

DIFFERENZIALI DI COSTO DEL LAVORO E PRODUTTIVITÀ: UN CONFRONTO FRA L'ITALIA ED I PAESI EUROPEI ALLA VIGILIA DELL'EURO

*Fedele De Novellis, Pia Saraceno**

Ingresso nell'euro: una (non) soluzione politica alla fissazione delle parità?

Il Trattato di Maastricht indicava, fra gli altri parametri per l'adesione alla Moneta Unica, un periodo di due anni di elevata stabilità dei tassi di cambio nominali. La ratio del criterio può essere colta ove lo si consideri come una sorta di verifica della capacità di un paese di mantenere un tasso di cambio stabile per un periodo abbastanza lungo, e dunque sul conseguimento di una sufficiente flessibilità dei prezzi in grado di aggiustare eventuali squilibri interni senza ricorrere allo strumento del cambio. Nella logica del Trattato il requisito doveva accertare la capacità di un paese di non incorrere in sistematici deterioramenti di competitività tali da indurlo ad esercitare pressioni verso la Banca Centrale Europea per politiche di cambio debole. Scarsa enfasi era invece posta sulla determinazione delle parità di adesione all'euro ai fini di assecondare una fase di transizione alla moneta unica esente da tensioni motivate dalla presenza di eventuali disallineamenti dei livelli dei prezzi e del costo del lavoro fra paesi dovute a posizioni di sopravvalutazione o sottovalutazione delle parità di ingresso.

La scarsa attenzione dedicata a tale aspetto si spiega anche perché quando il Trattato di Maastricht fu siglato nel 1991 erano oramai trascorsi quattro anni dall'ultimo riallineamento dello SME dell'88, e certamente non si presagivano le ampie perturbazioni sui cambi che sarebbero emerse nel corso degli anni successivi. Gli anni novanta in Europa si sono caratterizzati per una consistente variabilità dei cambi nominali e reali, certamente più elevata di quella che aveva prevalso dalla nascita dello Sme, ed in particolare rispetto al periodo 1988-91.

L'esigenza di un momento di valutazione circa la idoneità dei rapporti di cambio che avrebbero caratterizzato l'ingresso nell'UME era esplicitamente contemplata dal trattato di Maastricht. Allo scopo di prevenire fasi di instabilità dei mercati si era poi deciso di anticipare a maggio '98 la fissazione delle parità di ingresso nell'UME. La questione però è rimasta sullo sfondo del dibattito che si è incentrato principalmente sulla valutazione del rispetto dei requisiti di finanza pubblica da parte dei potenziali aderenti. Anche nel corso del vertice di maggio '98 non si è entrati nel merito della fissazione delle parità lasciando di fatto invariate quelle vigenti da novembre '96 in occasione del reingresso della lira nell'accordo di cambio europeo¹.

L'analisi dell'andamento dei tassi di cambio reali alla vigilia della partenza dell'euro sembra però mettere in luce alcune divergenze, a volte anche di rilievo, fra la attuale posizione competitiva dei principali paesi UE e quella che aveva caratterizzato la seconda parte degli anni ottanta, prima che avesse inizio la fase di ampia variabilità di tali indicatori. In particolare, nel caso dell'Italia emerge un significativo miglioramento della posizione competitiva.

È cambiata la competitività dei settori manifatturieri

*I dati della **tavola 1** illustrano lo scostamento, fra il 1997 e la media del periodo 1984-89, di alcuni indicatori di cambio reale effettivo intra-UE per i paesi europei. Il messaggio offerto dai dati è sufficientemente eloquente. I livelli della competitività nel*

* Istituto per la ricerca sociale

¹ A marzo '98 era stato stabilito un modesto apprezzamento (3 per cento) della parità del punt irlandese.

TASSI DI CAMBIO REALE INTRA-UE
(variazioni percentuali fra il 1997 e la media del periodo 1984-1989)

	basati su:				
	Prezzi al consumo	Deflatore del Pil	Deflatore delle esportazioni	Clup dell'intera economia	Clup del settore manifatturiero
Austria	2,1	3,2	1,7	3,2	1,9
Belgio	3,1	5,4	1,5	7,6	3,0
Danimarca	-0,2	1,9	0,7	2,3	19,9
Finlandia	-15,8	-18,2	-6,2	-21,8	-27,2
Francia	-3,5	-4,1	-4,0	-4,3	-8,5
Germania	4,5	4,8	6,4	0,0	12,2
Grecia	19,0	17,4	0,4	20,4	35,7
Irlanda	-6,0	-9,7	-8,4	-18,4	-33,3
Italia	-5,2	-4,7	0,6	-7,5	-10,9
Olanda	-4,8	-7,0	-10,1	-4,9	-9,0
Portogallo	24,0	30,2	1,7	43,9	37,3
Regno Unito	4,2	5,8	5,3	12,3	7,4
Spagna	-0,1	0,9	-1,0	0,9	5,0
Svezia	-3,8	-9,2	-10,2	-3,4	-16,3

