



CONTRATTAZIONE è SVILUPPO

SOMMARIO

- 2 Premessa di Tiziana Bocchi
Segretaria Confederale Uil
- 2 Abstract
- 3 Affrontare il declino
- 4 Il problema dei bassi investimenti
- 4 Quanto investe l'Italia?
- 5 L'efficacia degli investimenti
- 6 Investimenti pubblici e
investimenti privati
- 6 La caduta degli investimenti
pubblici
- 7 La caduta degli investimenti
privati
- 7 I profitti delle imprese
- 8 Il problema è la propensione
a reinvestire i profitti
- 10 Come rianimare la propensione
agli investimenti
- 11 Per concludere: salari,
investimenti e produttività
- 13 Riferimenti bibliografici



a cura
del Servizio Contrattazione privata Rappresentanza,
Politiche Settoriali e Ambiente della UIL

IN QUESTO NUMERO

**INVESTIMENTI, CRISI E RIPRESA: IL PROBLEMA ITALIANO.
UN'ANALISI DI LUNGO PERIODO**
di Leonello Tronti (Università degli studi Roma Tre)

LE NOSTRE TEMATICHE

Politica economica e salariale, Politica industriale e settoriale
Relazioni sindacali e Contrattazione collettiva, Pillole di rappresentanza,
Appalti, Ambiente e Sostenibilità, Riflessioni

Premessa di Tiziana Bocchi Segretaria Confederale UIL

Nel contesto attuale condizionato dalla pandemia, abbiamo deciso di coinvolgere il Prof. Leonello Tronti (Università degli studi Roma Tre) e dedicare questo numero della collana "Approfondimenti" ad una analisi dell'economia nazionale, con una lettura specifica sugli investimenti.

Quello che emerge dal contributo è un calo strutturale degli investimenti pubblici e privati, legato a diversi fattori. In particolare, per quanto riguarda il privato, nonostante che in alcuni settori emerga una buona redditività delle imprese e che in altri a produzione avanzata gli investimenti in ricerca e sviluppo abbiano mantenuto, se non accresciuto, la dimensione storica, è evidente una generale scarsa propensione delle imprese a reinvestire in innovazione tecnologica e affrontare le sfide della digitalizzazione.

Da tempo la Uil sostiene che il nostro Paese continua a non avere una governance chiara e definita in materia di politica industriale che faccia da raccordo fra la "Strategia di Specializzazione Intelligente" ed i vari attori istituzionali e non, locali e nazionali, amministrativi e finanziari. Per rimettere in moto la crescita servirebbe, quindi, da una parte, l'aumento degli investimenti pubblici, affiancato da una semplificazione e certezza legislativa che sia in grado di attrarre gli investimenti privati, dall'altra, la riduzione del carico fiscale sul lavoro.

In tale contesto, pertanto, rimane per noi una priorità procedere con il rinnovo di tutti i Contratti Collettivi Nazionali, perché ridare potere di acquisto alle lavoratrici e lavoratori implica mettere in moto una virtuosa spirale di maggiori consumi, con una necessaria attenzione ad innovazione di processo e di prodotto.

Buona lettura.

Investimenti, crisi e ripresa: il problema italiano. Un'analisi di lungo periodo

Leonello Tronti (Università degli studi Roma Tre)

Abstract

La lunga fase di declino economico dell'Italia si può sintetizzare nella "legge del meno uno": dal 1995 in poi, l'economia cresce (in media) ogni anno un punto in meno dell'insieme dell'Eurozona. Quale ruolo in questo deludente risultato svolgono gli investimenti? L'articolo analizza l'indebolimento della funzione di investimento dell'economia italiana anzitutto attraverso un'analisi comparativa di lungo periodo con gli altri paesi europei, in termini sia di crescita del volume degli investimenti, sia di incidenza degli investimenti sul Pil, sia di effetti degli investimenti sulla crescita stessa. In tutti i casi si

conferma il grave e continuo peggioramento relativo della situazione italiana. Un aspetto di rilievo è poi quello legato alla differente dinamica degli investimenti pubblici e privati, seppure in una comune tendenza prociclica alla riduzione in rapporto al valore aggiunto. La quota degli investimenti privati si riduce, tra il primo e l'ultimo dei periodi considerati, di circa 2,5 punti percentuali, mentre quella degli investimenti pubblici di un altro punto. Nel caso del settore pubblico la riduzione è legata alle politiche di austerità che, in un paese caratterizzato da una spesa corrente elevata, hanno imposto un continuo ridimensionamento della spesa in conto capitale. In quello del settore privato si riscontrano invece due ragioni diverse: da un lato la debolezza della risposta imprenditoriale alle sfide tecnologiche, di apertura dei mercati globali e della moneta unica; ma dall'altro, paradossalmente, un ambiente interno particolarmente favorevole in cui si sono trovate ad operare le imprese, non solo in termini di costo del denaro e del lavoro (diretto e indiretto), ma anche delle misure di decontribuzione e defiscalizzazione concesse dai governi per raggiungere determinati obiettivi di politica del lavoro. Particolarmente incisiva (circa 900 miliardi a prezzi 2010) è stata la redistribuzione primaria del valore aggiunto ottenuta con il blocco dei salari reali connesso alla mancata diffusione della contrattazione decentrata e alla flessibilizzazione dei rapporti di lavoro. Paradossalmente, azionisti e amministratori hanno investito nelle loro imprese in misura insufficiente e decrescente, non hanno innovato e hanno lasciato ristagnare la produttività come nessun altro paese europeo. Nonostante le fortissime perturbazioni che attraversano il periodo, il saggio di profitto si dimostra infatti notevolmente stabile e resiliente: fare profitti è però condizione necessaria ma non sufficiente: per crescere, i profitti vanno reinvestiti. Dopo la "doppia crisi" (2008-2013), la tendenza di lungo periodo della propensione a reinvestire i profitti realizzati subisce invece una caduta significativamente maggiore di quella (relativamente modesta) della profittabilità. Nella fase attuale, la stagnazione degli investimenti è un problema di bassa propensione delle imprese a reinvestire i profitti realizzati più che di esaurimento delle opportunità di profitto. Per combattere la "legge del meno uno" e riportare il Paese su di un sentiero di crescita sostenuta, almeno pari a quello della media dell'Eurozona, il problema principale consiste quindi nel rianimare la propensione all'investimento delle imprese italiane – un problema certamente ancor più cruciale nella fase attuale, caratterizzata dal bisogno impellente di assicurare la ripresa dell'economia a fronte dell'epidemia di covid-19, anche solo per rendere meglio sostenibile il forte incremento del debito pubblico necessario per contrastarla. Nell'attesa delle mosse del Governo, spetta al Sindacato il compito – di grande rilievo macroeconomico – di chiedere con forza non solo il rinnovo dei contratti scaduti, ma aumenti salariali tali da sostenere la ripresa della domanda interna falciata dalla crisi, e con essa degli investimenti, senza scaricarne il costo sulle finanze pubbliche.

