cioè il Pil per unità di capitale: se consideriamo un periodo più lungo, dal 1990 al 2009, osserviamo con chiarezza una tendenziale diminuzione, il che conferma una analoga diminuzione della produttività totale dei fattori (grafico 23).

¹⁶ F. Caselli (2005) "Accounting for cross-country income differences", in "Handbook of Economic Growth", North-Holland.

Grafico 21 - *Pil reale, pro-capite e per anno d'istruzione degli occupati*

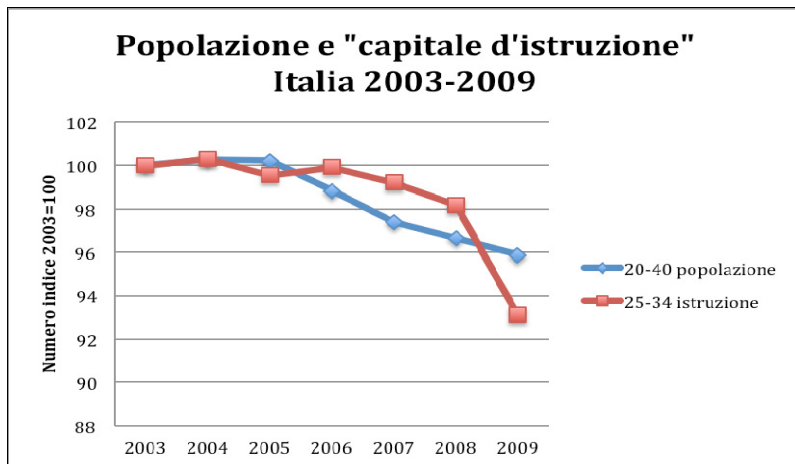


Fonte: nostra elaborazione su dati Istat. I dati sul numero di occupati per classe di età e livello d'istruzione sono stati tratti dai volumi annuali "Forze di lavoro" per gli anni dal 2001 al 2009. Nel calcolo abbiamo imputato 5 anni agli occupati con titolo delle elementari, 8 anni alle medie, 11 anni al diploma di 2-3 anni, 11 anni al diploma di 4-5 anni e 13 anni alla laurea.

La misurazione può essere resa ancora più precisa se si escludono le locazioni, sia dal lato della produzione che del capitale, ottenendo così una misurazione di produttività riferita allo stock e al prodotto del capitale produttivo, più adatta per considerare la competitività internazionale della produzione di beni: la produttività del capitale materiale, al netto delle locazione, è tuttavia anch'essa in tendenziale diminuzione, con una dinamica analoga a quella precedente. Se consideriamo congiuntamente la dinamica dei due rapporti Pil/capitale umano e Pil/capitale materiale dobbiamo interpretare la loro diminuzione come una diminuzione della potenzialità produttiva del paese, come conseguenza della minor "qualità" congiunta del capitale e del lavoro, soprattutto dei più giovani, e quindi anche come una prima

spiegazione della diminuzione della produttività, sia del lavoro che totale dei fattori. L'implicazione di questa linea interpretativa è che la ripresa della dinamica della produttività in Italia dipende, a livello aggregato, dall'aumento quantitativo dell'input d'istruzione e di capitale e soprattutto dal miglioramento della loro qualità e complementarità. Il segnale di mercato più chiaro del declino della produttività totale dei fattori è rappresentato dalla dinamica dei prezzi, sia come livello sia come variazione, cioè il tasso di inflazione.

Grafico 22 - *Popolazione 20-40 anni e "capitale d'istruzione" 25-34 anni*



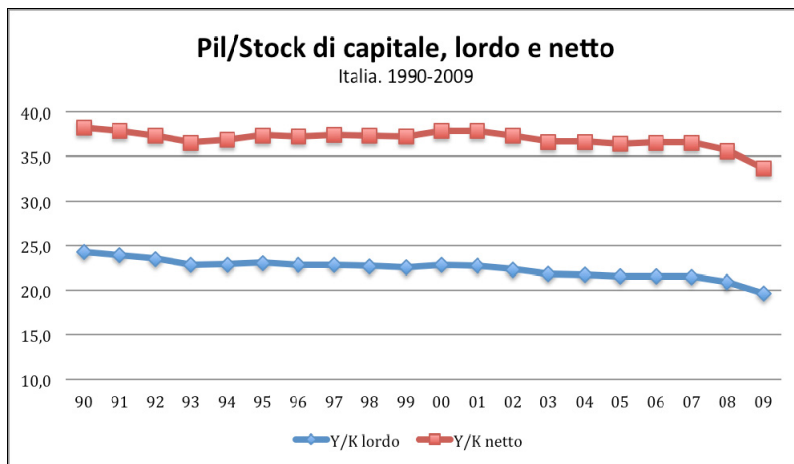
Fonte: elaborazione su dati Istat.

9. Livello dei prezzi e inflazione in Italia: una dinamica non sostenibile

Un moderato tasso d'inflazione è parte del processo di crescita per un paese che si espande a ritmi elevati partendo da un basso livello di

Pil pro-capite, il che implica una graduale convergenza di lungo periodo con il livello dei prezzi e il Pil pro-capite dei paesi più avanzati: è questo ciò che avviene nel caso della Cina, in cui la recente rapida crescita del Pil si è accompagnata a un moderato aumento del tasso d'inflazione, maggiore di quello degli Stati Uniti e dell'area euro. Se si considerano aree economiche che utilizzano la medesima moneta e con un medesimo livello del Pil pro-capite, l'attesa teorica è che il livello dei prezzi sia simile e che i divari nel tasso d'inflazione siano solo temporanei. Questo è ciò che ci si attende anche per i paesi dell'area euro, sia pure con un margine di flessibilità inflazionistica per i paesi che crescono più rapidamente avendo un Pil pro-capite più basso. Il punto centrale è che se due paesi sono simili come livello del Pil pro-capite, nel lungo periodo non è sostenibile che uno dei due paesi registri stabilmente un tasso d'inflazione più elevato, e ciò a maggior ragione se il suo Pil pro-capite è più basso.

Grafico 23 - *Rapporto prodotto-capitale lordo e netto: Italia 1990-2009*



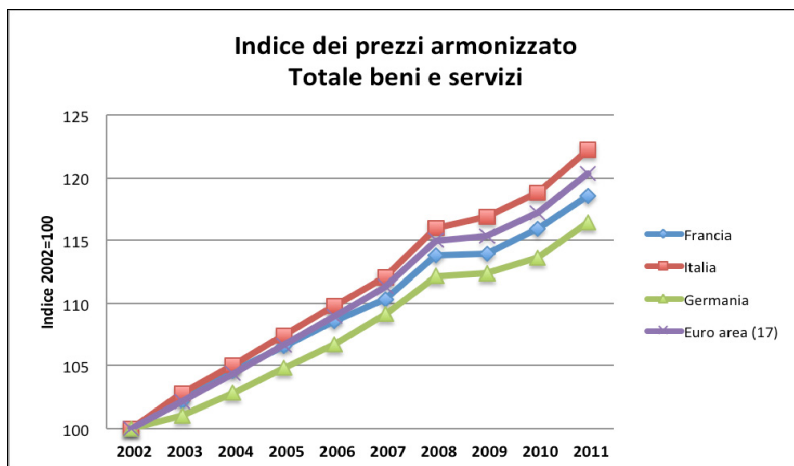
Fonte: elaborazione su dati Istat.

Supponiamo che un paese A registri stabilmente un tasso d'inflazione maggiore dell'1% rispetto al paese B, simile come Pil pro-capite e livello dei prezzi: nel giro di 20 anni il livello medio dei prezzi nel paese A sarà diventato superiore del 22% rispetto al paese B. I residenti del paese A troveranno molto più conveniente acquistare i medesimi beni nel paese B, a favore del quale si modificheranno gli scambi commerciali mentre le imprese del paese A saranno sempre più svantaggiate e penalizzate sul piano produttivo e occupazionale. Se i due paesi avessero monete diverse, il divario del tasso d'inflazione potrebbe essere corretto, nel medio periodo, con un aggiustamento del tasso di cambio, cioè con una graduale svalutazione della valuta del paese A, ma se la valuta è unica, come nel caso dei paesi dell'area euro, ciò non può avvenire. Per compensare questo squilibrio gli strumenti di politica economica sono sostanzialmente tre. Il primo è una riduzione esplicita dei salari, difficile da realizzare esplicitamente ma che può essere il risultato di un mercato del lavoro flessibile e limitate opportunità di carriera; il secondo è una riduzione degli oneri sociali e del costo orario del lavoro per le imprese, ad esempio riducendo il cuneo fiscale, il che tuttavia sposta l'onere dell'aggiustamento sui conti pubblici; il terzo strumento è una variante del secondo, ma finanziato attraverso un aumento dell'IVA a parità di gettito pubblico e quindi senza aumento del disavanzo pubblico, il che tuttavia si traduce in maggiore inflazione interna, spostando l'aggiustamento sui consumatori, con un possibile recupero temporaneo di competitività negli scambi commerciali con l'estero¹⁷. La questione dell'aggiustamento di persistenti differenziali di prezzi e competitività rappresenta perciò un problema centrale per la stabilità economica di lungo periodo dell'area dell'euro: la soluzione più equilibrata e stabile è la piena mobilità di lavoro capitale a livello europeo, e inizialmente nell'ambito dell'area euro. E' anche, tuttavia,

