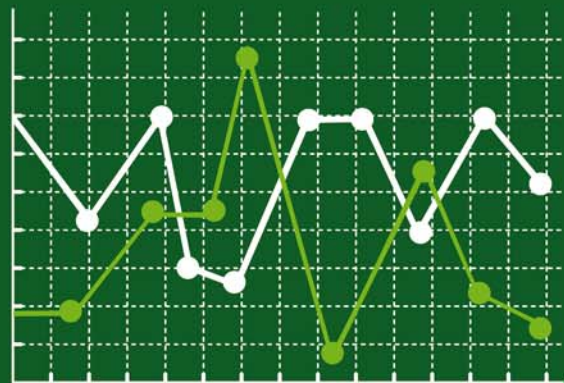


# a/working paper

## WP 2015/04 (March) Competitività e distribuzione funzionale nell'Eurozona

Gianluigi Nocella – University of Rome "La Sapienza"



## COMPETITIVITÀ E DISTRIBUZIONE FUNZIONALE NELL'EUROZONA

Gianluigi Nocella  
Dipartimento di Economia e Diritto  
Università di Roma "La Sapienza"  
Via del Castro Laurenziano 9  
00161 Roma (Italia).

**Abstract** - Nell'ultimo ventennio le economie europee hanno visto cambiare il contesto in cui sono immerse: alla pressione proveniente dalle grandi economie emergenti si è aggiunta quella dovuta alla cancellazione di meccanismi di isolamento nominale dai *competitor* interni all'Unione. Il CLUP si è così trasformato in un indicatore della rapidità di adattamento al nuovo contesto, diventando una delle metriche essenziali per definire modelli virtuosi e non. Il modello affermatosi come virtuoso è stato quello tedesco, con una riduzione sbalorditiva del CLUP. Per l'Italia, la critica più comune unisce la constatazione di una crescita della produttività anemica ad una crescita dei salari indipendente dalla produttività stessa. Da qui la richiesta di meccanismi di contrattazione decentrata, che consentano di legare i salari alla produttività. In questo lavoro mostriamo come in Italia le due principali componenti del CLUP (produttività e costo del lavoro) non si siano separate significativamente nell'ultimo ventennio. La peculiarità del modello tedesco, quindi, si identifica nel riuscire coniugare una crescita della produttività "francese" con una dinamica salariale "italiana", con risultati immaginabili dal punto di vista della distribuzione del reddito. L'introduzione dei cambi fissi ha permesso di massimizzare il rendimento di questa strategia competitiva, consentendo incrementi della domanda estera proporzionali alla capacità del sistema di contrattazione di non redistribuire gli aumenti di produttività. L'evidenza raccolta ma stimola una riflessione su alcuni temi del dibattito attuale. In particolare, va chiarito se è questo il modello di competitività che l'Europa vuole imporre a sé stessa, e se il decentramento della contrattazione salariale deve essere un meccanismo redistributivo strutturalmente penalizzante per il lavoro o, piuttosto, un meccanismo incentivante di condivisione dei risultati economici.

**JEL:** D33: Factor Income Distribution.  
E24: Aggregate Labor Productivity.  
E64: Incomes Policy.  
F45: Macroeconomic Issues of Monetary Unions.  
J51: Trade Unions.

**Keywords:** Factor Income Distribution, Aggregate Labor Productivity, Incomes Policy, Macroeconomic Issues of Monetary Unions, Trade Unions.

## 1. Introduzione

Negli ultimi decenni, molti studi di carattere accademico o istituzionale hanno dedicato grande attenzione alla dinamica della produttività in Italia, convergendo – seppur con diverse sfumature – su una conclusione: anche al netto del c.d. *productivity slowdown* che ha caratterizzato la gran parte delle economie occidentali mature, la stagnazione dell'economia italiana è da attribuirsi ad una crescita della produttività del tutto insoddisfacente, pressoché nulla (quando non negativa) da circa vent'anni.

Alcune analisi (Hassan & Ottaviano, 2013) pongono l'accento sull'andamento della produttività totale dei fattori (TFP), lasciando intendere che alla base del fenomeno vi sia la scarsa diffusione ad ampio spettro degli effetti positivi dei diversi (e notevoli) *shock* tecnologici che hanno trainato altre economie avanzate. Le ragioni di questa scarsa "ricettività" sarebbero, ovviamente, strutturali e riguarderebbero, anzitutto, la composizione del nostro tessuto produttivo, caratterizzato dalla prevalenza di piccole imprese specializzate in settori tradizionali del manifatturiero o in attività a scarso valore aggiunto nei servizi, intrinsecamente inadatte (o poco attente) a cogliere i frutti della rivoluzione tecnologica, complice l'assenza delle competenze specifiche necessarie nella forza lavoro impiegata. Una letteratura particolarmente ampia in merito raccoglie un dibattito divenuto molto intenso a partire dalla fine degli anni '70.

La maggior parte dei contributi recenti, però, si concentra sull'andamento della produttività del lavoro. Per quanto esso sia strettamente legato alla dinamica della TFP, la ragione di un focus specifico sul rendimento (e sul costo) del fattore lavoro sta nel rapido processo di integrazione economica su scala globale: esso giustifica un'attenzione sempre più scrupolosa all'evoluzione delle ragioni di scambio internazionali, in cui il costo del lavoro per unità di prodotto (quindi la produttività del lavoro) gioca un ruolo essenziale. La creazione del mercato unico nel vecchio continente e l'introduzione dell'euro sul finire del secolo scorso hanno reso la produttività ed il costo del lavoro variabili ancora più essenziali, se possibile, per la politica economica europea, con riflessi notevoli a livello sociale.

Del resto, la fase depressiva senza precedenti da cui l'Europa fatica ad uscire viene ormai unanimemente riconosciuta come l'esito inevitabile dell'accumulazione di divari di competitività crescenti, in un sistema di cambi irrevocabilmente fissi quasi del tutto privo di meccanismi di convergenza strutturale e di coordinamento dell'intervento fiscale. Da qui, lo spazio sempre più ampio dedicato al confronto internazionale – specialmente tra paesi dell'eurozona – delle dinamiche di produttività e costo del lavoro.

La gran parte dei lavori – ad esempio, (Manasse, 2013) – guardano alla perdita di competitività subita dal nostro paese per via di un costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) cresciuto più rapidamente che nei principali partner europei (la Germania in particolare) nell'ultimo quindicennio. Il lavoro citato decompone la variazione in quattro elementi: salari, produttività, contributi sociali e imposte indirette sul consumo. Relegando ad un ruolo minore l'impatto del sistema fiscale – aliquote contributive notevolmente (ma stabilmente) più alte in Italia che in Germania e incremento meno marcato della tassazione indiretta –, sarebbero le prime due componenti ad aver determinato la perdita di competitività relativa: tra il 2000 ed il 2011 il salario medio orario nominale in Italia sarebbe cresciuto di poco meno del 40% a fronte di una crescita di poco più del 20% in Germania. Al contempo, la produttività oraria cresceva più rapidamente in Germania che in Italia. Le conclusioni che l'autore trae da quest'evidenza sembrano immediate: in Italia i salari non seguono la produttività. Più precisamente:

*What 'should have happened' in Italy as a consequence of productivity-enhancing reforms by its trading partners (largely Germany)? Based on the Dornbusch, Fisher, Samuelson 'Ricardian' model (1977), as some industries migrate abroad, the excess labour supply should have reduced the domestic wage rate relative to the foreign wage rate. The fact that the opposite actually occurred exacerbated the effects of the competitiveness gap. [...] It's currently very trendy in Italy to blame Angela Merkel, Mario Monti, the euro and austerity measures for the current recession, the worst and most prolonged of the post-War period. While the severity of the downturn is clearly a cyclical phenomenon owing much to the fiscal contraction, its persistence, that is, the inability of the country to grow out of it, is the legacy of more than a decade of a lack of reforms in credit, product and labour markets, which suffocated innovation and productivity growth, and resulted in wage dynamics that were completely decoupled from labour productivity and demand conditions. In a 'rapidly changing world', where trade and non-trade barriers were falling and commercial partners were rapidly innovating, the Italian reform inertia has built up a competitive gap that the crisis has brought to the fore with dramatic and, in all likelihood, long-lasting consequences*

Dunque, in Italia l'evoluzione dei salari non avrebbe tenuto conto del “vincolo esterno”, restando fin troppo sostenuta a fronte di una dinamica della produttività certamente poco vivace. Sebbene questa lettura dei fatti, almeno nella sua impostazione di base, trovi numerosi sostenitori, nelle maggiori istituzioni internazionali (Oecd, 2012) come nell'accademia, alcuni aspetti di essa non convincono.

Un primo punto essenziale consiste nella scelta delle variabili da utilizzare per misurare un concetto piuttosto fluido, quale è la produttività. Al di là dell'utilizzo di diverse unità di misura del fattore lavoro (numero di addetti, ore lavorate, unità di lavoro standardizzate), si ha a che fare con una grandezza derivata dalla misurazione del valore aggiunto, ovvero una variabile residuale ottenuta a partire dalla misurazione "fisica" del prodotto e degli input intermedi impiegati. Da ciò derivano, peraltro, difficoltà tecniche di non poco conto nella costruzione di un deflatore del valore aggiunto (necessario per calcolare le variazioni della produttività nel tempo, che vengono generalmente calcolate in termini reali per ovvie ragioni).

(Manasse, 2013), ad esempio, mostra un disallineamento tra l'andamento della produttività *reale* oraria e quello dei salari orari *nominali*. Ciò si giustifica con l'obiettivo del lavoro di decomporre l'evoluzione del CLUP, che è dato dal rapporto tra costo medio del lavoro e valore aggiunto reale per lavoratore (PIL per occupato a prezzi costanti, per l'intera economia). D'altra parte, la teoria distributiva neoclassica predice variazioni del salario *reale* in linea con le variazioni della produttività *reale*: sotto condizioni standard (funzione di produzione Cobb-Douglas, ad esempio), un aumento della produttività del lavoro – comunque ottenuto – dovrebbe tradursi in un aumento dei salari reali che consenta di mantenere costanti le quote distributive a livello funzionale, essendo queste ultime determinate da parametri costanti della funzione di produzione. Da questo punto di vista, perciò, l'evidenza citata non ci aiuta a capire se, negli ultimi due decenni, l'Italia si sia effettivamente allontanata da questo sentiero teorico, lasciando crescere i salari reali più rapidamente della produttività reale del lavoro o se sia, piuttosto, accaduto il contrario altrove.

In questo lavoro cercheremo di mostrare evidenza in merito, proponendo un'analisi settoriale dell'andamento delle variabili rilevanti. La scelta di disaggregare settorialmente l'analisi discende dalla volontà di colmare un vuoto (quasi tutti gli studi che effettuano confronti internazionali di questo tipo, a livello macroeconomico, utilizzano dati di contabilità nazionale relativi all'intera economia) e, soprattutto, risponde all'obiettivo di identificare potenziali connessioni tra il processo di integrazione internazionale (che coinvolge i diversi settori con intensità ed esiti molto differenti) e l'andamento delle variabili distributive (almeno) a livello funzionale, specialmente all'interno dell'area euro, dove l'aggiustamento dei differenziali di competitività attraverso fluttuazioni del tasso di cambio nominale è stato definitivamente escluso con l'introduzione della moneta unica.

Un'altra caratteristica rilevante – e critica – che accomuna molte analisi sul tema consiste nel considerare la produttività come una grandezza per lo più esogena, sostanzialmente determinata dal lato dell'offerta, almeno in linea di principio. In realtà – come dimostra la forte prociclicità che generalmente caratterizza i tradizionali indici di produttività – la misurazione del valore aggiunto (e quindi della

produttività del lavoro) risente in maniera marcata delle condizioni di mercato (della domanda che su esso si esprime, della sua elasticità e, quindi, della sua concorrenzialità e contendibilità), che possono far variare notevolmente il valore aggiunto in termini nominali. Per questo, la gran parte dei lavori effettuano un confronto basato sul CLUP, che prende in considerazione una misura *reale* della produttività. Tuttavia, come accennavamo poco sopra, è particolarmente complesso – e incerto – il processo che porta alla costruzione di un deflatore di una grandezza fisicamente inesistente (il valore aggiunto, per l'appunto), per la quale è ovviamente impossibile ottenere un "livello dei prezzi" dal confronto tra volumi di prodotto e valori nominali del prodotto stesso. Ciò spiega, almeno in parte, perché diverse misure di competitività basate su diversi indici di prezzo offrano prospettive molto differenti sulle *performance* relative dell'Italia in un confronto internazionale (Bayoumi, Harmsen, & Turunen, 2011). E spiega anche perché la relazione tra produttività e capacità di attrarre domanda estera possa non spiegarsi – come generalmente si fa – vedendo la prima quale determinante della seconda, ma mediante un nesso causale esattamente opposto.

## 2. Il Contesto: l'integrazione commerciale nell'Unione Europea

Per cogliere le possibili relazioni tra processo di integrazione commerciale e andamento della distribuzione funzionale, a livello aggregato e settoriale, è utile, preliminarmente, prendere in considerazione alcune evidenze di base.

L'Europa è storicamente un'area commercialmente molto integrata, per ovvie ragioni di carattere geografico, politico, economico e culturale. Il processo di creazione di un vero e proprio mercato unico, avviato nei primi anni del secondo dopoguerra, ha consentito di mantenere, in buona sostanza, la caratterizzazione pre-unitaria del continente: un gruppo di economie profondamente legate tra loro, complessivamente molto meno aperto verso il resto del mondo – come è lecito aspettarsi, data la vastità del mercato interno. La Figura 1 presenta una misura standard di apertura internazionale, quale la somma di importazioni ed esportazioni di beni sul Pil.

[Figure 1 about here]

I tre paesi più grandi dell'eurozona mostrano un livello di apertura comparativamente molto alto. La Germania, in particolare, nel 1995 parte da un valore prossimo a quello di Italia e Francia; ma, diversamente dai suoi partner (che incrementano solo di poco tale valore nell'intervallo di tempo considerato), mostra una crescita costante dell'indice, che nell'ultimo anno disponibile (2012) raggiunge quasi l'80%, ovvero quasi il doppio del valore di partenza. Francia e Italia hanno un andamento estremamente simile tra loro e un livello di apertura circa doppio rispetto

agli Usa. Il grafico è costruito considerando EA e EU27 come veri e propri “paesi”, quindi I valori di importazioni ed esportazioni sono calcolati al netto dei flussi tra I paesi membri di ciascun gruppo<sup>1</sup>. Come si vede, l'EU27 ha un livello di apertura complessivamente analogo a quello degli Usa, mentre l'eurozona, dal 2000 in poi, si colloca almeno dieci punti percentuali più in alto, a riprova della notevole rilevanza quantitativa degli scambi tra paesi dell'eurozona e altri paesi dell'Unione Europea. Aggiungendo il commercio internazionale di servizi, la Germania raggiunge nel 2012 un volume di scambi internazionali pari al 98.6% del proprio Pil, con un peso del commercio di servizi mediamente pari a meno del 9% del Pil dal 1990 al 1998, poi salito costantemente fino a superare decisamente il 16%. In Francia e in Italia la dinamica di questa componente è diversa, partendo da livelli simili nel 1990, ma rimanendo stabilmente intorno al 10% del Pil su tutto il periodo (ad eccezione del quadriennio 2009-2012 in Francia, dove il volume “salta” ad una media superiore al 14%). Per gli Stati Uniti, contrariamente a quanto ci si potrebbe aspettare da un'economia molto avanzata, il peso dei servizi (nel commercio internazionale) è decisamente inferiore (circa il 5%, relativamente stabile). Il fatto che per l'EA e l'EU27 I valori di contabilità nazionale degli scambi di servizi siano estremamente alti (e molto simili per I due gruppi, in rapporto al Pil) lascia pensare che si tratti per lo più di scambi “interni” alle due aree, soprattutto tra paesi dell'EA<sup>2</sup>. Si tratta, sempre considerando la somma di importazioni ed esportazioni, di oltre il 20% del Pil nel 2012, circa il doppio rispetto al 1990, con una crescita abbastanza costante nel tempo (media di poco più del 15% sull'intero periodo).

