



Il mondo, l'Italia, il Piemonte

1. IL MONDO, L'ITALIA, IL PIEMONTE

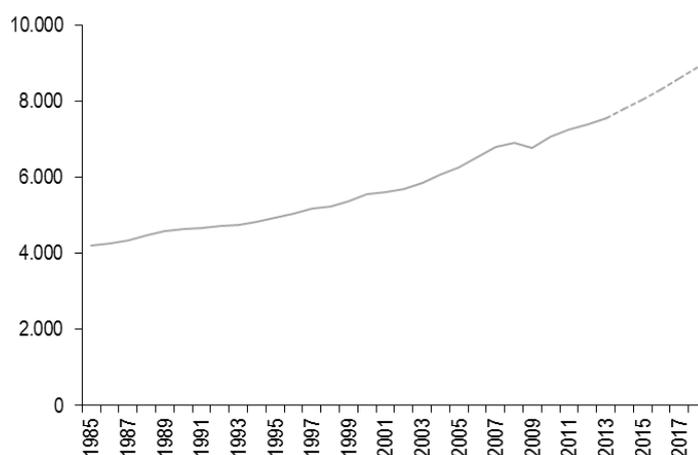
1.1. L'ECONOMIA MONDIALE CRESCE

L'economia mondiale sta crescendo, e lo sta facendo a tassi medi più elevati di quelli della crescita della popolazione: nel 2013 (a dollari costanti del 2005) il PIL reale ha superato i 9.000 dollari per ogni abitante del globo, circa 1.000 dollari in più rispetto al 2008, l'anno precedente la crisi, e quasi il doppio del 2002. Dal 2000 in poi la crescita mondiale si deve tuttavia largamente ai Paesi emergenti, grazie alla combinazione dei bisogni delle loro popolazioni e degli investimenti diretti realizzati in quelle nazioni dalle economie sviluppate, le quali, soddisfatti i bisogni dei mercati interni, hanno investito oltre confine.

In sostanza la crisi di fine 2008, pur segnando profondamente alcuni Paesi e diversi settori, ha lasciato non più che una traccia sul grafico della crescita del PIL pro capite globale. Questa è, nonostante tutto, una notizia positiva (figura 1.1): significa che si allarga di anno in anno il numero di persone che possono ambire a consumi adeguati e crescono in pari o superiore misura i mercati e le occasioni da sfruttare per gli investimenti delle imprese.

Figura 1.1. **Andamento del PIL reale mondiale pro capite**

A dollari costanti 2005; elaborazioni su dati IMF



Oltre che i Paesi emergenti, la crescita, tuttavia, ha riguardato anche gli Stati Uniti, ossia la maggiore economia del pianeta e quella i cui andamenti tuttora più influenzano il resto del mondo. Gli Stati Uniti sono ufficialmente fuori dalla recessione dal terzo trimestre del 2010, quando il PIL superò il livello precedente la crisi. L'economia però fa i conti con la ripresa più lenta e più avara di posti di lavoro di tutta la sua storia. Il tasso di disoccupazione sta scendendo verso il limite del 6% e probabilmente lo raggiungerà nel secondo semestre del 2014, ma ciò si deve anche al minor tasso di partecipazione alla forza lavoro da parte dei lavoratori scoraggiati. Il tasso di disoccupazione aggiustato – che tiene conto dei lavoratori con un impiego part-time o che non cercano lavoro perché sanno di non trovarlo, ma ne accetterebbero uno se venisse loro offerto (tecnicamente chiamato U6) – è ancora vicino al 14%; aveva toccato il 16% nel 2009, ossia al culmine della crisi, era all'11% nel settembre 2008. Su 313 milioni di cittadini statunitensi, 46 – pari al 14,7% – vivono in povertà e 47 milioni ricevono i *food stamps* governativi (buoni per l'acquisto di generi alimentari), quasi il doppio degli ammessi allo stesso sostegno nel 2007.

Per arginare la crisi finanziaria, e soprattutto per evitare il crollo verticale dei consumi e l'avvitamento della recessione, nel 2010 gli Stati Uniti portarono il deficit federale al livello record del 10% del PIL (1,4 trilioni di dollari). Il deficit è oggi apparentemente sotto controllo (l'obiettivo del budget federale per il 2014 è al 4%), ma lo è soprattutto grazie alla crescita del denominatore, ossia all'aumento del PIL (80% dell'effetto), e non per la riduzione della spesa per il welfare (appena il 20% dell'effetto). Inoltre, l'onere per il servizio del debito (ossia, gli interessi che lo Stato paga a chi acquista i titoli pubblici) resta basso in virtù delle scelte di politica monetaria compiute dalla banca centrale: a partire dall'autunno 2008 e fino a oggi, la Federal Reserve ha comprato metà delle emissioni pubbliche a lungo termine, sostanzialmente stampando moneta. Le cicatrici finanziarie della spesa in deficit sono perciò vistose ed è ancora presto per dire se si rimargineranno o stiano invece ponendo le premesse di una crisi futura.

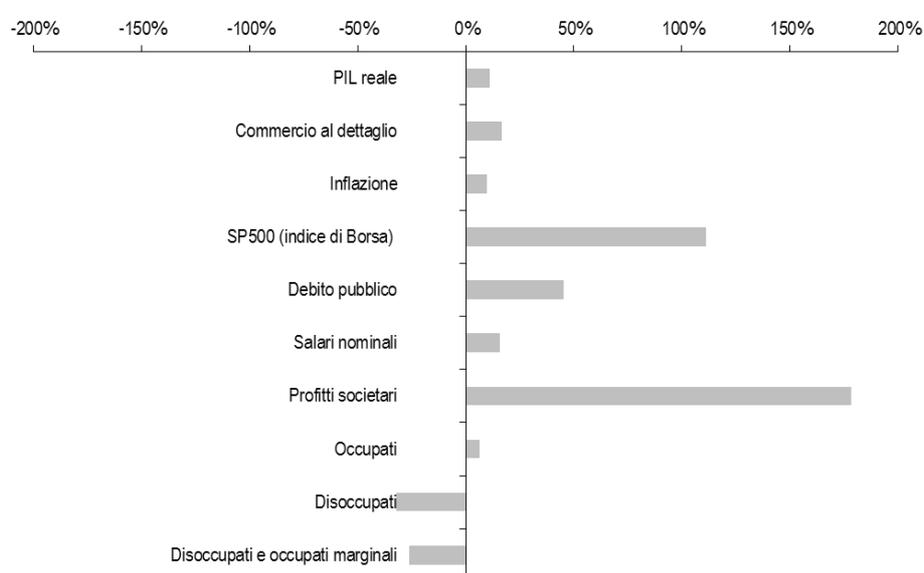
Il debito¹ federale ha toccato quota 17,4 trilioni, contro un PIL corrente di 16,4 (106%), il che si aggiunge a una situazione finan-

¹ Mentre il deficit – cui ci si è riferiti nelle righe precedenti – dipende dalla differenza tra entrate e uscite pubbliche in un certo periodo di riferimento, il debito pubblico corrisponde al totale dei debiti contratti da un Paese verso i creditori: persone fisiche, imprese, enti, altre nazioni.

ziaria delle famiglie già compromessa. Sommando l'indebitamento privato e quello pubblico, la famiglia media americana ha a proprio carico 720 mila dollari di debiti, ossia circa 100 volte quanto riesce a risparmiare in un anno (un po' meno di 8.000 dollari).