¹⁷ "Fiscal Monitor. Addressing Fiscal Challenges to Reduce Economic Risks", (2011) settembre, International Monetary Fund, settembre, Nel rapporto si analizza il problema e la terza opzione proposta, cioè una "svalutazione fiscale" attraverso la riduzione del costo del lavoro con un aumento dell'IVA, a parità di gettito pubblico, che viene considerata favorevolmente per favorire processi di aggiustamento nel breve periodo.

la soluzione più complessa, l'esito conclusivo di un processo d'integrazione europea in cui l'appartenenza a una comune cittadinanza europea precede la cittadinanza nazionale, il che attribuirebbe le stesse opportunità di vita e lavoro a ciascun cittadino europeo, come avviene nella federazione di Stati che compongono gli Stati Uniti. Il problema appare evidente se consideriamo l'indice dei prezzi armonizzato per l'area euro (a 17 paesi), confrontando l'Italia con la Germania e la Francia. Fra il 1999 e il 2011 l'indice dei prezzi per l'Italia è aumentato di 10 punti in più rispetto alla Germania, di 6 punti rispetto alla Francia ed è stato comunque maggiore di 3 punti rispetto all'area dell'euro: l'indice dei prezzi dell'Italia è stabilmente superiore rispetto a quello di Francia, Germania e la media dell'area euro (grafico 24).

Grafico 24 - *Indice dei prezzi armonizzato per il totale dei beni*



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat.

Questa dinamica appare confermata anche se si considerano i tassi annui di variazione: il divario dell'Italia è costantemente maggiore

fino al 2006, mentre nel corso della crisi economica – uno shock esogeno che ha colpito simultaneamente tutti i paesi dell'area euro – il divario si riduce, ma il tasso d'inflazione dell'Italia rimane comunque il più elevato rispetto Germania, Francia e della media (grafico 25). Lo squilibrio dell'Italia rispetto a Germania e Francia diventa ancora più accentuato se, anziché il tasso d'inflazione, si prende come riferimento il livello dei prezzi, e quindi il potere d'acquisto di beni e servizi, in rapporto al livello del Pil pro-capite. Ponendo uguale a 100 il livello medio dei prezzi e il Pil pro-capite medio per l'UE(27), abbiamo calcolato i corrispondenti indici per Italia, Germania, Francia e Spagna: l'indice del Pil pro-capite è all'incirca uguale a quello del livello dei prezzi per Italia, Francia e Spagna, con l'eccezione della Germania dove l'indice del Pil pro-capite è invece superiore di più del 20% rispetto al livello dei prezzi (grafico 26)¹⁸.

Il confronto fra livello dei prezzi e prodotto pro-capite, per i paesi europei per i quali sono disponibili dati, conferma alcune importanti indicazioni e risultati: il divario del livello dei prezzi, misurato da un coefficiente di variazione, aumenta all'allargarsi del numero dei paesi considerati, passando dai 17 paesi dell'area euro all'Unione Europea a 27, e aumenta ulteriormente per i 31 paesi europei qui considerati. Abbiamo stimato che, all'aumento dell'1% dell'indice del Pil pro-capite reale il livello dei prezzi aumenta in media dello 0,36%: è quindi evidente che i paesi con un tasso di crescita più elevato registreranno anche un tasso d'inflazione maggiore, nel processo di convergenza economica verso i paesi con un Pil pro-capite più elevato.

Ciò è la conseguenza della maggiore crescita della domanda aggregata e del riallineamento dei prezzi relativi fra prezzi dei beni commerciabili e non commerciabili (grafico 27).¹⁹ La misurazione

¹⁸ B. Kurkowiak (2011) "Significant differences in consumer prices across Europe", Statistics in focus, 28, Economy and Finance, Eurostat. Il confronto proposto si basa sui dati elaborati in questa pubblicazione e su una nostra elaborazione del Pil pro-capite, di fonte Eurostat.

¹⁹ Il processo è descritto è ben conosciuto e analizzato nella letteratura economica: per una esposizione introduttiva si veda il testo di P. Krugman e M. Obstfeld, op. cit. p. 400. La principale interpretazione del legame esistente fra livello dei prezzi e Pil pro-capite si basa sul fatto che i prezzi dei beni non commerciabili è più basso nei paesi con un minor Pil pro-capite, per i quali le differenze internazionali di prodotti-

dell'indice dei prezzi al consumo da parte dell'Istat è strutturata in 12 divisioni, la disaggregazione di più alto livello, per poi scendere a 43 gruppi di prodotto, 102 classi di prodotto, 233 sottoclassi di prodotto, 322 segmenti di consumo e poi, non di divulgazione pubblica, 597 posizioni rappresentative e 1398 prodotti²⁰. La struttura dei pesi rispecchia quella dei consumi finali, che per alcune categorie di beni è molto differente fra paesi, per motivi ambientali e culturali, oltre che di livello del reddito pro-capite (tabella 1): l'implicazione cruciale è che il medesimo shock esogeno può avere effetti differenti su ciascun paese, anche se la politica monetaria è uniforme. Ad esempio mentre l'aumento del prezzo del petrolio ha avuto un effetto omogeneo su tutti i paesi dell'area euro, l'effetto della bolla immobiliare internazionale ha invece coinvolto molti paesi dell'area euro, fra cui la Spagna, l'Italia e la Francia, ma non la Germania. L'indice nazionale, di consueto utilizzato nella comunicazione interna, è quello fondamentale come base di dati e calcolo: si differenzia dall'indice armonizzato europeo, utilizzato ai fini della politica monetaria, per alcuni aspetti di metodo²¹. Il numero di prodotti rilevati sul territorio nazionale può apparire elevato, ma se appena si consideri che il numero di beni, e quindi dei prezzi, di un medio supermercato è di circa 20mila, con un rotazione molto veloce dei beni e delle marche offerte, ci si rende conto della grande complessità di una procedura di sintesi delle decisioni acquisto di 60 milioni di persone per milioni di beni e servizi.

vità sono trascurabili. L'esempio classico di tale differenziale è il prezzo di un servizio non commerciabile come il taglio di capelli, molto più basso nei paesi a basso reddito, mentre il prezzo dei beni commerciabili tende ad essere uguale a livello internazionale.

²⁰ Istat (2012) "Nota metodologica. Gli indici dei prezzi al consumo: metodologia di rilevazione, metodologia di calcolo degli indici, base normativa dell'indagine sui prezzi al consumo.

²¹ L'indice dei prezzi al consumo armonizzato europeo (IPCA) si differenzia per tre aspetti rispetto a quello nazionale (NIC): l'indice europeo considera i prezzi al netto di sconti, promozioni e saldi; nel caso dei medicinali l'indice europeo considera il prezzo effettivamente pagato dalle famiglie mentre l'indice nazionale considera il prezzo pieno del medicinale; infine l'indice europeo esclude, come da regolamenti comunitari, lotterie, lotto e concorsi e pronostici.