[Figure 2 about Here]

Per capire quale impatto possa aver avuto la creazione del mercato unico e la fissazione irrevocabile del cambio, è interessante guardare, per I tre maggiori membri dell'eurozona, alla rilevanza degli altri paesi membri, sia dell'EA che dell'EU27, come partner commerciali (Figura 2) Emergono evidenze più o meno intuitive.

---

<sup>1</sup> Per dare conto di questa evidenza si è fatto ricorso al database Unctad sugli scambi bilaterali, disponibile (al link: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>) solo per il commercio di beni. Le esportazioni di EA ed EU27 sono quindi ottenute sottraendo al totale delle esportazioni (partner: World) quelle rivolte da ciascun gruppo a sé stesso (rispettivamente, partner: EA e EU27). Per questo motivo, nel grafico non si considerano i valori relativi agli scambi di servizi (vedi di seguito nel testo). Ciò spiega anche le discrepanze (a volte notevoli, ma non tali da modificare significativamente il quadro complessivo presentato) tra il valore totale degli scambi dei beni registrato dai dati aggregati di contabilità nazionale e quello ottenuto dal database degli scambi bilaterali come somma dei dati disaggregati secondo la classificazione SITC rev. 3.

<sup>2</sup> Il *database* Unctad non offre una scomposizione per paese partner dei flussi commerciali di servizi. Pertanto, i dati ad essi relativi, per ciò che riguarda EU27 ed EA, rappresentano la somma dei valori riportati da ciascun paese membro, non essendo possibile, nel caso dei servizi, depurare il dato dagli scambi intra-area.

Partiamo da ciò che potrebbe sembrare più strano: più o meno dall'entrata in circolazione della moneta unica, il peso dei partner dell'eurozona per i suoi tre membri più grandi è sceso costantemente ed anche l'EA nel suo insieme conta sempre meno su sé stessa come partner commerciale. Dal momento che l'incentivo all'ulteriore sviluppo degli scambi interni – con l'azzeramento dei costi di transazione – era uno degli obiettivi principali dell'euro, un risultato del genere, in qualche proporzione, sorprende. Va notato che le dinamiche non sono uguali per tutti: la Francia mantiene una quota di scambi con l'EA poco al di sotto del 48% del totale, circa 5 punti in meno del 2003. La Germania e l'Italia, invece, rispetto al 1995 hanno ridotto di 10 punti il peso dei partner dell'eurozona, che oggi contano, rispettivamente, circa il 37% ed il 41% del totale. Per entrambe, un calo di oltre il 5% si è avuto dal 2007 in poi e sconta, evidentemente, una componente ciclica abbastanza importante, che è andata a sommarsi ad un processo più strutturale già in atto dalla fine degli anni '90. Evidentemente, il fattore che spiega in gran parte la dinamica negativa in Figura 2(b) è la crescita del peso delle economie emergenti, insieme al rapido processo di integrazione globale che ha caratterizzato l'ultimo trentennio, cui si deve l'aumento del denominatore del rapporto mostrato in Figura 2(b). Tuttavia, nel decennio che ha preceduto l'arrivo della moneta unica provava a farsi strada – in ambito accademico ed istituzionale – l'idea che la semplice rimozione delle valute nazionali avrebbe prodotto un eccezionale aumento degli scambi interni (addirittura superiore al 50% secondo alcuni (Rose & van Wincoop, 2001)). Questi benefici avrebbero largamente controbilanciato i costi (molto significativi) legati alla fissazione irrevocabile del tasso di cambio e alla perdita di autonomia nelle politiche di stabilizzazione.

Ad un quindicennio dall'introduzione dell'euro, sappiamo che le cose sono andate diversamente. Varie indagini empiriche (Baldwin, 2006; de Nardis, de Santis, & Vicarelli, 2008; de Nardis, de Santis, & Vicarelli, 2007) hanno provato a misurare l'impatto di questo *shock* strutturale sui flussi di commercio intra-area, evidenziando risultati certamente più modesti di quanto ci si aspettasse<sup>3</sup>. In particolare, gli effetti sui margini intensivi ed estensivi sono risultati – ove presenti – piuttosto contenuti, legati ad alcuni settori di attività e – soprattutto – a fattori di scala. Quest'ultimo aspetto aiuterebbe a spiegare perché l'Italia, con un tessuto molto fitto di PMI e poche grandi imprese, abbia registrato un calo più marcato rispetto ai suoi principali partner. La Figura 2 (a) aggiunge dettagli interessanti. Innanzitutto, descrive una

---

<sup>3</sup> L'evidenza passata in rassegna da (Baldwin, 2006) colloca l'effetto sul volume di *trade* intra-area tra il 5% ed il 15%, considerando più realistici i valori al di sotto del 10%. (de Nardis, de Santis, & Vicarelli, 2007) e (de Nardis, de Santis, & Vicarelli, 2008), usando dati più fini, stimano effetti al di sotto del 5%. In tutti i casi, l'eterogeneità di paese e di settore produttivo implica, non di rado, effetti complessivamente negativi.



tendenza nota da tempo<sup>4</sup>, che vede la Germania rafforzare i propri legami con i paesi del centro e dell'est Europa ancora non inclusi nell'eurozona, ma man mano attratti nel processo di *eastward enlargement* dell'UE (Simonazzi, Ginzburg, & Nocella, 2013). La rilevanza di questo pezzo di Europa per l'economia tedesca è cresciuta costantemente nel tempo – fino a rappresentare il 20% del *trade* tedesco – ed ha risentito poco della recessione, “sostituendo” per oltre un terzo il minor peso dei partner dell'area euro; un dato non irrilevante, se si pensa che la gran parte di questi scambi avviene con paesi con un reddito pro-capite relativamente basso, quali Polonia, Ungheria e Repubblica Ceca. Basti pensare che la popolazione di questi tre paesi somma a poco meno di 59 milioni di abitanti e, ciononostante, nel 2011 (ultimo dato disponibile sul *database* OecdStAn) essi erano la controparte del 9.2% del totale del commercio internazionale della Germania nella manifattura (8.7% nel totale del commercio di beni). Per avere un termine di paragone, si tenga presente che nello stesso anno l'Italia rappresentava il 5.6% del totale del commercio internazionale di beni per la Germania; la Francia l'8.5%. E ancora, per coloro che guardano ai dati di Figura 2 (b) come ad un chiaro segno dell'“emancipazione” tedesca dai partner commerciali europei in favore delle nuove grandi economie emergenti<sup>5</sup>, si consideri che la stessa percentuale per la somma di Cina, India e Brasile<sup>6</sup> si ferma al 9.5% (per il commercio totale di beni). Come osservato in letteratura (Sinn, 2006; Sinn, 2003), una parte molto rilevante degli scambi con paesi extra-EA riguarda beni intermedi e di ciò va tenuto conto, come vedremo più avanti, nelle analisi di dati basati sul concetto di valore aggiunto (la produttività, su tutti). Per Francia e Italia non vale lo stesso: ad oggi, per queste due economie solo il 12% circa del loro commercio totale di beni coinvolge partner EU fuori dall'eurozona. Per l'Italia si tratta di un valore rimasto più o meno stabile dal 1995 al 2012, mentre per la Francia c'è stata una più chiara tendenza al ribasso a partire dal nuovo millennio.

Questa profonda differenza nei rapporti con l'Europa dell'est, come ben noto, affonda le proprie radici in ovvie ragioni di ordine storico (gli stretti legami politici ed economici che legavano la Germania Est ai paesi del blocco sovietico prima della riunificazione), geografico ed economico (l'ampia disponibilità, per la più grande economia manifatturiera d'Europa, di manodopera e prodotti semilavorati a basso

---

<sup>4</sup> Si veda, in proposito: <http://www.economist.com/node/369229>.

<sup>5</sup> Dunque, stiamo considerando un'area di circa 2.8 miliardi di persone, per un Pil che nel 2012 sommava ad oltre 12.300 miliardi di dollari correnti. Il Pil complessivo di Repubblica Ceca, Ungheria e Polonia nel 2012 era pari a circa 810 miliardi di dollari correnti.

<sup>6</sup> Così, ad esempio, (Zanella, 2013), disponibile al link: <http://noisefromamerika.org/articolo/che-fine-hanno-fatto-squilibri-commerciali-area-euro>. Si veda anche l'opinione espressa da (Reichlin, 2012), disponibile al link: [http://www.corriere.it/opinioni/12\\_febbraio\\_08/reichlin-germania-tropo-grande-europa\\_47c31c08-5232-11e1-9430-803241dfdaad.shtml](http://www.corriere.it/opinioni/12_febbraio_08/reichlin-germania-tropo-grande-europa_47c31c08-5232-11e1-9430-803241dfdaad.shtml).

costo in paesi molto vicini – anche dal punto di vista culturale). Le stesse ragioni che spiegano l'interesse dei paesi dell'Europa continentale (della Germania, in particolare) all'inclusione degli Stati dell'est Europa nell'Unione Europea. È bene ricordare, inoltre, che l'ingresso nell'Unione *implica* l'adozione della moneta unica<sup>7</sup>, attraverso un percorso che prevede l'adesione agli Accordi Europei di Cambio (AEC II)<sup>8</sup>, oltre al rispetto degli altri Criteri di Copenaghen. Tale circostanza ha garantito, nell'ultimo decennio, un ambiente particolarmente favorevole agli scambi con il resto dell'UE e all'integrazione – verticale ed orizzontale – delle filiere produttive, grazie ad notevole stabilità dei tassi di cambio bilaterali tra l'euro e le valute degli altri membri dell'EU27: Bulgaria e Lituania hanno fissato stabilmente la parità; la Danimarca ha a disposizione una banda oscillazione molto ristretta (4.5%, complessivamente), ma ha di fatto un cambio fisso; Polonia, Repubblica Ceca, Romania e Croazia, pur non essendo ancora entrati formalmente nell'AEC II, mantengono un tasso di cambio con la moneta unica molto stabile e, generalmente, tendente a apprezzarsi (con qualche eccezione – Repubblica Ceca e Croazia – negli ultimi due anni).

Per riassumere, le tre principali economie europee hanno un livello di apertura commerciale comparativamente alto, ma per lo più rivolto al resto dei partner europei, come lecito attendersi. L'avvento delle grandi economie emergenti sta cambiando solo parzialmente questo dato di fatto: a riprova di ciò, per la più aperta e competitiva delle tre economie europee in questione (la Germania) la quota di commercio internazionale di beni rivolta ai partner EU27 non ha subito un tracollo e rappresenta ancora poco meno del 60% del totale, analogamente a quanto accade in Francia. Mentre per quest'ultima, però, i partner dell'eurozona hanno mantenuto un peso maggiore, per la Germania sono i paesi EU che non hanno ancora adottato la moneta unica ad aver sostenuto la quota "europea", soprattutto grazie all'intenso traffico di beni intermedi determinato dall'integrazione internazionale della catena produttiva tedesca con i paesi dell'est Europa, favorito dai fattori di cui sopra. Per l'Italia, invece, la quota complessiva di *trade* rivolta all'EU27 ha subito un calo

---

<sup>7</sup> Attualmente, gli unici paesi che hanno negoziato una clausola di *opting-out* rispetto all'adozione dell'euro sono il Regno Unito e la Danimarca. La Svezia, invece, non ha concordato un esonero formale dall'entrata nella moneta unica, ma non si impegna nel rispetto dei parametri dell'ERM II (vedi nota successiva). Tale inadempienza, di fatto, viene tollerata dalla Commissione Europea e dalla BCE, in seguito al risultato negativo del referendum popolare sull'entrata nell'unione monetaria tenutosi in Svezia nel 2003.

<sup>8</sup> Gli Accordi Europei di Cambio (AEC II, o ERM II, *Exchange Rate Mechanism*) hanno sostituito il Sistema Monetario Europeo (SME) dall'introduzione della moneta unica. Si tratta di accordi di cambio che devono essere necessariamente rispettati per almeno due anni prima dell'adozione dell'euro. Generalmente, prevedono un accordo tra le banche centrali degli stati membri con valuta propria e la BCE per la fissazione di una parità centrale, intorno a cui il tasso di cambio nominale può muoversi entro una banda del +/- 15%. A questa regola generale è possibile derogare con clausole precise concordate dalle controparti.

apprezzabile nel tempo, quasi del tutto imputabile al notevole calo della componente rivolta all'eurozona, non compensato da una crescita dell'importanza degli altri paesi EU<sup>9</sup>. In queste dinamiche la componente ciclica – determinata dalla profonda fase depressiva che l'area euro sta attraversando – ha un peso certamente notevole, che va a sovrapporsi ad una complessiva redistribuzione dei flussi commerciali che sta avendo luogo a livello globale, con l'ascesa dei grandi paesi emergenti.

### 3. Commercio internazionale e distribuzione funzionale: un'analisi settoriale

In questa e nella prossima sezione viene presentata un'analisi settoriale delle principali variabili macroeconomiche (produzione, valore aggiunto, impiego e indici di commercio estero, ove disponibili) in una prospettiva internazionale, interessandoci alle dinamiche che hanno caratterizzato i tre principali paesi europei (Italia, Francia e Germania) negli anni '90 e nel primo decennio del nuovo secolo. Lo scopo dell'analisi è individuare dei fatti stilizzati che facciano emergere una potenziale relazione tra l'apertura al commercio estero e la distribuzione del reddito, anzitutto primaria. In particolare, interessa valutare se la necessità di restare competitivi – per tre grandi economie aperte appartenenti ad un mercato unico in cui è stato introdotto un cambio fisso irrevocabile a metà del periodo – abbia determinato un forte impulso alla compressione del costo del lavoro (e di altri costi di produzione, quali l'acquisto di beni intermedi) e se gli andamenti relativi degli indici di competitività più comunemente analizzati in letteratura (CLUP) siano riconducibili ad uno sganciamento dei salari dalla produttività nei paesi che hanno perso competitività (come viene generalmente affermato) o, piuttosto, nel senso contrario, nei paesi che l'hanno aumentata più significativamente. Nei due casi, le quote distributive dovranno muoversi in senso opposto.

#### 3.1 Analisi settoriale delle dinamiche distributive: produttività e costo del lavoro

(Dustmann, Fitzenberger, Schonberg, & Spitz-Oener, 2014) hanno mostrato come gran parte del notevole aumento di competitività messo a segno dall'economia tedesca nell'ultimo ventennio sia riconducibile ad un assetto istituzionale che ha permesso di contenere fortemente la dinamica salariale, quindi di non ridistribuire gli incrementi di produttività ottenuti<sup>10</sup>:

---

<sup>9</sup> Da notare che i dati sul commercio bilaterale del database OecdStAn (dati di contabilità nazionale, a livello settoriale) offrono una descrizione parzialmente diversa della composizione per partner dei flussi commerciali.

<sup>10</sup> Il lavoro citato non si sofferma su una questione centrale, ovvero sulla possibile endogeneità degli incrementi di produttività. In altre parole, come accennato precedentemente, è possibile che sia stata la compressione del costo del lavoro a far aumentare il valore aggiunto: ad esempio, grazie a

*We begin by arguing that the evolution of Germany's per unit labor costs – that is, labor costs relative to productivity – in both the manufacturing sector and the other sectors in the economy has played an important role in the favorable evolution of German tradable manufacturing industry. We then investigate the mechanisms that allowed for wage restraints and the dramatic decrease in real wages at the lower end of the wage distribution.*

Tali risultati distributivi – ottenuti, secondo gli autori, principalmente tramite un sistema di relazioni industriali fortemente decentralizzato – sono alla base di forti tensioni sociali nel paese, oltre che nell'eurozona, potenzialmente in grado di condurre ad un diverso quadro istituzionale e, di conseguenza, ad un diverso approccio alla competitività, meno “dannoso” sul piano dell'equità:

*The rise in inequality in Germany has led to an intensive debate about its social consequences, and its effect on poverty and social justice. For example, recent negotiations between employers and employee associations in Germany suggest that future wage settlements will try to make up for the loss in real wages many workers experienced in recent decades. It is also likely that certain aspects of labor and wage regulations will in the future be “put in legislative stone.” As one example, the new coalition government in Germany will introduce a nationally legislated minimum wage. Thus, the possibility for Germany to rely on its system of industrial relations to improve its competitive position by having a decentralized decision making process may be cut back, and this may restrict Germany's ability to react in similar ways to future economic challenges. If that occurs, then future gains in German competitiveness will need to be accomplished rather through increases in productivity that outstrip wage increases. This pattern may help to bring convergence in the competitiveness of the countries in the eurozone.*

Il testo citato sottintende un risultato forte della ricerca: gli incrementi di competitività ottenuti finora in Germania sono, in larga parte, il frutto della riduzione del costo del lavoro: la c.d. “via bassa” alla competitività. (Dustmann, Fitzenberger, Schonberg, & Spitz-Oener, 2014), tuttavia, non effettuano un confronto internazionale e non approfondiscono l'analisi settoriale, limitandosi ad una tripartizione – in base ad una regola del pollice<sup>11</sup> – in *tradable manufacturing*, non-

---

dinamiche riconducibili alla legge di Kaldor-Verdoorn, o grazie all'estrazione di rendite resa possibile da politiche di prezzo particolarmente aggressive. Leggere nei dati evidenze univoche in proposito è piuttosto complicato, come sottolineato in (Syverson, 2011).