1 Affrontare il declino

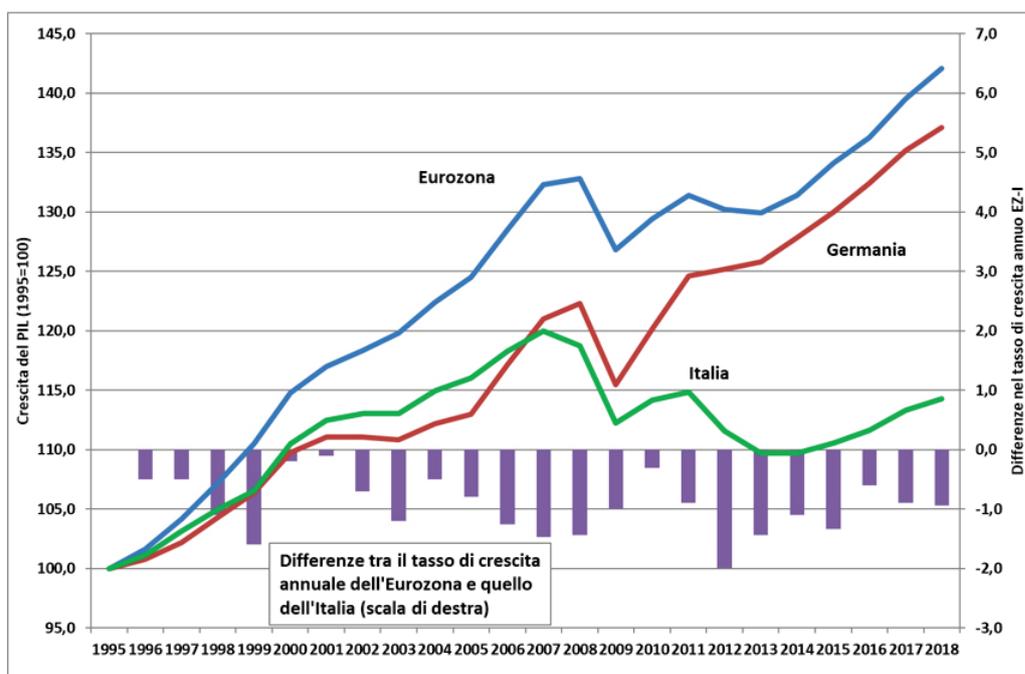
La lunga fase di debole crescita italiana, in cui molti autori rintracciano i lineamenti di un vero e proprio declino dell'economia se non del Paese¹, si può sintetizzare nella "legge del meno uno": dal 1995 in poi, l'economia cresce (in media) ogni anno un punto in meno dell'insieme dell'Eurozona (Figura 1). Nel 2019, dopo aver accumulato nei confronti dell'Eurozona – che comunque non si è certo qualificata sinora come campione internazionale di crescita – un ritardo di quasi 30 punti di Pil a prezzi concatenati (a prezzi correnti "soltanto" di 9 punti), di fronte all'inderogabile necessità di reagire alla crisi del covid-19 utilizzando al meglio tutte le risorse disponibili, nazionali ed europee, il Paese si trova nell'assoluta necessità di costruire la capacità di intraprendere una nuova fase di sviluppo, robusto, equo e al tempo stesso sostenibile.

Oltre alle generiche ragioni macroeconomiche connesse alla lotta contro la "legge del meno uno", che attestano l'impossibilità di combatterla senza un adeguato ammodernamento

zogiorno), la digitalizzazione dei processi produttivi e la quarta rivoluzione industriale (che richiedono il contrasto al ritardo del Paese nell'economia della conoscenza e nella società dell'apprendimento), e altri ancora, costituiscono tutti obiettivi di grande rilievo, non negoziabili né rinviabili. Obiettivi il cui perseguimento dovrebbe dettare alla classe politica e imprenditoriale l'inderogabile necessità di un consistente flusso di investimenti, pubblici e privati. Ancor più perché al contrario, come vedremo, gli investimenti in Italia si sono venuti significativamente restringendo nel corso degli anni, siglando un'indesiderabile quanto inevitabile corrispondenza tra il declino economico e la continua crescita del rapporto tra debito pubblico e prodotto lordo.

La cosa è tanto più grave perché l'assenza dalla disciplina di bilancio dell'Eurozona della "regola aurea delle politiche di bilancio" – la cosiddetta *golden rule*, ossia la scelta di conteggiare nel disavanzo da correggere soltanto la spesa corrente (che non produce ritorni economici differiti), escludendo invece gli investimenti in conto capitale (che propriamente non sono solo costi perché producono ritorni economici

Figura 1. La "legge del meno uno". Crescita del PIL a prezzi concatenati in Italia, Germania ed Eurozona. Anni 1996-2018 (numeri indici 1995=100 e differenze tra il tasso di crescita annuale dell'Eurozona e quello dell'Italia)



Elaborazioni su dati Eurostat.

mento della struttura produttiva, specifiche grandi questioni nazionali e globali aperte (qui elencate alla rinfusa) premono alla porta. L'emergenza covid e quella della sicurezza sul lavoro, la lotta al cambiamento climatico e la transizione verde, la riparazione e prevenzione dei danni connessi al dissesto idrogeologico, l'ammodernamento delle infrastrutture materiali e tecnologiche (con particolare riferimento al Mez-

zovioli) – impedisce all'Italia la possibilità di attivare le politiche anticicliche indispensabili per supplire alla debolezza degli investimenti privati e sostenere la crescita dell'intero Paese (imprese incluse!), migliorando la qualità e l'efficienza del sistema economico e aumentando la convenienza e la redditività degli stessi investimenti privati.

¹ Tra i primi a segnalare il problema del declino economico dell'Italia si evidenziano Gallino (2003, 2006), Sylos Labini (2004), Boeri et al. (2005), Milone (2005), Tronti (2005, 2006), Saltari e Travaglini (2006).

2. Il problema dei bassi investimenti

L'indebolimento della funzione di investimento dell'economia italiana si può anzitutto osservare attraverso un'analisi comparativa con alcuni paesi europei, aderenti o no all'Eurozona (Tavola 1).

Tavola 1. Crescita degli investimenti fissi lordi a prezzi concatenati in Italia e in altri paesi o raggruppamenti di paesi – Anni 1995-2019 (tassi medi annui di variazione %)

	1995-2007	2008-2013	2014-2019	1995-2019	Ita - paese
Unione Europea - 28 paesi	3,4	- 2,5	3,6	1,9	- 1,5
Eurozona - 19 paesi	3,1	- 2,8	3,6	1,7	- 1,2
Germania	0,9	0,4	2,9	1,3	- 0,8
Irlanda	9,7	- 5,9	25,4	9,2	- 8,7
Grecia	7,3	- 15,7	0,1	- 0,7	1,2
Spagna	6,1	- 7,7	4,0	2,0	- 1,5
Francia	3,4	- 0,8	2,6	2,1	- 1,7
Italia	2,7	- 5,2	1,9	0,5	-
Paesi Bassi	4,3	- 3,7	4,8	2,4	- 1,9
Portogallo	2,7	- 7,3	5,7	0,8	- 0,4
Regno Unito	3,2	- 1,8	2,6	1,8	- 1,3
Svizzera	2,6	1,0	2,2	2,1	- 1,6

Elaborazioni su dati Eurostat.

nato a un valore più modesto (-1,7 punti l'anno) nella successiva fase di "crescita anemica" (2014-2019). Ma nel lungo periodo, fatto pari a 100 il valore degli investimenti nel 1995, nel 2019 questo era diventato 112 per l'Italia e 150 per l'Eurozona. In altri termini, rispetto al 1995, nel 2019 l'Italia ha maturato, nei confronti dell'Eurozona, un ritardo negli investimenti fissi lordi di 38 punti percentuali, significativamente superiore in termini relativi al ritardo maturato nel prodotto lordo.

3. Quanto investe l'Italia?

Molti sono i motivi per cui l'Italia presenta un così grave problema sottoinvestimento di lungo periodo, e per poterli esaminare conviene chiarirne alcuni aspetti fondamentali. Uno tra i primi è quello della dimensione degli investimenti rispetto al Pil, ovvero di quanta parte del reddito prodotto il Paese dedica a migliorare la dote materiale (e non solo, dato che gli investimenti fissi includono anche i prodotti di proprietà intellettuale, come brevetti, prodotti di ricerca e sviluppo, software e basi dati ecc.) che gli consente di produrre e accrescere quel reddito.

La Tavola 2 mostra che, nel lungo periodo in esame (1995-2019), l'Italia ha reinvestito in media, in beni non finanziari, soltanto il 19,5% del Pil: una quota superiore unicamente a quelle di Grecia e Regno Unito, la prima preda di una profonda crisi economica e il secondo caratterizzato da una forte preferenza per gli investimenti finanziari. Nonostante la ricordata "legge del meno uno" che, se si fosse contrastata avrebbe richiesto politiche di aumento degli investimenti, la quota italiana annuale è stata invece, in media, inferiore di 1,9 punti percentuali di Pil a quella dell'intera Eurozona, di 1,4 punti a quella tedesca, di 2,2 punti a quella francese, di 3,6 punti a quella spagnola (concentrata sugli investimenti immobiliari). La differenza si è fatta particolarmente acuta nell'ultima fase (quella di "crescita anemica"): 3 punti meno dell'Eurozona, 3,2 punti meno della Germania, addirittura 5,1 punti meno della Francia.