Fonte: elaborazioni IRS su dati Eurostat

Tavola 1

'97 paiono non eccessivamente distanti dalle medie storiche del passato se si considerano gli indicatori di cambio reale basati sui prezzi al consumo. Modifiche sostanziali della posizione competitiva caratterizzano soltanto, fra i paesi che aderiranno alla moneta unica sin dall'inizio, Portogallo e Finlandia. Un ampio apprezzamento del cambio reale caratterizza inoltre la Grecia che ad inizio '98, in occasione dell'ingresso della dracma negli accordi di cambio europei, ha deprezzato significativamente il proprio tasso di cambio recuperando buona parte della perdita di competitività segnalata dagli indici riportati nella tavola.

Particolarmente contenuti sono gli scostamenti che inoltre si riscontrano dal lato degli indicatori costruiti in base all'andamento del deflatore delle esportazioni.

Le variazioni sono invece relativamente consistenti ove si considerino i cambi reali basati sul costo del lavoro unitario, con variazioni della competitività più pronunciate per l'indicatore riferito al solo settore manifatturiero. Per l'Italia si osserva come la fase di deprezzamento del cambio nominale avvenuta fra il '92 ed il '95, e solo in parte compensata dal rafforzamento del biennio successivo, abbia sopravanzato per entità gli adeguamenti richiesti per aggiustare le perdite di competitività subite intorno alla fine degli anni ottanta ed all'inizio degli anni novanta. Un profilo qualitativamente simile caratterizza gli indicatori di Svezia e Finlandia. La posizione della Spagna non mostra invece un deprezzamento degli indicatori di cambio reale; in effetti la svalutazione della peseta ha compensato l'apprezzamento reale del periodo '89-91 riconducendo la competitività dell'economia spagnola in prossimità dei livelli della metà degli anni ottanta.

Le perdite di competitività più consistenti emergono, fra i principali paesi, con riferimento alla Germania. La perdita di posizioni del manifatturiero tedesco è dovuta agli effetti dell'apprezzamento del marco, accompagnatosi all'accelerazione salariale seguita al boom post-unificazione. Economie come Francia ed Olanda, che hanno mantenuto un cambio relativamente stabile nei confronti del marco, registrano invece un guadagno di competitività rispetto alla seconda parte degli anni ottanta. Si tratta principalmente dell'esito delle politiche di bassa inflazione seguite con successo dai due paesi. Infine, la perdita di competitività che si registra per il caso del Regno Unito costituisce essenzial-

mente l'esito dell'apprezzamento della sterlina verificatosi nel corso del '97 a fronte di dinamiche del Clup e dei prezzi che non hanno presentato dal '92 un apprezzabile differenziale rispetto agli altri paesi UE.

I cambi d'ingresso nell'euro e le parità dei poteri d'acquisto

L'ingresso nell'UME al termine di un periodo di cambi relativamente instabili espone il sistema in una fase iniziale a processi di aggiustamento dei prezzi relativi fra le diverse aree che potrebbero rivelarsi anche intensi e relativamente lunghi in funzione dell'entità dell'eventuale disallineamento delle parità di ingresso di ciascun paese da ipotetiche parità di equilibrio.

Poco sappiamo circa gli aggiustamenti dei prezzi relativi in presenza di cambi di ingresso eventualmente distanti dall'ipotetico livello di equilibrio. Ed ancora più complessi sono i meccanismi che prevarranno in risposta ai differenziali in termini di costo del lavoro esistenti.

La stessa misurazione della presenza di disallineamenti del tasso di cambio è evidentemente un fatto abbastanza problematico in quanto richiede informazioni sul livello del cambio di equilibrio. Tale indicazione non è evidentemente osservabile, né tantomeno esiste un consenso fra gli economisti sul modo in cui calcolarla. In alcuni casi si preferisce in effetti concentrare l'attenzione su indicatori indiretti (saldo di parte corrente, performance delle esportazioni, margini dell'industria ecc.) per valutare se il cambio è disallineato rispetto all'ipotetico livello di equilibrio.