Grafico 25 - *Tasso annuo d'inflazione (indice armonizzato)*

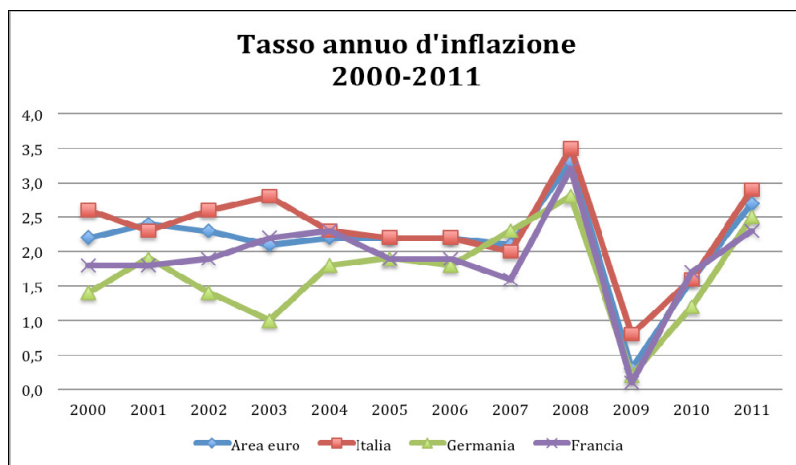
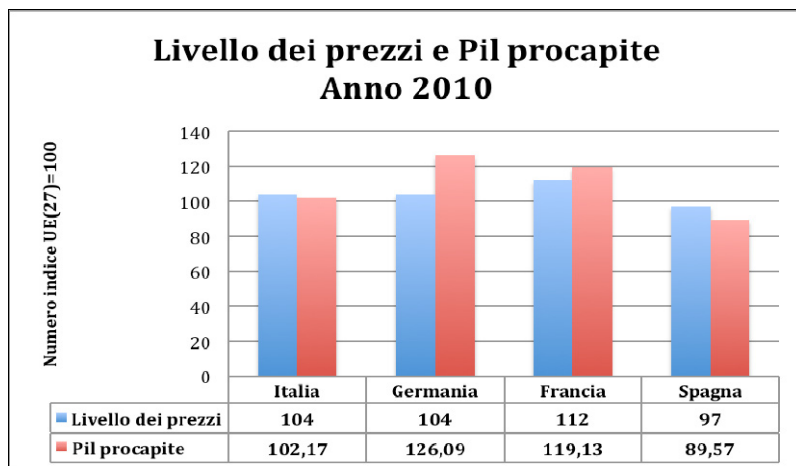
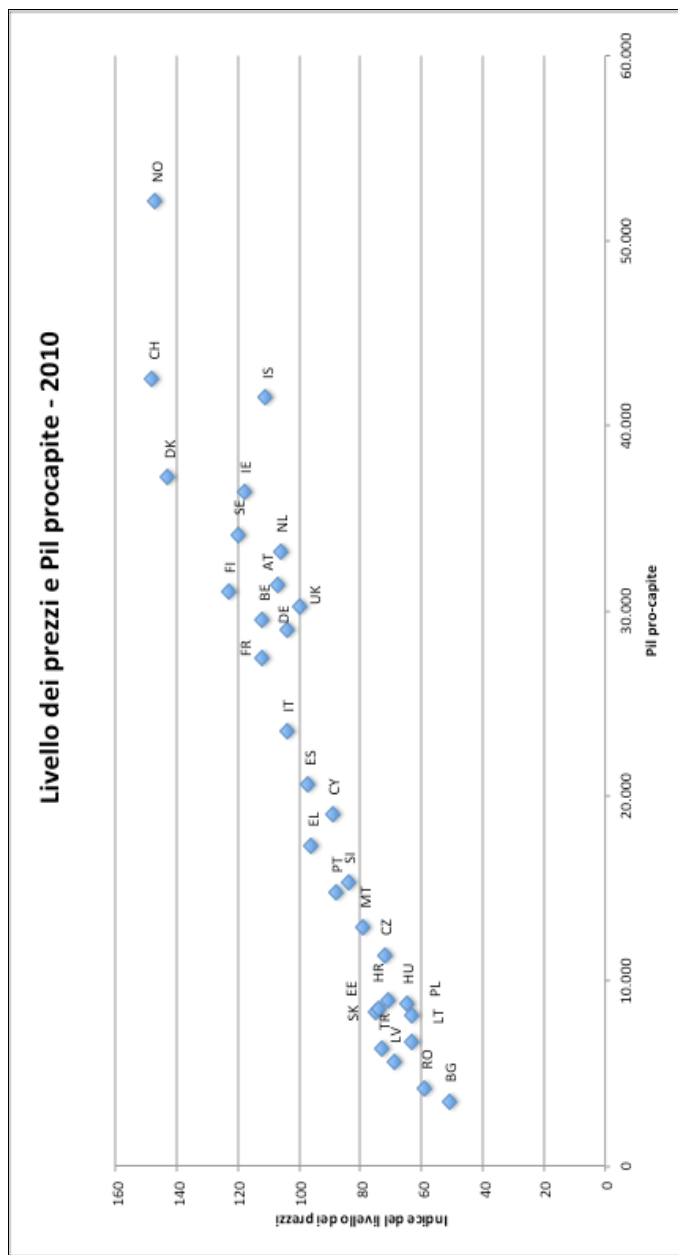


Grafico 26 - *Livello dei prezzi e Pil pro-capite – 2010 Italia, Germania, Francia e Spagna*



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat.

Grafico 27



Fonte: nostra elaborazione su dati di fonte Eurostat.

Di regola il livello dei prezzi è considerato come variabile dipendente rispetto al Pil pro-capite reale, ma nel caso in cui i mercati siano caratterizzati da un basso livello di concorrenzialità, è possibile considerare anche la relazione inversa, e cioè che il Pil pro-capite sia funzione del livello dei prezzi, nell'ipotesi che una maggiore concorrenzialità contribuisca ad aumentare il Pil pro-capite. La robustezza del legame fra livello dei prezzi e Pil pro-capite reale è particolarmente evidente e rappresenta un punto di partenza centrale per l'analisi della situazione economica europea²²: nel caso dell'Italia risulta ulteriormente confermata la minor competitività del paese, poiché il suo livello di prezzi è vicino a quello di paesi con un livello di Pil pro-capite più elevato, come nel caso della Germania, la Gran Bretagna, la Francia, l'Olanda, l'Austria. Il più basso livello dei prezzi nei paesi a basso reddito rappresenta invece una potente forza economica che spinge all'emigrazione interna all'Europa, nonostante – come si è visto – i differenziali di remunerazione siano sfavorevoli rispetto a quella dei lavoratori nazionali. Il motivo è che per un lavoratore romeno, appartenente all'Unione Europea, è conveniente guadagnare in euro e spendere nella moneta nazionale, il “leu”, perché il livello dei prezzi in Romania è più basso del 40% rispetto alla media dell'UE(27) e ancor più rispetto al livello dei prezzi in Italia, dove la comunità romena rappresenta più del 20% del numero di immigrati residenti. Il basso livello dei prezzi in Romania è naturalmente asso-

²² La relazione fra livello dei prezzi e Pil pro-capite viene sempre più incorporata nelle misurazioni ufficiali, attraverso una metodologia che ha come obiettivo di correggere il Pil pro-capite in modo da tenere conto del diverso livello dei prezzi e quindi del differente potere di acquisto: si utilizza perciò, in misura crescente, il Pil pro-capite in Standard di Potere di Acquisto (PPS). Per analisi più approfondite è tuttavia più informativo distinguere fra prezzi e quantità, cioè fra livello dei prezzi e Pil per almeno tre ragioni. La struttura della domanda, e quindi il sistema di ponderazione, può essere molto differente per paese, anche a parità di Pil pro-capite, la differenziazione di beni e prezzi, crescente al crescere del Pil pro-capite, pone complessi problemi metodologici nel sintetizzare in un singolo prezzo la varietà di prezzi domandati e offerti sul mercato per ogni bene e servizio, e infine il livello dei prezzi e il tasso d'inflazione può essere differente per livelli crescenti di consumi e reddito familiare.

ciato a un basso livello dei salari nominali e ciò rappresenta uno dei motivi di scelta preferenziale nelle scelte localizzative all'estero delle imprese italiane, sia per la produzione di beni all'esportazione sui mercati esteri, sia per il mercato interno romeno, confermando con ciò l'esistenza di un legame fra flussi migratori e flussi di investimenti diretti all'estero.

10. Il differenziale d'inflazione fra Italia e Germania: la spirale prezzi-prezzi

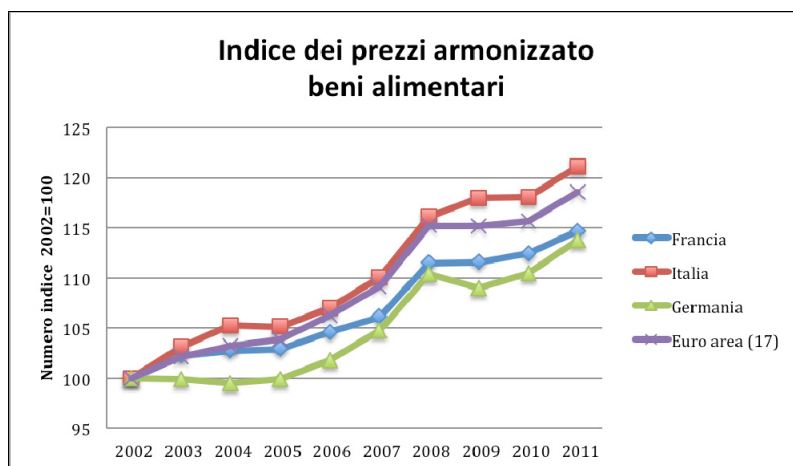
La spiegazione iniziale e più diretta del differenziale d'inflazione fra Italia e Germania consiste nel confronto del tasso d'inflazione delle divisioni di beni per i quali il divario è più accentuato, rispecchiando un simmetrico cambiamento dei prezzi relativi e un deterioramento di competitività. Se consideriamo l'indice armonizzato europeo fra il 2002 e il 2011, per i 12 grandi aggregati di spesa, le divisioni per le quali il divario inflazionistico dell'Italia è maggiore, sia rispetto a Germania, Francia e la media dei paesi dell'area euro, sia con un elevato peso nel paniere della spesa, troviamo i seguenti gruppi di beni: i beni alimentari (grafico 28) e, con un profilo analogo, l'abbigliamento e le calzature, i mobili e gli articoli per la casa, i servizi di ricreazione, spettacolo e cultura, e i servizi vari. Il 52% della spesa media di consumo delle famiglie ha perciò registrato un tasso d'inflazione che è nettamente superiore alla media europea e agli altri grandi paesi (il 49% secondo i pesi Istat per il 2012).