Tavola 2. Incidenza degli investimenti fissi lordi sul Pil in Italia e in altri paesi o raggruppamenti di paesi – Anni 1995-2019 (valori %)

	1995-2007	2008-2013	2014-2019	1995-2019	Ita - paese
Unione Europea - 28 paesi	21,3	20,6	20,0	20,8	- 1,3
Eurozona - 19 paesi	22,0	21,1	20,4	21,4	- 1,9
Germania	21,4	20,0	20,5	20,8	- 1,3
Irlanda	24,5	21,0	27,9	24,5	- 5,1
Grecia	23,3	18,3	11,8	19,0	0,5
Spagna	25,8	22,6	18,5	23,0	- 3,6
Francia	21,1	22,6	22,3	21,7	- 2,2
Italia	20,5	19,8	17,3	19,5	-
Paesi Bassi	21,6	20,5	19,9	20,9	- 1,4
Portogallo	25,0	19,4	16,2	21,5	- 2,0
Regno Unito	17,7	16,3	16,8	17,1	2,4
Svizzera	24,6	23,5	24,0	24,2	- 4,7

Elaborazioni su dati Eurostat.

4. L'efficacia degli investimenti

Un aspetto di rilievo ancora maggiore è quello dell'efficacia degli investimenti stessi. Gli investimenti italiani, come visto più limitati rispetto a quelli dei concorrenti, potrebbero infatti essere stati comunque, nel tempo, più efficaci nel promuovere la crescita – magari perché selezionati con maggiore cura e quindi migliori ai fini della produzione di un maggiore valore aggiunto. Non è facile misurare in modo esatto l'effetto degli investimenti sulla crescita, perché questi esercitano la loro influenza a distanze e per periodi di tempo che possono variare anche in misura consistente. Inoltre, è difficile seguire nel tempo gli specifici effetti di una determinata coorte di investimenti nel corso degli anni, perché gli effetti di un determinato investimento possono interagire con quelli positivi di altri investimenti o con quelli negativi dell'obsolescenza di altri investimenti ancora.² Tuttavia, seguendo la letteratura sul tema, possiamo ritenere ragionevole (ancorché certamente riduttivo) misurare gli effetti immediati degli inve-

pubbliche investitrici, tuttavia, andranno a sommarsi quelli dei cosiddetti moltiplicatori, che non coinvolgono soltanto quelle ma tutti gli operatori che, a diverso titolo, ricavano a cascata benefici dalla spesa autonoma da esse effettuata per porre in opera quegli investimenti.

La Tavola 3 presenta per l'appunto il rapporto tra l'incremento in valore assoluto del Pil a prezzi concatenati e la media tra gli investimenti pubblici e privati (anch'essi a prezzi concatenati) effettuati due e tre anni prima. I dati evidenziano che, pur con grandissime differenze tra le tre fasi considerate (l'Eurozona nel complesso, ad esempio, passa da un rendimento medio annuo dell'11,3% nella fase precrisi all'1,0% nella fase della doppia crisi, per poi tornare al 7,9% nella fase di ripresa anemica), nel lungo periodo 1998-2019 gli investimenti italiani hanno avuto in media una ricaduta del 6,6% sull'incremento del Pil a distanza di 2/3 anni, mentre il valore della ricaduta è stato del 7,4% per l'intera Eurozona e del 7,2% per la Germania.

È pur vero che l'effetto sul reddito degli investimenti italiani è stato superiore non solo a quello della Spagna (4,6%) ma

Tavola 3. Incremento assoluto del Pil nell'anno t in rapporto alla media degli investimenti fissi lordi effettuati negli anni t-2 e t-3 in Italia e in altri paesi o raggruppamenti di paesi – Anni 1998-2019 (grandezze a prezzi concatenati, valori %)

	1998-2007	2008-2013	2014-2019	1998-2019	Ita - paese
Unione Europea - 28 paesi	12,8	2,1	9,3	8,7	- 2,0
Eurozona - 19 paesi	11,3	1,0	7,9	7,4	- 0,8
Germania	8,2	5,2	8,2	7,2	- 0,5
Spagna	4,2	0,0	9,0	4,6	2,1
Francia	2,1	- 1,8	0,1	0,4	6,2
Italia	11,0	- 2,0	8,1	6,6	-
Paesi Bassi	38,1	10,4	21,1	25,1	- 18,5
Portogallo	62,6	- 45,5	28,4	24,0	- 17,3
Regno Unito	5,7	1,1	3,8	3,8	2,8
Svizzera	4,2	- 1,3	2,6	2,2	4,5

Elaborazioni su dati Eurostat.

stimenti sul reddito di un anno determinato rapportando gli incrementi in valore assoluto del Pil in quell'anno alla media degli investimenti effettuati due e tre anni prima. Questo è infatti il lasso di tempo che generalmente gli investimenti richiedono per essere pienamente integrati nel processo produttivo delle imprese che li hanno effettuati, con particolare riferimento, nel caso degli investimenti in macchinari e nuove tecnologie, all'addestramento dei lavoratori che devono utilizzarli e alle necessarie modifiche organizzative³. Agli effetti sulle imprese o sulle istituzioni

anche a quello, molto contenuto, della Francia (0,4%). Tuttavia, come abbiamo visto, ai fini del contrasto alla "legge del meno uno", gli investimenti realizzati in Italia non sono stati soltanto insufficienti in rapporto ai paesi concorrenti in termini di incidenza sul prodotto lordo (Tavola 2), ma anche mediamente meno efficaci in termini di effetto sulla stessa crescita economica (Tavola 3), contribuendo quindi ad aumentare il divario di crescita rispetto all'insieme dell'Eurozona e agli altri paesi europei.⁴

² Per una sintetica rassegna degli aspetti metodologici del problema, si veda Di Giacinto, Micucci e Montanaro (2010).

³ Sul tempo di entrata a regime degli investimenti in termini di effetti sulla crescita della produttività, si vedano gli esercizi econometrici di Paolo Sylos Labini analizzati da Corsi e Guarini (2007). Sulla complementarità tra investimenti in nuove tecnologie e necessità di adeguamento dei modelli organizzativi dell'impresa, Milgrom e Roberts (1990).

⁴ Ciccarone e Saltari (2015) evidenziano come il basso contenuto di investimenti in nuove tecnologie spieghi in larga misura il ridotto effetto dell'insieme degli investimenti delle imprese italiane sulla crescita dell'economia.

5. Investimenti pubblici e investimenti privati

Un aspetto di particolare rilievo nell'analisi della debolezza degli investimenti italiani è poi quello legato alla differente dinamica che hanno mostrato gli investimenti pubblici e quelli privati, seppure in una comune tendenza alla riduzione in rapporto al Pil.

La Tavola 4 riporta, per l'intero lungo periodo 1995-2019 e per i tre sottoperiodi internamente omogenei (1995-2007, 2008-2013 e 2014-2019), le informazioni riferite a quanta

duce, tra il primo e l'ultimo dei periodi considerati, di circa 2,5 punti percentuali, mentre quella degli investimenti pubblici di un altro punto. In conseguenza di questi minori investimenti, nell'ultimo periodo di "crescita anemica" il Paese ha investito soltanto il 19,3% del valore aggiunto: 3,4 punti di valore aggiunto in meno rispetto al primo periodo, di "aggancio e prima sperimentazione dell'euro", nonostante i gravi problemi di declino avrebbero semmai richiesto una politica anticiclica di consistente aumento degli investimenti. A prezzi 2019, la riduzione è pari a 54,5 mi-

Tavola 4. Pubblico e privato: investimenti fissi lordi in rapporto al valore aggiunto e incidenza degli investimenti del settore sul totale – Anni 1995-2019 (investimenti a prezzi concatenati, valori %)

	A 1995-2007	B 2008-2013	C 2014-2019	D 1995-2019	C - A	C - D
Investimenti fissi lordi del settore in rapporto al valore aggiunto (%)						
Settore privato	19,9	19,3	17,4	19,1	-2,5	-1,7
Settore pubblico	2,8	2,7	1,9	2,5	-1,0	-0,7
Totale economia	22,8	22,0	19,3	21,7	-3,4	-2,3
Incidenza % del settore sugli investimenti totali						
Settore privato	87,5	87,9	90,3	88,3	2,8	2,0
Settore pubblico	12,5	12,1	9,7	11,7	-2,8	-2,0
Totale economia	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Elaborazioni su dati Eurostat.

parte del valore aggiunto realizzato dall'economia è stata destinata agli investimenti pubblici e quanta a quelli privati e a come, di conseguenza, è mutata la composizione percentuale pubblico-privato degli investimenti totali. La quota sul valore aggiunto degli investimenti privati si ri-

liardi di euro e ovviamente, essendo il frutto di un calcolo in termini di incidenze sul valore aggiunto, è indipendente dal progressivo declino di quest'ultimo.