Nella **tavola 2** sono riportati i dati relativi alle stime OCSE dei tassi di cambio di equilibrio calcolati secondo la parità dei poteri d'acquisto nel 1997. Si tratta dei tassi di conversione delle valute calcolati in maniera da eguagliare i livelli dei prezzi nei diversi paesi. I panieri alla base della costruzione di tali indicatori si riferiscono all'intero PIL nazionale. In generale, oltre all'Irlanda, sono i paesi dell'area mediterranea – Italia, Spagna, e Portogallo – a mostrare una parità SME significativamente sottovalutata rispetto al cambio di equilibrio calcolato in base alla parità dei poteri di acquisto.

Tali divergenze non necessariamente devono riflettersi nelle performance degli scambi con l'estero. In effetti, differenze anche significative dei livelli dei prezzi nei diversi paesi se concentrate nei settori produttori di beni non tradabile possono soltanto indirettamente condizionare la performance sull'estero per i settori esposti alla concorrenza estera.

È importante però porre l'accento sull'ampiezza delle distanze riscontrate. Per confronto sono riportati nella tavola i dati relativi al 1990. Essi mostrano come le parità SME all'inizio del decennio mostrassero divergenze dai livelli calcolati in base alla parità dei poteri d'acquisto significativamente inferiori a quelle che si riscontrano nell'ultima griglia dello SME. Dal punto di vista dei livelli dei prezzi il processo preparatorio alla moneta unica non sembrerebbe dunque essersi caratterizzato per una fase di convergenza fra le diverse economie che aderiranno all'euro.

Differenziali di costo del lavoro fra i paesi europei

L'evoluzione temporale degli indicatori di cambio reale quali quelli illustrati nella tavola 1 ha attratto l'attenzione dei commentatori nel corso degli ultimi anni, ed ha privilegiato una lettura della evoluzione della competitività in chiave forse eccessivamente mercantilistica. Tali indicatori illustrano correttamente l'evoluzione nel tempo della competitività, ma non offrono informazioni circa i livelli delle singole variabili alla base della loro costruzione. La scomposizione delle variabili, costo del lavoro e prodotto per unità di lavoro, alla base della costruzione degli indici di cambio reale basati sul Clup si presta ad offrire alcune interessanti indicazioni di natura strutturale.

Su questo aspetto, vanno premessi diversi caveat tenuto conto della solo parziale

**TASSI DI CAMBIO BILATERALI NEI CONFRONTI DELL'ECU
1997**

	Cambio di equilibrio secondo la parità dei poteri di acquisto	Parità centrale SME	Scostamento in percentuale
dal 16 marzo 1998			
Austria	14,80	13,91	-6,0
Belgio	39,43	40,78	3,4
Finlandia	6,23	6,01	-3,5
Francia	6,86	6,63	-3,3
Germania	2,14	1,98	-7,4
Irlanda	0,67	0,80	19,0
Italia	1735,73	1957,61	12,8
Olanda	2,19	2,23	1,8
Portogallo	131,08	202,69	54,6
Spagna	133,19	168,22	26,3

1990

dall'8 ottobre 1990			
Austria (1)	14,80	—	—
Belgio	41,75	42,40	1,6
Finlandia (1)	6,74	—	—
Francia	6,99	6,90	-1,3
Germania	2,21	2,06	-6,9
Irlanda	0,73	0,77	5,2
Italia	1502,11	1538,24	2,4
Olanda	2,29	2,32	1,0
Portogallo	109,94	178,74	62,6
Spagna	116,28	133,63	14,9

(1) Austria e Finlandia non aderivano allo SME nel 1990

Fonte: elaborazioni IRS su dati OCSE

Tavola 2

confrontabilità delle serie storiche relative a diversi paesi². Pur tenendo conto dei limiti delle statistiche di cui si dispone, il quadro che emerge utilizzando per i diversi paesi i dati forniti dall'OCSE è abbastanza nitido per consentire alcune considerazioni di natura qualitativa. Al commento dei dati occorre premettere una ulteriore precisazione riguardo ai dati tedeschi che dal '90 in poi risentono dell'effetto della riunificazione.

La **tavola 3** illustra i livelli del costo del lavoro nel settore privato dell'economia espressi sotto la forma di numeri indice posta l'Italia pari a 100. Sono presentati i dati relativi ai paesi dell'Unione europea e, per confronto, quelli relativi a Stati Uniti e Giappone.