Figura 1.2. Variazioni percentuali di alcune variabili descrittive dell'economia USA

Dal peggior valore raggiunto nella crisi (indicativamente, nel secondo semestre del 2009) all'ultimo valore disponibile (marzo 2014); elaborazioni su dati FRED Database



La crescita del PIL è andata prevalentemente a vantaggio dei redditi da capitale e dei profitti, che hanno beneficiato dell'aumento di produttività generato dalle ristrutturazioni compiute in molte industrie, quale quella dell'auto. Il monte salari degli occupati vecchi e nuovi, invece, si è ampliato meno che proporzionalmente rispetto all'andamento del PIL (figura 1.2).

La conseguenza del fatto che la crescita ha riguardato soprattutto le rendite finanziarie, di cui gode una minoranza, e assai meno i redditi da lavoro percepiti dalla maggioranza della popolazione, è che questo ciclo economico è in grado di autoalimentarsi assai meno dei precedenti, perché i profitti si trasformano in consumi – e quindi in vendite al dettaglio – con minore propensione dei salari.

Ciò che certamente colpisce della ripresa americana è la crescita sostenuta di Wall Street (si veda l'indice SP500 nella figura 1.2). Il prezzo delle azioni sale – dicono gli analisti finanziari – perché crescono gli utili, ossia aumenta il valore della cifra collocata all'ultima riga dei bilanci delle aziende. Si tende però a trascurare il fatto che per mantenere quella riga saldamente in nero il governo ha attribuito alle imprese crediti di imposta così importanti da azzerare o quasi, in molti casi, il prelievo fiscale durante la ripresa (si calcola che negli anni post-crisi l'aliquota d'imposta reale sui redditi d'impresa sia stata intorno al 9%). Infine, anche i tassi di interesse quasi nulli hanno gonfiato la cifra dell'utile netto, a dispetto dei margini lordi. Detta in altri termini, gli utili crescono velocemente più per l'intervento dello Zio Sam e del suo banchiere centrale che per la crescita dei fatturati, anemici come i salari.

La maggior parte degli economisti concorda sull'idea che nel 2014-2015 l'espansione americana continuerà perché la tendenza è robusta (benché meno che in passato) e perché per innescare una recessione ci vorrebbe una causa specifica, giacché un'espansione economica non si esaurisce per anzianità. Meglio tuttavia essere cauti. Benché sull'economia reale americana non penda la spada di Damocle delle ristrutturazioni delle industrie (l'ultima essendo molto recente), la distribuzione del reddito e quella del carico fiscale sono peggiorate rispetto al 2007 (entrambe a sfavore dei redditi da lavoro e a favore dei redditi da capitale); questo, insieme alle debolezze finanziarie, rende incerto lo scenario.

Si consideri inoltre che negli Stati Uniti le crisi dei mercati azionari, i quali oggi esprimono valutazioni alte in rapporto agli andamenti dell'economia reale, hanno effetti immediati su consumi e investimenti, data la struttura dei redditi della classe medio-alta. Su tali redditi infatti l'andamento di Wall Street si ripercuote direttamente in termini di bonus e utili percepiti e indirettamente in termini di ricchezza patrimoniale, e dunque incide sui consumi, nel bene e nel male, più di quanto accada in Europa.

In questo scenario la Fed si appresta entro l'autunno del 2014 a chiudere i programmi di acquisto dei titoli pubblici e dei mutui privati. Di lì in avanti la liquidità sarà introdotta con i metodi ordinari, anche se i tassi resteranno bassi fino a che l'inflazione non supererà il limite – o forse sarebbe meglio dire l'obiettivo – del 2% annuo. È possibile che, conclusa la fase della stabilizzazione attraverso la stampa di nuova moneta, il rientro verso condizioni normali del credito possa comunque essere ulteriormente dilazionato se gli andamenti dell'economia reale non fossero rassicuranti.

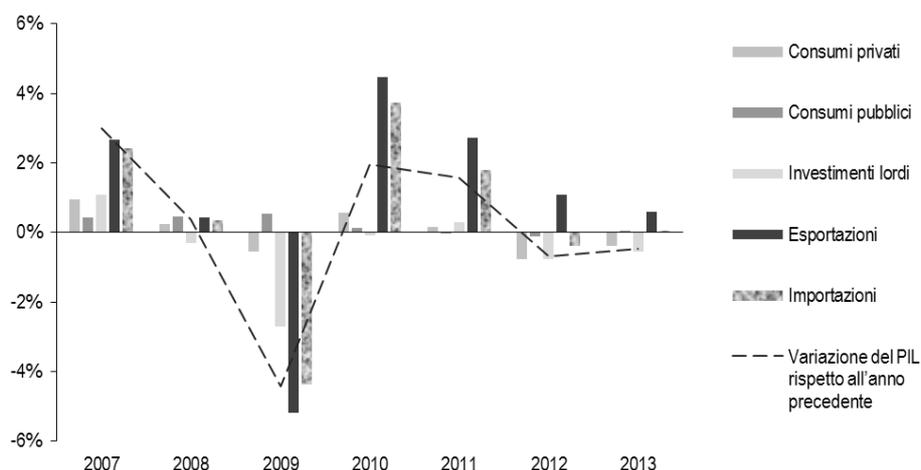
Allo stato attuale, tuttavia, non si può escludere che quest'ultima, un po' per le debolezze intrinseche, un po' per il venir meno degli stimoli, realizzi performance inferiori sia alle previsioni recenti, sia a quelle contenute nella legge di bilancio, che vedono il 2014 in crescita di un robusto 2,9% e il 2015 in accelerazione al 3,5%. L'ipotesi più convincente pare quella di una decelerazione, pur rimanendo le variazioni del PIL in terreno positivo.

1.2. L'EUROZONA E LA RIPRESA DEBOLE

Dopo la recessione (-0,4%) del 2013, l'eurozona è accreditata di una ripresa dell'1% nel 2014 e, a passettini, di una ulteriore espansione verso il +1,6% nel 2015. La fine della recessione e la ripresa stentata sono conseguenza della stabilizzazione finanziaria dei cosiddetti Paesi periferici dell'Unione (Irlanda, Spagna, Portogallo, Italia, Grecia, Cipro...), che ha visto le istituzioni europee impegnate nel 2011 e nel 2012.

Figura 1.3. PIL europeo e contributo delle diverse componenti della domanda

Variazioni percentuali; elaborazioni su dati Eurostat



Come mostra la figura 1.3, l'eurozona ha conseguito modesti risultati economici tra 2012 e 2013 perché la domanda estera non è stata più sufficiente (a differenza che nel 2010-2011) a trainare

le economie interne, in larga parte dominate dall'esigenza di stabilizzare i bilanci pubblici. Si consideri che nel 2013 nessuno dei grandi Paesi europei rispettava il parametro di Maastricht sul debito (60% del PIL), Germania compresa: questa non è riuscita a far meglio dell'81%, non un gran risultato visto il vantaggio tedesco sul costo del servizio del debito.

In questo contesto, i progressi dell'Unione Europea nel corso del 2013 sono stati di tipo più istituzionale che macroeconomico. Sono stati collaudati i meccanismi di assistenza finanziaria (ESM – European Stability Mechanism, noto come fondo salva-Stati, creato dall'Unione Europea nel 2011), permettendo al governo spagnolo di ricapitalizzare le banche e successivamente gestendo la crisi cipriota e la fine dei programmi di assistenza della cosiddetta troika (formata da Commissione Europea, Banca Centrale Europea e Fondo Monetario Internazionale) in Irlanda e in Portogallo. Nessun intervento è stato necessario in Italia, che si è «salvata da sola», ossia è sempre rimasta in grado di ricorrere ai mercati per finanziare il suo debito.