Tabella 1 - *Struttura di ponderazione dei beni e servi per il calcolo dell'indice dei prezzi - Italia, Germania, Spagna, Francia, Gran Bretagna*

Paese/ Divisione	Italia 2012	Italia 2010	Germania 2010	Spagna 2010	Francia 2010	Gran Bretagna 2010
01. Alimentari e bevande anal- coliche	159.786	174.13	118.85	184.55	160.26	108.00
02. Bevande alcoliche tabac- chi	31.521	30.56	45.93	27.69	35.76	40.00
03. Abbiglia- mento e cal- zature	86.363	95.78	53.61	87.51	53.02	56.00
04. Abitazione, acqua, elettrici- tà e combustibi- li	104.366	102.06	230.37	114.76	150.44	129.00
05. Mobili, articoli e servizi per la casa	79.370	91.62	60.95	69.27	67.02	64.00
06. Servizi san- itari e spese per la salute	77.286	37.80	43.82	32.48	44.57	22.00
07. Trasporti	151.985	150.69	150.93	138.87	175.23	164.00
08. Comuni- cazioni	24.796	29.89	28.79	38.41	32.99	25.00
09. Ricreazi- one, spettacoli e cultura	78.762	68.88	120.37	79.29	99.63	150.00
10. Istruzione	11.411	11.35	10.15	13.64	5.71	19.00
11. Servizi ri- cettivi e di ri- storazione	108.361	119.95	52.02	143.89	70.86	126.00
12. Altri beni e servizi	85.993	87.30	84.21	69.64	104.50	97.00
Totale	1000.000	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	100.000

Fonte: Istat, per i pesi 2012, relativi all'indice nazionale. Eurostat, per i pesi 2010, relativi all'indice armonizzato. I valori indicati sono, per prassi e precisione, rapportati a 1000: le percentuali sono leggibili semplicemente spostando il punto di una posizione a sinistra.

Grafico 28 - *Indice dei prezzi armonizzato: beni alimentari*



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat.

La prima osservazione è che si tratta di settori di domanda per i quali l'offerta interna è tradizionalmente ampia e differenziata, come nel caso degli alimentari, dell'abbigliamento e dei mobili: la seconda è che si tratta di settori caratterizzati da piccole unità produttive. Per cogliere ancora più precisamente le caratteristiche dello stabile differenziale inflazionistico dell'Italia abbiamo selezionato per il confronto un gruppo di beni e servizi specifici, che riteniamo rappresentativi delle cause strutturali sottostanti (tabella 2). Si segnala il differenziale inflazionistico, nettamente negativo per l'Italia, per beni come pane, cereali, latte, formaggi e uova: anche il prezzo del pesce è aumentato più in Italia che in Francia, pur essendo entrambi i paesi affacciati sul mare, e della stessa misura della Germania. L'affitto realmente pagato per le abitazioni è aumentato in Italia nella stessa misura della Francia, mentre per la Germania l'aumento è meno della metà: se si tiene conto che in Francia e Germania il Pil pro-capite è maggiore questa dinamica evidenzia una crescente difficoltà econo-

mica delle famiglie italiane che vivono in affitto. In Italia è rilevante, rispetto alla Francia, l'aumento del prezzo dei servizi di trasporto, di poco superiore anche alla Germania.

Tabella 2 - *Differenziali inflazionistici "rappresentativi"*

Scheda	Bene o servizio	Italia	Francia	Germania	Area euro
4	pane e cereali	26,2	15,8	11,8	24,4
7	latte, formaggio e uova	21	10,5	11,7	17
6	pesce	28,5	14	27,1	21
30	affitto effettivo per abitazione	24,5	26,1	10	17,9
51	elettrodomestici	3,7	-15,3	-5,4	-4,7
76	servizi di trasporto	40,6	16,6	33,4	31,3
88	ricreazione e cultura	10,3	-10,6	3,1	1,1
114	ristoranti, caffè e simili	29,2	19,6	13,6	27,1
119	negozi di parrucchiere	22,1	18	10,2	21
122	gioielleria e orologi	127,2	74,7	29,7	73,9
125	assicurazione	32	22,8	16,9	23,4
	Totale beni e servizi	22,2	18,6	16,5	20,4

Fonte: selezione della base dati Eurostat.

Aumentano in modo uniformemente maggiore i prezzi per ristoranti e caffè, ricreazione e cultura, per saloni di parrucchiere: fra le spese varie l'aumento più elevato riguarda le assicurazioni. Si segnala infine, sul piano economico ma anche sociale, lo straordinario aumento dei prezzi per gioielleria e orologi, superato solo dalla Bulgaria e dall'Estonia, pur essendo l'aumento molto elevato anche a livello europeo: in Italia, più che altrove, i gioielli sono diventati un'apprezzata riserva di valore, con un aumento di domanda alla

quale si è accompagnata un'offerta a prezzi molto più elevati della media europea.

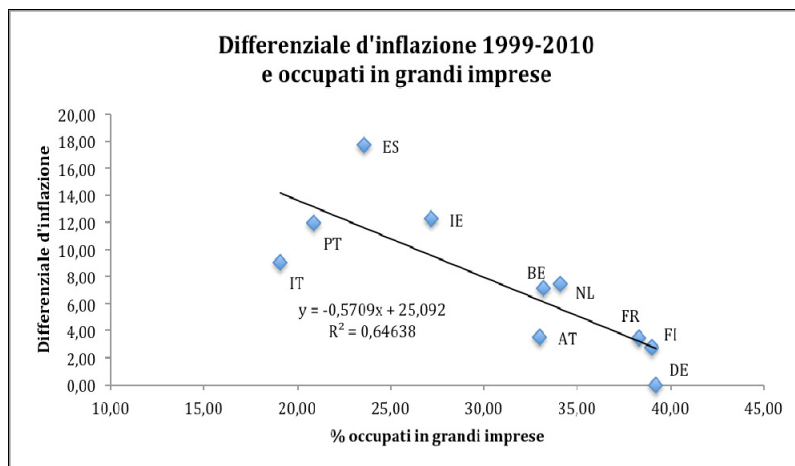
Dalla precedente descrizione emerge come caratteristica comune una struttura di offerta caratterizzata da piccole imprese, spesso microimprese, come nel caso di negozi e attività artigianali. Al diminuire della dimensione d'impresa diminuisce la distinzione fra prezzi e costi del lavoro, del tutto evidente per una grande impresa, e sempre più il prezzo converge con il reddito di chi fornisce il bene o il servizio, fino a identificarsi del tutto nel caso di un lavoratore indipendente e singolo. Inoltre la microimpresa ha una più elevata rapidità e frequenza nel rispondere ad aumenti esogeni dei costi e la variazione dei prezzi è molto più semplice e frequente di quanto accada per una media o grande impresa, creando così un meccanismo che definiamo spirale prezzi-prezzi. Il motivo è che nella media e grande impresa le voci di costo sono molto più numerose così come sono molti più numerosi i beni e servizi offerti, per ciascuno dei quali è necessario individuare un prezzo che corrisponda alla disponibilità media a pagare dei consumatori, data la concorrenza delle altre imprese. Per questi motivi l'aumento di una singola voce di costo non comporta un immediato aumento generalizzato del listino prezzi, salvo che nel caso in cui la materia prima o il semilavorato in questione rappresentino una quota rilevante dei costi unitari e sia quindi giustificabile un aumento generalizzato e proporzionale dell'intero listino prezzi. Inoltre la variazione di un listino prezzi, composto di centinaia o migliaia di beni, rappresenta un costo organizzativo e di tempo e questo è il motivo per cui è prassi comune aggiornarli una o due volte l'anno, conservando un margine di flessibilità temporanea verso il basso, da utilizzare con sconti o promozioni.