I principali andamenti che emergono dalla tavola mostrano come i differenziali nei livelli del costo del lavoro in Europa si siano significativamente ampliati nel corso degli anni novanta. Tale andamento conferma le indicazioni già emerse dalla tavola 1, relativamente all'evoluzione degli indicatori di competitività basati sul Clup. In effetti, le fluttuazioni dei tassi di cambio non sono state accompagnate nella maggior parte dei casi da un'apertura significativa dei differenziali di crescita del costo del lavoro fra i paesi che hanno svalutato e quelli dell'area "core" europea.

Il costo del lavoro tedesco e francese risulta nella media del '97 essere stato superiore del 25 per cento circa rispetto a quello italiano; il differenziale risulta di alcuni punti

² In termini di differenziali fra paesi nei livelli di costo del lavoro i problemi di natura metodologica attengono principalmente alla parziale disomogeneità delle fonti statistiche di cui si dispone. È in particolare con riferimento alle differenze nel numero di ore lavorate che possono essere riscontrate le principali difficoltà. Altri problemi derivano dalla computazione degli elementi di costo del lavoro diversi dalla retribuzione a seconda delle differenze nei sistemi fiscali.

COSTO DEL LAVORO**Settore privato**

Indici Italia = 100

	1980	1988	1991	1994	1997
Austria	110,4	108,3	99,6	131,8	121,1
Belgio	166,3	122,4	117,4	154,7	140,9
Danimarca	136,1	127,4	114,2	143,2	141,9
Finlandia	114,7	130,7	125,6	130,0	129,0
Francia	147,6	118,5	105,7	134,0	127,2
Germania	143,6	122,0	96,6	133,7	124,6
Grecia	62,9	45,7	43,4	51,2	58,7
Irlanda	95,6	94,6	83,5	104,2	103,3
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Olanda	162,0	123,8	104,9	136,3	124,5
Portogallo	37,8	29,8	34,1	45,0	45,8
Regno Unito	105,6	93,6	88,8	95,5	103,9
Spagna	96,9	78,3	83,5	92,4	85,0
Svezia	160,3	126,7	124,4	127,0	135,6
Stati Uniti	133,1	122,9	102,2	129,6	130,6
Giappone	104,0	148,8	118,8	186,3	149,8

Fonte: elaborazioni IRS su dati OCSE

Tavola 3

percentuali superiore a quello riscontrato nell'88 al momento dell'ultimo importante riallineamento SME prima degli anni novanta. Si osserva anche come nel '91, poco prima dell'inizio della forte svalutazione della lira, tale differenziale si fosse pressoché annullato. Fra i paesi che parteciperanno all'Unione monetaria sin dall'inizio, quelli dell'area mediterranea e l'Irlanda presentano i livelli di costo del lavoro inferiori. I paesi dell'area franco-tedesca sembrano presentare livelli di costo del lavoro relativamente simili.

Dal costo del lavoro al Clup

Per estendere l'analisi dai differenziali dei livelli del costo del lavoro a quelli riferiti al costo del lavoro per unità di prodotto occorre evidentemente disporre di misure che consentano di comparare il valore aggiunto per unità di lavoro nei diversi sistemi. Tale variabile, essendo espressa a prezzi costanti, piuttosto che a prezzi correnti, non si presta ad essere immediatamente confrontata con la misura ottenuta per diversi paesi. Un metodo per aggirare tale difficoltà consiste nell'esprimere il prodotto unitario in una valuta comune attraverso i tassi di cambio "di equilibrio" calcolati attraverso la Parità dei poteri d'acquisto³. Anche in questo caso i problemi di confrontabilità delle serie storiche utilizzate richiedono che i risultati vengano utilizzati con qualche cautela.

Nella **tavola 4** si descrivono i livelli del Prodotto interno lordo per unità di lavoro. La misura della produttività così descritta si riferisce pertanto al livello della produzione complessiva del sistema, non soltanto a quella dei settori esposti alla concorrenza estera. Essa offre di fatto una misura della capacità complessiva del sistema di generare reddito per determinati livelli occupazionali. I risultati illustrati nella tavola sono in generale lusinghieri; nella graduatoria dei paesi considerati l'Italia è seconda solo agli Stati Uniti. Da segnalare che, poiché la misura del prodotto per unità di lavoro utilizzata segue l'andamento del PIL come dai dati da contabilità nazionale, per la Germania essa registra nel '91, dopo l'unificazione, un "gradino" verso il basso che ne spiega interamente la successiva perdita di posizioni.