<sup>11</sup> Vengono definiti *tradable* tutti i settori con un volume di export che 1995 era almeno pari al 25° percentile della distribuzione. Il settore *tradable services* include tutti i settori *tradable* non rientranti nella manifattura.

*tradable manufacturing* e *tradable services*. In questo lavoro, invece, proviamo a fornire una scomposizione settoriale più approfondita e a legare l'andamento delle principali variabili macro a diversi indici di commercio internazionale, utili a qualificare meglio l'apertura internazionale di un dato settore. Tutto ciò, utilizzando dati provenienti dallo *STructuralANalysis (STAN) Database* dell'Oecd<sup>12</sup> per un confronto internazionale tra Italia, Francia e Germania.

Questa base di dati ci permette di analizzare, in ciascun sottosettore disponibile  $i$ , la formazione del valore aggiunto ( $VALU_i$ ), quale valore della produzione ( $PROD$ ) al netto del valore dei beni intermedi ( $INTI$ ):

$$VALU_i = PROD_i - INTI_i$$

Alcuni dettagli su questa banale identità. Innanzitutto, tutte le variabili in questione sono espresse in termini nominali. Le corrispondenti variabili espresse in volume, coerentemente con la notazione utilizzata dall'Oecd, verranno indicate con  $VALK$ ,  $PRDK$  e  $INTK$ . Proprio per la natura residuale del valore aggiunto – ed essendo evidentemente diversi i deflatori calcolati per il prodotto ( $PRDP$ ) e per i beni intermedi ( $INTP$ ) – non è possibile estendere tale identità alle variabili reali (ovvero:  $VALK_i \neq PRDK_i - INTK_i$ ). Va ricordato, inoltre, che nel caso dei beni intermedi ( $INTI$ ), il pedice indica il totale degli input utilizzati nella produzione del settore  $i$ , non solo quelli eventualmente provenienti dal settore  $i$  stesso; come è ovvio, peraltro, tale variabile include anche il valore degli input importati dall'estero.

Oltre alla precedente, ci serviremo di un'altra identità di contabilità nazionale:

$$VALU_i = LABR_i + GOPS_i + OTXS_i$$

Quest'ultima, indicando la redistribuzione del valore aggiunto tra i fattori produttivi, sarà fondamentale per osservare l'evoluzione della distribuzione funzionale in ciascun settore:  $LABR$  indica, infatti, i compensi dei lavoratori (ovvero il totale delle

---

<sup>12</sup> Si tratta, perlopiù, di dati provenienti dalla contabilità nazionale dei diversi paesi, integrati con informazioni di altre indagini condotte dagli istituti di statistica nazionali, ove necessario. Ciò garantisce una certa omogeneità (spaziale e temporale) del *dataset*, che risponde ai criteri metodologici stabiliti dal SEC 95. Una precisazione è necessaria: la gran parte dei dati relativi al commercio internazionale sono disponibili con classificazione settoriale Isic rev. 3, fino al 2009 e solo per i sottosectori appartenenti all'agricoltura e all'industria. Per le altre variabili di contabilità nazionale sono disponibili (fino al 2010 o al 2011, a seconda dei paesi) anche dati classificati secondo lo standard più recente Isic rev. 4, con una copertura completa dei vari sottosectori dei servizi. Per questo motivo, useremo – per diversi scopi – dati classificati secondo entrambi gli standard (in linea di massima molto simili). Per i sottosectori dei servizi, che rappresentano la parte largamente meno rilevante del commercio internazionale, non sono disponibili le variabili relative al *trade*. In generale, sono disponibili dati per tutti i settori a 2 *digit* della classificazione, con scomposizioni a 3 *digit* per particolari settori.

remunerazioni lorde corrisposte a lavoratori dipendenti, in denaro o in natura, oltre alle diverse forme di contributi sociali previste dai vari ordinamenti); la variabile *GOPS* indica il reddito operativo lordo (profitti delle imprese e reddito misto dei lavoratori autonomi), ed è anch'essa una grandezza residuale, che – operativamente – si ottiene sottraendo al valore della produzione il valore dei beni intermedi, i compensi dei lavoratori e le altre imposte sulla produzione, al netto dei sussidi (*OTXS*). Quindi, con queste grandezze a disposizione possiamo calcolare la quota lavoro in ciascun settore, anche nella sua versione aggiustata per la composizione della forza lavoro, ovvero:

$$LS_i = \frac{LABR_i}{VALU_i} \quad \text{e} \quad ALS_i = \frac{(LABR_i/EMPE_i)}{(VALU_i/EMPN_i)} = LS_i \frac{1}{QDip_i}$$

Dove  $EMPE_i$  indica il numero di lavoratori dipendenti impiegati nel settore  $i$  e  $EMPN_i$  l'occupazione totale, data dalla somma di dipendenti ed autonomi/imprenditori (questi ultimi indicati con  $SELF_i$ ) e  $QDip_i = EMPE_i/EMPN_i$  è la quota di lavoratori dipendenti sugli occupati totali del settore.

Per iniziare, presentiamo la scomposizione del valore aggiunto dell'intera economia (Figura 3). Il periodo preso in considerazione (1991-2011) racconta di un processo di terziarizzazione delle economie più avanzate già in buona parte avvenuto: nei quattro paesi considerati, i servizi realizzano almeno il 60% del valore aggiunto. Questo valore, però, è più indicativo per le due economie in cui gli altri settori – e la manifattura in particolare – hanno ancora un peso notevole, ovvero Italia e Germania: qui industria in senso stretto e costruzioni rappresentano ancora circa il 30% del valore aggiunto. In Francia e Usa, invece, i servizi rappresentano oggi circa l'80% dell'economia e occupano (negli Usa) quasi l'85% dei posti di lavoro. In questo ventennio anche la quota occupazionale dei servizi è cresciuta ovunque, a scapito degli altri tre macrosettori considerati (industria, costruzioni e settore primario), in particolar modo dell'industria in senso stretto. In Germania, però, dal 1993 ad oggi la quota di valore aggiunto e di prodotto dell'industria è rimasta sostanzialmente invariata (anzi, la seconda è leggermente cresciuta), a fronte di un calo della quota di occupazione coperta dal settore di quasi 10 punti, che ha colpito più che proporzionalmente il lavoro dipendente<sup>13</sup>. Queste dinamiche confermano l'aumento degli indici tradizionali produttività del lavoro registrato dalla manifattura tedesca rispetto ai suoi principali *competitor*, ma non aiutano a spiegare i risultati distributivi che vedremo più avanti. Infatti, se la quota lavoro ( $LS$ ) fosse rimasta costante, il solo

<sup>13</sup> Per avere un'idea delle proporzioni, in Germania i dipendenti ( $EMPE$ ) della manifattura (che rappresenta ben oltre l'85% dell'industria in senso stretto) nel 2010 erano il 69.3% di quelli nel 1991; nello stesso periodo, gli autonomi ( $SELF$ ) in questo stesso macrosetto erano diminuiti "solamente" del 12.8%.

effetto di composizione dell'occupazione avrebbe dovuto comportare un incremento della quota lavoro aggiustata (ALS), che, invece, nello stesso periodo è scesa di oltre 5 punti in questo settore, ad indicare una dinamica del costo del lavoro molto più contenuta rispetto a quella del valore aggiunto. In Italia le cose sono andate diversamente, con la quota di occupazione nell'industria che ha seguito più da vicino la quota di valore aggiunto del settore, scendendo entrambe di circa il 5%. Del resto, questa prima evidenza è coerente con la dinamica stagnante della produttività italiana negli ultimi due decenni.

[Figure 3 about here]

Data questa composizione per macrosettori del valore aggiunto totale di ciascuna economia, di seguito analizziamo l'andamento della produttività e del costo del lavoro nei due principali macrosettori (manifattura e servizi), non prima di aver mostrato queste variabili per l'intera economia (Figura 4), mantenendo una prospettiva comparata. Si nota, innanzitutto, la sostanziale stagnazione della produttività (valore aggiunto reale per ora lavorata) italiana dalla fine degli anni '90 al 2011. Fino al 2000, infatti, non si registrano differenze significative rispetto agli altri tre paesi considerati, a fronte di un costo del lavoro reale (calcolato con il deflatore del valore aggiunto) che resta pressoché invariato sin dall'inizio del periodo e di salari orari reali (deflazionati con l'indice dei prezzi al consumo) addirittura inferiori ai livelli del 1991 nel primo decennio. In Germania (il paese più simile all'Italia per composizione settoriale del valore aggiunto e dell'occupazione), invece, produttività e costo del lavoro reali sono cresciuti di pari passo fino all'ingresso nella moneta unica, per poi separarsi nettamente: dal 2001 il costo del lavoro reale è rimasto fermo fino all'arrivo della crisi, mentre la produttività ha continuato a crescere ad un ritmo costante (intorno all'1,5% l'anno), accelerando rispetto ai partner solo nel biennio che ha preceduto l'inizio della recessione. Impressiona, invece, l'evoluzione del salario orario reale, che nel 2011 era di soli tre punti percentuali superiore al livello del 1996. In particolare, dal 2003 (anno di implementazione dei più significativi provvedimenti di riforma del welfare e del mercato del lavoro contenuti nel c.d. pacchetto Hartz) al 2009 si nota un calo costante, complessivamente superiore al 5%. Guardando l'andamento delle variabili in termini nominali (Figura 12 in Appendice), si vede che una parte rilevante della distanza creata tra produttività e costo del lavoro nell'ultimo decennio è dovuta ad un contenimento di quest'ultimo in termini nominali, mentre l'enorme divario tra costo del lavoro e salari reali orari è spiegato per lo più dalla differenza tra i due indici dei prezzi utilizzati (deflatore del valore aggiunto e indice dei prezzi al consumo).

[Figure 4 about here]

Tale differenza può essere imputata a diversi fattori (Koga, 2003), di cui il primo – e più ovvio – è la diversa composizione dell'aggregato di beni di riferimento per il calcolo dell'indice di prezzo. In particolare, l'indice dei prezzi al consumo si basa su un paniere di beni che copre, per lo più, una componente del valore aggiunto (visto dal lato della domanda): i consumi finali privati – in particolare, delle famiglie. Il deflatore di questa componente del valore aggiunto, infatti, segue molto più da vicino l'andamento dell'indice dei prezzi al consumo. Nel deflatore del valore aggiunto di ciascun settore, invece, rientrano i pesi nominali delle altre componenti – investimenti, in primo luogo. Per questi beni – che risentono in maniera molto più evidente dello sviluppo tecnologico e del processo di *quality adjustment*<sup>14</sup> che investe tutti gli indici di prezzo – il tasso d'inflazione è generalmente molto più contenuto e, non di rado, negativo. Un altro fenomeno che va acquisendo sempre maggiore rilevanza nello spiegare la differenza tra i due indici è l'*offshoring bias* (Houseman, Kurz, Lengermann, & Mandel, 2011): gli indici relativi ai beni intermedi tendono a sottostimare notevolmente l'abbattimento dei prezzi dovuto alle importazioni da paesi a basso costo. Ciò comporta distorsioni potenzialmente molto grandi nella stima delle grandezze reali, quindi della produttività. A questo problema – essenzialmente statistico, ma tutt'altro che trascurabile nelle sue implicazioni – è dedicato un rapido approfondimento alla fine di questa sezione

In Francia, sia in termini reali che nominali, produttività, costo del lavoro e salari orari sono cresciuti di pari passo, con un'evoluzione della produttività reale in linea con quella tedesca e solo appena più rapida di quella del costo reale del lavoro (e dei salari). Ciò sembra valere anche per gli Stati Uniti, con due precisazioni. La prima riguarda i dati presentati: nel *database* utilizzato non sono disponibili per l'intero periodo analizzato dati relativi alla sola componente "salari e stipendi", all'interno della voce complessiva "costo del lavoro"; inoltre non sono disponibili dati sulle ore lavorate, ragion per cui le figure indicano, per questo paese, la produttività per addetto ed il costo del lavoro per lavoratore dipendente (entrambi in termini reali). La seconda è che anche negli Usa si nota un'"accelerazione" della produttività

---

<sup>14</sup> Si tratta di una standardizzazione utilizzata nel calcolo degli indici di prezzo per tenere conto del rapido sviluppo qualitativo che si registra per alcuni prodotti (generalmente, ITC): ad esempio, l'acquisto di una stessa quantità di telefoni cellulari, per un valore monetario corrispondente, non rappresenta l'acquisto di un bene comparabile tra un anno e l'altro, per via del rapido sviluppo che coinvolge questa categoria di prodotti. Semplificando, il raddoppio della qualità del prodotto in questione viene rappresentata, nell'indice, con un dimezzamento del prezzo (del prodotto obsoleto) ed un raddoppio della sua quantità. Da questo genere di procedure, scaturiscono una serie di accortezze da tenere in considerazione nella lettura degli indici di prezzo (e, quindi, delle serie deflazionate) che riguardano le diverse modalità di calcolo dell'indice stesso.



rispetto al costo del lavoro dal 2001 in poi, sebbene più graduale e contenuta (in proporzione) di quanto non avvenga in Germania negli stessi anni.

Questa divaricazione ha luogo soprattutto nell'industria, in particolare nella manifattura (Figura 5) – che ne rappresenta oltre l'80% del valore aggiunto e oltre il 90% dell'impiego, nei tre paesi europei. In questo sottosectore la crescita della produttività oltreoceano ha avuto un ritmo decisamente più sostenuto e, dai primi anni del Duemila in poi, sensibilmente più rapido di quello del costo del lavoro<sup>15</sup>.

[Figure 5 about here]

Anche la produttività tedesca segue, qualitativamente, la stessa dinamica, arrivando nel 2007 ad accumulare 20 punti di crescita reale in più rispetto al costo del lavoro. Ci sono, però, alcuni dettagli da evidenziare. Innanzitutto, è notevole il crollo ciclico della produttività del lavoro tedesca tra il 2007 ed il 2009, che non trova paragoni in nessuno degli altri paesi considerati. Addirittura, il "distacco" accumulato rispetto al principale *competitor* – l'Italia – si dimezza, passando dai 45 punti del 2007 ai 25 del 2009<sup>16</sup>, per poi riaprirsi immediatamente l'anno successivo. Al di là di qualche effetto di scala – che certamente ha amplificato la risposta della produttività tedesca al ciclo, rispetto a quella italiana – e dell'importanza relativa della manifattura in Germania (che contribuisce a spiegare il minore impatto della crisi sulla produttività di Usa e Francia in questo sottosectore), un'oscillazione così ampia e improvvisa conferma che gli indici di produttività generalmente utilizzati dipendono in maniera molto rilevante dalle condizioni di domanda (per le ragioni spiegate ed empiricamente testate in (De Long & Waldmann, 1997)<sup>17</sup>) – soprattutto per le economie più esposte alla concorrenza internazionale – e non sono semplicemente il riflesso dell'efficienza

---

<sup>15</sup> Chiaramente, in parte questo effetto è dovuto alla diversa unità di misura: non essendo disponibili nel *dataset* le ore lavorate (da addetti o dipendenti), per gli Usa la produttività è calcolata in termini *pro capite*. Da altre fonti è possibile constatare come il livello medio di ore per addetto negli Stati Uniti risulti generalmente più alto.