11. Dimensione d'impresa, classe zero e differenziale inflazionistico

Per i motivi descritti una plausibile ipotesi interpretativa del differenziale inflazionistico fra Italia e Germania è che esso sia spiegabile, almeno in parte, con la differente struttura dimensionale delle imprese nei due paesi. L'idea è che se la demografia d'impresa è molto

differente, e a una quota molto ampia di piccole imprese si affianca una quota molto più contenuta di grandi imprese, la conseguenza è che l'impatto della spirale prezzi-prezzi delle microimprese diventa più rilevante rispetto alla minore frequenza di aggiustamento dei prezzi nelle medie e grandi imprese. Le medie e grandi imprese inoltre hanno maggiori opportunità d'investimento e quindi spazi per aumentare la produttività del lavoro e assorbire aumenti dei costi senza trasferirli sui prezzi. La conseguenza delle due cause – spirale prezzi-prezzi e differente dinamica della produttività – si traduce in un maggiore tasso medio d'inflazione. Per verificare questa ipotesi interpretativa abbiamo considerato il differenziale d'inflazione rispetto alla Germania per una selezione di paesi dell'area euro: la motivazione è di escludere l'effetto derivante da variazioni del tasso di cambio, poiché l'euro è l'unica moneta di scambio, e consentire una migliore confrontabilità della relazione fra paesi con caratteristiche strutturali simili. I paesi che abbiamo considerato sono perciò i seguenti: Italia, Germania, Francia, Spagna, Finlandia, Belgio, Austria, Portogallo, Irlanda. Per ciascuno di questi paesi abbiamo considerato il differenziale del tasso d'inflazione rispetto alla Germania, calcolato sull'indice armonizzato e lo abbiamo posto in relazione con la quota di occupati in grandi imprese (con 250 e più dipendenti), utilizzando le rilevazioni ufficiali di fonte europea. La relazione che emerge, pur nei limiti statistici del limitato numero di osservazioni, segnala alcune importanti relazioni economiche e problemi aperti. L'analisi formulata appare consistente con l'evidenza empirica, il che dimostra un punto più generale e cioè che la questione del differenziale inflazionistico con la Germania ha una rilevanza europea, perché la Germania è il paese dell'area euro con il minor tasso d'inflazione. Il divario è contenuto per la Francia, l'Austria, la Finlandia e, in misura minore, Belgio e Olanda, paesi per i quali è rilevante il ruolo delle grandi imprese e il differenziale è pure abbastanza contenuto. Spagna, Italia, Portogallo e Irlanda sono invece paesi nei quali il divario inflazionistico è mediamente più ampio e la rilevanza delle grandi imprese è più ridotta: l'Italia è, in particolare, il paese in cui è più bassa la quota di occupati in grandi imprese (grafico 29).

Grafico 29 - *Differenziale d'inflazione e occupazione in grandi imprese*



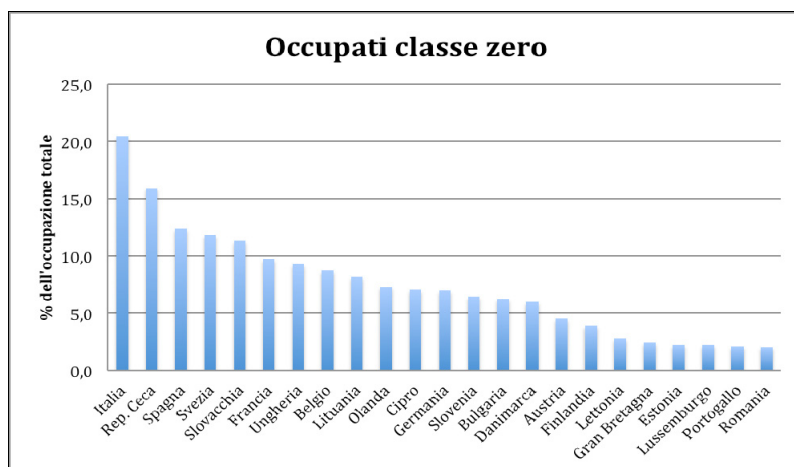
Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat.

Per i medesimi paesi emerge altresì una relazione positiva fra la quota di occupati nelle grandi imprese e costo orario del lavoro nell'economia, il più elevato in Francia e il più basso in Portogallo: è quindi plausibile supporre che esista un'esternalità positiva generalizzata, in termini di maggiori salari, che origina dalla presenza di grandi imprese e si propaga all'intera economia. Se allarghiamo la selezione considerata ad altri paesi interni ed esterni all'area euro, per cui vi siano dati disponibili, possiamo includere Belgio, Irlanda, Lituania, Lussemburgo, Svezia, Gran Bretagna, Norvegia e Danimarca (16 paesi in totale): la bontà della stima e della relazione fra differenziale d'inflazione e quota di occupati in grandi imprese rimane stabile così come il valore dei coefficienti.

L'Italia è un caso particolare, rispetto a tutti i paesi dell'Unione Europea, con riguardo alla categoria di occupazione che Eurostat denomina di "classe zero" e che identifica i lavoratori singoli, senza alcun dipendente: cioè il limite irriducibile di una micro-impresa.

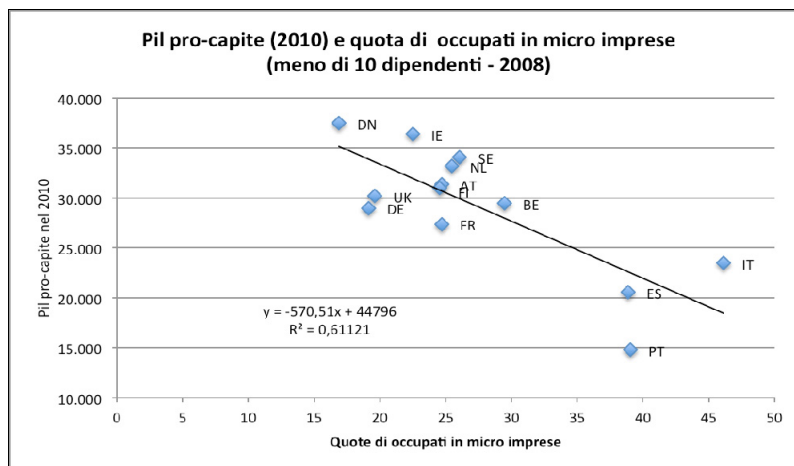
Nell'ambito dell'Unione Europea l'Italia registra l'incidenza più elevata di occupazione di "classe zero" (grafico 30), più del 20%, seguita dalla Repubblica Ceca, con il 16% e la Spagna con il 12%: in Francia la quota è del 10%, in Germania del 7% e in Gran Bretagna del 2% (anno 2007). Nel confronto con gli altri paesi europei la posizione dell'Italia appare anomala, e le implicazioni economiche sul Pil pro-capite sono rilevanti. In particolare un confronto fra il Pil pro-capite e la quota di occupati in microimprese (meno di 10 dipendenti) per i paesi europei, mostra l'esistenza di una chiara relazione negativa (grafico 31): il livello del Pil pro-capite diminuisce all'aumentare della quota di occupati in microimprese (sul totale degli occupati). La rilevante quota di occupati in microimprese in Italia ha un impatto rilevante, per la sua ampiezza, anche sul Pil pro-capite aggregato, inevitabilmente più basso rispetto a Germania e Francia.

Grafico 30 - *Occupati di classe zero - Occupati senza occupati alle dipendenze: % su occupazione totale*



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat.

Grafico 31 - *Pil pro-capite e microimprese*



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat.