³ Per la metodologia seguita si confronti Oulton (1994)

PRODUTTIVITÀ INTERA ECONOMIA (1)

Indici Italia = 100

	1980	1988	1991	1994	1997
Austria	88,1	86,8	89,0	85,8	87,0
Belgio	105,1	100,8	101,6	99,8	99,7
Danimarca	83,0	78,7	80,1	81,0	80,9
Finlandia	71,4	74,5	72,8	78,5	79,3
Francia	99,4	98,6	99,4	97,2	97,0
Germania	96,6	92,1	81,7	82,8	85,5
Grecia	66,5	58,2	60,1	54,3	53,9
Irlanda	65,4	73,2	78,4	79,1	84,8
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Olanda	103,6	96,2	95,4	92,7	89,8
Portogallo	49,9	46,8	46,8	49,2	50,0
Regno Unito	78,7	80,8	77,8	78,4	77,8
Spagna	79,0	82,7	82,3	84,2	81,9
Svezia	79,2	76,1	74,3	77,5	79,2
Stati Uniti	121,9	113,1	109,7	106,8	104,9
Giappone	75,3	78,7	81,4	76,7	75,8

(1) PIL per unità di lavoro; calcolato in base alla parità dei poteri di acquisto

Fonte: elaborazioni IRS su dati OCSE

Tavola 4

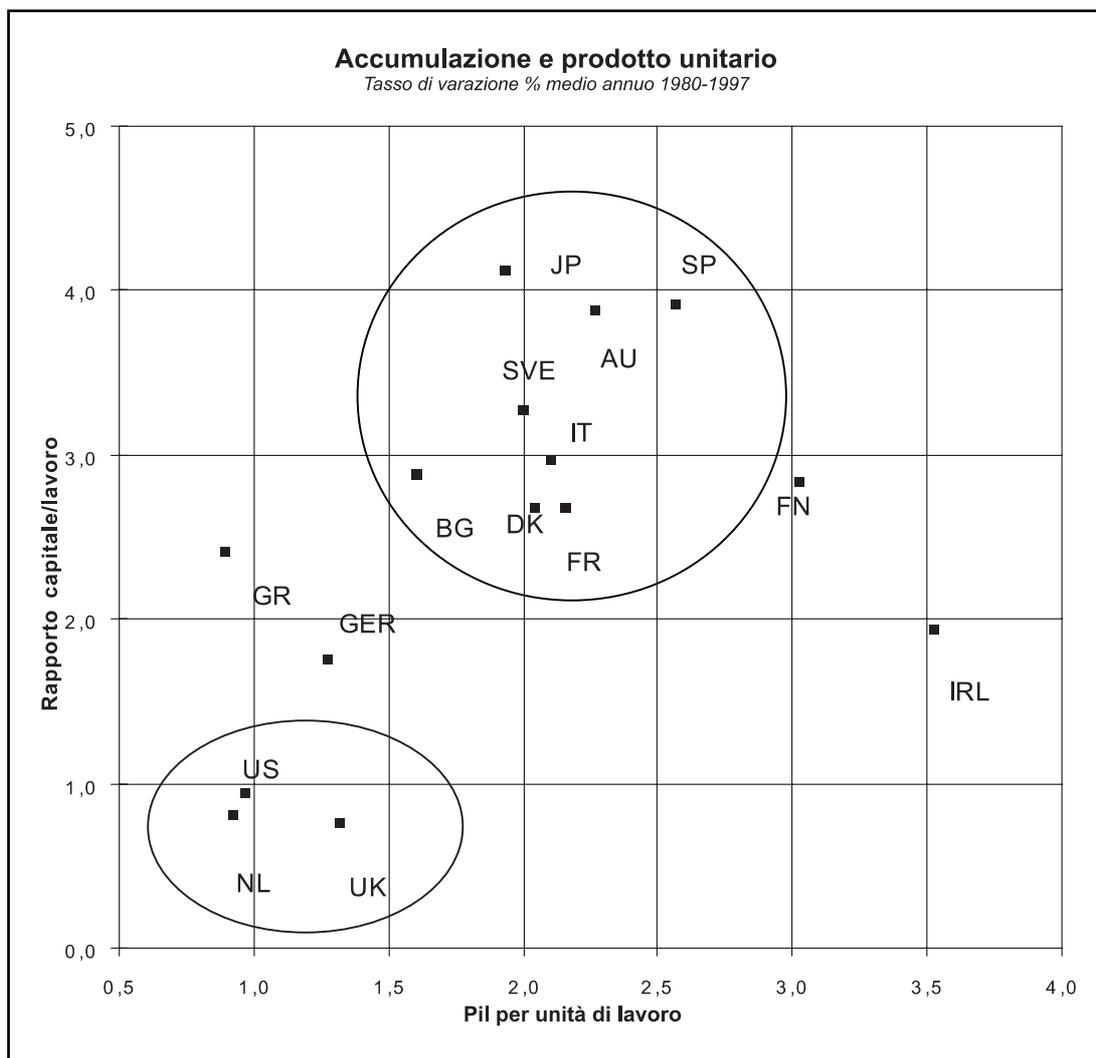
Una volta depurato il dato tedesco dall'effetto dell'unificazione, i paesi europei che costituiscono il "core" della futura Unione Monetaria risultano caratterizzati da livelli del PIL per unità di lavoro relativamente simili. Francia, Germania, Belgio ed Olanda sono di fatto allineati. L'Italia entra a pieno titolo all'interno di questo gruppo di paesi. Un gap negativo rispetto ai paesi core caratterizza, oltre che la Grecia, anche Spagna e Regno Unito.