I trattati istitutivi non danno al bilancio dell'Unione il potere di redistribuzione della domanda che ha invece il bilancio federale degli Stati Uniti; pertanto, non sono pensabili stimoli alla crescita del tipo di quelli adottati dagli americani. Per condividere una stessa moneta, del resto, non è necessaria la convergenza delle produttività dei singoli Paesi: l'aggiustamento delle eventuali divergenze di produttività resta tuttavia necessario e ricade pressoché totalmente sui Paesi più deboli, che devono deflazionare l'economia, ossia ridurre i salari, per compensare la minore produttività. In tali condizioni i tassi di disoccupazione divergono anziché convergere, ossia la disoccupazione aumenta nei Paesi a minore produttività che devono consolidare il bilancio pubblico; in tali Paesi si crea dunque deflazione, la quale però, data la dimensione degli scambi economici intra-europei, tende a trasmettersi nell'intera Unione.

Questo è ciò che sta accadendo oggi nell'Unione, generando probabilmente un tasso di crescita non ottimale del PIL dell'eurozona intera e un tasso di disoccupazione medio superiore a quello potenziale, oltre che mal distribuito. Per questa ragione e fino a quando insieme non si cambieranno le regole scritte nei trattati, con un bilancio federale dotato di capacità redistributive, l'eurozona continuerà ad avere una crescita insufficiente, oltre che inegualmente distribuita: la crescita media europea è destinata a rimanere molto bassa per un bel pezzo.

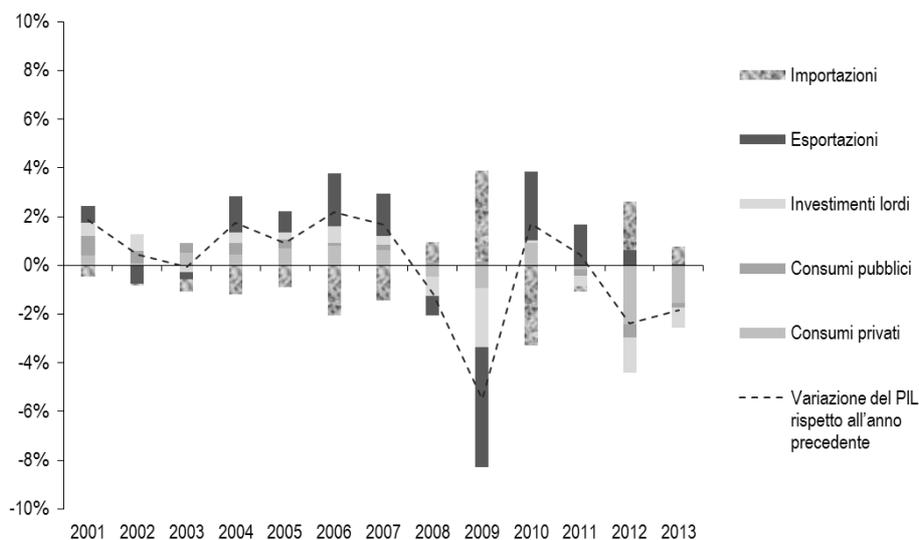
1.3. L'ITALIA: UN ANNO DURISSIMO PER PIL E OCCUPAZIONE

Leggere i dati della congiuntura italiana del 2013, il secondo anno del *double dip* (la ricaduta nella recessione dopo la lieve ripresa del 2010-2011), non è difficile: il PIL si è contratto dell'1,8%, sicché l'Italia è ufficialmente uscita dalle otto maggiori economie del globo, superata dalla non brillante Russia. La caduta del PIL non si è tradotta in una pari caduta dell'occupazione complessiva sia per la resilienza delle imprese, sia per l'intervento degli ammortizzatori occupazionali. La Cassa Integrazione Guadagni (Cig) nel 2013 ha interessato l'equivalente di 515 mila lavoratori a zero ore e comportato la perdita di potere di acquisto dei medesimi lavoratori sul mercato dei beni e servizi per oltre 4 miliardi di euro. È il secondo peggior risultato degli ultimi quattro anni. Quanto agli occupati non in Cig, sono scesi di 400 mila unità: si tratta della maggior variazione negativa dell'occupazione dall'inizio della crisi nel 2009.

A peggiorare la situazione contribuisce il fatto che il lavoro è diventato così raro e difficile da trovare che, nel corso del solo 2013, gli inattivi che hanno smesso di cercarlo sono aumentati di quasi 2 milioni, accentuando la tendenza – in atto già da qualche tempo – al ridursi della partecipazione al mercato del lavoro. Inoltre, 3 milioni di persone, pari al 13% degli occupati, hanno contratti a tempo determinato, a part-time (per scelta o per necessità) o a progetto: in altri termini, l'area del precariato si è ampliata, nonostante l'entrata in vigore di una legislazione che nelle intenzioni avrebbe dovuto restringerla.

L'interpretazione della congiuntura del 2013 in termini di componenti della domanda è rappresentata nella figura 1.4. Da essa si vede come lo «spiraglio» del 2010-2011 sia stato determinato dalla dinamica positiva delle esportazioni, a fronte di piccole o nulle variazioni della domanda interna di consumi e di investimenti. Era, per dirla in altre parole, una ripresa interamente trainata dall'estero, sia europeo (perché fino al 2011 le politiche di bilancio pubblico dei maggiori Paesi europei sono state espansive) sia non europeo, a misura che le imprese esportatrici italiane scoprivano o allargavano le vie dei mercati lontani. Era però anche una ripresa debole perché, essendo fondata sulla capacità produttiva installata e sul cambiamento di destinazione geografica della produzione, non aveva mosso l'occupazione complessiva e dunque non aveva attivato il circuito reddito-consumi-reddito che in qualsiasi Paese sviluppato pesa per più del 60% delle variazioni del PIL.

Figura 1.4. PIL italiano e contributo delle diverse componenti della domanda
 Variazioni percentuali; elaborazioni su dati I.Stat



Questo modello di resistenza (sarebbe troppo dire ripresa) si è logorato quando nel 2012 le politiche fiscali europee hanno invertito il segno e sono diventate restrittive. Poiché il mercato europeo pesa per oltre il 50% sulle destinazioni delle esportazioni italiane, è venuto meno quel sostegno alla domanda aggregata che aveva permesso il galleggiamento dell'economia nel 2010-2011. Le esportazioni verso il resto del mondo, pur in crescita, non sono bastate a compensare l'effetto del rallentamento europeo e, venendo meno il puntello della domanda estera, l'economia italiana si è contratta per due anni di seguito.