6. La caduta degli investimenti pubblici

Dunque in Italia investono poco, e per giunta sempre meno, sia il settore pubblico sia quello privato. Qual è il motivo di questa progressiva scarsità? Per il settore pubblico è più facile a dirsi perché, come abbiamo già notato, l'adesione all'euro ha comportato per la finanza pubblica l'obbligo di sottostare ai vincoli stringenti del Trattato di Maastricht (1992) e poi del Patto di stabilità e crescita (1997) e quindi del Fiscal Compact (2012), concepiti più per assicurare la stabilità dell'euro che la crescita e la convergenza dei paesi aderenti ad un'area valutaria che purtroppo era subottimale sin dalla sua costituzione⁵.

Nello specifico caso italiano, per il quale l'invecchiamento della popolazione impone costi sanitari e pensionistici strutturalmente più elevati, e quindi una spesa corrente pro capite più sostenuta, l'assenza dalle regole di bilancio europee della ricordata *golden rule*, che permetterebbe di escludere la spesa in conto capitale dal calcolo del disa-

vanzo, ha progressivamente e pesantemente decurtato le disponibilità destinabili agli investimenti pubblici. A questo quadro depressivo di base si è sommato l'affermarsi di un diffuso quanto infondato consenso politico di tipo privatistico e "mercataista", secondo il quale il mercato lasciato a se stesso – e anzi continuamente favorito dal decisore politico – avrebbe più che supplito al ritiro della mano pubblica dall'economia, e lo avrebbe fatto in modo efficiente e libero dai condizionamenti e dalle clientele dei partiti. Si può aggiungere che, in un'ottica di breve termine, la rinuncia a buona parte degli investimenti pubblici era vista come necessaria per aprire spazi finanziari all'agognata riduzione delle imposte e, al tempo stesso, per ulteriori avanzamenti delle attività private concorrenti con quelle pubbliche, che avrebbero entrambi dovuto esercitare benefici effetti sulla crescita dell'economia. I risultati smentiscono impietosamente questo diffuso convincimento. In una situazione di questo tipo, protratta per un quarto di secolo, non può stupire che la gran parte degli obiettivi di

⁵ Sul carattere subottimale dell'Eurozona come area valutaria si veda Krugman (2013).

intervento che all'inizio di questo scritto abbiamo qualificato come "non negoziabili né rinviabili" (il cui perseguimento avrebbe costituito un rilevante argine alla "legge del meno uno"), siano invece ancora in larga misura soltanto in discussione. Né che abbiano sinora scarseggiato le risorse pubbliche indispensabili per perseguirli nell'ambito di una strategia coerente mirata all'interesse collettivo (che ovviamente comprende anche quello dell'insieme delle imprese).

7. La caduta -degli investimenti privati

Nel caso del settore privato, invece, la ragione della progressiva erosione degli investimenti è meno evidente. Bisogna anzitutto premettere che il periodo in esame è caratterizzato da diverse e temibili sfide, tra le quali sono certamente da porre in evidenza: a) quella dell'accresciuta concorrenza internazionale anche in prodotti maturi, spesso in competizione diretta con le produzioni interne; b) quella della rapida diffusione delle nuove tecnologie informatiche, in cui l'Italia presenta nell'insieme un cospicuo e persistente ritardo; c) quella della moneta unica, che azzerava la possibilità di ricorso alle svalutazioni competitive che hanno caratterizzato l'economia italiana nel turbolento periodo dal 1973 al 1992. Tutte e tre queste sfide avrebbero dovuto da un lato contribuire ad espellere dal mercato le imprese meno efficienti e dinamiche, ma dall'altro spingere le imprese vitali, possibilmente con il sostegno della mano pubblica e del sistema bancario e finanziario, ad attrezzarsi in modo adeguato a sostenere con successo le sfide.

In effetti, l'ambiente interno in cui si sono trovate ad operare le imprese che sono riuscite a fronteggiare le sfide ricordate si è dimostrato particolarmente favorevole, non solo in termini di costo del denaro e del lavoro (diretto e indiretto), ma anche delle successive agevolazioni (misure di decontribuzione e defiscalizzazione) concesse dai governi per raggiungere determinati obiettivi di politica del lavoro. E difatti nell'ultimo quarto di secolo, seppure nel quadro di un'economia nel complesso stagnante, azionisti e amministratori delle imprese italiane medio-grandi hanno comunque accumulato profitti e utili, avvalendosi anzitutto della distribuzione primaria del valore aggiunto ottenuta con il blocco dei salari reali connesso alla mancata diffusione della contrattazione salariale decentrata e alla flessibilizzazione dei rapporti di lavoro⁶. Poi delle varie agevolazioni e condoni fiscali, decontribuzioni, riforme pensionistiche, ripetute riduzioni della progressività delle imposte dirette e mancanza di progressività delle imposte

sui guadagni finanziari. A tutto questo si aggiunge che le imprese hanno inoltre ottenuto crediti bancari a interessi particolarmente vantaggiosi rispetto all'epoca della lira, così che il complesso di questi benefici ha consentito loro non solo di accumulare profitti, ma anche di ridurre i debiti sotto il 40% delle passività di bilancio.

Ed eccoci al punto. Nonostante (ma, paradossalmente, forse proprio a causa di) queste condizioni straordinariamente favorevoli, azionisti e amministratori hanno investito nelle loro imprese in misura insufficiente e decrescente, non hanno innovato e hanno lasciato ristagnare la produttività come nessun altro paese europeo ha fatto⁷. Non ne avevano bisogno? Per valutare questo risultato bisogna tenere presente che l'investimento e la riorganizzazione delle imprese sono processi lunghi e costosi. La loro attivazione è quindi condizionata dalle aspettative sull'evoluzione futura dell'economia che, a sua volta, è compito della politica illustrare e preparare. Nel caso italiano, risultati di crescita deludenti come quelli registrati dal 1995 e più ancora dal 2008 in poi hanno certamente deluso le aspettative delle imprese operanti sul mercato interno, scoraggiandone gli investimenti e creando così un circolo vizioso in cui bassi salari e bassi investimenti hanno depresso la crescita e, a loro volta, le consolidate aspettative di una crescita modesta hanno scoraggiato gli investimenti alimentando una spirale depressiva di lungo periodo.

8. I profitti delle imprese

Per approfondire questo aspetto (che in realtà costituisce un tipico caso di fallimento del mercato, che non a caso richiede la supplenza dell'intervento pubblico e di politiche anticicliche), vediamo dunque come sono andati i profitti delle imprese italiane nell'ultimo quarto di secolo. La Figura 2 riporta, per l'insieme del settore privato, i valori annuali del tasso di profitto espresso come incidenza percentuale del margine operativo lordo (MOL) sul valore aggiunto dello stesso anno.

Il primo elemento di interesse è che, nonostante le fortissime perturbazioni che attraversano il periodo, il saggio di profitto si dimostra notevolmente stabile e resiliente. L'oscillazione nei confronti del valore medio dell'intero periodo (42,5% del valore aggiunto, linea arancione tratteggiata) è relativamente contenuta: se per 11 dei 25 anni esaminati il valore si colloca sotto la media di lungo periodo (mediamente di 1,3 punti percentuali), per ben 14 anni ne è invece al di sopra (mediamente di 0,9 punti).