In generale i risultati che emergono dall'analisi descrivono un processo di convergenza del prodotto per unità di lavoro europeo verso i livelli medi dell'economia USA. Recuperi marcati nella graduatoria sono stati descritti da Irlanda e Finlandia. Il processo realizzato nel corso degli anni ottanta e novanta può essere descritto facendo anche riferimento agli andamenti illustrati nel **grafico 1**. Esso mostra per il periodo 1980-97 i tassi di crescita medi annui del PIL per unità di lavoro ponendoli a confronto con la crescita del rapporto capitale lavoro nel settore privato dell'economia. Si distinguono chiaramente due modelli di sviluppo. In basso a sinistra, Stati Uniti, Regno Unito ed Olanda, presentano i tratti tipici di un modello di crescita che ha favorito la crescita dell'occupazione, mentre i paesi europei paiono condividere i tratti di uno sviluppo in cui una maggiore crescita del prodotto pro-capite è spiegata da un innalzamento del rapporto capitale/lavoro. Anche in questo caso la posizione della Germania è condizionata dal fatto che i dati dal '90 in poi includono anche i Länder orientali e questo spiega l'abbassamento del rapporto capitale lavoro avvenuto dal '91. I dati riferiti alla sola media degli anni ottanta collocano la posizione della Germania nel grafico in prossimità di quella di Francia e Danimarca.

Infine, a partire dai risultati descritti nelle tavole 3 e 4 si può ricavare una misura del livello del costo del lavoro per unità di prodotto nei diversi paesi. I risultati sono descritti nella **tavola 5**.

I riscontri per l'Italia non possono che essere confortanti. Con un costo del lavoro fra i più bassi in Europa, ed un livello del prodotto per unità di lavoro fra i più alti, l'Italia risulta essere nel '97 seconda in termini di Clup solo al Portogallo.

Anche in questo caso è opportuno ricordare che la competitività così misurata non tiene conto del differente apporto del capitale fisico alla produzione; ne consegue che l'indicatore di competitività basato sul Clup può offrire risultati particolarmente lusinghieri che andrebbero però ponderati per gli apporti differenziali dell'input di capitale



COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO

Indici Italia = 100

	1980	1988	1991	1994	1997
Austria	125,4	124,8	111,9	153,5	139,2
Belgio	158,1	121,4	115,6	155,0	141,4
Danimarca	164,1	161,8	142,6	176,8	175,4
Finlandia	160,7	175,5	172,5	165,6	162,6
Francia	148,5	120,1	106,3	137,8	131,1
Germania	148,8	132,5	118,2	161,5	145,8
Grecia	94,6	78,5	72,3	94,2	108,9
Irlanda	146,1	129,2	106,5	131,7	121,9
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Olanda	156,3	128,7	109,9	147,1	138,7
Portogallo	75,7	63,7	72,9	91,6	91,6
Regno Unito	134,2	115,8	114,1	121,9	133,6
Spagna	122,6	94,6	101,4	109,7	103,8
Svezia	202,5	166,5	167,5	163,9	171,3
Stati Uniti	109,1	108,7	93,2	121,4	124,6
Giappone	138,1	189,0	145,8	242,9	197,7

Fonte: elaborazioni IRS su dati OCSE

nei diversi paesi. I più elevati livelli del prodotto per unità di lavoro possono infatti corrispondere a livelli più contenuti del prodotto per unità di capitale.