<sup>16</sup>Nonostante in questo biennio l'Italia abbia accumulato un crollo del Pil reale di circa 2,5 punti in più rispetto alla Germania.

<sup>17</sup>A partire dalla seconda metà del Novecento, una letteratura piuttosto vasta – si veda in proposito (Biddle, 2014) – ha interpretato l'andamento prociclico della produttività del lavoro come il risultato della relativa rigidità di questo fattore produttivo rispetto al ciclo: di fronte ad uno *shock*, diversi costi (quelli legati al licenziamento, alla successiva riassunzione e alla formazione dei lavoratori) determinano una tendenza al mantenimento di più lavoratori di quanti ne siano necessari in quella fase congiunturale (*labour hoarding*). In quest'ottica, il ricorso ad ammortizzatori sociali che consentano la riduzione delle ore lavorate in ragione delle esigenze cicliche pur conservando i posti di lavoro (quali la *Kurzarbeit* in Germania o la cassa integrazione guadagni in Italia) dovrebbero limitare l'andamento prociclico della produttività. Parte del fenomeno descritto in Figura 5, quindi, può essere dovuto all'insufficienza di tali strumenti a fronte di uno *shock* particolarmente grande. Tuttavia, altri fattori legati alla domanda (rendimenti crescenti di scala e la presenza di *mark-up* che sfuggono agli indici di prezzo, di cui si parla nel testo) hanno, plausibilmente, un ruolo notevole.

o del livello di sviluppo tecnologico del settore produttivo, come generalmente si lascia intendere.

Notiamo, poi, come anche in questo sottosectore la Francia presenti un'evoluzione della produttività reale assolutamente in linea con quella del costo del lavoro – che, anzi, dal Duemila in poi è cresciuto a tassi leggermente superiori. Qualcosa di simile è vero in Italia, dove il costo del lavoro reale – al netto del crollo del valore aggiunto che ha determinato la recessione – ha avuto incrementi sempre minori (cumulativamente) del valore aggiunto reale per ora lavorata.

Anche in questo caso, uno sguardo all'andamento delle variabili nominali corrispondenti (Figura 13 in Appendice) mostra un sostanziale equilibrio distributivo in Francia e Italia – non mantenuto in Germania, dall'inizio del millennio in poi – che dovrebbe indurre ad attribuire la perdita di competitività relativa non già ad aumenti del costo del lavoro eccessivi rispetto alla produttività (in Francia e Italia), bensì al fenomeno contrario (in Germania), specialmente in considerazione del livello di apertura internazionale del sottosectore in questione. Inoltre, si nota come la distanza tra il deflatore del valore aggiunto nella manifattura e l'indice dei prezzi al consumo sia particolarmente marcata ed emerga, oltre che in Germania, anche in Francia e – in misura minore – in Italia.

La manifattura registra, in tutti i paesi considerati (Italia compresa), una crescita della produttività molto più rapida di quella che caratterizza l'intera economia: ciò è dovuto, almeno in parte, alla diffusione del progresso tecnico nella realizzazione dei prodotti industriali, che ha consentito di ridurre il valore aggiunto in misura meno che proporzionale rispetto all'impiego di lavoro.

Specularmente, nei servizi si osserva necessariamente il contrario (Figura 6 per le variabili reali; Figura 14 in Appendice per le variabili nominali corrispondenti). Vista la rilevanza di questo settore rispetto all'intera economia, le dinamiche nei servizi seguono abbastanza da vicino quelle descritte in Figura 4, con alcune differenze degne di nota. Ad esempio, guardando all'andamento del deflatore del valore aggiunto e all'indice dei prezzi al consumo, stavolta si riscontra (per Italia e Francia) una crescita del secondo addirittura più lenta, contrariamente a quanto visto nella manifattura. In Italia il costo del lavoro nel 2010 risulta essere inferiore di circa 5 punti rispetto al livello del 1991, in termini reali, rispetto ad una produttività reale aumentata di oltre 10. La Germania mostra, anche in questo caso, dinamiche che la distinguono dai partner europei: il salario reale orario nel 2008 era tornato esattamente ai livelli del 1994, in costante discesa dal 2003. Nello stesso tempo, la produttività non ha mai smesso di crescere, contribuendo in maniera rilevante all'accelerazione rispetto al costo del lavoro che abbiamo visto caratterizzare l'intera economia nel quinquennio che ha preceduto la crisi. Nei servizi, però, il costo del lavoro è addirittura sceso in termini reali tra il 2003 ed il 2007.

In proposito, è difficile non imputare questo andamento, almeno in parte, al forte impiego di *minijobbers*. Come noto, si tratta di forme di impiego *part-time* marginali, che prevedono una retribuzione mensile non superiore ai 400€ (il limite inferiore stabilito dalla legge per il versamento di imposte sul reddito da lavoro e contributi sociali). (Dribbusch, 2010), utilizzando dati dell'Agencia Federale per l'Occupazione (*Bundesagentur für Arbeit*), quantificava in quasi 9.3 milioni i *minijob* attivi a dicembre 2007, di cui oltre 7.1 milioni rappresentavano l'unico impiego (nel 2003 quest'ultimo dato si attestava a meno di 6 milioni di persone). Tali forme contrattuali risultavano impiegate principalmente nel settore dei servizi privati a famiglie e imprese. A fronte di un incremento dell'occupazione totale di circa 900 mila unità (da 38.9 a 39.8 milioni) nello stesso periodo (2003-2007), determinato per circa la metà dall'aumento dei lavoratori autonomi (da 3.6 a 4 milioni), i *minijobs* "unici" sono aumentati quindi di circa 1,2 milioni, andando in buona parte a sostituire altre forme di lavoro, oltre a creare nuovi posti. Inoltre, (Ewco, 2005) stimava per la Germania un 3% di lavoratori dipendenti senza un contratto di lavoro scritto<sup>18</sup>.

[Figure 6 about here]

Più in generale, in Europa<sup>19</sup> l'incremento di flessibilità del mercato del lavoro sembra aver avuto un ruolo molto rilevante nel contenere il costo del lavoro nei servizi: in primo luogo, per l'importanza relativa del fattore lavoro in questo settore, unita alla forte domanda di lavoratori a basso costo in mansioni poco qualificate (in costante aumento nel processo di terziarizzazione delle economie sviluppate) e al continuo incremento della flessibilità d'impiego richiesto dall'affermazione dei modelli di *lean production* e di fornitura *just in time*.

Se queste tendenze hanno permesso, da una parte, di comprimere significativamente il costo del lavoro, dall'altra hanno probabilmente contribuito a rallentare la crescita della produttività del lavoro. Una letteratura ormai piuttosto nutrita fornisce conferme empiriche in questo senso per quanto riguarda l'Europa (Dew-Becker & Gordon, 2008) e, in particolare, per l'Italia (Daveri & Jona-Lasinio, 2005; Jona-Lasinio & Vallanti, 2013): proprio la riduzione del costo del lavoro avrebbe rappresentato un incentivo per le imprese all'adozione di tecniche *labour-intensive*, frenando gli investimenti e lo sviluppo di produzioni tecnologicamente più avanzate.

<sup>18</sup> Le norme consentono, per impieghi con caratteristiche particolari – durata e retribuzione – lo svolgimento di prestazioni di lavoro dipendente senza contratto.

<sup>19</sup> In particolare, in Germania e Italia, dove l'Epl suggerisce, a partire dalla seconda metà degli anni '90, un processo di deregolamentazione piuttosto forte, concentrato sui lavori temporanei (si veda l'indice sintetico *ept\_v1* dell'Ocse). In effetti, le riforme del mercato del lavoro in questi due paesi (le riforme Hartz in Germania, il pacchetto Treu e le misure attuative della Legge 30/2003 in Italia) hanno inciso principalmente su questo tipo di contratti, con modifiche tese a ridurre il costo e ad estenderne l'utilizzo.

In questa sezione abbiamo visto come dati in termini nominali e reali, distinti per macrosettore, non sostengano la tesi di una perdita di competitività di alcuni paesi europei rispetto ad altri dovuta ad una dinamica del costo del lavoro troppo sostenuta rispetto agli aumenti di produttività. Ciò non sembra essere vero nemmeno in Italia, dove la crescita della produttività è stata assolutamente deludente rispetto ai principali partner. I dati sembrano, al contrario, affermare che il forte miglioramento del CLUP registrato negli ultimi anni dalla Germania rispetto alla Francia e, soprattutto, rispetto all'Italia, sia dovuto ad uno sganciamento "al ribasso" del costo del lavoro dalla produttività. Come evidenziato anche da altri studi recenti (Dustmann, Fitzenberger, Schonberg, & Spitz-Oener, 2014), il contenimento dei salari nominali – non una crescita particolarmente rapida della produttività – sembrano essere la variabile chiave nel determinare la competitività internazionale conquistata dalla Germania nell'ultimo decennio: tra il 1991 e il 2010, il valore aggiunto reale per ora lavorata nella manifattura francese è cresciuto più rapidamente di quanto non sia accaduto in Germania, ma l'indice del costo del lavoro reale nel 2007 era di oltre venti punti più alto in Francia. L'instaurazione di un regime di cambio irrevocabilmente fisso, del resto, ha trasferito – soprattutto nel breve e medio periodo – sui costi di produzione (dunque, principalmente, sul costo del lavoro) l'onere del miglioramento della bilancia commerciale.

Da una parte, quindi, una politica salariale particolarmente aggressiva – inserita in un quadro di riforme mirate all'abbassamento del costo del lavoro – ha certamente contribuito all'accumulo di avanzi commerciali sempre più ingenti da parte della Germania (fino al 2000 la bilancia commerciale tedesca era prossima allo zero, o positiva per valori non superiori all'1% del proprio Pil; dal 2001 al 2011 la media annuale è stata superiore al 5%). Dall'altra, la rapida perdita di potere d'acquisto dei salari ha generato un aumento delle disuguaglianze e degli indici di povertà relativa particolarmente preoccupante, nonostante una disoccupazione in calo costante (anche dopo il 2007!). Non a caso, nella *country note* di (Oecd, 2008) si leggeva:

[Figure 7 about here]

In (Oecd, 2011) commenti dello stesso tenore accompagnavano un grafico particolarmente eloquente (Figura7), ponendo l'accento sull'impatto avuto dal notevole aumento di lavoratori a tempo parziale (in buona parte prodotto dalle riforme Hartz)<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> Uno dei punti evidenziati nella nota recita, infatti: "Growth in part-time employment also contributed to the upward inequality trend. Since 1984, the share of part-timers doubled in Germany, from 11% to 22%, or from just below 3 million to more than 8 million people".

Dato il peso relativo ed il livello di integrazione internazionale del paese in questione, gli squilibri di competitività innescati da queste dinamiche distributive richiederebbero – in assenza di una valvola di sfogo nominale – l'adozione di politiche salariali dello stesso segno (ma di maggiore intensità) nell'intera eurozona, soprattutto nei paesi più "sovrapposti" alla Germania per composizione settoriale e in cui la produttività reale è cresciuta più lentamente, come l'Italia.

Inoltre, l'evidenza empirica ha offerto nel tempo un supporto abbastanza forte alla legge di Verdoorn. Per l'Italia, ad esempio, (Gambacorta, 2004) stima l'esistenza di rendimenti di scala crescenti; (Millemaci & Ofria, 2014) confermano questo risultato anche per altri paesi sviluppati, utilizzando dati relativi alla manifattura. Ciò lascia pensare che l'andamento della produttività non sia del tutto esogeno rispetto all'export: in cambi fissi, la conquista di quote di commercio internazionale ottenuta dal 2000 in poi mediante una decisa compressione dei salari potrebbe aver contribuito alla crescita della produttività tedesca mediante un processo cumulativo, penalizzando, specularmente, la dinamica della produttività dei *competitor* spiazzati (l'Italia, ad esempio).

### 3.1.1 *Offshoring bias e valore aggiunto reale: Quanto è "reale" la produttività?*

Nelle pagine precedenti abbiamo avuto modo di notare quanto due variabili – il costo del lavoro e la sua componente di gran lunga più rilevante, ovvero i compensi al personale – con un andamento (fisiologicamente) molto simile in termini nominali divergano notevolmente se deflazionate con due indici di prezzo differenti: il deflatore del valore aggiunto tende a registrare incrementi dei prezzi generalmente molto più contenuti rispetto all'IPC. Ciò è particolarmente evidente nella manifattura, dove l'indice del costo del lavoro reale (Figura 5, calcolato utilizzando il deflatore del valore aggiunto di questo macrosettore) nel 2008 risulta di circa 40 punti superiore all'indice del salario reale (calcolato utilizzando l'IPC), sia per la Francia che per la Germania, nonostante le stesse due variabili, in termini nominali, abbiano un andamento pressoché identico (Figura 13 in Appendice).

Una spiegazione del fenomeno che va acquisendo sempre maggiore rilevanza ha a che fare con l'*offshoring*, ovvero con l'acquisto di prodotti intermedi da paesi a basso costo. Come illustrato da (Houseman, Kurz, Lengermann, & Mandel, 2011), infatti, i conti settoriali applicano generalmente la "*proportionality assumption*" per calcolare l'utilizzo di beni intermedi importati in un dato settore, ipotizzando che la quota di essi sul totale degli input intermedi sia la stessa in tutti i settori che utilizzano quel dato input e sia pari alla *import share* di quel bene nell'economia a livello aggregato. Di conseguenza, in filiere economiche sempre più lunghe e più integrate a livello globale, in cui il valore dei prodotti intermedi sul prodotto tende ad aumentare (cfr. più avanti, *Tabella 1*), gli indici dei prezzi dei beni intermedi sono fortemente

influenzati dagli indici dei prezzi delle importazioni. Questi ultimi tendono a sovrastimare abbondantemente l'inflazione sui beni importati, essenzialmente per due motivi: se un'impresa di un paese avanzato, in un dato anno, sostituisce un input acquistato da un'impresa nazionale con una fornitura equivalente ad un prezzo molto inferiore da un produttore straniero a basso costo, l'indice dei prezzi delle importazioni non rileva questa variazione per definizione (non trattandosi di un abbassamento del prezzo di un prodotto già precedentemente importato, ma dell'importazione di un "nuovo" bene, prima prodotto internamente, che entrerà nel paniere dei beni importati solo alcuni mesi dopo); inoltre, anche qualora l'impresa in questione cambi fornitore per un input già importato (da un paese estero ad un altro o all'interno dello stesso paese), è altamente probabile che il nuovo bene intermedio a basso costo sia incluso nell'indice dei prezzi come una nuova varietà, non comportando nemmeno in tal caso una diminuzione dell'indice stesso (Reinsdorf & Yuskavage, 2014).

La sovrastima del livello dei prezzi dei beni intermedi comporta, evidentemente, una riduzione fittizia del valore reale degli stessi, quindi una sovrastima del valore aggiunto reale (dato dalla differenza tra valore reale del prodotto e valore reale dei beni intermedi, appunto). In altre parole, la distorsione verso l'alto del deflatore dei beni intermedi comporta una distorsione verso il basso del deflatore del valore aggiunto, quindi una sovrastima di tutti gli indici su di esso basati, in particolare della produttività di alcuni settori<sup>21</sup>.

In filiere specifiche (nell'elettronica e nei settori *hi-tech* in particolare) tale fenomeno è particolarmente rilevante e viene acuito dalla caduta eccessivamente rapida dell'indice dei prezzi dei prodotti finali (quindi, dall'aumento troppo rapido del valore reale), dovuta al processo di *quality-adjustment*<sup>22</sup>. Tutto ciò induce a considerare con più attenzione i dati sulla la crescita del valore aggiunto reale. Nella manifattura Usa, tra il 1997 ed il 2007, tale crescita è stata determinata per circa due terzi dalla produzione computer e prodotti elettronici (un sottosectore che, però,

---

<sup>21</sup> A livello aggregato – e in particolare per il Pil – la distorsione trova parziale compensazione nelle interconnessioni settoriali e nel valore reale delle esportazioni, per cui valgono considerazioni speculari.