La fase di "aggancio e prima sperimentazione dell'euro" è

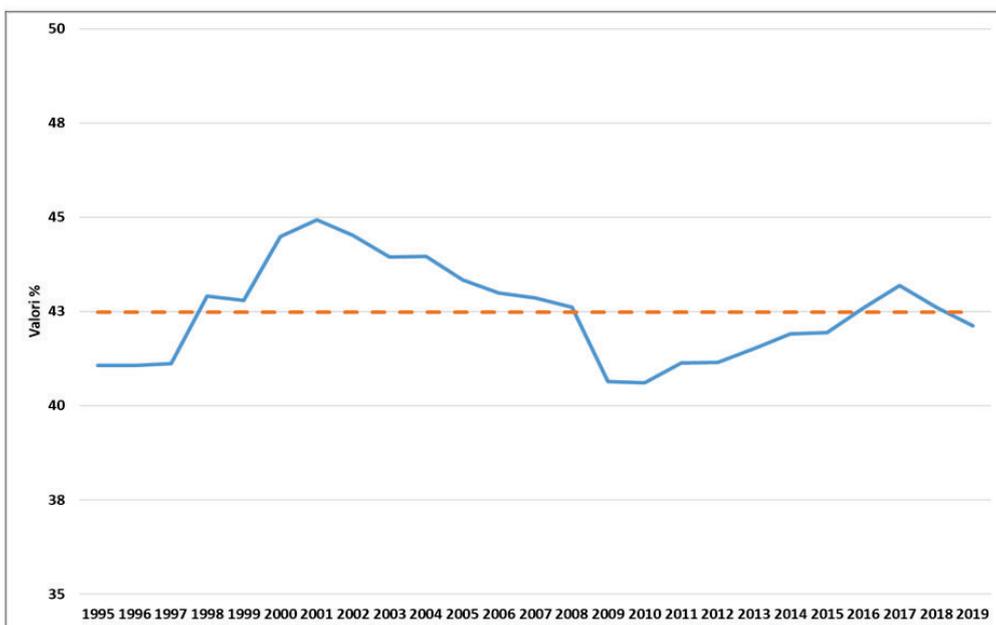
⁶ Su questo aspetto, che in rapporto al rispetto della regola aurea della contrattazione ha comportato una decurtazione dei salari per un importo cumulato di circa 900 miliardi a prezzi del 2010 si vedano, tra gli altri, Ricci e Tronti (2018) e la bibliografia lì citata. Sui rapporti tra regolazione del mercato del lavoro, investimenti e produttività, si veda Calcagnini, Giombini e Travaglini (2018).

⁷ Spanò (2020).

indubbiamente quella più favorevole. Tra il 1997 e il 2001 il MOL cresce dal 41,1 al 44,9 per cento del valore aggiunto, e inizia poi un ridimensionamento che lo condurrà nel 2008, nel periodo iniziale della fase della “doppia crisi”, al valore medio di lungo periodo. Negli anni successivi gli effetti della “doppia crisi” si faranno sentire: nel biennio 2009-2010 il MOL cadrà di due punti percentuali, dal 42,6 al 40,6% del valore aggiunto. Un arretramento consistente, che segnala lo stato di grave sofferenza delle imprese italiane: in valore assoluto, mentre la contrazione del valore aggiunto a prezzi concatenati è del 7%, quella del margine

tecnologica, dalla qualità della produzione e dei servizi di management. Va però notato che, nonostante il progressivo ed evidente declino dell’economia italiana nel contesto europeo, oggi il 20% più ricco delle famiglie italiane (al cui interno ricadono proprietari e amministratori delle imprese medio-grandi) possiede un patrimonio netto di 6 mila miliardi di euro (due terzi del totale del Paese), ossia tre volte e mezzo il Pil.

Figura 2. Profittabilità del settore privato – Periodo 1995-2019 (margine operativo lordo in rapporto % al valore aggiunto, dati a prezzi correnti; la linea arancione tratteggiata indica la media dell’intero periodo)



operativo è quasi del 12%.

Tuttavia, la fase della ripresa di profittabilità, per quanto debole e lenta, inizia già l’anno successivo (2011); sicché nel 2016 viene nuovamente superato il tasso medio di lungo periodo e la crescita continua nel 2017, quando il margine operativo raggiunge il valore del 43,2%. In seguito si registra un nuovo ridimensionamento, che porta il MOL nel 2019 leggermente al disotto del valore medio, al 42,1% del valore aggiunto: un’incidenza comunque superiore di un punto percentuale al valore del 1995.

Ovviamente, la performance media della profittabilità non è che un artificio statistico che non tiene conto del fatto che le condizioni di salute delle singole imprese dipendono in modo cruciale dalle loro caratteristiche, quali il settore e la dimensione (il mercato specifico su cui insistono e il potere di mercato di cui godono) e, ancor più, il grado di integrazione nelle catene di valore internazionali e la posizione in esse occupata – a loro volta condizionate dall’intensità

9. Il problema è la propensione a reinvestire i profitti

L’ultima questione che affrontiamo in questo contributo è, dunque, quella della propensione delle imprese a reinvestire in Italia i profitti realizzati. Infatti, l’indice dei profitti non è certo l’unica variabile da cui dipenda la crescita del Paese: fare profitti è condizione necessaria ma evidentemente non sufficiente, dato che per crescere i profitti vanno reinvestiti.

La figura 3 illustra per l’appunto la misura in cui, nel lungo periodo 1995-2018, le imprese del settore privato hanno reinvestito, in Italia e in investimenti non finanziari, gli utili realizzati. Un dato che la figura rende subito evidente è che le escursioni nel tempo della propensione al reinvestimento sono molto più intense di quelle della profittabilità. E i valori inferiori alla media di lungo periodo, pur essendo meno numerosi, sono relativamente più distanti da quella di quanto non accada per la profittabilità.

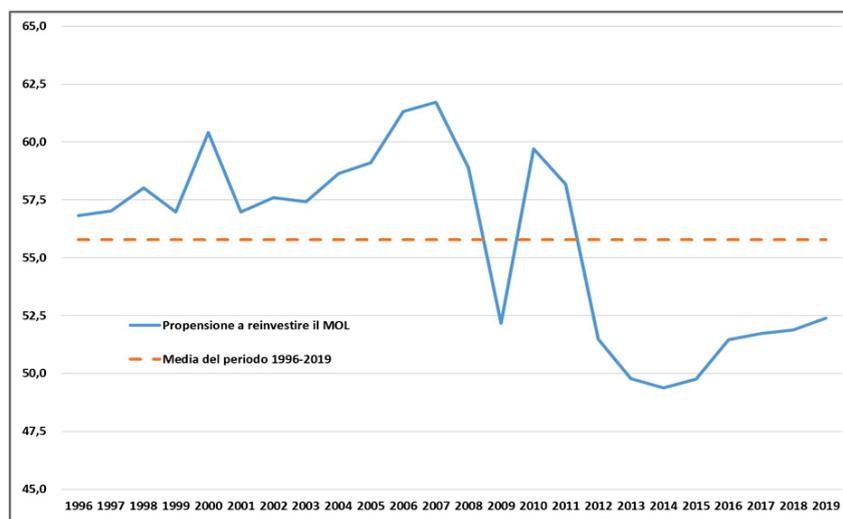
In particolare, la fase della “doppia crisi” ha inciso pesantemente sulla propensione al reinvestimento, facendola cadere dal 61,7% del 2007 al 49,4% del 2014, con una perdita di ben 12,3 punti percentuali. In altri termini, dopo la “doppia crisi”, mentre l’incidenza dei profitti sul valore aggiunto si ridimensiona di un solo punto percentuale (dal 42,9% del 2007 al 41,9% del 2014) quella degli investimenti sul margine operativo crolla di più di dodici volte, segnalando in modo inequivocabile che la tendenza di lungo periodo della propensione a reinvestire sta subendo una caduta significativamente maggiore di quella (relativamente modesta) della profittabilità. Questa dura evidenza segnala che, nella fase attuale, il declino di lungo periodo dell’economia italiana e la stagnazione

degli investimenti sono un problema di propensione delle imprese a reinvestire i profitti realizzati più che di esaurimento delle opportunità di profitto.