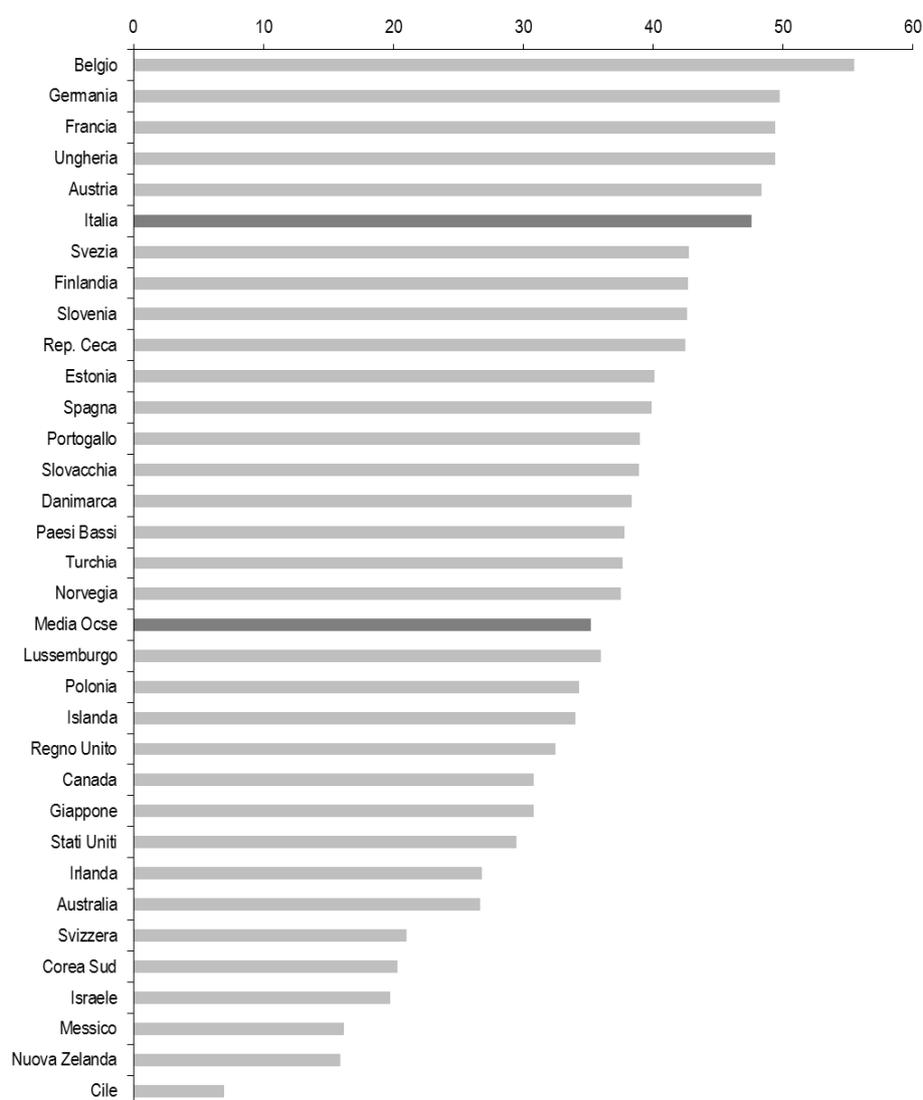
1.4. COSTO DEL LAVORO O PRODUTTIVITÀ?

Il dibattito su quanto siano in realtà i fattori di offerta a frenare il PIL è aperto da tempo in Italia. Gli argomenti sono ormai noti. Il primo è che dall'introduzione dell'euro il clup, ossia il costo del lavoro per unità di prodotto, avrebbe perso oltre 20 punti percentuali rispetto alla media europea, il che implica una ridotta competitività di prezzo dei prodotti italiani, sia all'estero sia rispetto ai prodotti

esteri venduti in Italia. Il secondo riguarda invece l'impatto del cuneo fiscale sul costo del lavoro e sulla competitività: in Italia, come mostra la figura 1.5, il cuneo fiscale è il sesto maggiore di tutta l'area Ocse.

Figura 1.5. Il cuneo fiscale nei Paesi dell'area Ocse

Fonte: Ocse



Un terzo argomento riguarda i costi fiscali e burocratici dell'esercizio d'impresa in Italia. Il nostro Paese, 9° al mondo per PIL, si colloca nel 2014 solo al 65° posto (rispetto al 67° dell'anno precedente) nella graduatoria *Doing Business* relativa alla facilità di fare affari (World Bank, IFC 2014), ed è addirittura al 90° posto rispetto alla facilità di avviare un nuovo business, ossia una delle start up sulle quali gli ultimi governi hanno parecchio investito.

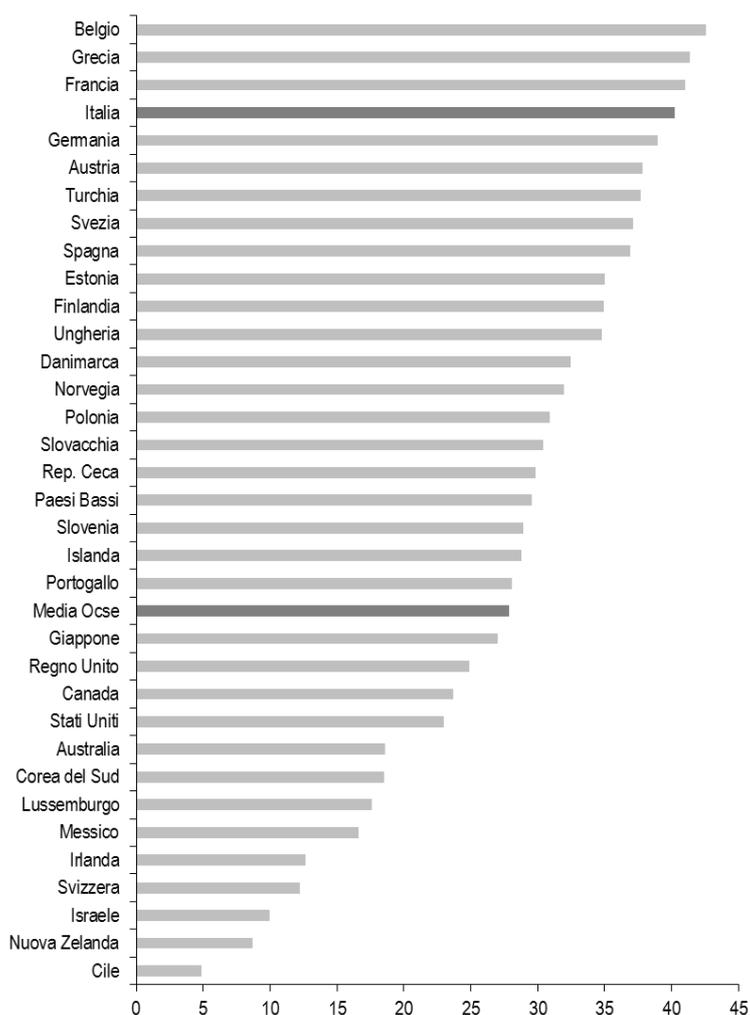
Due su tre di queste argomentazioni sono in verità parzialmente confutabili. In particolare, è vero che il cuneo fiscale danneggia l'economia, ma soprattutto perché limita la possibilità delle famiglie – ossia dei privati – di acquistare direttamente beni di mercato, fornendo ai produttori il segnale su che cosa sia meglio produrre e a quali prezzi venderlo. In altri termini, se il cuneo fiscale fosse «il» problema della competitività, la Germania (la cui competitività è dimostrata dal fatto che accumula avanzi commerciali, ossia esporta più di quanto importa, al ritmo di 15 miliardi di euro al mese) non avrebbe il terzo cuneo più elevato dell'Ocse, di 2 punti superiore a quello italiano. Il cuneo fiscale, in realtà, danneggia la domanda più della competitività: infatti, come si vede dalla figura 1.6, il carico fiscale di una famiglia media italiana è circa una volta e mezza quello di una famiglia olandese e due volte quello di una famiglia britannica. Intendiamoci, quel che il fisco prende poi spende, ma non è la stessa cosa. I segnali delle preferenze individuali sono stemperati. Alla domanda privata si sostituisce quella pubblica, estranea a logiche di mercato, che non necessariamente seleziona i produttori migliori e più competitivi, in grado cioè di vendere al resto del mondo oltre che sul mercato interno.