<sup>22</sup> Sul punto, è particolarmente utile citare un passaggio dell'intervista di Susan Houseman (disponibile [http://www.minneapolisfed.org/publications\\_papers/pub\\_display.cfm?id=4982](http://www.minneapolisfed.org/publications_papers/pub_display.cfm?id=4982)): "[...] The price indexes for most products increase over time – that's inflation. But, for example, the price indexes used to deflate computer shipments have actually fallen by a whopping 21 percent per year since the late 1990s. Those rapid price declines largely reflect adjustments for the growing power of computers. And that extraordinary decline in computer price indexes translates into extraordinary growth in real value added and productivity in the computer industry as measured in government statistics. So, in some statistical sense, today's computer may be the equivalent of, say, 13 computers in 1998. But that doesn't by itself mean fewer workers are needed to manufacture a computer today than in the past. Product innovation doesn't displace workers; we're not buying fewer computers because they're more powerful. If anything we're buying more of them".

rappresenta solo il 10% del valore della manifattura Usa). Secondo le stime di (Houseman, Kurz, Lengermann, & Mandel, 2011), l'*offshoring bias* ha determinato una sovrastima della crescita del valore aggiunto della manifattura Usa tra lo 0,2% e lo 0,5% l'anno; escludendo l'*hi-tech*, tale distorsione potrebbe spiegare addirittura fino al 50% della crescita del valore aggiunto reale della manifattura nel decennio. Considerando lo stesso periodo temporale ma un aggregato più ampio di settori di attività economica, (Reinsdorf & Yuskavage, 2014) concludono:

[Figure 8 about here]

Ad oggi non sembra essere disponibile molta evidenza empirica sull'impatto di questo tipo di distorsioni nella misurazione del valore aggiunto reale e della produttività nei paesi europei. (Inklaar, 2013) prova a valutare tali effetti a livello *cross-country* (in un campione di 38 economie che include gran parte dei grandi paesi dell'UE 28), ma - non disponendo di dati sui prezzi dei singoli prodotti intermedi a livello micro - lo fa utilizzando il valore unitario delle importazioni (un indice di prezzo che risente in maniera rilevante della composizione qualitativa dei beni importati) e non considera il passaggio da forniture interne a importazioni di beni intermedi equivalenti<sup>23</sup>. I dati confermano una sovrastima della produttività tra il 10% ed il 20% della crescita complessiva della produttività misurata tra il 1995 ed il 2008. Chiaramente, l'effetto distorsivo è maggiore in economie più integrate in filiere produttive internazionali che includano paesi a basso costo. In Figura 2 abbiamo visto come questo sembri essere il caso della Germania, che nell'ultimo ventennio ha incrementato notevolmente i volumi di scambi con paesi EU27 non inclusi nell'EA, in particolare con i paesi a basso costo dell'est Europa. Infatti, da (Inklaar, 2013) si legge:

*"[...] My estimates indicate that import sourcing bias is larger in Western Europe than in the US. This may be due to the integration of many Central and Eastern European countries into European supply chains, following their accession to the European Union (EU). Sinn (2006) recently questioned the apparent solidity of Germany's growth in light of increased offshoring. My findings of lower bias-corrected productivity growth in Germany would seem in line with his argument."*

A suggerire la presenza di un errore di misurazione tutt'altro che trascurabile del valore aggiunto reale anche nei dati Oecd StAn utilizzati in queste pagine, proponiamo in Figura 8- per Francia, Germania e Italia - un confronto tra l'indice di produttività dell'intera manifattura e lo stesso indice calcolato escludendo il solo

<sup>23</sup>Proprio in ragione dell'utilizzo di indici di prezzo riferiti alle sole importazioni.

sottosettore “*Computer, electronic and optical products*”<sup>24</sup>, in cui i deflatori sono particolarmente esposti a distorsioni derivanti dal processo di *quality adjustment* e dall’*offshoring bias*. Il valore aggiunto di questo sottosettore produttivo, nel periodo considerato, è in media pari a circa il 5,3% del valore aggiunto totale della manifattura in Francia e Germania, il 3,7% in Italia. Eppure, il tasso di crescita medio della produttività della manifattura tedesca passa dal 3,9% annuo al 3,4 (ovvero, cala del 12%) escludendolo. In Francia l’effetto risulta essere più contenuto, con un tasso di crescita medio della produttività che passa dal 4% al 3,7%, ovvero si riduce di poco più del 6%. In Italia l’effetto è pressoché nullo.

### 3.2 Costo del lavoro e competitività internazionale: export share e labour share

Nella sezione precedente abbiamo evidenziato alcune dinamiche distributive abbastanza chiare: sia a livello complessivo che macrosettoriale, l’analisi della produttività e del costo del lavoro mostra, dall’inizio del nuovo secolo, una tendenza della prima a crescere più rapidamente del secondo, con evidenti riflessi sulla distribuzione primaria del reddito. Questa tendenza è alla base del guadagno di competitività sperimentato dall’economia tedesca rispetto ai principali partner europei. Peraltro, questa evidenza sembra essere piuttosto marcata nella manifattura, ovvero il macrosettore più aperto agli scambi con l’estero.

In questa sezione vogliamo approfondire proprio il legame tra redistribuzione funzionale e commercio estero, valutando l’esistenza di una qualche correlazione tra la rilevanza dell’export per alcuni sottosettori e l’andamento relativo della quota lavoro negli stessi nel tempo. In altri termini, ci interessa vedere se il livello di apertura internazionale di un dato settore è associato ad una penalizzazione del fattore lavoro nella ripartizione del valore aggiunto. Un’evidenza simile suggerirebbe (sebbene in maniera non definitiva, trattandosi esclusivamente di una correlazione), a livello macroeconomico, l’esistenza di un problema distributivo generalmente analizzato a livello micro – l’impatto del commercio globale sulla distribuzione dei salari – e guardando al ruolo dei paesi a basso costo del lavoro (Iapadre, 2011; Polgàr & Worz, 2010)<sup>25</sup>.

In questa sede, invece, considerando la forte integrazione dei tre paesi considerati e la rilevanza dell’Unione Europea quale loro mercato di riferimento, l’emergere di questa correlazione a cavallo tra i due secoli probabilmente ha a che fare con il

---

<sup>24</sup> Codice D26 nella classificazione Isic rev. 4.

<sup>25</sup> Entrambe i lavori confermano effetti negativi e statisticamente significativi del commercio internazionale sui salari nei paesi occidentali. (Iapadre, 2011) valuta l’impatto della quota di mercato dei PVS in diversi settori e ne valuta l’effetto sui salari italiani, mentre (Polgàr & Worz, 2010) stimano l’impatto del commercio internazionale tra ovest ed est Europa, identificando effetti negativi delle importazioni dei paesi ovest dai paesi est sui salari dei primi.



principale cambiamento istituzionale che ha interessato il Vecchio Continente: l'introduzione della moneta unica e lo sviluppo dell'Unione Europea.

Per indagare questa relazione ci serviremo ancora di dati Oecd StAn, ma ci concentreremo sui sottosettori – due *digit* della classificazione Isic rev. 3<sup>26</sup> – della manifattura (data la sua preponderanza negli scambi internazionali e data l'indisponibilità, nel *database* utilizzato, di dati relativi al commercio internazionale di servizi al livello di disaggregazione richiesto). In particolare, analizzeremo l'andamento di due variabili: la *labour share* (*LS*), nella definizione data precedentemente (e utilizzata dall'Ocse nella costruzione dell'indicatore) e la quota di produzione esportata (*export share of production*)<sup>27</sup>, definita, banalmente, dal rapporto tra esportazioni ( $EXPO_i$ , nella notazione Ocse) e prodotto di un dato settore, entrambe espresse in termini nominali:

$$ES_i = \frac{EXPO_i}{PROD_i}$$

Come accennato, ci interessa guardare al co-movimento tra questi due indici nel tempo – per lo più in termini qualitativi. Dunque, trascureremo i livelli (che variano, generalmente, tra 0 e 100) e rappresenteremo ciascuna variabile nella distanza che assume in ciascun anno dalla propria media aritmetica, calcolata sull'intero periodo (1991-2007)<sup>28</sup> per ogni paese.

Iniziamo mostrando il correlogramma relativo alla manifattura (Figura 9), per poi passare in rassegna alcuni suoi sottosettori. Ognuna delle 68 osservazioni (17 per ogni paese: Francia, Germania, Italia, Usa) rappresenta una combinazione anno-paese della coppia di variabili  $[(LS_{i,t} - \overline{LS}_{i,91-07}), (ES_{i,t} - \overline{ES}_{i,91-07})]$ , con una retta d'interpolazione per ognuno dei tre paesi dell'eurozona. Emergono delle differenze

<sup>26</sup> In questa sezione non viene utilizzata la classificazione Isic rev. 4 per un problema di completezza dei dati relativi al commercio internazionale: i flussi di import ed export sono generalmente mancanti (del tutto o per più anni dell'intervallo necessario) nelle serie a due digit della classificazione Isic rev. 4, anche per quanto riguarda i sottosettori dell'industria. Infatti, gli indicatori strutturali settoriali elaborati direttamente dall'Oecd sulla base dei dati StAn si basano sui dati della penultima classificazione (rev. 3).

<sup>27</sup> Trattasi di un indicatore molto utilizzato per misurare la rilevanza della domanda estera e la competitività dell'export di un dato settore o di una data economia. Viene comunemente utilizzato, quindi, anche come indicatore dell'apertura internazionale di un settore, sebbene in esso non abbia alcun ruolo il livello delle importazioni. Secondo il manual Oecd StAn: "*The export share of production shows the importance of the foreign market for a given industry in a country*".

<sup>28</sup> Si è scelto di limitare l'analisi all'ultimo anno prima dell'arrivo della crisi per due motivi: il primo è che i dati della classificazione Isic rev. 3 generalmente coprono i paesi considerati fino al 2009 (incompleto in molte disaggregazioni), quindi non sarebbe stato comunque possibile mantenere invariato l'orizzonte di analisi delle sezioni precedenti. In secondo luogo, come accennato nel testo, la prociclicità mostrata dal valore aggiunto ha creato oscillazioni molto forti nel biennio 2008 – 2009, che non aiuterebbero a cogliere le componenti strutturali della relazione in analisi.

lampanti: mentre in Francia e in Italia *export share* e *labour share* sembrano non avere una chiara correlazione e le osservazioni relative ai loro scarti dalle rispettive medie si disperdono disordinatamente intorno allo zero, per la Germania si evidenzia nel tempo una correlazione negativa piuttosto netta e significativa, dunque una *export share* che cresce in corrispondenza di una *labour share* che si riduce. È interessante notare ciò che – alla luce dell'evidenza passata in rassegna – è lecito aspettarsi: unendo le osservazioni relative alla Germania in ordine cronologico, emerge una tendenza, abbastanza lineare e univoca dal 2002/2003 in poi, dal quarto al secondo quadrante. Inoltre, se l'intervallo di valori per gli scarti dalla media della quota lavoro è assimilabile a quello statunitense, quello relativo alla quota di produzione esportata è notevolmente più ampio di quanto si riscontri nei tre *competitor*. Quindi, la produzione manifatturiera tedesca, pur partendo da livelli della *export share* paragonabili alla Francia, si è "aperta" molto più rapidamente di quanto non sia accaduto negli altri paesi, anche per via della frammentazione internazionale della propria catena produttiva (Sinn, 2003)<sup>29</sup>.

[Figure 9 about here]

Un aumento così rilevante del peso delle esportazioni in questo settore può essere connesso al corrispondente calo della quota lavoro da diverse relazioni causali. Una lettura "positiva" del fenomeno potrebbe vedere l'aumento delle esportazioni come il risultato diretto di incrementi di produttività superiori a quelli ottenuti dai partner considerati, i quali – a parità di dinamica del costo del lavoro – vedrebbero crescere relativamente la propria quota salari, perdendo competitività di costo. Tuttavia, Figura 5 mostra abbastanza chiaramente che, in questo settore nel suo complesso, la competitività di costo tedesca è aumentata comprimendo relativamente il costo del lavoro (in particolare, i salari), piuttosto che aumentando relativamente la propria produttività (che è aumentata meno di quella francese, nel periodo considerato), rispetto agli altri. Una volta fissato irrevocabilmente il cambio (dal 1999 in poi), nessun apprezzamento nominale relativo del marco ha provveduto a far ridurre gli avanzi di partite correnti ottenuti tramite una strategia di questo tipo, perseguita piuttosto aggressivamente e di stampo chiaramente non cooperativo (Fitoussi & Saraceno, 2010).

Dettagliando questo tipo di analisi per sottosectori della manifattura, vediamo se possa effettivamente individuarsi una certa sistematicità nel perseguimento di questa

---

<sup>29</sup> Il dato relativo alla *export share* risente del fenomeno del c.d. *re-export*. Ad esempio, un semilavorato della manifattura prodotto in Germania, esportato in Repubblica Ceca come bene intermedio, re-importato in Germania (ancora come bene intermedio) e infine venduto in un terzo paese quale prodotto finale entrerà più volte nel conteggio dell'export tedesco. Questo fenomeno è uno dei motivi per cui la quota di esportazioni sulla produzione può superare il 100%.

strategia nei settori in cui le produzioni tedesche hanno ottenuto un successo commerciale crescente, in termini di domanda estera, in questi anni. In Tabella 1 si riportano alcuni indici strutturali relativi ai diversi sottosectori della manifattura (che copre i *digit* 15-37 della classificazione Isic rev. 3). Le prime tre variabili indicano il peso del settore (in termini occupazione e di valore aggiunto, rispetto al totale della manifattura) e la rilevanza dei beni intermedi sul valore del prodotto<sup>30</sup>; le restanti tre, invece, sono indicatori di vantaggi comparati rivelati dei vari sottosectori e mostrano l'appetibilità dei relativi prodotti alla domanda estera.

Si vede chiaramente come i settori della chimica e della gomma (23-25), dell'industria siderurgica e metallurgica (27-28) e, soprattutto, la meccanica (29) e la costruzione di mezzi di trasporto (34-35)<sup>31</sup> siano i settori di punta della manifattura tedesca, per rilevanza quantitativa e per competitività internazionale, secondo tutti gli indici<sup>32</sup>. I due settori di punta della manifattura italiana risultano essere, come noto, il tessile (17-19) e la meccanica (29), sebbene in entrambi si noti un calo del rapporto export/import tra i due periodi osservati (per la gran parte dovuto all'importazione di prodotti semilavorati dall'estero). In Francia il peso più rilevante, in termini di valore aggiunto ed occupazione, lo assumono la chimica (23-25) e l'industria pesante (27-28), che però hanno bilance commerciali in sostanziale equilibrio. I vantaggi comparati più rilevanti, invece, emergono nell'industria alimentare (15-16) e nei trasporti (34-35).

In Figura 10 vengono presentati correlogrammi analoghi a quello mostrato, per l'intera manifattura, in Figura 9. Essi confermano – anzi, rafforzano – l'idea che i comparti della manifattura tedesca che, soprattutto nell'ultimo decennio, hanno avuto i migliori risultati in termini di affermazione sui mercati internazionali lo abbiano fatto comprimendo la quota lavoro, ovvero non ridistribuendo i guadagni di produttività ottenuti, che peraltro non risultano quasi mai maggiori di quanto osservabile in Francia e Usa.

---

<sup>30</sup> Questo indicatore è molto utile per capire l'impatto che la riduzione del costo del lavoro può avere sulla competitività di prezzo: un maggior peso dei beni intermedi sulla produzione implica una minore incidenza del costo dei fattori primari (capitale e lavoro) sul costo complessivo, sebbene parte dei beni intermedi possano venire dallo stesso settore.

<sup>31</sup> Per ciascuno di questi sottosectori, da Figura 16 a Figura 19 in Appendice sono riportati gli indici relativi a produttività, costo del lavoro e salari (sia in termini reali che nominali), analogamente a quanto fatto a livello di macrosettore nella precedente sezione 3.1.