La relazione tra profittabilità e propensione all’investimento è ancor meglio visibile nella Figura 4, che riporta in un unico grafico tanto i numeri indici delle due variabili (in base 1996=100), quanto la loro differenza nel tempo. La figura evidenzia in misura eloquente quanto frequentemente l’aumento della propensione a reinvestire sia stato inferiore a quello della profittabilità, o si sia addirittura riscontrata una sua caduta anche a fronte di una profittabilità crescente (tra il 2012 e il 2014), a riprova del tempo richiesto per recuperare la fiducia delle imprese dopo una fase di crisi.

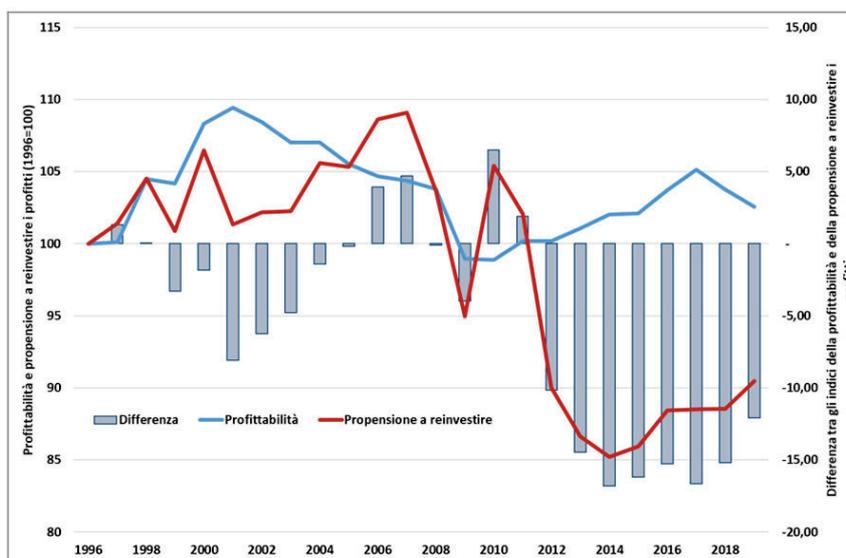
Ora, poiché l’incidenza degli investimenti sul valore ag-

Figura 3. Settore privato. Propensione a reinvestire il margine operativo lordo realizzato l’anno precedente. Periodo 1996-2019 (rapporti %, dati a prezzi concatenati; la linea arancione tratteggiata indica la media dell’intero periodo)



Elaborazioni su dati Istat, Conti nazionali.

Figura 4. Settore privato. Profittabilità (margine operativo lordo/valore aggiunto), propensione a reinvestire il margine operativo lordo realizzato l’anno precedente e loro differenza. Periodo 1996-2019 (numeri indici in base 1996=100)



Elaborazioni su dati Istat, Conti nazionali.

giunto non è altro, sotto il profilo algebrico, che il prodotto della profittabilità degli investimenti per la propensione a reinvestire i profitti, e poiché la prima è rimasta nel venticinquennio in esame sostanzialmente stabile (Figure 2 e 4), trova ulteriore sostegno empirico la conclusione che il declino degli investimenti privati in rapporto al valore aggiunto illustrato nelle pagine precedenti (par. 5 e Tavola 4) è frutto nettamente prevalente della caduta della propensione a reinvestire (in Italia e in investimenti non finanziari) gli utili realizzati.

10. Come rianimare la propensione agli investimenti

Dunque, le evidenze statistiche qui raccolte segnalano che, per combattere la “legge del meno uno” e riportare il Paese su di un sentiero di crescita sostenuta, almeno pari a quello della media dell’Eurozona, il problema principale consiste nel rianimare la propensione all’investimento delle imprese italiane – un problema certamente ancor più cruciale nella fase attuale, caratterizzata dal bisogno impellente di assicurare la ripresa dell’economia a fronte della crisi causata dall’epidemia di covid-19, anche solo per rendere meglio sostenibile il forte incremento del debito pubblico necessario per contrastarla e attenuarne gli effetti economici e sociali. Ma cos’è che frena gli investimenti delle imprese anche quando i profitti crescono?

Escludendo sin da subito l’ipotesi monetarista che lega gli investimenti ai tassi di interesse, mai tanto convenienti quanto oggi, le imprese esitano a fare nuovi investimenti per tre ragioni. Anzitutto perché le prospettive di crescita del Paese appaiono poco invitanti⁸: in una situazione in cui il mercato interno oscilla da troppi anni su di crinale in bilico tra recessione e stagnazione, mentre quello internazionale offre più attraenti opportunità di investimento, se sono tanto efficienti da fare profitti, le imprese preferiscono reinvestirli in mercati tanto fisici quanto finanziari che assicurano migliori prospettive di crescita e rendimenti più elevati. La liberalizzazione dei movimenti dei capitali e l’intenso sviluppo del mercato finanziario globale costitui-

scono infatti un notevole problema per economie caratterizzate, come quella italiana, da una debole politica industriale, da una presenza limitata dell’industria pubblica, che non garantisce ritmi di crescita elevati, e da un settore finanziario di piccole dimensioni. Già molti anni fa Giuliano Amato segnalava pubblicamente che la globalizzazione dei commerci e la liberalizzazione dei movimenti di capitale indebolivano significativamente nei confronti delle imprese i governi e i sindacati dei paesi sviluppati, sottoposti continuamente al rischio, se non alla minaccia, di una delocalizzazione dell’attività o quanto meno della sede fiscale⁹.

La seconda forza che, in accordo con la letteratura economica mainstream, spinge gli investimenti è quella della concorrenza. Le imprese sottoposte a un’intensificazione della concorrenza,¹⁰ tanto nazionale che internazionale, dovrebbero essere spinte a investire per ammodernarsi, riorganizzarsi, innovare tecnologie, processi e prodotti. Ma questa strada non è aperta a tutte¹¹. Le tante microimprese, e le piccole imprese in genere, solitamente non dispongono di risorse sufficienti a fare investimenti di rilievo e puntare sull’innovazione, a meno che non si uniscano in gruppi, consorzi, filiere o distretti capaci di operare non solo sull’asfittico mercato interno e con una dimensione remunerativa¹².

Le imprese grandi e ben posizionate nelle catene del valore internazionali, all’opposto, sono invece solitamente protette dalla concorrenza, perché dotate di tecnologie che assicurano loro almeno temporaneamente posizioni oligopolistiche custodite da rilevanti barriere all’entrata¹³: le potenziali concorrenti dovrebbero investire troppo per poter competere con loro. In sintesi, dunque, le imprese della giusta dimensione – né troppo piccole né troppo grandi e magari organizzate in gruppi, filiere o consorzi –, che davvero potrebbero fronteggiare un’intensificazione della concorrenza rafforzando gli investimenti ai fini di un miglioramento della profittabilità, sono evidentemente troppo poche per trainare fuori dal guado l’intera economia italiana.

Resta dunque la terza forza di mercato, l’aumento delle retribuzioni: quella frusta salariale (*wage whip*) cui Paolo

⁸ Il legame forward-looking tra gli investimenti privati e le aspettative di profitto, piuttosto che quello con i profitti realizzati, è sottolineato da Keynes (1936).

⁹ Ricordo personale dell’autore.

¹⁰ Si tratta della visione standard della teoria neoclassica, che vede nella concorrenza lo stimolo principale all’innovazione. Per una riproposizione relativamente recente, si veda Blanchard e Giavazzi (2003).

¹¹ Secondo la rilevazione sull’innovazione nelle imprese dell’Istat, se il 58% di quelle con almeno 250 addetti hanno adottato innovazioni nel 2017, per quelle tra i 50 e i 249 addetti la percentuale scende al 49% e per quelle tra i 10 e i 49 addetti al 32%. Per le microimprese (sotto i 10 addetti) il dato non è rilevato.