Occupazione e PIL pro-capite

I risultati esposti nel precedente paragrafo rispetto ai differenziali dei livelli di costo del lavoro nei paesi europei risultano in linea con quanto ci si poteva attendere; parzialmente sorprendenti sono invece quelli relativi all'elevato livello del prodotto per unità di lavoro riscontrato per l'Italia. Un modo per riconciliare l'apparente incongruenza fra i dati ed il senso comune è quello di confrontare il PIL pro-capite (PIL diviso per la popolazione presente) in diversi paesi con i livelli occupazionali.

I dati relativi ai tassi di occupazione in Italia (numero di occupati rapportato all'intera popolazione) mostrano come noto un significativo divario rispetto ai principali paesi industrializzati. Il tasso di partecipazione alle forze di lavoro (totale forze di lavoro in percentuale della popolazione in età lavorativa) è molto più basso. Inoltre elevata è la quota dei disoccupati in percentuale delle forze di lavoro. Nella media del '97 il tasso di partecipazione in Italia è risultato pari al 59 per cento, dato che si confronta con un 67 per cento per la media dell'Unione europea ed il 78 per cento circa di Stati Uniti e Giappone.

Qualora il nostro prodotto per unità di lavoro dovesse posizionarsi in prossimità dei livelli medi degli altri paesi, ne conseguirebbe un livello del prodotto pro-capite, ed in definitiva del tenore di vita, in Italia parecchio più basso rispetto alla media degli altri paesi industrializzati, elemento che non pare trasparire né da semplici osservazioni, né dalle statistiche disponibili. È evidente che solo un livello del prodotto per unità di lavoro relativamente elevato può consentire di riconciliare l'apparente contraddizione esistente fra tassi di occupazione molto più bassi che altrove ed un livello del prodotto pro-capite non troppo distante.

La **tavola 6** mostra i livelli del PIL, calcolato sempre in base alla parità dei poteri d'acquisto, diviso per la popolazione presente nel sistema. Si ottiene dunque una misura del reddito pro-capite comparabile fra i diversi paesi. Per l'Italia il minore tasso di occu-

PIL PRO-CAPITE (1)
Indici Italia=100

	1980	1988	1991	1994	1997
Austria	102,1	100,3	102,1	103,1	101,5
Belgio	106,8	102,0	101,9	102,4	103,2
Danimarca	107,9	110,8	105,4	110,0	114,5
Finlandia	93,8	100,3	90,1	88,1	96,1
Francia	110,7	107,7	106,1	106,5	106,9
Germania	114,2	111,9	99,1	100,2	100,3
Grecia	63,0	58,8	57,4	56,2	58,2
Irlanda	62,7	64,4	69,9	77,7	96,9
Italia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Olanda	100,9	94,5	95,9	98,9	102,1
Portogallo	54,6	56,5	59,3	60,1	62,2
Regno Unito	92,0	98,7	91,2	94,9	97,6
Spagna	70,6	72,3	74,3	74,6	77,2
Svezia	105,8	105,2	97,9	95,3	95,8
Stati Uniti	143,8	145,7	136,2	142,4	144,2
Giappone	96,6	106,1	111,6	112,0	112,7

(1) PIL calcolato in base alla parità dei poteri di acquisto diviso per la popolazione presente; per il '97 i dati sulla popolazione sono stimati

Fonte: elaborazioni IRS su dati OCSE

pazione determina un peggioramento significativo della posizione relativa in termini di reddito pro-capite, pur in presenza di un elevato livello del prodotto per unità di lavoro.

Conclusioni

L'analisi condotta nei precedenti paragrafi ha posto in luce come la posizione competitiva dell'Italia nel corso degli anni novanta sia significativamente migliorata. In particolare sono gli indicatori di cambio reale basati sul Clup a mostrare un pronunciato recupero di posizioni. Tale risultato costituisce l'esito di un deprezzamento del tasso di cambio risultato particolarmente ampio, e forse eccessivo, rispetto alle esigenze di riequilibrio della nostra posizione competitiva, come dimostrato peraltro dalla presenza e persistenza per diversi anni di un elevato avanzo delle partite correnti. La fase di moderazione salariale attraversata nel corso degli ultimi anni ha fatto sì che i vantaggi concessi dalla svalutazione non venissero vanificati da un'apertura significativa del differenziale di crescita del costo del lavoro fra l'Italia ed i suoi principali partner. Una delle sfide della politica economica per i prossimi anni è costituita proprio dalle conferme che ci attendono sul fronte delle politiche dei redditi, per mantenere dinamiche dei prezzi e dei salari coerenti con i vincoli che l'appartenenza ad un'area monetaria comune ci impone.