12. “Piccolo è bello”?: dimensione, dinamicità d’impresa e crescita economica

Il ruolo delle piccole e medie imprese italiane è stato decisivo nel processo di sviluppo economico italiano e la felice immagine del “piccolo è bello”²³, pur in una prospettiva particolare, ne ha riassunto e condensato i tratti molteplici, come l’elevata flessibilità della piccola dimensione, l’audacia imprenditoriale e la capacità di pensare in modo nuovo e differente. Nel frattempo, tuttavia, l’ “importanza di essere grandi” è invece ritornata centrale nella vita economica, sia nella fase di crescita economica che in quella di recessione, e in par-

²³ L’immagine riprende il titolo del famoso libro di E. F. Schumacher “Small is Beautiful. Economics As if People Mattered”, originariamente pubblicato nel 1973. L’analisi di Schumacher è in realtà molto più ricca e stimolante dell’interpretazione più limitata, sul piano puramente dimensionale, che spesso è diventata prevalente.

ticolare nel corso della Grande Recessione. Essere a capo di un'impresa molto grande, soprattutto se finanziaria, si è rivelata una condizione di particolare privilegio e potere, perché il fallimento di una grande impresa può produrre conseguenze di enorme portata, come è avvenuto con il fallimento della società Lehman Brothers, a cui son seguiti mesi di panico economico mondiale di intensità mai sperimentata dalla generazione attuale di operatori economici, perché in modo esplicito o implicito si dava per scontato che anche quella società sarebbe stata salvata dal fallimento perché "too big to fail"²⁴. In effetti, una delle lezioni della crisi mondiale del 2008, finora non assimilata, è stata che "troppo grande può far molto male", specialmente sul piano finanziario: ma al tempo stesso molti riconoscono la forza dell'argomento proposto da Schumpeter, il quale vedeva nella grande impresa "il più potente motore di progresso e in particolare dell'espansione della produzione nel lungo periodo"²⁵. L'intuizione che i grandi oligopoli, o il monopolio, possano rilevarsi efficienti sul piano dinamico, rispetto alle inefficienze teoriche dimostrabili sul piano statico, è stata ampiamente teorizzata e discussa, soprattutto sulla base dell'evidenza empirica, dalla quale si osserva come al crescere della dimensione d'impresa aumenta il volume e la quota di investimento in Ricerca e Sviluppo, e "quindi" in nuova conoscenza che si traduce in innovazioni di processo e prodotto, che generano ulteriore crescita. Il nesso cruciale di questa linea di argomentazione è quello fra dimensione d'impresa e la produzione di nuova conoscenza, perché gli investimenti in Ricerca e Sviluppo delle imprese non sono l'unico centro generatore di nuova conoscenza e innovazione: la produzione di nuova conoscenza è un processo sociale complesso, di cui gli investimenti in Ricerca e Sviluppo sono solo

²⁴ A. R. Sorkin (2009) "Too big to fail", Allen Lane. Il libro è diventato ormai un classico sulla vicenda di Lehman Brothers: l'esergo che apre il libro è una citazione da un libro del 1913 nel quale l'autore, Louis Brandeis afferma "Size, we are told, is not a crime. But size may, at least, become noxious by reason of the means through which it was attained or the uses to which it is put".

²⁵ J. A. Schumpeter (1942) "Capitalism, Socialism and Democracy", HarperPerennial p. 106: "What we have got to accept is that it [the large-scale establishment] has come to be the most powerful engine of that progress and in particular of the long run expansion of total output".

una parte. In realtà, la produzione di nuova conoscenza, e soprattutto di conoscenza “utile”²⁶, è legata in misura decisiva alle infrastrutture sociali e tecniche, come il web, che consentono un potenziale di diffusione mai conosciuto nel passato. Per questo motivo appare cruciale la riflessione di Arrow (1962) secondo il quale: “Non c’è in realtà bisogno che l’impresa rappresenti la fondamentale unità organizzativa nell’invenzione; vi sono abbondanti ragioni per supporre che i talenti individuali contino molto di più dell’impresa come organizzazione”²⁷. Il poliedrico genio di Leonardo da Vinci è, a questo riguardo, l’esempio storico più famoso, al vertice di un’enorme piramide d’innomerevoli altri esempi storici di intuizioni nuove che hanno contribuito a innovare e migliorare la vita dell’umanità, ed è plausibile domandarsi quanto un nuovo Leonardo potrebbe cambiare il corso della storia nel XXI secolo. Se consideriamo le invenzioni recenti che hanno cambiato l’organizzazione della vita sociale, ritroviamo ancora - come nel passato - che le invenzioni radicali, come il web, nascono dall’intuizione della mente di singole persone: la vita economica e sociale appare così come un processo di continua creatività e creazione di nuova conoscenza e innovazioni, delle quali è davvero difficile produrre una graduatoria d’importanza, ad esempio ponendosi la domanda di quali siano le 10 invenzioni più “importanti” degli ultimi 50 anni²⁸. L’impresa di piccola o media dimensione può essere anch’essa un motore di crescita se innova, produce conoscenza “utile” e, grazie al contributo essenziale del credito finanzia-

²⁶ J. Mokyr (2002) “The Gift of Athena. Historical Origin of the Knowledge Economy”, Princeton University Press, tr. it. “I doni d’Atena. Le origini dell’economia della conoscenza”, Il Mulino (2004).

²⁷ K. Arrow (1962) “Economic Resources and the Allocation of Resources for Invention”, in “The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors”, ristampato in “Production and Capital”, Collected Papers of. Kenneth Arrow (1985), p. 119.

²⁸ J. Challoner (2009) “1001 inventions that changed the world”, Quintessence Edition Limited, tr. it. “1001 invenzione che hanno cambiato il mondo” (2009), Atlante, srl, Bologna: questo volume è un esempio della complessità della procedura di selezione delle invenzioni più “importanti”. L’innovazione del WorldWideWeb – questa è il fortunato acronimo originariamente introdotto – è dovuta a Tim Berners-Lee, fisico e consulente al CERN, che insieme al collega belga Robert Cailliau inventò i primi siti web, sui computer allora più avanzati, della Next, progettato da Steve Jobs.

rio, può svilupparsi e diventare rapidamente un'impresa di medie o grandi dimensioni, secondo delle caratteristiche del settore in cui opera. Da una ricerca per gli Stati Uniti emerge l'importanza macroeconomica della dinamicità di un nucleo ristretto d'impresе con un elevato tasso di crescita: le imprese “gazzelle” – di età fra i 3 i 5 anni – rappresentano circa l'1% di tutte le imprese ma, per ogni anno considerato, generano il 10% dei nuovi posti di lavoro e la gran parte di queste imprese converge su dimensioni fra i 20 e i 249 occupati, quindi ben al di sotto della soglia delle grandi imprese²⁹. La conclusione che è possibile trarre da questo importante dibattito è che la demografia d'impresa è, per un'economia, altrettanto importante della demografia della popolazione: per ognuna di queste dimensioni esiste una distribuzione di frequenza “ottimale” e soprattutto esiste una simultanea distribuzione ottimale per entrambe. Una struttura demografica troppo sbilanciata sulle classi di età più elevate produce squilibri altrettanto forti quanto una struttura demografica delle imprese sbilanciata sulla dimensione di “classe zero”, in assenza di una politica del credito che sostenga lo sviluppo delle piccole imprese ad alto potenziale di crescita.

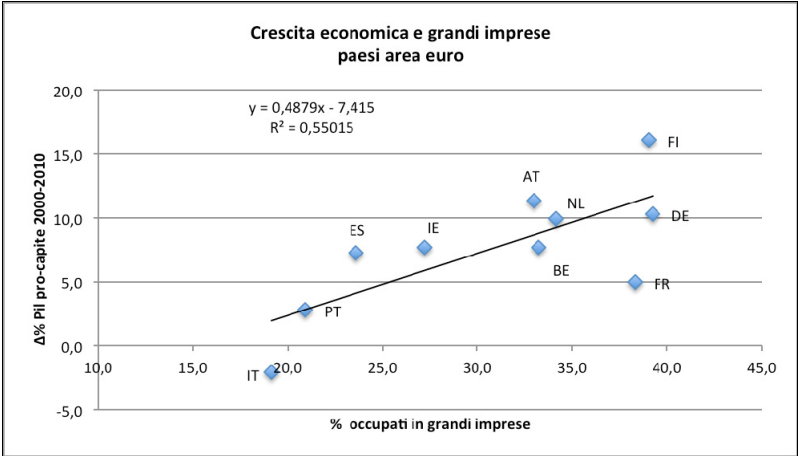
L'analisi empirica del livello del Pil pro-capite e della crescita in rapporto alla dimensione d'impresa, a livello europeo, consente di approfondire meglio la natura di questa relazione. Se consideriamo i paesi dell'area euro, controllando così per l'impatto del tasso di cambio sulla competitività, possiamo osservare una relazione positiva fra crescita del Pil pro-capite, fra il 2000 e il 2010, e quota di occupati nelle grandi imprese, con 250 dipendenti e più: il numero di osservazioni è statisticamente limitato, ma sembra rendere conto della diminuzione del Pil pro-capite in Italia (grafico 32). Ma è forse ancora più rilevante la relazione che si osserva fra crescita economica e quota di occupati in medie imprese (50-249 dipendenti), perché il numero di paesi considerati sale a 25 e nonostante la loro eterogeneità - per appartenenza all'area euro, per dimensione e livello del Pil pro-capite – il legame appare significativo (grafico 33).

²⁹ D. Stangler (2010) “High-Growth Firms and the Future of the American Economy”, Kauffman Foundation Research Series: Firms Formation and Economic Growth, marzo.