¹² Sotto questo profilo, non si può che ricordare che in Italia, tra il censimento del 1991 e quello del 2011 si sono create 1 milione e 126 mila imprese, con un aumento di soli (se paragonati alle imprese) 1 milione e 78 mila addetti: per il 98% si tratta infatti di microimprese (sotto i 10 addetti). La dimensione occupazionale media delle microimprese (4 milioni e 215 mila), in cui nel 2011 lavorava il 47 per cento della manodopera (7 milioni e 700 mila addetti), è così scesa a 1,8 addetti: decisamente troppo piccola per procedere a significativi investimenti individuali in conoscenza, innovazione e internazionalizzazione. Sugli effetti negativi su investimenti, produttività e crescita dell’eccessiva presenza di microimprese nell’economia italiana, si veda Costa, De Santis, Dosi, Monducci, Sbardella e Virgillito (2020). Esiste tuttavia, anche per le microimprese, la possibilità di ottenere vantaggi cospicui dalla costituzione di consorzi o altri tipi di raggruppamento che abbattano i costi di alcune funzioni fondamentali (ad es. accesso al credito, marketing, internazionalizzazione, formazione e sicurezza). In Tronti (1997) viene analizzato il caso di successo di Federtrasporti Bologna, un consorzio di circa sessanta piccole aziende di trasporto.

¹³ Su questo aspetto resta fondamentale il lavoro di Paolo Sylos Labini (1957).

Sylos Labini affidava tre distinte funzioni di stimolo della produttività e degli investimenti¹⁴. Il legame che dai salari va alla produttività agisce, secondo Sylos Labini, attraverso tre canali diversi. Anzitutto l'ampliamento del mercato – nel caso specifico, il mercato interno dei beni di largo consumo (beni-salario) – che apre alle imprese nazionali del mercato prospettive di espansione tali da indurre nuovi investimenti, divisione e specializzazione del lavoro ed economie di scala (effetto Smith). In secondo luogo, la crescita del costo del lavoro rispetto a quello dei macchinari, che spinge le imprese in tutti i settori a riorganizzarsi e a modernizzarsi, seppure al rischio di creare almeno temporaneamente situazioni di disoccupazione tecnologica (effetto Ricardo). Infine, l'aumento del costo del lavoro per unità di prodotto oltre quello dei prezzi del prodotto stesso, che spinge le imprese a riorganizzarsi e a investire per tutelare i propri profitti (effetto Costo assoluto del lavoro o Clup reale)¹⁵.

11. Per concludere: salari, investimenti e produttività

Certo il salario, che con l'orario di lavoro è la dimensione fondamentale del conflitto industriale, è una variabile che va manovrata con giudizio per non provocare danni (anche se circoscritti e temporanei) agli stessi lavoratori. Ma la prudenza nell'uso della "frusta salariale" da parte del Sindacato dev'essere ragionevole e non paralizzante, e guidata dall'intento di realizzare accordi che rispettino almeno nel tempo la "regola aurea" della dinamica salariale. Ovvero che proporzionino l'incremento medio dei salari a quello della produttività¹⁶, realizzata nel triennio contrattuale precedente o, meglio ancora, programmato insieme ai lavoratori per il triennio successivo¹⁷. È infatti il rispetto della regola aurea la condizione contrattuale che garantisce la stabilità della distribuzione primaria del reddito, che in Italia è già fortemente alterata a favore delle imprese a causa

anzitutto dell'indisponibilità della contrattazione decentrata per una quota troppo grande dei lavoratori. Ed è proprio la possibilità di traguardare gli incrementi salariali ad un obiettivo di produttività programmato di comune accordo, quale elemento centrale dello sviluppo nel triennio contrattuale del settore, dell'impresa e del territorio, possibilmente prevedendo un graduale recupero della quota del lavoro nel reddito, che potrebbe sostenere i consumi rianimando la domanda interna e, con, essa anche gli investimenti privati.

La stagnazione del potere d'acquisto dei salari italiani dalla metà degli anni '90, infatti, ha provocato al Paese danni enormi, bloccando la crescita, disincentivando gli investimenti e favorendo la creazione di ampie sacche di povertà, al punto che si può dire che paradossalmente, insieme alle politiche di austerità, la causa della "legge del meno uno" e della caduta della propensione all'investimento va ricercata nel blocco dei salari reali. Certo, grazie anche all'aumento della competitività di prezzo consentita dalla stagnazione dei salari, nel 2019 le esportazioni italiane hanno segnato, al netto delle importazioni, un aumento di 43,6 miliardi a prezzi costanti 2015 rispetto al 2007 (ultimo anno prima della crisi di Lehman Brothers). Ma contemporaneamente la repressione della domanda interna, ottenuta da un lato con il blocco della spesa pubblica e dall'altro con quello dei salari reali (con il doppio fine di rendere più competitive le esportazioni e comprimere le importazioni)¹⁸, ha sottratto al Pil 130,1 miliardi (-7,5%). Rispetto al 2007, dunque, il Paese si ritrovava nel 2019 con 43,6 miliardi in più di avanzo commerciale (frenato comunque da un aumento di 25,2 miliardi delle importazioni, rivolte in misura crescente a beni di investimento), ma con 13,1 miliardi in meno di consumi della pubblica amministrazione, 18,2 miliardi in meno di consumi delle famiglie e 73,5 miliardi in meno di investimenti, pubblici e privati (-38,6% quelli pubblici, -16,3% quelli privati). In altri termini, ogni miliardo aggiuntivo di avanzo commerciale è

¹⁴ La "funzione di produttività", ispirata all'economia classica in contrasto con la "funzione di produzione" degli economisti neoclassici, viene proposta da Sylos Labini a più riprese, in studi realizzati e pubblicati nell'arco di un ventennio (dal 1984 al 2004). Su questi studi si rimanda alla citata analisi di Corsi e Guarini (2007).

¹⁵ Per fare un esempio di questo terzo effetto, che Sylos chiama anche "effetto organizzazione", si può notare come tra il 1995 e il 2015, nei dati Eurostat, il costo del lavoro per unità di prodotto (Clup) è cresciuto in Italia del 45,8%, nella media dell'Eurozona del 39,7% e in Germania del 23,8%. Ma il deflatore del Pil, ovvero il prezzo di tutti i beni prodotti nel mercato interno, è cresciuto in Italia del 52,2% (ovvero di 6,4 punti più del Clup), nell'Eurozona del 34,5% (5,2 punti meno del Clup) e in Germania del 16,4% (ben 7,4 punti meno del Clup). Dove il Clup è cresciuto più dei prezzi sono aumentati il potere d'acquisto dei salari e la crescita, dove è cresciuto meno i salari hanno ristagnato, il lavoro si è impoverito e la crescita è rimasta bloccata.

¹⁶ La cosiddetta regola aurea della contrattazione salariale è un vecchio e solido principio che ispirava la contrattazione salariale nel Trentennio glorioso e probabilmente anche prima (se ne veda l'esposizione, ad esempio, in Leon, 2014). Purtroppo, la vulgata neoliberista e mercatista, favorita dalla fase di stagflazione degli anni Ottanta del secolo scorso, l'ha bandita dalle prassi negoziali, in un primo momento nell'intento di fare assorbire ai salari l'inflazione importata legata agli aumenti di prezzo del petrolio e delle materie prime, e poi per il prevalere di una miope visione della concorrenza globale e dell'equilibrio economico della singola impresa. Il fondamento della regola aurea delle politiche salariali resta però molto solido perché, se a livello microeconomico assicura l'incentivo delle parti sociali a collaborare al buon esito dell'impresa, a livello macroeconomico sostiene la stabilità della distribuzione funzionale del reddito e assicura il massimo incremento dei consumi delle famiglie senza indurre tensioni inflazionistiche sul rapporto tra profitti e valore aggiunto (in particolare, si veda il modello di crescita bilanciata di Nicholas Kaldor, 1957). In una fase come quella attuale, in cui la crescita globale rallenta e gli scambi internazionali sono minacciati dalla pandemia e dai conflitti commerciali, la regola aurea dovrebbe essere reintrodotta e semmai superata nella direzione opposta, di incremento delle retribuzioni leggermente al di sopra di quello della produttività, a sostegno dello sviluppo dei mercati interni.