<sup>32</sup> Il fatto che in alcuni casi il contributo alla bilancia commerciale della manifattura sia leggermente negativo per alcuni di essi non deve far pensare ad una contraddizione: l'indice in questione misura, infatti, l'avanzo di un sottosettore rispetto all'avanzo totale della manifattura (ponderato per il peso del sottosettore in questione rispetto al totale della manifattura negli scambi con l'estero). In Germania, ad esempio, due sottosectori (meccanica e industria dei trasporti) rappresentano oltre il 40% dell'export della manifattura e accumulano avanzi notevolissimi, ragion per cui in rapporto ad essi altri settori comunque performanti e in netto avanzo sull'estero (ovvero, con *export/import ratio* > 100) hanno un indice negativo (ma molto piccolo in valore assoluto).

Una specificazione così semplice della relazione tra le due variabili osservate, ovviamente, non offre un'evidenza conclusiva sul legame di causalità tra i due fenomeni. Ma la sistematicità della relazione, l'ordine di grandezza della varianza spiegata dall'interpolante ottenuta con una banale regressione univariata (in due settori, nell'ordine del 90% sulle 17 osservazioni tedesche), le ulteriori informazioni fornite dagli altri indici in Tabella 1 alludono effettivamente ad un modello tedesco che, anche sulla base di dati piuttosto disaggregati settorialmente, sembra fare più affidamento sul contenimento salariale (come, del resto, conferma l'analisi di (Dustmann, Fitzenberger, Schonberg, & Spitz-Oener, 2014)) che sugli aumenti di produttività in termini assoluti. L'eccezione rappresentata dai sottosettori relativi alla costruzione di mezzi di trasporto (34-35) potrebbe, in qualche modo, confermare la tendenza generale, trattandosi di produzioni in cui, tradizionalmente, l'industria tedesca si distingue con prodotti di fascia alta, il cui successo commerciale, verosimilmente, si spiega tenendo in considerazione fattori diversi dalla competitività di prezzo. In questo caso, poi, va considerata l'incidenza dei consumi intermedi sul valore della produzione, abbastanza alta nei livelli e aumentata molto rapidamente tra i due periodi (+7.2%, la variazione più grande riscontrabile tra tutti i sottosettori in tabella nei tre paesi): la riduzione della quota di valore aggiunto che ne consegue determina una riduzione del peso del fattore lavoro nel determinare il costo. Queste considerazioni valgono anche per il settore tessile in l'Italia (Figura 15 in Appendice).

La peculiarità del "modello tedesco" - l'affermazione sui mercati internazionali raggiunta al costo di una redistribuzione primaria di proporzioni ragguardevoli, realizzatasi in tempi piuttosto rapidi - si apprezza meglio raccogliendo in un unico grafico le osservazioni relative a tutti i sottosettori della manifattura per tutti e tre i paesi (Figura 11, in alto): solo la Germania mostra una chiara correlazione negativa in tutti i settori, mentre per i due partner europei è evidente una maggiore concentrazione degli scarti dalla media intorno allo zero per entrambi le variabili<sup>33</sup>; da questo punto di vista, in Figura 10 fa eccezione la meccanica (29), che ha la particolarità di essere il settore in cui Italia e Germania competono maggiormente e in cui anche la Francia raggiunge risultati non trascurabili. Questa "sovrapposizione" può aver stimolato una competizione di costo più marcata, determinando così la forte oscillazione dell'*export share* osservata.

Il ruolo che può aver giocato la fissazione del cambio nell'affermazione di un modello simile è intuibile e se ne possono cercare indizi presentando la relazione che abbiamo analizzato per tutti i sottosettori simultaneamente, ma dividendo il

---

<sup>33</sup> Guardando alla quota lavoro, va notato che gli scarti dalla media nei diversi sottosettori della manifattura tedesca variano generalmente nell'intervallo (-15, +10), il che lascia intendere un processo redistributivo diffuso e particolarmente profondo.

campione nei due sottoperiodi 1991-1998 e 1999-2007 (Figura 11, in basso), ovvero prima e dopo la fissazione irrevocabile dei cambi: da quel momento in poi, qualsiasi aggiustamento dei tassi di cambio reali effettivi è dovuto passare da un aggiustamento dei prezzi interni, scaricandosi – almeno in parte – sul costo del lavoro<sup>34</sup>.

Anche in questo caso, otteniamo il risultato che il resto dell'evidenza presentata ci lascia immaginare: la relazione negativa tra quota lavoro e quota dell'export osservata in Germania si deve quasi del tutto alle osservazioni successive alla fissazione del cambio. Solo in questo assetto istituzionale, infatti, la compressione del costo del lavoro ha potuto dispiegare i propri effetti sul livello di competitività internazionale, specialmente rispetto a due *competitor* che non hanno saputo fare altrettanto "bene" in termini di contenimento dei salari (la Francia) o di crescita della produttività (l'Italia). Alla luce di questa banale evidenza, difficilmente il tempismo delle riforme tedesche può essere considerato casuale.

[Table 1 about here]

[Figure 10 about here]

[Figure 11 about here]

#### 4. Conclusioni

Nell'ultimo ventennio le economie europee hanno visto cambiare profondamente e rapidamente il contesto economico in cui sono immerse, in parte per via di processi di portata globale, in parte in virtù di precise scelte politiche – con importanti riflessi economici – che hanno segnato la storia del Vecchio Continente. La scelta di declinare in maniera inequivocabile – ovvero, con la costruzione dell'unione monetaria – il principio del mercato unico alla base dell'Unione Europea è sicuramente quella di portata più rilevante, proprio in virtù delle relazioni interne ed esterne tra i paesi dell'Unione.

Alla pressione competitiva proveniente dalle grandi economie emergenti – che ha monopolizzato il dibattito sulla "globalizzazione" in occidente – si è aggiunta, per i paesi dell'Unione, quella dovuta alla cancellazione di meccanismi di isolamento nominale dai *competitor* interni all'Unione stessa, fortemente eterogenei dal punto di

---

<sup>34</sup>Pur non volendo attribuire alla moneta unica un ruolo di primo piano, nelle conclusioni di (Dustmann, Fitzenberger, Schonberg, & Spitz-Oener, 2014) si legge: "Without the possibility to depreciate national currencies, the only way for countries like France, Italy, and Spain to gain competitiveness relative to other countries of the eurozone is to reduce unit labor costs – that is, by increasing productivity relative to real wages". Mostrare quale sia stato il contributo di produttività e salari nel permettere alla Germania di raggiungere questo risultato è, appunto, il principale obiettivo di questo lavoro.

vista strutturale e non inseriti in un percorso di convergenza coordinato a livello sovranazionale. Considerando la forte integrazione che tradizionalmente – e fisiologicamente – caratterizza le economie europee, questa seconda spinta ha rappresentato il vincolo più stringente ed ha creato i presupposti per una competizione di costo estremamente agguerrita, data la grande elasticità rispetto al prezzo delle esportazioni intra-area (Bayoumi, Harmsen, & Turunen, 2011).

Per questi motivi, il CLUP si è trasformato in un indicatore della rapidità di adattamento dei diversi paesi al nuovo contesto, diventando una delle metriche essenziali – a livello istituzionale<sup>35</sup> – per definire modelli virtuosi e non. Il modello affermatosi come virtuoso per eccellenza è stato, evidentemente, quello tedesco, con una riduzione sbalorditiva del CLUP rispetto ai propri partner nell'arco di meno di un ventennio (Dustmann, Fitzenberger, Schonberg, & Spitz-Oener, 2014). Per l'Italia, la critica più comune unisce la constatazione di una crescita della produttività anemica – evidenza indiscutibile, ma da leggere tenendo a mente alcuni *caveat* molto importanti, cui abbiamo accennato – ad una crescita dei salari indipendente dalla produttività stessa. Da qui, le richieste, numerose e insistenti, di meccanismi di contrattazione decentrata che consentano di legare i salari alla produttività.

In questo lavoro abbiamo provato a mostrare come in Italia, in realtà, le due principali componenti del CLUP (produttività e costo del lavoro), sia a livello aggregato che settoriale, non si siano separate significativamente nell'ultimo ventennio – e mai nel verso suggerito – né in termini reali, né in termini nominali. Questo non è vero nemmeno in Francia, che ha sperimentato una crescita della produttività almeno pari a quella tedesca in quasi tutti i settori analizzati, ma in cui i salari sono cresciuti di pari passo. La peculiarità del modello tedesco, quindi, sembra potersi identificare proprio nel riuscire coniugare una crescita della produttività “francese” con una dinamica salariale “italiana”, con risultati facilmente immaginabili dal punto di vista della distribuzione primaria (su cui in questa sede ci siamo concentrati) e secondaria del reddito. L'introduzione dei cambi fissi ha permesso, infine, di massimizzare il rendimento di questa strategia competitiva – non particolarmente innovativa, a dire il vero – consentendo incrementi della domanda estera proporzionali alla capacità del sistema di contrattazione di non ridistribuire gli aumenti di produttività. L'evidenza mostrata non può certamente considerarsi conclusiva, ma vuole offrire una base per una riflessione più accorta su alcuni temi del dibattito di policy di scottante attualità, alla luce delle dinamiche ad oggi osservabili. In particolare, è importante chiarire, a livello istituzionale, se è questo il modello di competitività che l'Europa vuole imporre a sé stessa e se il

---

<sup>35</sup> È uno dei principali indicatori nell'ambito della *Macroeconomic Imbalance Procedure* varata dalla Commissione Europea con il *six-pack*, per rispondere alla richiesta di un “*external compact*” che tenesse conto degli squilibri internazionali alla base della crisi dell'Eurozona.



decentramento della contrattazione salariale deve essere un meccanismo redistributivo strutturalmente penalizzante per il lavoro o, piuttosto, un meccanismo incentivante di condivisione dei risultati economici.

## 5. Bibliografia

- Australian Bureau of Statistics. (2003, March). Demystifying Chain Volume Measures. *Feature Article* .
- Baldwin, R. (2006). The euro's trade effects. *ECB Working Papers series* .
- Bayoumi, T., Harmsen, R., & Turunen, J. (2011). Euro Area Export Performance and Competitiveness. *IMF Working Paper* .
- Biddle, J. E. (2014). "Retrospectives: The Cyclical Behavior of Labor Productivity and the Emergence of the Labor Hoarding Concept". *Journal of Economic Perspectives* , 28 (2), 197-212.
- Cassing, S. (1996). Correctly Measuring Real Value Added. *Review of Income and Wealth* , 42 (2).
- Daveri, F., & Jona-Lasinio, C. (2005). Italy's decline: getting the facts right. *Giornale degli economisti e annali di economia* , 64 (4).
- De Long, B. J., & Waldmann, R. J. (1997). Interpreting procyclical productivity: evidence from a cross-nation cross-industry panel. *Economic Review* , 33-52.
- de Nardis, S., de Santis, R., & Vicarelli, C. (2008). The Euro's Effects on Trade in a Dynamic Setting. *European Journal of Comparative Economics* , 5(1), 73-85.
- de Nardis, S., de Santis, R., & Vicarelli, C. (2007). The Single Currency's Effects on Eurozone Sectoral Trade: Winners and Losers? *Economics - The Open-Access, Open-Assessment E-Journal* , 2(17), 1-34.
- Dew-Becker, I., & Gordon, R. J. (2008). The Role of Labor Market Changes in the Slowdown of European Productivity Growth. *NBER Working Papers* .
- Dribbusch, H. (2010). *Germany: Flexible forms of work: 'very atypical' contractual arrangements*. Ewco.
- Dustmann, C., Fitzenberger, B., Schonberg, U., & Spitz-Oener, A. (2014). From Sick Man of Europe to Economic Superstar: Germany's Resurgent Economy. *Journal of Economic Perspectives* , 28 (1), 167-188.
- Ewco. (2005). *IV European Working Conditions Survey*. Ewco - European Working Condition Observatory.
- Felipe, J., & Kumar, U. (2011). Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again. *Economics Working Papers Archive* (651).
- Fitoussi, J. P., & Saraceno, F. (2010). "Inequality and Macroeconomic Performance". *Documents de Travail de l'OFCE* ((13)).
- Gambacorta, R. (2004). Il dibattito sulla legge di Verdoorn: alcuni risultati empirici usando l'analisi di cointegrazione. *Rivista di Politica Economica* .
- Hassan, F., & Ottaviano, G. (2013, Novembre 30). Productivity in Italy: The great unlearning. *VoxEu.org* .
- Houseman, S., Kurz, C., Lengermann, P., & Mandel, B. (2011). "Offshoring Bias in U.S. Manufacturing". *Journal of Economic Perspectives* , 25 (2), 111-32.
- Iapadre, L. P. (2011). Trade and Unemployment in Italy. *Oecd Trade Policy Working Papers* (126).



- Inklaar, R. (2013). "Import sourcing bias in manufacturing productivity growth - evidence across advanced and emerging economies". *Mimeo* .
- Jona-Lasinio, C., & Vallanti, A. (2013). Reforms, labour market functioning and productivity dynamics: a sectoral analysis for Italy. *Working Papers of the Department of the Treasury, Ministry of the Economy and of Finance* (10).
- Koga, M. (2003). Why is the Rate of Decline in the GDP Deflator So Large? Exploring the background against the discrepancy from the Consumer Price Index. *Economic Commentary* (02).
- Manasse, P. (2013). The roots of the Italian stagnation. *Italy's challenges in the midst of the euro-crisis*. Roma: Bruegel e Dipartimento del Tesoro - Ministero dell'Economia e delle Finanze.
- Meade, D. S. (2010). Why Real Value Added Is Not My Favorite Concept. *Studies on Russian Economic Development* .
- Millemaci, E., & Ofria, F. (2014). Kaldor-Verdoorn's law and increasing returns to scale: A comparison across developed countries. *Journal of Economic Studies* , 41 (1), 140-162.
- Oecd. (2011). *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. Parigi: Oecd.
- Oecd. (2008). *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*. Parigi: Oecd.
- Oecd. (2012). *Italy: Reviving growth and productivity - "Better Policy" series*. Parigi: Oecd.
- Polgàr, E. K., & Worz, J. (2010). Trade with central and eastern Europe: Is it really a threat for wages in the west? *ECB Working Papers* (1244).
- Reichlin, L. (2012, Febbraio 8). "Perché a Berlino conviene una debole periferia d'Europa". *Corriere della Sera* .
- Reinsdorf, M., & Yuskavage, R. (2014). "Offshoring, sourcing substitution bias and the measurement of US import prices, real GDP and productivity". *BEA working papers* (2014/05).
- Rose, A. K., & van Wincoop, E. (2001), National Money as a Barrier to International Trade: The Real Case for Currency Union. *American Economic Review*, 91 (2), 386-390
- Simonazzi, A., Ginzburg, A., & Nocella, G. (2013). "Economic relations between Germany and southern Europe". *Cambridge Journal of Economics* , 37, 653-675.
- Sinn, H.-W. (2003). Bazaar Economy. *Ifo-Viewpoint* (50).
- Sinn, H.-W. (2006). The Pathological Export Boom and the Bazaar Effect: How to Solve the German Puzzle. *The World Economy* , 29(9), 1157-1175.
- Syversen, C. (2011). What Determines Productivity? *Journal of Economic Literature* , 49 (2), 326 - 365.
- Zanella, G. (2013, Ottobre 16). "Che fine hanno fatto gli squilibri commerciali dell'area euro?". *NoiseFromAmerika.org* .