La seconda affermazione da prendere con le molle è quella dell'eccesso di costo del lavoro per unità di prodotto. In altre parole, tra numeratore (costo del lavoro) e denominatore (PIL) intercorre una relazione diversa da Paese a Paese, quella che definisce la «funzione di produzione». Il cuore della funzione di produzione è la tecnologia, nonché la sua trasformazione ed evoluzione nel tempo (in peggio o in meglio) derivante a sua volta dalla quantità dell'investimento netto e dalla sua qualità. In altri termini, occorre in primo luogo che le imprese investano, ma poi anche che lo facciano utilizzando tecnologie innovative e per produrre beni a elevato valore aggiunto.

È difficile sostenere, per esempio, che in un settore come quello dell'automotive – dove i concorrenti globali si confrontano e hanno costi del lavoro compresi tra il 7% e il 9% del valore delle automo-

Figura 1.6. Carico fiscale per una famiglia composta da due figli, un genitore con reddito pari a quello mediano del Paese e un genitore che lavora part-time

Percentuale del reddito familiare; fonte: Ocse



bili vendite – sulla competitività di un singolo produttore pesino in maniera rilevante 5 o anche 10 o 20 punti percentuali di differenza di costo del lavoro. Il tema diventa piuttosto quale valore aggiunto creano le persone assunte nelle imprese italiane. Questo dipende tipicamente dalla tecnologia, quindi dalla funzione aggregata di produzione. Dunque, il costo del lavoro per unità di prodotto risul-

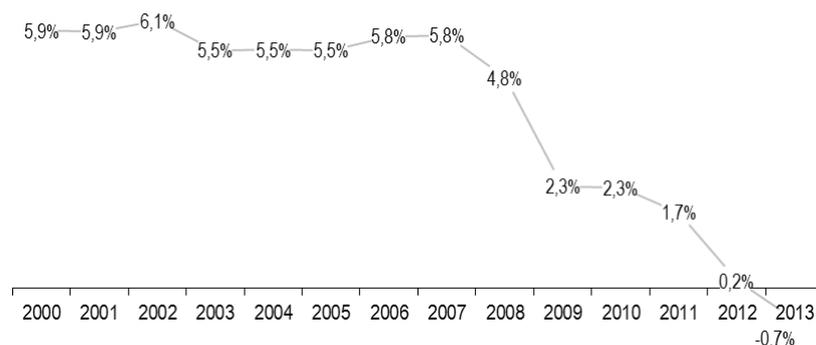
ta alto non solo se il costo del lavoro è elevato, ma anche e soprattutto se le tecniche non vengono aggiornate (abbastanza) e i settori più produttivi e migliori non aumentano il loro peso sul totale. A conferma di ciò vi è il fatto che se anziché ragionare sui dati aggregati si ragiona sui micro-dati, ossia sui diversi comparti del settore manifatturiero italiano (si veda Deaglio 2013, 186), la questione centrale appare essere proprio la produttività tecnica delle imprese italiane e il peso prevalente nel manifatturiero di settori a valore aggiunto relativamente basso. La produttività in effetti rappresenta non tanto una categoria del lavoro o del suo costo quanto invece una «categoria della tecnologia» che organizza insieme il lavoro e il capitale.

1.5. SE 100 MILIARDI DI MINORI INVESTIMENTI VI SEMBRANO POCHI...

A sostegno della tesi fin qui illustrata vi è tuttavia un secondo rilevante argomento, ed è quello dell'investimento aggregato netto. L'investimento netto è una misura grezza e approssimativa del cambiamento (e quindi dell'innovazione) che un sistema produttivo introduce accumulando beni capitali di nuova generazione. In Italia prima della crisi valeva circa il 6% del PIL (figura 1.7), ossia intorno ai 100 miliardi di euro correnti annuali. Il valore è sceso bruscamente di un punto nel 2008, si è ulteriormente dimezzato fra il 2008 e il 2009 e ha ripreso a scendere nel 2011, fino a diventare negativo nel 2013.

Alla radice della peggiore condizione competitiva italiana vi è dunque il progressivo inaridimento della propensione a investire. Ragionando su orizzonti di medio periodo, è normale che durante una crisi non congiunturale, bensì di sistema, la propensione all'investimento non resti costante. In una prima fase gli investimenti programmati vengono rimandati e quelli effettivi scendono. Nella fase successiva, quando appare chiaro che la crisi non sarà di breve durata, le variazioni della domanda finale e dei prezzi relativi danno alle imprese i dati per riprogrammare lo stock ottimale di capitale: si assiste a disinvestimenti e a cancellazioni di investimenti programmati, ma anche al tentativo da parte delle imprese di identificare ambiti nuovi in cui investire. L'investimento totale resta basso, o continua a scendere, ma quello programmato torna

Figura 1.7. Andamento dell'investimento aggregato netto sul PIL in Italia
Elaborazioni su dati I.Stat



a salire, sia pure in quantità, qualità e settori differenti. In questa fase – quella che l'Italia dovrebbe aver attraversato fra il 2012 e il 2013 – il tasso di investimento effettivo registrato dalle statistiche continua a scendere, perché i primi investimenti di nuova generazione non compensano l'azzeramento di quelli che la crisi ha messo fuori mercato o reso del tutto obsoleti.

Nella parte finale della crisi, quando la ripresa comincia a manifestarsi, l'investimento innovativo pianificato viene realizzato. Nuovi settori nascono. Diverse innovazioni appaiono nei settori tradizionali, volte a ridare competitività al prodotto interno. Di questa fase – quella in cui l'investimento netto riappare e diventa prevalente rispetto alla distruzione del capitale produttivo di vecchia generazione – a partire dal 2013 avrebbero dovuto vedersi i segnali. È una fase essenziale per una ripresa solida e duratura, non semplicemente basata sulla domanda estera (come quella del 2010-2011), perché restituisce competitività al sistema economico innalzandone la produttività. Inoltre, se ricomparissero, sia pure gradualmente, i 100 miliardi annuali di domanda finale di investimenti perduta, questi da soli produrrebbero un impulso alla produzione dal lato della domanda che di per sé farebbe ripartire il circuito reddito-consumi-reddito.

Alla chiusura di questo *Rapporto*, l'Istat annunciava che le variazioni negative del PIL sarebbero terminate nell'ultimo trimestre del 2013: dopo nove mesi di cali, il PIL sarebbe finalmente aumentato dello 0,1%. Non abbastanza per rialzare le sorti dell'anno appena passato (-1,8%), ma abbastanza per diagnosticare che il fondo è stato toccato. La micro-ripresa dell'ultimo trimestre del 2013 è fondata però ancora sulle esportazioni, né potrebbe essere

diversamente visto che i consumi sono vincolati dal reddito disponibile delle famiglie, in sofferenza parallelamente al tasso di disoccupazione: questo a gennaio del 2014 continuava a salire, toccando il 12,9%. La micro-ripresa ha mosso anche la produzione industriale (+1% a dicembre 2013), ma non porta ancora in dote all'economia italiana un aumento degli investimenti netti, il che la rende fragile.