¹⁷ Per la proposta della "produttività programmata", si vedano Tridico (2018) e gli autori lì citati.

¹⁸ Sono questi i lineamenti del modello di crescita "mercantilista povero" che l'Italia ha seguito da molti anni, e con più vigore dalla crisi dello spread (2011), costruito su guadagni di competitività internazionale fondati sull'impoverimento del lavoro (v. Tronti, 2019).

costato all'Italia più del doppio in termini di rinuncia a consumi, servizi pubblici e soprattutto investimenti, ovvero rinuncia alla crescita e al futuro.

Oggi, nel corso di una pandemia ancora priva di trattamenti farmacologici risolutivi, l'Italia vive una stagione di cui non si conosce né l'esito né la durata, che vede però fortunatamente sospesi (in attesa di riforma) le regole europee sui bilanci pubblici. La sospensione consente al Governo di varare, anche grazie agli ingenti fondi messi a disposizione dall'Europa, un cospicuo programma di investimenti pubblici che, se ben congegnato e inquadrato in un disegno intelligente di politica industriale, potrebbe costituire il punto d'avvio di una fase di ripresa dell'economia – e quindi anche degli investimenti privati – volta a neutralizzare la "legge del meno uno" e a ravvivare la propensione all'investimento delle imprese. Ma a ciascuno spetta la sua parte.

I capitalisti italiani, argomenta l'ex direttore generale della

Banca d'Italia Pierluigi Ciocca, "sono chiamati a far leva, più che sui trasferimenti statali, sui loro patrimoni, che sono cospicui e per superare le attuali difficoltà andrebbero investiti nell'azienda"¹⁹. Se da un lato lo Stato si astiene dall'imporre loro una vera imposta patrimoniale, dovrebbe dall'altro quantomeno "evitare di contribuire ulteriormente al loro sterile arricchimento con trasferimenti a fondo perduto di risorse da ultimo prelevate dal reddito dei contribuenti, soprattutto lavoratori e pensionati", oppure con risorse prese a prestito dall'Unione Europea o dai mercati, che comunque dovranno essere restituite e con gli interessi. Nell'attesa delle mosse del Governo, spetta al Sindacato il compito – di grande rilievo macroeconomico – di chiedere con forza non solo il rinnovo dei contratti scaduti, ma aumenti salariali tali da sostenere la ripresa della domanda interna falciata dalla crisi, e con essa degli investimenti, senza scaricarne il costo sulle *finanze pubbliche*.

PRESENTI NEL FUTURO.

DA 70 ANNI



1950 - 2020



¹⁹ P. Ciocca (2020). L'autore si spinge fino a proporre la condizione che qualunque trasferimento pubblico alle imprese preveda un corrispettivo ingresso del pubblico nella compagine azionaria dell'azienda beneficiaria.

Riferimenti bibliografici

- Blanchard O. e Giavazzi F.** (2003), Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, Issue 3, pp. 879–907.
- Boeri T.** et al. (a cura di) (2005), *“Oltre il declino”*, il Mulino, Bologna, pp. 296.
- Calcagnini G., Gimbinì G. e Travaglini G.** (2018), A Schumpeterian model of investment and innovation with labor market regulation, *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 27, no. 7, pp. 628–651.
- Ciccarone G. e Saltari E.** (2015), Cyclical downturn or structural disease? The decline of the Italian economy in the last twenty years, *Journal of Modern Italian Studies*, no. 20:2, pp. 228-244.
- Ciocca P.** (2020), Basta trasferimenti alle imprese. Servono investimenti pubblici, *Il Manifesto*, 12/05.
- Corsi M. e Guarini G.** (2007), La fonction de productivité de Sylos Labini: aspects théoriques et empiriques, *Revue d'économie industrielle*, 118-2e trimestre, pp. 55-78.
- Costa S., De Santis S., Dosi G., Monducci R., Sbardella A. e Virgillito M.E.** (2020), Alle radici della stagnazione: una tassonomia della struttura produttiva italiana, *Economia Italiana*, n. 2, pp. 73-122.
- Di Giacinto V., Micucci G. e Montanaro P.** (2010), Investire in infrastrutture: quali effetti sulla crescita del Mezzogiorno?, *Rivista economica del Mezzogiorno*, 3, pp. 521-542.
- Gallino L.** (2003), *“La scomparsa dell'Italia industriale”*, Einaudi, Torino, pp. 106.
- Gallino L.** (2006), *“Italia in frantumi”*, Laterza, Roma-Bari, pp. 188.
- Kaldor N.** (1957), A Model of Economic Growth, *The Economic Journal*, vol. 67, no. 268, pp. 591-624.
- Keynes J. M.** (1936), *“Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta”*, in Keynes J. M. (2019), *“Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta e altri scritti”*, trad. di G. La Malfa, Mondadori, Milano, pp. 5-492.
- Krugman P.** (2013), Revenge of the Optimum Currency Area, in Acemoglu D., Parker J., and Woodford M. (eds.), *“NBER Macroeconomics Annual 2012”*, Vol. 27, National Bureau of Economic Research, pp. 439-448.
- Leon P.** (2014), *“Il capitalismo e lo stato. Crisi e trasformazione delle strutture economiche”*, Castelvecchi, Roma, pp. 286.
- Milgrom P. e Roberts J.** (1990), The Economics of Modern Manufacturing: Technology, Strategy, and Organization, *The American Economic Review*, Vol. 80, No. 3, pp. 511-528.
- Milone L. M.** (2005), Il declino economico dell'Italia: i termini del dibattito, *Meridiana*, No. 54, pp. 63-88.
- Sylos Labini P.** (1957), *“Oligopolio e progresso tecnico”*, Giuffrè, Milano, pp. 165.
- Sylos Labini P.** (1984), *“Le forze dello sviluppo e del declino”*, Laterza, Roma-Bari, pp. 304.
- Sylos Labini P.** (2004), *“Torniamo ai classici. Produttività del lavoro, progresso tecnico e sviluppo economico”* Laterza, Roma-Bari, pp. 174.
- Ricci A. e Tronti L.** (2018), Il mercato rende diseguali? Il ruolo della contrattazione e delle istituzioni del mercato del lavoro, in M. Franzini e M. Raitano (a cura di), *“Il mercato rende diseguali?”*, il Mulino, Bologna, pp. 253-276.

Saltari E. e Travaglini G. (2006), "Le radici del declino economico. Occupazione e produttività in Italia nell'ultimo decennio", Torino, UTET, pp. 160.

Spanò M. (2020), Le imprese italiane tra eccesso di debiti e difetto di investimenti, *Economia e politica*, 8 ottobre: <https://www.economiaepolitica.it/industria-e-mercati/le-imprese-italiane-tra-eccesso-di-debiti-e-difetto-di-investimenti/>.

Tridico P. (2018), Patto per la Produttività Programmata, *Economia e politica*, 2 maggio: <https://www.economiaepolitica.it/lavoro-e-diritti/lavoro-e-sindacato/patto-per-la-produttivita-programmata/>.

Tronti L. (a cura di) (1997), "Ristrutturazione industriale e struttura verticale dell'impresa", F. Angeli, Milano, pp. 171.

Tronti L. (2005), Protocollo di luglio e crescita economica: l'occasione perduta, *Rivista internazionale di scienze sociali*, n. 2, pp. 345-370.

Tronti L. (2006), The July Protocol and economic growth: The missed chance, in N. Acocella e R. Leoni (eds.), "Social Pacts, Employment and Growth: A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought", Physika Verlag, Heidelberg, pp. 69-96.

Tronti L. (2019), Contro la recessione. Un patto per il lavoro a tre livelli, *Economia & lavoro*, n. 1, gennaio-aprile, pp. 41-52.

DIGIT@UIL

Sempre aggiornato sulle principali novità
contenute negli accordi di secondo livello.

www.digitauil.it

Inviaci il tuo contratto
all'indirizzo:
archiviocontratti@digitauil.it



Servizio Contrattazione privata e politiche settoriali UIL
Roma Via Lucullo, 6 00187
Tel. 064753216