## Figure

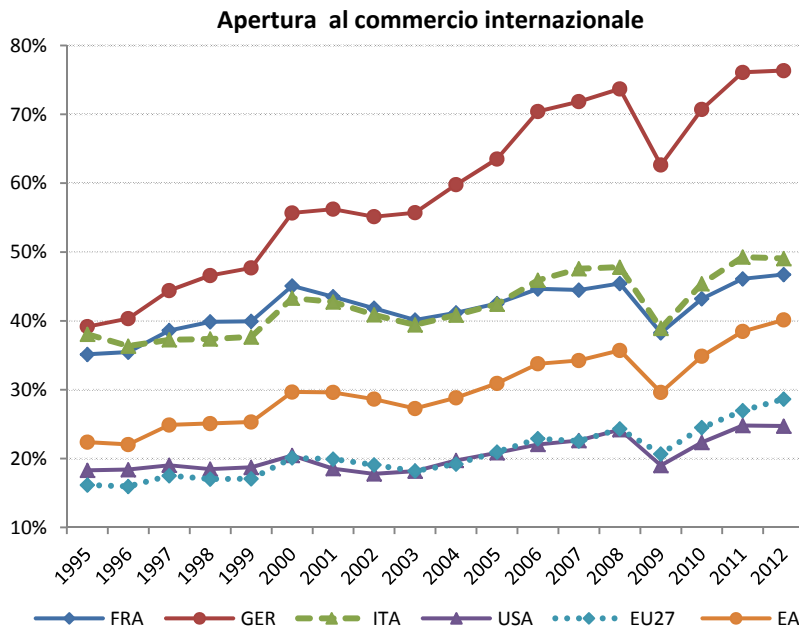


Figura 1 - Somma di import ed export di prodotti fisici (SITC rev. 3) su PIL. Dati: Unctad

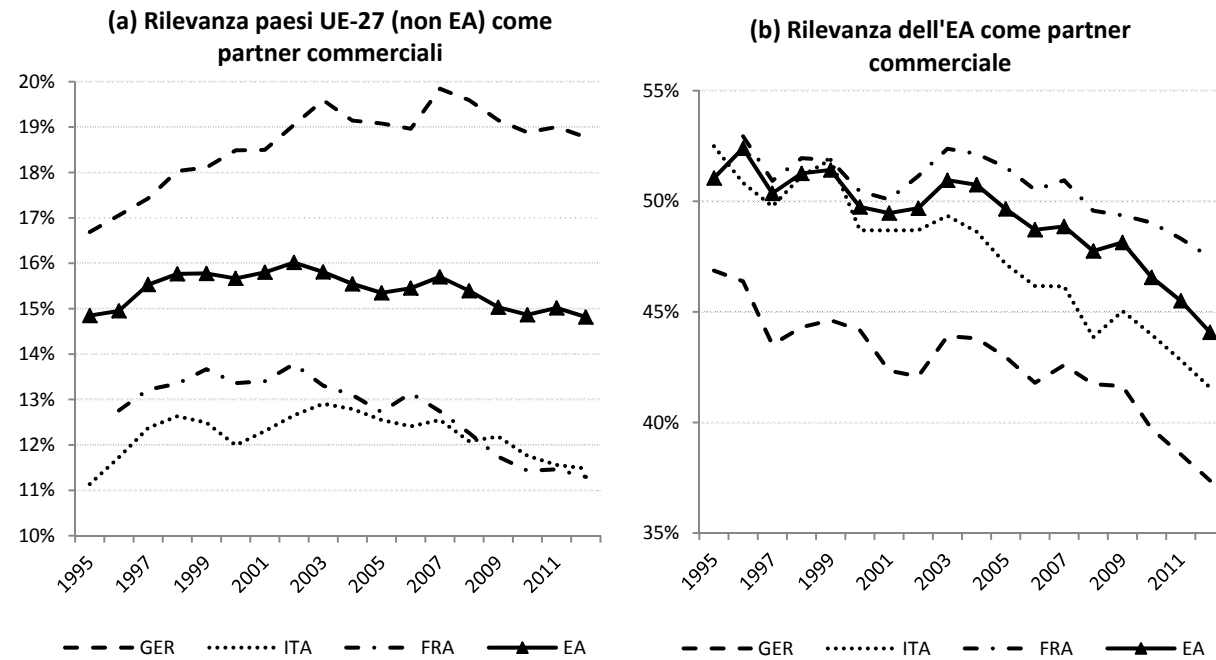


Figura 2 - Quota del commercio internazionale (somma di import ed export di prodotti fisici, SITC rev. 3) rivolta a partner EA e altri (non EA) paesi UE27 sul totale di ciascun paese. Dati: Unctad

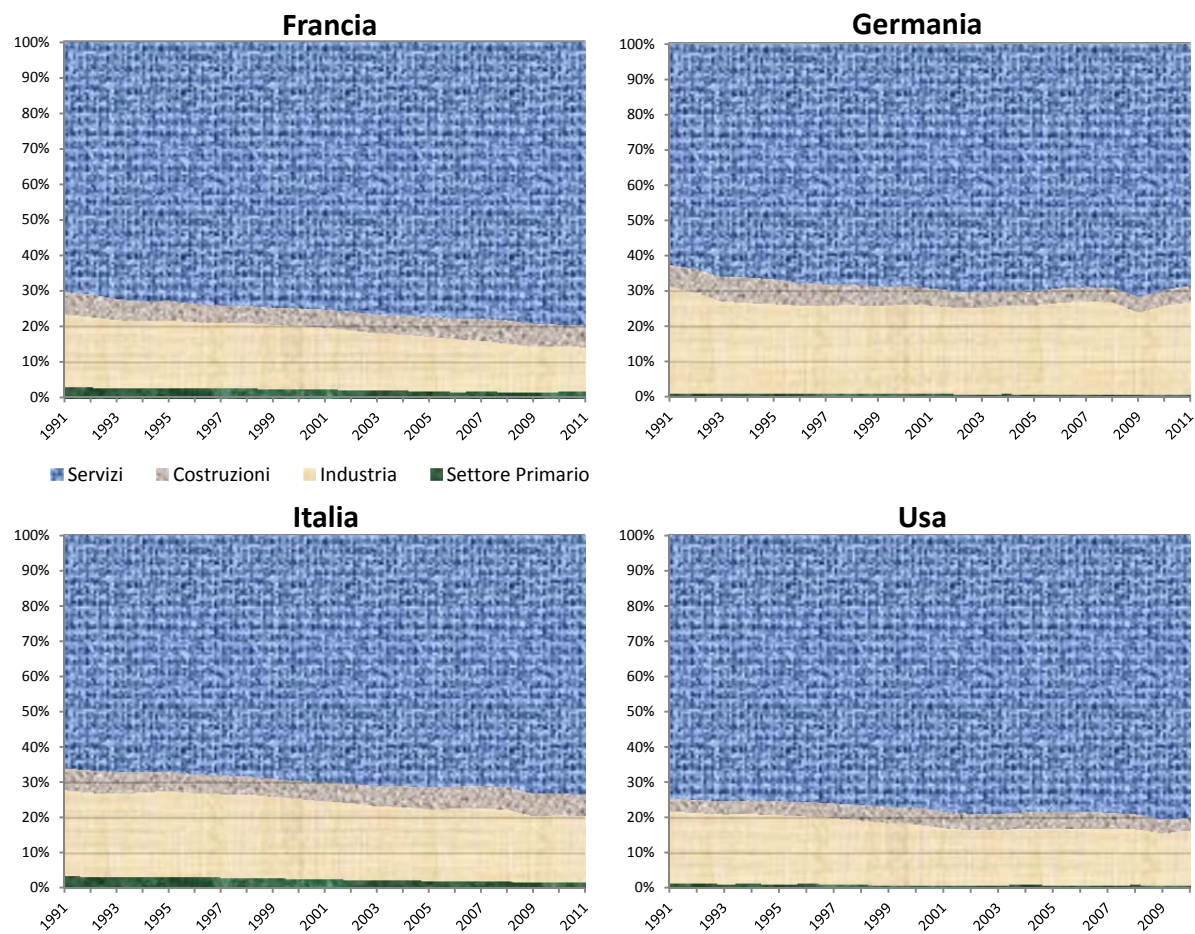


Figura 3 - Quota del valore aggiunto totale generata da ogni macrosettore. Dati: OecdStAn, Isic rev. 4

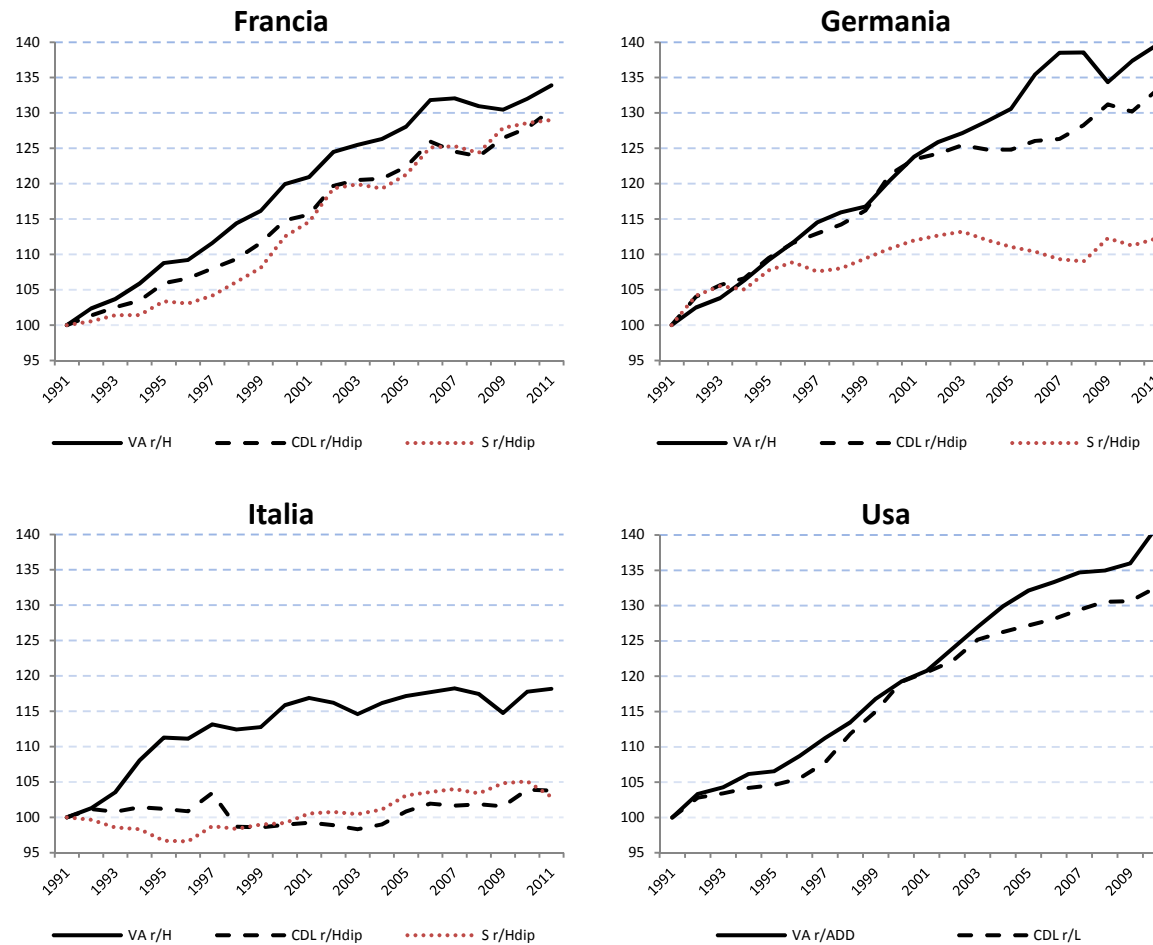


Figura 4 – SETTORE: INTERA ECONOMIA. Produttività reale (VA r/H, per ora lavorata di addetto); Costo del lavoro reale (CDL r/Hdip, per ora lavorata di dipendente); Salario reale orario (S r/Hdip, per ora lavorata di dipendente). Costo del lavoro deflazionato con il deflatore del valore aggiunto, salari e stipendi deflazionati con l'indice dei prezzi al consumo IPC. NB: per gli Usa la produttività reale è calcolata come valore aggiunto per addetto (VA r/ADD), mentre CDL r/L è il costo del lavoro reale per lavoratore dipendente. Dati: Oecd StAn, Isic rev. 4, eccetto indice dei prezzi al consumo (Ameco Database).

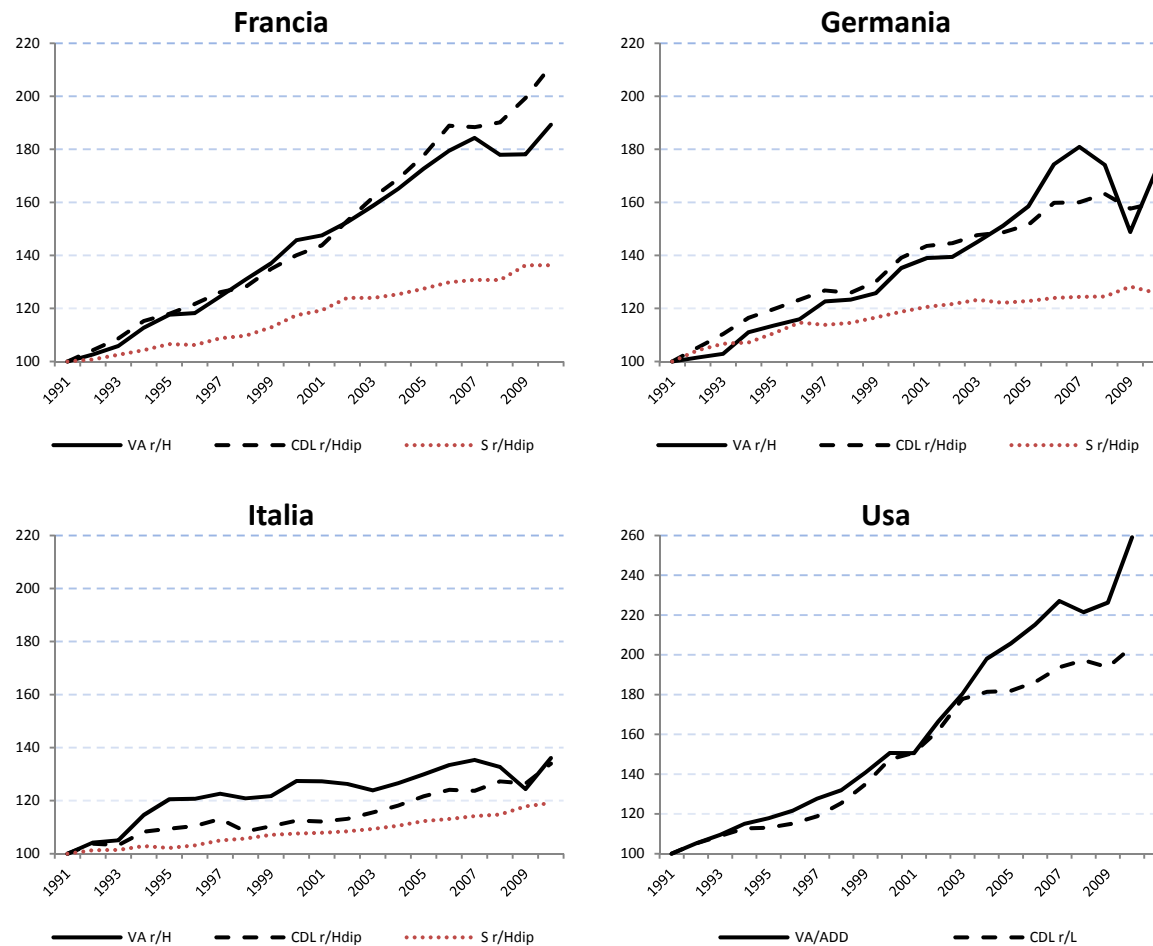


Figura 5 – SETTORE: MANIFATTURA. Produttività reale ( $VA\ r/H$ , per ora lavorata di addetto); Costo del lavoro reale ( $CDL\ r/Hdip$ , per ora lavorata di dipendente); Salario reale orario ( $S\ r/Hdip$ , per ora lavorata di dipendente). Costo del lavoro deflazionato con il deflatore del valore aggiunto, salari e stipendi deflazionati con l'indice dei prezzi al consumo IPC. NB: per gli Usa la produttività reale è calcolata come valore aggiunto per addetto ( $VA\ r/ADD$ ), mentre  $CDL\ r/L$  è il costo del lavoro reale per lavoratore dipendente. Dati: Oecd StAn, Isic rev. 4, eccetto indice dei prezzi al consumo (Ameco Database).