La differenza tra una ripresa «statistica» e una ripresa «economica» sta tutta qui. Lo spartiacque tra il «rimbalzo» e la «ripresa» è costituito dalla consistenza degli investimenti netti. Si tratta del terreno di gioco che i decisori italiani dovranno affrontare nel 2014 e 2015 perché l'economia nazionale possa tornare a crescere e a svilupparsi davvero.

1.6. IL DECLINO DEL TASSO DI INVESTIMENTO: LE RADICI

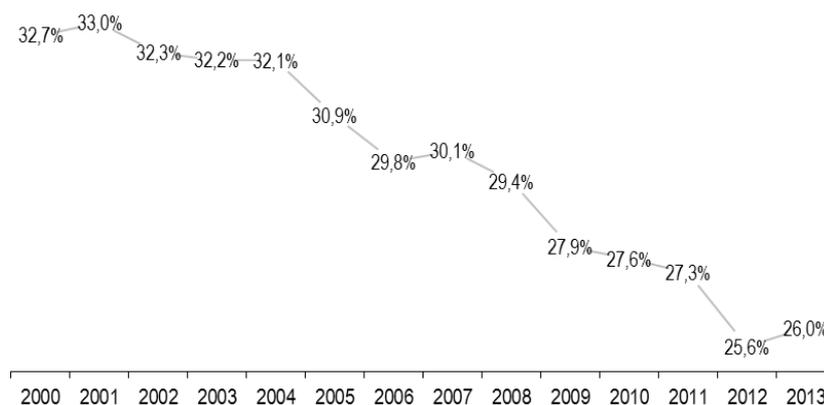
Non si può chiedere agli economisti di prevedere il tasso di investimento: si tratta, a differenza dei consumi o delle importazioni, di una funzione non stabile degli aggregati macroeconomici. Gli investimenti sono infatti vincolati dal costo e dalla disponibilità del capitale, ma a muoverli realmente è il profitto netto atteso.

Nell'ultimo decennio in Italia i tassi di profitto del capitale sono andati divergendo da quelli conseguibili negli altri Paesi sviluppati ed emergenti: i profitti al lordo delle imposte² hanno ridotto la loro incidenza sul PIL (figura 1.8), scesa da circa un terzo (32%) a poco più di un quarto (26%) del totale; e, contemporaneamente, l'innalzamento della pressione fiscale ha assottigliato i profitti netti, ossia l'incentivo a investire.

La divergenza fra i tassi di profitto netto conseguibili in Italia e all'estero ha «sterilizzato» alcuni capitali, che hanno preferito l'impiego finanziario a quello nell'economia reale. Gli altri tuttavia non è che siano rimasti sotto il mattone: secondo l'Ocse, negli ultimi sei anni il flusso totale di investimenti italiani all'estero è stato di 300 miliardi di dollari, pari a 50 miliardi per anno. In altri termini, circa un terzo dell'investimento netto scomparso dalle

² Tecnicamente, nella terminologia Istat, «redditi da capitale e misti al lordo delle imposte», dove i redditi «misti» sono quelli delle imprese familiari in cui non si distingue reddito da capitale e reddito da lavoro.

Figura 1.8. Andamento della quota dei profitti (redditi da capitale e misti) sul PIL
Elaborazioni su dati I.Stat



statistiche nazionali è in realtà andato all'estero. Per contro, il flusso di investimenti diretti esteri in Italia è stato di appena 126 miliardi, pari cioè a 21 miliardi per anno. Per ogni euro che dall'estero viene investito da noi, l'Italia ne investe fuori poco meno di tre.

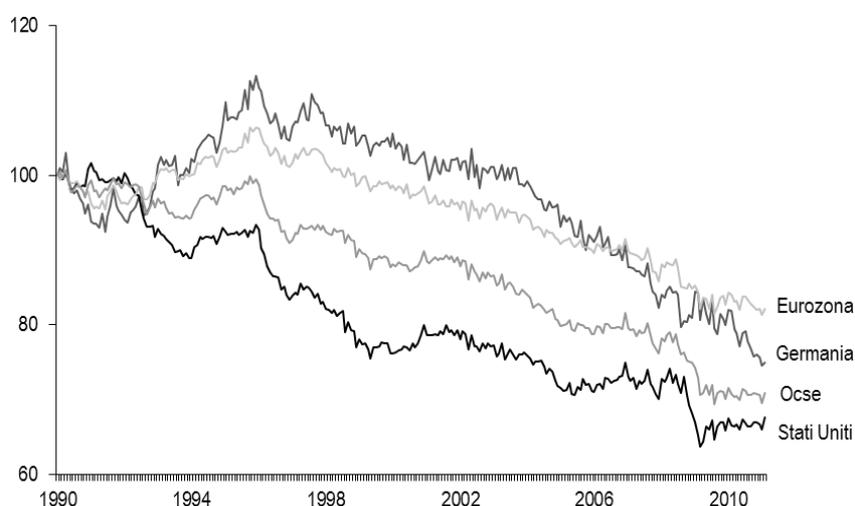
Questa evoluzione era largamente prevedibile, giacché la globalizzazione riguarda non solo le merci e il lavoro, ma anche – e prima ancora – i flussi di investimento diretto. I capitali infatti sono più mobili delle persone, e tipicamente vanno dove i rendimenti sono più elevati: dunque i capitali stranieri non hanno investito in Italia, e quelli italiani hanno cercato opportunità all'estero. La caduta degli investimenti interni associata alla propensione all'investimento estero può essere peraltro considerata almeno in parte come una buona notizia, perché significa che la propensione delle imprese italiane a investire e a competere si è non sterilizzata, bensì globalizzata.

Per altro verso, l'accentuata propensione all'investimento italiano all'estero e la povertà dei flussi di investimento dall'estero in Italia hanno prodotto, proprio nel nostro Paese, la più visibile de-industrializzazione dell'intero Occidente. Lo dimostra il confronto di lungo periodo fra la produzione industriale italiana e quella di alcuni Paesi comparabili (figura 1.9). Tale confronto è stato realizzato ponendo pari a 100 la quota di produzione industriale italiana sul totale rispettivamente dell'Ocse, dell'eurozona, degli Stati Uniti e della Germania nel 1990 e verificando di quanto si sia

ridotta nel tempo: ebbene, nel 2013 essa risulta scesa a 76 per l'eurozona e a 61 per l'Ocse, ossia si è contratta in media di oltre il 30%; e il confronto, qui, non è con economie emergenti, bensì con Paesi rispetto ai quali potremmo e dovremmo competere ad armi più o meno pari.

Figura 1.9. Produzione industriale dell'Italia in rapporto a quella di altri Paesi e aree

Fatti pari a 100 i valori del 1990; elaborazioni su dati Ocse



Tutti i principali Paesi sviluppati hanno visto erodere la propria base industriale, con un aumento delle importazioni dalle aree di nuova industrializzazione e una parallela crescita del settore dei servizi. Il caso italiano però è differente, in quanto il declino della produzione industriale, rispetto ai Paesi comparabili, non è stato solo assoluto, bensì – come appena sottolineato – anche relativo. L'erosione dunque è stata superiore alla media, assumendo caratteristiche patologiche e inficiando il meccanismo virtuoso di interdipendenza fra industria e servizi che sostiene la crescita del terziario. Non a caso nel 2012-2013 la caduta del valore aggiunto in Italia ha riguardato prevalentemente e particolarmente i settori della distribuzione e dei servizi, ossia i settori che negli ultimi trent'anni durante le fasi recessive avevano assorbito i disoccupati dovuti alle ristrutturazioni industriali. Proprio nel terziario, nel solo 2013, gli occupati sono scesi di 191 mila unità.