Per le grandi imprese, e ancor più per le medie, il valore atteso del Pil pro-capite sembra essere maggiore di quello effettivamente realizzato, per motivi da analizzare su dati più analitici, ma probabilmente riconducibili, almeno in parte, a problemi di adeguatezza del credito e la capacità di autofinanziamento con la vendita di beni e servizi a elevato contenuto di valore aggiunto e profitto. La rilevanza di questo secondo aspetto può essere parzialmente misurata considerando il livello e la crescita del Pil pro-capite rispetto alla quota di esportazione di beni ad alto contenuto tecnologico (high-tech). Se consideriamo 25 paesi europei, per i quali esistono dati confrontabili, emerge una chiara relazione positiva – nonostante la elevata eterogeneità sopra segnalata – fra la quota di esportazioni high-tech del paese e il livello del Pil pro-capite³⁰ (grafico 34): la posizione dell'Italia è distante rispetto agli altri grandi paesi europei e più vicina a quella della Spagna, pur su livelli comunque apprezzabili. Se si considera la crescita del Pil pro-capite nel decennio 2000-2010 il precedente legame viene dominato, nel valore dei tassi di crescita, dal processo di convergenza dei paesi dei paesi con un basso livello iniziale del Pil pro-capite, ma una (più debole) relazione positiva fra crescita del Pil pro-capite e quota di esportazioni high-tech riemerge se si considera un sottoinsieme di 12 paesi europei relativamente omogenei per dimensione e livello del Pil pro-capite: la quota di esportazioni high-tech dell'Italia non è tuttavia abbastanza elevata da influire sul livello del Pil pro-capite. Gli investimenti diretti dall'estero hanno un elevato potenziale di trasferimento di conoscenza e possono favorire occupazione di elevata qualificazione, con un possibile effetto sulla competitività in settori high-tech a elevato valore aggiunto: l'evidenza empirica dimostra l'esistenza di un robusto ma complesso legame fra investimenti diretti da e verso l'estero (grafico 35). La capacità di attrazione d'investimenti esteri non dipende perciò solo da una convenienza economica, ma anche – e forse soprattutto – dalle opportunità di mercato e dal volume degli investimenti italiani all'estero, oltre che in Italia.

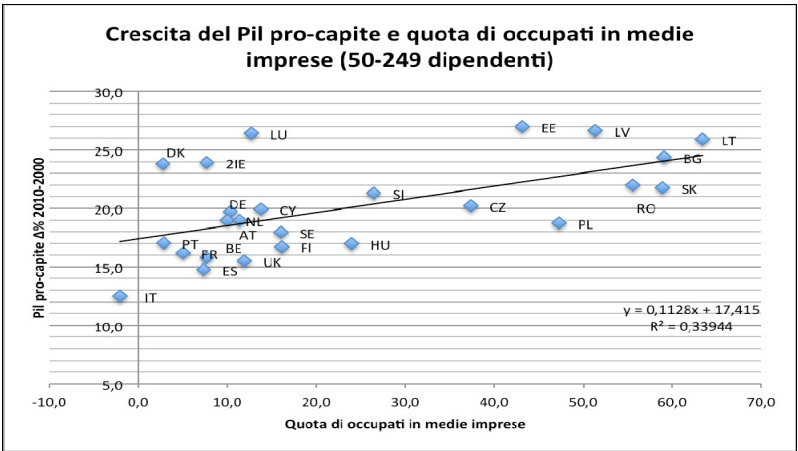
³⁰ Abbiamo considerato il logaritmo della quota di esportazioni per l'esistenza di non-linearità.

Grafico 32 - *Crescita economica e dimensione d'impresa nell'area euro*



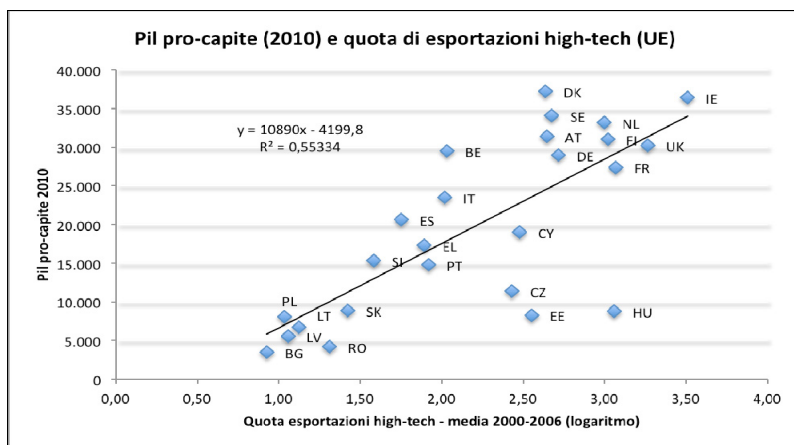
Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat.

Grafico 33 - *Crescita economica e medie imprese*



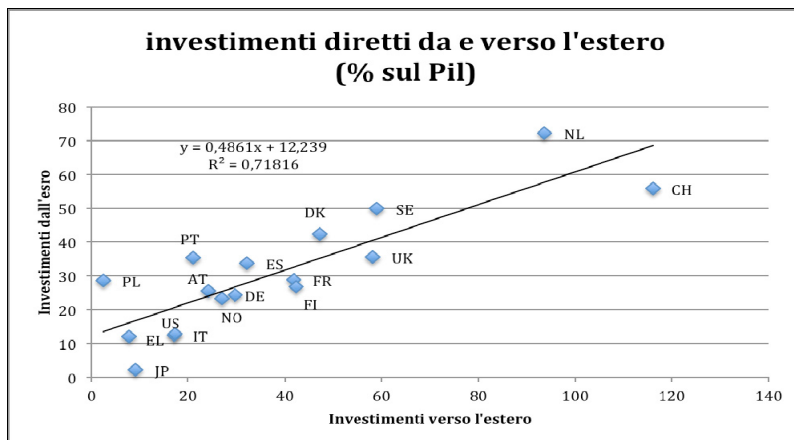
Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat.

Grafico 34 - Pil pro-capite e quota di esportazioni high-tech



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat.

Grafico 35 - Stock di investimenti diretti da e verso l'estero (in rapporto al Pil)



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat. Le % sul Pil sono calcolate come media sul periodo 1999-2009.

Conclusioni

Il processo di convergenza economica in Europa ha registrato rimarchevoli risultati positivi, ma la Grande Crisi solleva cruciali problemi di sostenibilità per il futuro: la particolare situazione economica dell'Italia, in cui il Pil pro-capite nel 2010 è stato inferiore rispetto al 2000, rivela problemi più generali dell'Europa, oltre che questioni specifiche del paese. In sintesi il problema centrale è la difficile coesistenza di strutture demografiche delle persone e delle imprese molto differenti fra paesi: la risposta a questo squilibrio è stata una politica di flessibilità dei salari, con un impatto deflattivo, anziché una politica fiscale europea. La mobilità dei lavoratori con cittadinanza extra-europea è stata molto più elevata della mobilità dei cittadini europei, il che rappresenta un ostacolo alla sostenibilità del processo di convergenza. Le conseguenze economiche dell'immigrazione extra-europea sono positive per la crescita economica se la domanda di lavoro riguarda elevati livelli d'istruzione e qualificazione, mentre sono invece negative se la domanda di lavoro riguarda bassi livelli d'istruzione e qualificazione, a cui si associano salari più bassi della media. L'Italia e la Spagna ricadono in questa seconda categoria: la quota e il numero di giovani diminuiscono, attraendo un flusso compensativo di giovani immigrati, senza che ciò migliori le opportunità di occupazione e reddito di entrambi. Per l'Italia si registra una diminuzione della produttività del lavoro per ora lavorata e per anno d'istruzione, e una tendenziale diminuzione del rapporto fra produzione e stock di capitale. Lo squilibrio di mercato si manifesta in particolare con uno strutturale divario inflazionistico fra tutti i paesi dell'area euro e la Germania, il paese con il più basso tasso d'inflazione: il differenziale inflazionistico rappresenta uno squilibrio non sostenibile nel medio periodo. Esso rispecchia uno squilibrio della demografia d'impresa, in particolare nei paesi in cui è maggiore l'occupazione in microimprese: l'Italia è il paese in cui è più elevata la quota d'imprese di "classe zero", cioè di occupati indipendenti senza alcun lavoratore alle dipendenze. L'esistenza di un nucleo d'imprese a elevato potenziale di crescita, con la possibilità di accesso al credito, rappresenta una parte della soluzione. La crescita

economica dell'area euro e dell'Europa è influenzata positivamente dalla crescita delle medie imprese, oltre che dal consolidamento delle grandi. Il Pil pro-capite è positivamente influenzato dalla quota di esportazioni di beni ad alta tecnologia e valore aggiunto e un aumento degli investimenti delle imprese, in Italia e all'estero, può aumentare la competitività e l'occupazione. I processi di aggiustamento necessari per la sostenibilità e continuità dell'integrazione economica richiedono una più forte solidarietà europea: "e pluribus unum" è la condizione per garantire la continuità di una pace europea, per la quale tutti i paesi sono responsabili in solido, anche sul piano economico.