Le stime relative ai livelli del costo del lavoro e del prodotto per unità di lavoro consentono inoltre di riscontrare non solo come, nel confronto con gli altri paesi dell'UE, l'Italia si caratterizzi per un costo del lavoro mediamente inferiore, ma anche che i livelli di prodotto per occupato collocano il nostro paese fra le posizioni più elevate nella graduatoria dei paesi industrializzati.

Entriamo insomma in Europa con un'economia che sembra potere reggere alla sfida della concorrenza internazionale, anche se non sono pochi i limiti del modello che ha consentito il consolidamento della nostra posizione competitiva. Una interpretazione attenta dei dati deve anche concentrarsi sui fattori che sottendono all'elevato livello del prodotto per unità di lavoro riscontrato nel nostro paese. Abbiamo sottolineato come l'Italia negli ultimi venti anni abbia condiviso con altri paesi europei una fase di crescita significativa del rapporto fra stock di capitale e lavoro. È questo un modello di sviluppo che ha significativamente penalizzato la crescita dell'occupazione. Ulteriori precisazioni sembrano anche necessarie soffermando l'attenzione sulle specificità settoriali che hanno caratterizzato questo percorso di crescita. Nel caso dell'industria, ad esempio, una peculiarità del nostro sistema è costituita dal maggiore peso dei settori tradizionali caratterizzati dal binomio bassi salari-bassa tecnologia, sui quali gli altri paesi industrializzati sono meno presenti. La nostra specializzazione settoriale negli scambi internazionali ci porta dunque a confrontarci, per ora con successo, con partner economici meno avanzati nella gerarchia dello sviluppo economico, e probabilmente meno attrezzati in termini di dotazione di capitale fisico. Ma sono anche settori questi in cui la presenza di tecnologie sovente standardizzate ci espone facilmente per il futuro ai recuperi di competitività da parte dei concorrenti.

Bisogna dunque sfuggire alla tentazione di considerare i dati sui livelli di prodotto per unità di lavoro del nostro sistema quali indicatori di efficienza in senso lato. Se un lavoratore in Italia sembrerebbe produrre mediamente una quantità di beni o servizi superiore a quella che si riscontra in altri paesi, altrettanto rilevanti sono la tipologia e qualità delle produzioni.

Resta da ricordare come il processo di rafforzamento della posizione competitiva non possa passare soltanto attraverso il contenimento delle voci di costo relativo nel confronto con i nostri partner. Altri fattori di contesto, peraltro ampiamente noti, sono altrettanto importanti per la competitività del sistema. Si pensi a quelli legati alle persistenti inefficienze concentrate in alcuni settori del terziario, alle difficoltà del settore pubblico nel mantenere il passo rispetto al resto del sistema, ai problemi di carattere ambientale che scoraggiano attività imprenditoriali in alcune aree del paese, alle carenze di istruzione tecnica sovente lamentate dalle imprese.

Sono diverse dunque le linee attraverso le quali la nostra competitività deve essere rafforzata; il solo vantaggio comparato in termini di costo del lavoro per unità di prodotto, rispecchia anche un modello di sviluppo insufficiente per fornire risposte alla crisi del mercato del lavoro. Ad un prodotto per occupato superiore alla media dei nostri partner industrializzati corrispondono anche livelli di occupazione significativamente inferiori ed un livello del prodotto pro-capite che presenta un differenziale negativo rispetto ai principali paesi industrializzati.

Riferimenti bibliografici

- CER-IRS, *Competitività e regolazione*, Nono rapporto CER/IRS sull'industria e la politica industriale italiana, il Mulino, 1998.
- European Commission, *Quarterly Report on the Price and Cost Competitiveness of the European Union and its Member States*, European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs, vari numeri.
- IRS, *Rapporto sulle retribuzioni e sul costo del lavoro*, Milano, Giuffrè, 1997.
- OECD, *Main Economic Indicators*, Parigi, vari anni.
- OECD, *Technology and Industrial Performance*, Parigi, 1996.
- OECD, *Economic Outlook*, n. 62, Parigi, 1997.
- Oulton N., *Labour Productivity and Unit Labour Costs in Manufacturing: the UK and its Competitor*, National Institute Economic Review, n. 148, May 1994.
- Oulton N., *Supply Side Reform and the UK Economic Growth: What Happened To The Miracle?*, National Institute Economic Review, n. 154, November 1995.