1.7. POLITICA: LE MOSSE DA NON SBAGLIARE SONO TRE

Secondo le previsioni del cosiddetto Eurogruppo (i ministri dell'Economia e delle Finanze dei Paesi che adottano l'euro) la ripresa italiana del 2014 sarà «anemica», ossia non andrà oltre un +0,6% (dopo una revisione al ribasso dello 0,1%). Ci sono molti modi per esprimere lo stesso concetto (ripresa lenta, mini-ripresa), ma è comunque difficile dissentire: gli aggregati economici hanno trovato un equilibrio più o meno al livello del PIL pro capite italiano del 1992, equivalente alla media europea del 2013. È un equilibrio con elevata disoccupazione, ma stante la lentezza a recuperare quote di mercato europeo migliorando la competitività, nonché l'impossibilità o quasi di stimolare la ripresa con un bilancio pubblico espansivo, l'innescò di una crescita più sostenuta, basata come in qualsiasi economia avanzata sui consumi e dunque sulla crescita dell'occupazione, sarà lento e non riguarderà il 2014.

La condizione di assenza di crescita è ormai cronica e gli aggiustamenti automatici nonché le politiche macroeconomiche consentite all'interno del quadro economico europeo, che dal 2015 si completerà con il *fiscal compact* (le nuove e più restrittive regole di bilancio adottate nel 2012 dai Paesi aderenti all'Unione), non rendono credibili prospettive migliori. Il Cnel ha recentemente calcolato che la crescita necessaria per riassorbire la disoccupazione generata dalla crisi dovrebbe essere del 2% all'anno fino al 2020. Si tratta, evidentemente, di una prospettiva insostenibile. La politica economica, tuttavia, dispone di una cassetta degli attrezzi, probabilmente incompleta ma non del tutto vuota, per cercare di fare invertire la rotta a una nave da troppo tempo nelle acque della recessione o della stagnazione.

La prima cosa da fare è non sottovalutare la minaccia di deflazione, resa più seria dal fatto che non solo in Italia, ma in tutta l'Unione Europea i prezzi alla produzione sono in stallo o addirittura scendono e i prezzi al consumo si muovono a una velocità pari alla metà dell'obiettivo di inflazione – il 2% – che si è dato la BCE. La deflazione deprime ulteriormente la domanda interna e il rinvio dei consumi incide sulla produzione e sul reddito reale. La politica economica e fiscale, pertanto, dovrà cercare di sostenere la spesa privata.

Il secondo «attrezzo» si trova nei conti dello Stato. La combinazione di bassi tassi di interesse e austerità fiscale ha ridotto non solo lo spread tra il rendimento dei BTP italiani e quello dei Bund tedeschi, ma anche il costo medio del debito pubblico, schiaccian-

dolo verso il 2%. Il beneficio nel corso del 2014 potrebbe valere almeno una decina di miliardi, i quali dovrebbero essere destinati alla detassazione, per le ragioni dette sopra.

La terza mossa cruciale è non perdere di vista l'obiettivo primario, quello di ricreare le condizioni per una crescita di lungo periodo. Esso è conseguibile solo ripristinando – probabilmente non in un solo anno – un corretto tasso di investimento netto interno, nell'ordine di almeno il 5% del PIL (ossia 80 miliardi all'anno), allettando quindi sia il capitale nazionale a restare in Italia, sia il capitale estero a trasferircisi.

Dare la priorità alla spesa privata e agli investimenti produttivi – privati, ma non solo – significa far cambiare pelle alla politica economica, disinteressatasi nell'ultimo decennio di politica industriale se non per imporre vincoli e condizioni operative che hanno fatto ulteriormente scivolare l'Italia dall'84° posto al mondo del 2013 al 90° del 2014 per facilità di aprire una nuova impresa. Una società che non vede il futuro non investe; ma una società che vede il futuro, che favorisce l'investimento e che investe, il futuro se lo crea.

1.8. PIEMONTE: UNA CRISI PER CAMBIARE TUTTO

La crisi in Piemonte ha prodotto ferite e lasciato cicatrici più profonde della media, sia dell'Italia sia del Centro-Nord (figura 1.10). Il valore aggiunto prodotto in regione si è ridotto a dimensioni paragonabili a quelle di quasi vent'anni fa, e il gap apertosi su questo terreno fra Lombardia e Piemonte equivale a 8 punti percentuali (la base è il valore aggiunto del 1995). La spiegazione di questa maggiore sofferenza sta nella diversa esposizione settoriale alla crisi e nella dinamica dei medesimi settori nel contesto locale (figura 1.11).

Il Piemonte paga due prezzi. Il primo è collegato alla sua specializzazione produttiva. L'industria manifatturiera (quindi al netto di quella estrattiva e delle costruzioni) vale il 26% del PIL, ossia 4 punti in più della media del resto d'Italia. Soprattutto nella prima parte della crisi, il valore aggiunto manifatturiero è crollato da 100 a 77, per poi recuperare, nella seconda ondata, fino a quota 87, in ciò mostrando una certa forza di reazione delle imprese locali.

Il secondo prezzo è dovuto alla crisi del terziario, in tutti i suoi comparti. Per cominciare dal comparto distributivo (rappresentato

Figura 1.10. Andamento del PIL: Italia, Centro-Nord, Lombardia e Piemonte
Fatti pari a 100 i valori del 1995; elaborazioni su dati I.Stat