**Elenco
Quaderni già pubblicati**

1. *Capitalismo senza capitale. Il capitalismo italiano delle diversità.* L. Campiglio, luglio 1993.
2. *Credibility and Populism in the Management of a Public Social Security System.* L. Bonatti, luglio 1993.
3. *Il ruolo delle Nonprofit Organizations nella produzione di servizi sanitari.* R. Creatini, dicembre 1993.
4. *Technological Change, Diffusion and Output Growth.* M. Baussola, dicembre 1993.
5. *Europe: the Trademark is Still on the Mark.* L. Campiglio, gennaio 1994.
6. *A Cointegration Approach to the Monetary Model of the Exchange Rate.* M. Arnone, febbraio 1994.
7. *Gli effetti del debito pubblico quando la ricchezza è un fine e non solo un mezzo.* V. Moramarco, maggio 1994.
8. *Emissioni inquinanti, asimmetria informativa ed efficacia delle imposte correttive.* R. Creatini, settembre 1994.
9. *La disoccupazione in Europa.* L. Campiglio, novembre 1994.
10. *The Economics of Voting and Non-Voting: Democracy and Economic Efficiency.* L. Campiglio, gennaio 1995.
11. *The Banking Law and its Influence on the Evolution of the Italian Financial System.* C. Bellavite Pellegrini, maggio 1995.
12. *Monetary Authorities, Economic Policy and Influences in the Capital Market in Italy 1960-1982.* C. Bellavite Pellegrini, giugno 1995.

13. *A General Model to Study Alternative Approaches to Economywide Models in a Transaction Values (TV) Context.* F. Timpano, giugno 1995.
14. *Economia legale ed economia illegale: schemi interpretativi della coesistenza.* D. Marino, F. Timpano, luglio 1995.
15. *Il problema del cambiamento dei coefficienti nel contesto di una matrice di contabilità sociale regionalizzata.* F. Timpano, settembre 1995.
16. *La dimensione transnazionale dell'inquinamento marino: le convenzioni internazionali tra teoria e pratica.* G. Malerba, giugno 1996.
17. *Efficienza, stabilità degli intermediari e crescita del reddito: un modello teorico.* C. Bellavite Pellegrini, novembre 1996.
18. *Innovation and the World Economy: How will our (Grand) Children Earn a Living?,* L. Campiglio, P. J. Hammond, gennaio 1997.
19. *Evaluating Private Intergenerational Transfers between Households. The Case of Italy.* F. Tartamella, febbraio 1997.
20. *Qualità e regolamentazione.* R. Creatini, maggio 1997.
21. *Wage Differentials, the Profit-Wage Relationship and the Minimum Wage.* G. Quintini, giugno 1997.
22. *Potere e rappresentatività nel Parlamento Italiano: una prospettiva economica.* L. Campiglio, luglio 1997.
23. *Exchange Rate, Herd Behaviour and Multiple Equilibria.* M. Arnone, settembre 1997.
24. *Rank, Stock, Order and Epidemic Effects in the Diffusion of New Technologies in Italian Manufacturing Industries.* E. Bartoloni, M. Baussola, dicembre 1997.
25. *Stabilità ed Efficienza del Sistema Finanziario Italiano: una Verifica Empirica.* M. Manera, C. Bellavite Pellegrini, gennaio 1998.

26. *Endogenous Uncertainty and Market Volatility*. M. Kurz, M. Motolese, aprile 1999.
27. *Famiglia, distribuzione del reddito e politiche familiari: una survey della letteratura degli anni Novanta. Parte prima: I nuovi fenomeni e i vecchi squilibri delle politiche sociali*. G. Malerba, aprile 2000.
28. *Modelli di Agenzie di sviluppo regionale: analisi teorica ed evidenza empirica*. M. Arnone, C. Bellavite Pellegrini, F. Timpano, aprile 2000.
29. *Endogenous Uncertainty and the Non-neutrality of Money*. M. Motolese, maggio 2000.
30. *Growth, Persistent Regional Disparities and Monetary Policy in a Model with Imperfect Labor Markets*. L. Bonatti, maggio 2001.
31. *Two Arguments against the Effectiveness of Mandatory Reductions in the Workweek as a Job Creation Policy*. L. Bonatti, maggio 2001.
32. *Growth and Employment Differentials under Alternative Wage-Setting Institutions and Integrated Capital Markets*. L. Bonatti, maggio 2001.
33. *Attività innovativa e spillovers tecnologici: una rassegna dell'analisi teorica*. A. Guarino, maggio 2001.
34. *Famiglia, distribuzione del reddito e politiche familiari: una survey della letteratura italiana degli anni Novanta. Parte seconda: La riforma del Welfare e le sue contraddizioni*. G. Malerba, giugno 2001.
35. *Changeover e inflazione a Milano*. L. Campiglio, V. Negri, giugno 2002.
36. *Prezzi e inflazione nel mercato dell'auto in Italia*. L. Campiglio, A. Longhi, ottobre 2002.
37. *Interessi economici, potere politico e rappresentanza parlamentare in Italia nel periodo 1948-2002*. L. Campiglio, F. Lipari, maggio 2003.

38. *Dai consumi interni a quelli dei residenti: una stima preliminare a livello regionale.* C. Corea, giugno 2003.
39. *Studio delle relazioni tra spesa familiare e caratteri sociali, demografici ed economici delle famiglie italiane: un'analisi a livello sub-nazionale.* A. Coli, giugno 2003.
40. *L'utilizzo delle indagini su redditi e consumi nella derivazione di indicatori per scomporre i dati di Contabilità Nazionale. Un caso riferito all'analisi regionale.* F. Tartamella, giugno 2003.
41. *Segnali di disagio economico nel tenore di vita delle famiglie italiane: un confronto tra regioni.* G. Malerba, S. Platoni, luglio 2003.
42. *Rational Overconfidence and Excess Volatility in General Equilibrium.* C.K. Nielsen, febbraio 2004.
43. *How Ethnic Fragmentation And Cultural Distance Affect Moral Hazard in Developing Countries: a Theoretical Analysis.* T. Gabrieli, febbraio 2004.
44. *Industrial Agglomeration: Economic Geography, Technological Spillover, and Policy incentives.* E. Bracco, ottobre 2005.
45. *An Introduction to the Economics of Conflict, a Survey of Theoretical Economic Models of Conflict.* R. Caruso, ottobre 2005.
46. *A Model of Conflict with Institutional Constraint in a two-period Setting. What is a Credible Grant?,* R. Caruso, ottobre 2005.
47. *On the Concept of Administered Prices.* L. Gattini, dicembre 2005.
48. *Architecture of Financial Supervisory Authorities and the Basel Core Principles.* M. Arnone, A. Gambini, marzo 2006.
49. *Optimal Economic Institutions Under Rational Overconfidence. With applications to The Choice of Exchange Rate*

- Regime and the Design of Social Security*. C.K. Nielsen, aprile 2006.
50. *Indicatori di vulnerabilità economica nelle regioni italiane: un'analisi dei bilanci familiari*. G. Malerba, giugno 2006.
 51. *Risk Premia, Diverse Beliefs and Beauty Contests*. M. Kurz, M. Motolese, gennaio 2007.
 52. *Le disuguaglianze regionali nella distribuzione del reddito. Parte prima: Un'analisi della povertà delle famiglie italiane*. G. Malerba, dicembre 2009.
 53. *What do we know about the link between growth and institutions?*, M. Spreafico, maggio 2010.
 54. *Economic Institutions and Economic Growth in the Former Soviet Union Economies*. M. Spreafico, maggio 2010.
 55. *Famiglia, figli e sviluppo sostenibile*. L. Campiglio, settembre 2011.
 56. *Le determinanti politico-economiche della distribuzione interregionale della spesa pubblica*. V. Moramarco, ottobre 2011.
 57. *Le disuguaglianze regionali nella distribuzione del reddito. Parte seconda: Un'analisi delle famiglie italiane a rischio di povertà*. G. Malerba, ottobre 2011.
 58. *Libertà del vivere una vita civile e deprivazione economica*. L. Campiglio, ottobre 2011.
 59. *Europa, crescita e sostenibilità: "E Pluribus Unum"*. L. Campiglio, Vita e Pensiero, febbraio 2012 (ISBN 978-88-343-2215-4).

Finito di stampare
nel mese di febbraio 2012
da Gi&Gi srl - Triuggio (MB)

ISBN 978-88-343-2215-4



9 788834 322154