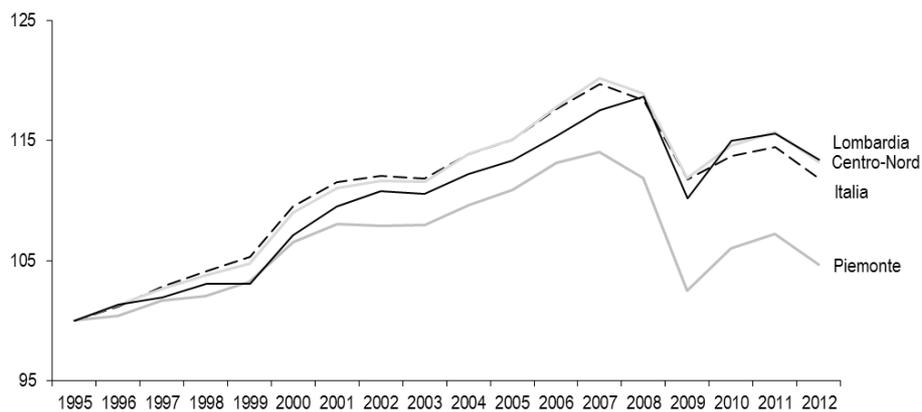
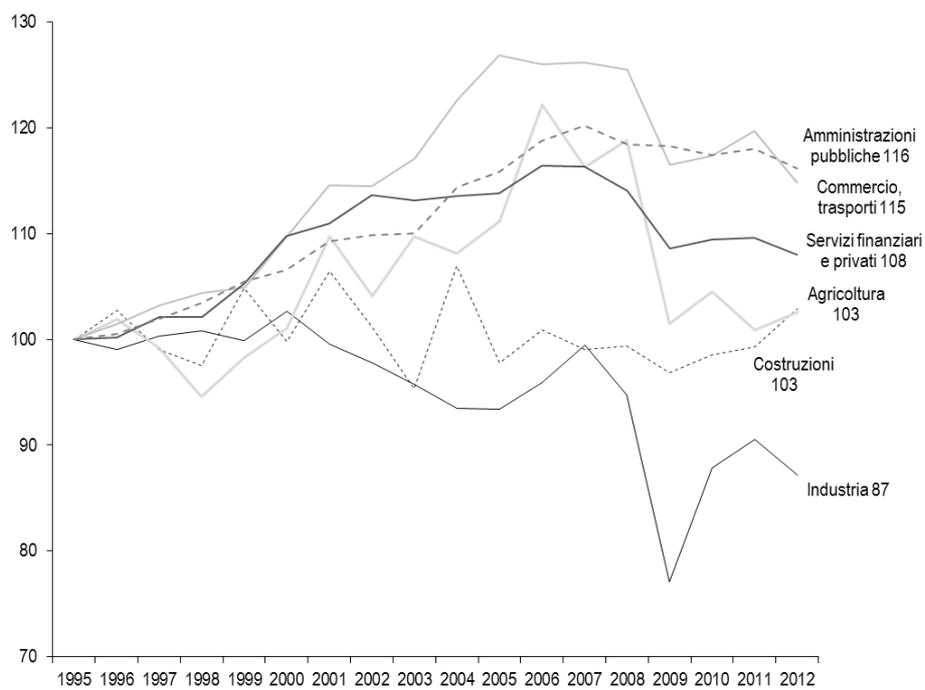


Figura 1.11. Andamento del PIL in Piemonte, per settori produttivi
Fatti pari a 100 i valori del 1995; elaborazioni su dati Ocse



nella figura 1.11 dalla linea «Commercio, trasporti»), esso da un lato non riesce a compensare con la domanda turistica, pur cresciuta in Piemonte in questi anni, la forte contrazione post-crisi dei consumi dei residenti; dall'altro, è messo sotto scacco da fenomeni diversi, di portata non solo regionale. Dopo un lento avvio, l'e-commerce sta accelerando in Italia i ritmi di sviluppo, parallelamente alla diffusione dell'Internet mobile; vale attualmente 8 miliardi di euro (quindi meno del 2% dei consumi), ma è in crescita del 20% annuo, ossia sta aumentando a velocità doppia rispetto a Regno Unito e Germania. Vi è poi il fatto che le famiglie sono sempre più costrette, da ragioni di budget e di ricerca della qualità, a cambiare il modello precedente di spesa, basato sui marchi e le piattaforme di vendita della grande distribuzione. Si preferisce in molti casi l'acquisto diretto o il ricorso a intermediari nuovi (gruppi di acquisto solidali, *farmer markets*, eccetera), che iniziano ad affermarsi.

Il terziario per il sistema produttivo e quello finanziario (nella figura 1.11, la linea «Servizi finanziari e privati») paga invece due fenomeni differenti. Per quanto riguarda i servizi al sistema produttivo, vi è in primo luogo l'ovvia caduta della domanda effetto della crisi del manifatturiero. Vi è tuttavia anche, soprattutto per i servizi a elevato valore aggiunto (servizi legali, servizi finanziari, pubblicità, comunicazione, eccetera), la progressiva concentrazione di questo tipo di attività a Milano e la riduzione di centralità di Torino, tendenza questa analoga a quella registratasi in conseguenza delle grandi aggregazioni nel settore bancario. Il peso ridotto del capoluogo piemontese, dove in passato erano soprattutto insediate le attività direzionali e i servizi a esse connessi, si riflette evidentemente in una perdita di peso complessiva del comparto a livello regionale. Si tratta di fenomeni assolutamente comuni: in tutta Europa sia l'attività industriale sia l'attività finanziaria sono andate via via concentrandosi, imponendo alle aree come il Piemonte – sotto ogni profilo, un territorio di frontiera – la necessità di reinventarsi ruoli, missioni, funzioni all'interno del più ampio contesto europeo.

La crisi ha probabilmente accelerato il dispiegarsi di questi effetti e imporrà nei prossimi anni alla classe dirigente regionale la necessità di concepire una strategia di sviluppo a partire dalla certezza che quasi tutte le condizioni su cui il Piemonte ha basato nel recente passato la sua prosperità sono nel frattempo cambiate. Del resto, Schumpeter nel 1929 scriveva che «Essere imprenditori significa sfidare il guadagno facile». Il Piemonte dei prossimi anni

ha bisogno di una classe dirigente che si comporti imprenditorialmente, alla Schumpeter; che sappia, in altri termini, costruire per la regione nuove opportunità di crescita.

Il completamento della linea ferroviaria ad alta velocità con la Francia è una di queste; una ulteriore potrebbe essere favorire l'insediamento in regione di un secondo costruttore automobilistico, mettendo a frutto quel diffuso «saper fare l'automobile» che è ancora nel DNA del manifatturiero piemontese, ma prima o poi è destinato a disperdersi; una terza potrebbe essere puntare sulla sanità come settore produttivo a elevato valore aggiunto ed elevato indotto, nonché reale opportunità di diversificazione produttiva in mano pubblica, considerato che la spesa sanitaria esiste e si dovrebbe in questo caso sostenerne la riqualificazione. Si tratta, evidentemente, di esempi. Il punto che si intende sottolineare è che una pagina è stata definitivamente girata: occorre prenderne atto e aprirne una nuova.

IN SINTESI

- A livello globale, la crisi del 2008 è stata riassorbita – con il PIL che cresce a ritmi pre-crisi, soprattutto nei Paesi emergenti.
- La crescita è tornata anche negli Stati Uniti, la maggiore economia del pianeta, dove però nel frattempo sono aumentati gli squilibri in termini di reddito e di imposizione fiscale.
- Per l'Europa si prevede una (lieve) ripresa nel 2014, mentre divergono i percorsi dei singoli Stati (ciò è evidente, ad esempio, nel caso dei tassi di disoccupazione).
- In Italia la contrazione del PIL potrebbe aver toccato il fondo nel 2013, mentre l'occupazione continua a calare e a precarizzarsi.
- Si è esaurita la mini-ripresa del 2010-11 (trainata dall'export): scarsa domanda interna, calo della produttività, elevata imposizione fiscale e un ambiente generalmente poco favorevole al business penalizzano imprese e prodotti italiani.
- Più che un alto costo del lavoro, pare incidere negativamente in Italia la specializzazione produttiva in segmenti a valore aggiunto non elevato e la scarsa innovazione tecnologica, legata all'azzeramento degli investimenti netti.
- Gli investimenti italiani all'estero sono più che doppi rispetto a quelli stranieri in Italia; il Paese sta soffrendo la più grave deindustrializzazione dell'intero Occidente.
- Il Piemonte va peggio sia del Centro-Nord sia dell'Italia nel suo complesso: patisce di più il pesante impatto della crisi sul settore industriale, mentre il terziario risente della contrazione dei consumi interni e della perdita delle attività direzionali e dei servizi a queste connessi.
- La crisi ha accelerato nella regione mutamenti che erano in atto da qualche anno; ora una pagina è stata voltata, occorre la capacità di prenderne atto e di scriverne una nuova.