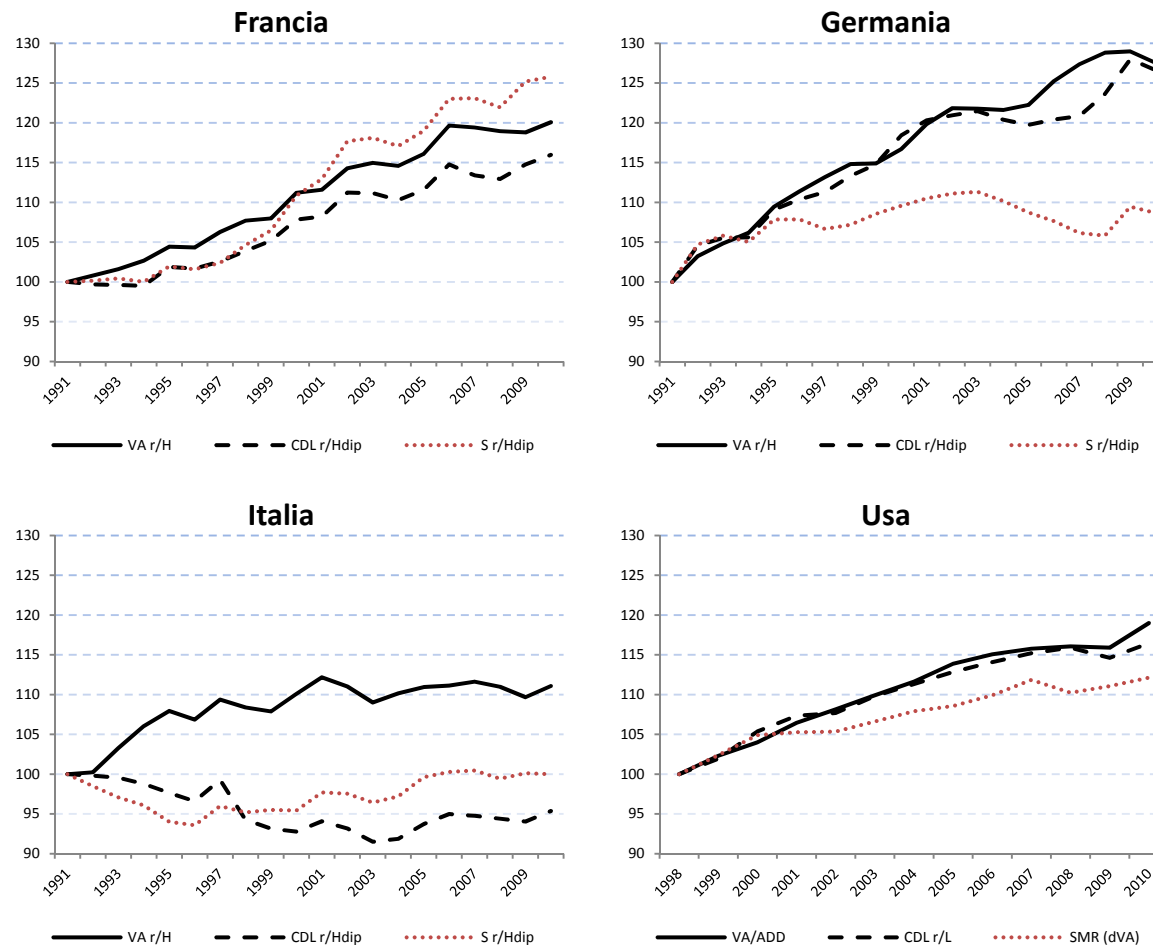
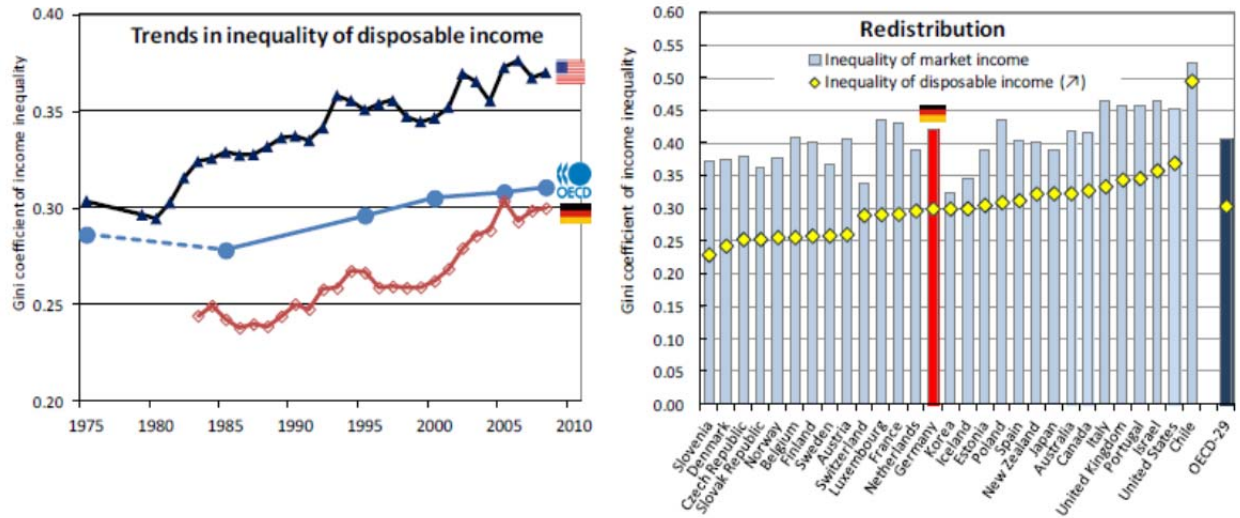


Figura 6 - SETTORE: SERVIZI. Produttività reale (VA  $r/H$ , per ora lavorata di addetto); Costo del lavoro reale (CDL  $r/Hdip$ , per ora lavorata di dipendente); Salario reale orario (S  $r/Hdip$ , per ora lavorata di dipendente). Costo del lavoro deflazionato con il deflatore del valore aggiunto, salari e stipendi deflazionati con l'indice dei prezzi al consumo IPC. NB: per gli Usa la produttività reale è calcolata come valore aggiunto per addetto (VA  $r/ADD$ ), mentre CDL  $r/L$  è il costo del lavoro reale per lavoratore dipendente. Dati: Oecd StAn, Isic rev. 4, eccetto indice dei prezzi al consumo (Ameco Database).



Notes: The Gini coefficient ranges from 0 (when all people have identical incomes) to 1 (when the richest person has all the income). Market incomes are labour earnings, capital incomes and savings. Disposable income is market income plus social transfers less income taxes. Incomes are adjusted for household size. Data refer to the working-age population. Information on data for Israel: <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>

Figura7 – Tratto da: OCSE (2011), *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*.  
Country Note: Germany



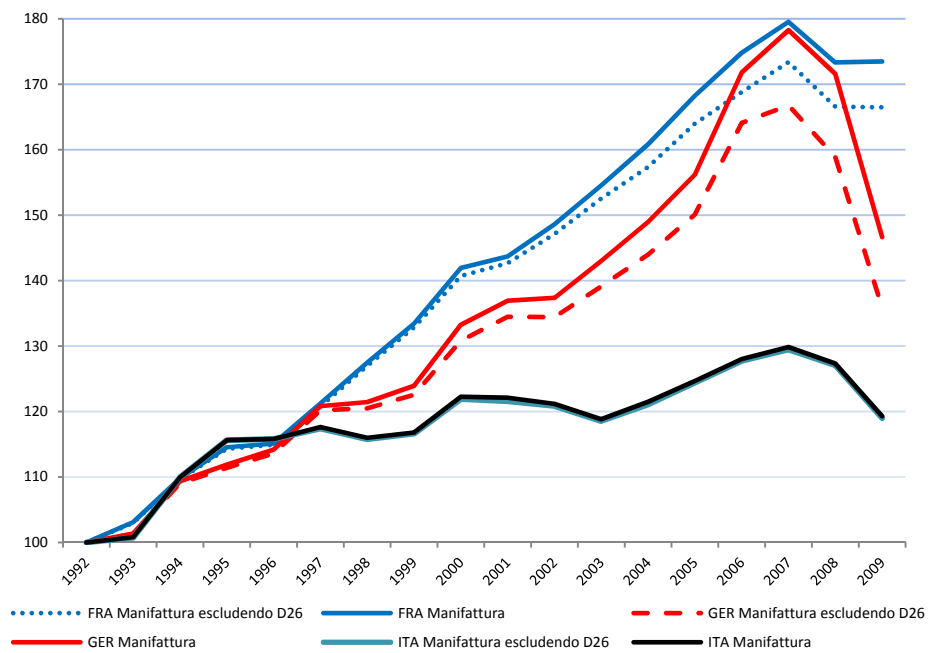


Figura 8 – Effetto dell'esclusione del sottosettore "Computer, electronic and optical products" (D26) sull'indice di produttività della manifattura (valore aggiunto reale per ora lavorata di addetto). Francia, Germania e Italia, 1992 – 2009. 1992=100. Dati: Oecd StAn, Isic rev. 4

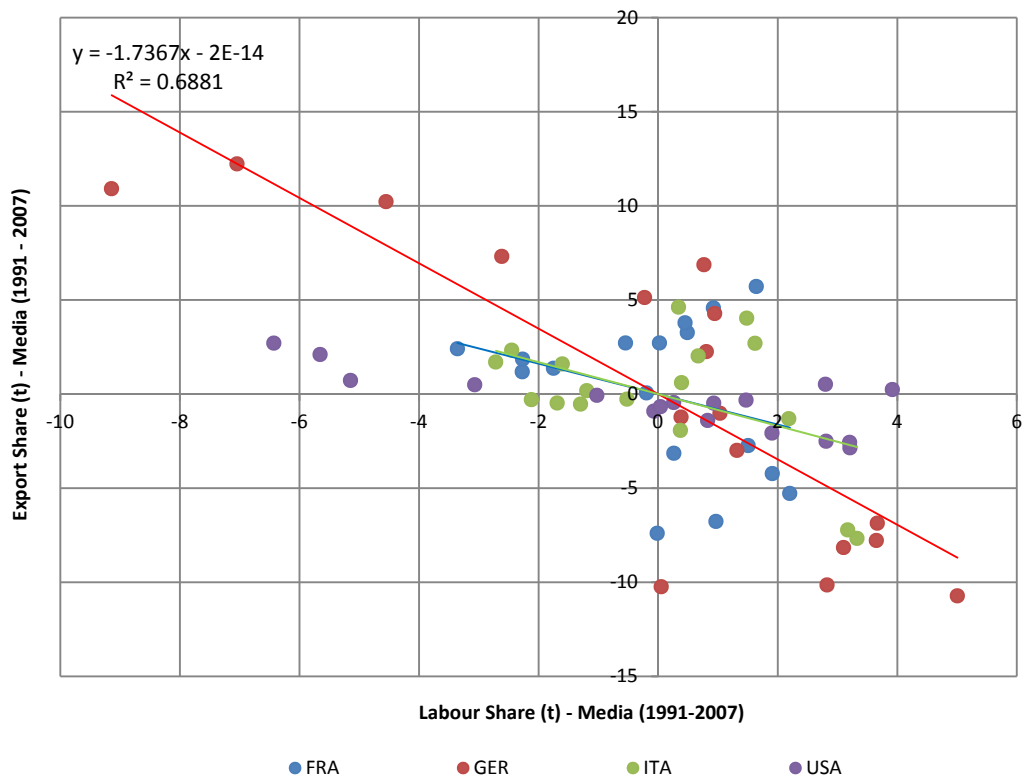


Figura 9 - SETTORE: MANIFATTURA Scostamenti dalla media della Labour Share (ascisse) e della Export Share (ordinate) in ogni anno. Media aritmetica calcolata, per ciascun paese, sull'intero periodo. Dati: Oecd StAn, Isic rev.

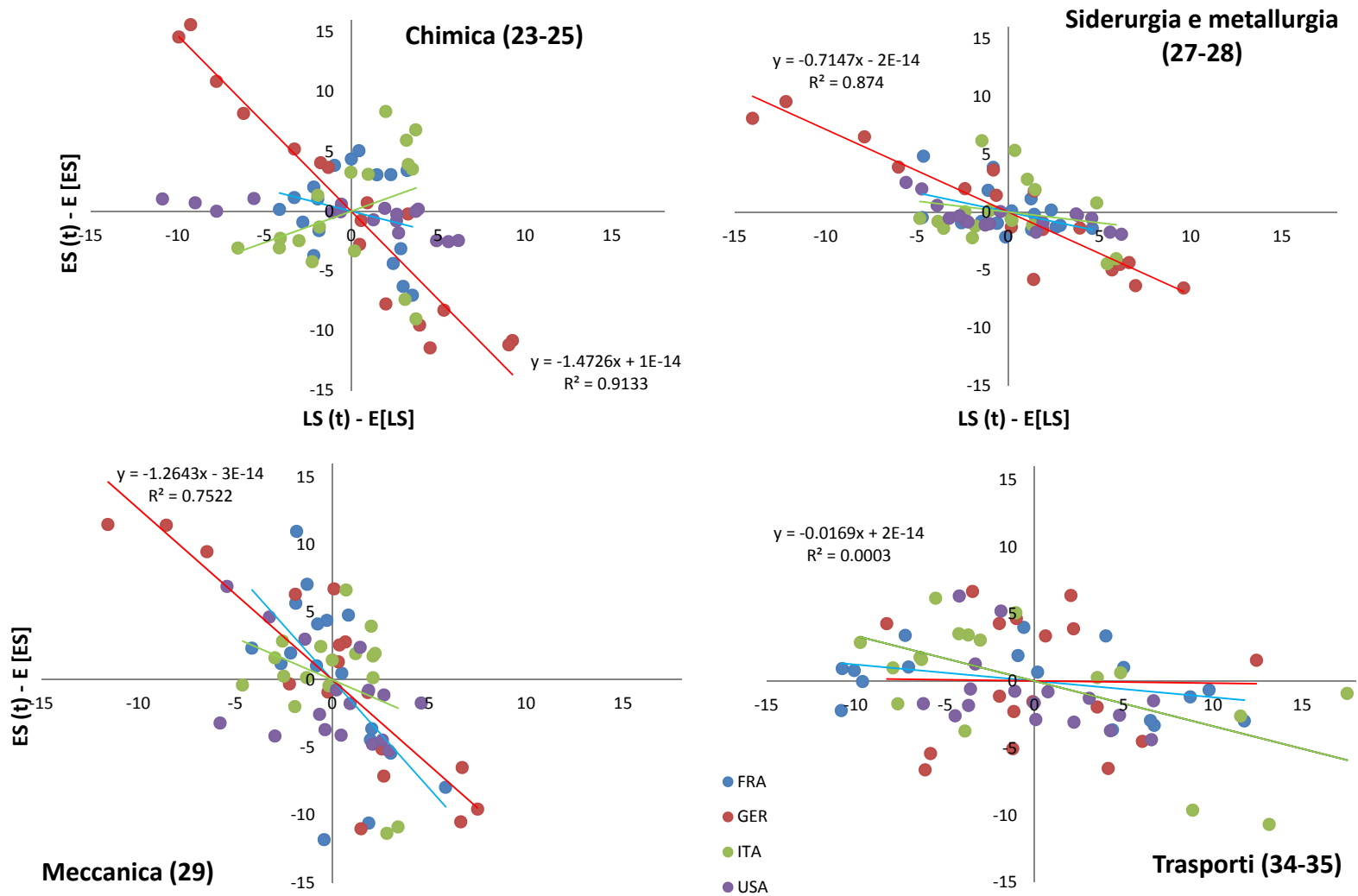


Figura 10 – VARI SOTTOSETTORI MANIFATTURA. Scostamenti dalla media della Labour Share (ascisse) e della Export Share (ordinate) in ogni anno. Media aritmetica calcolata, per ciascun paese, sull'intero periodo. Dati: Oecd StAn

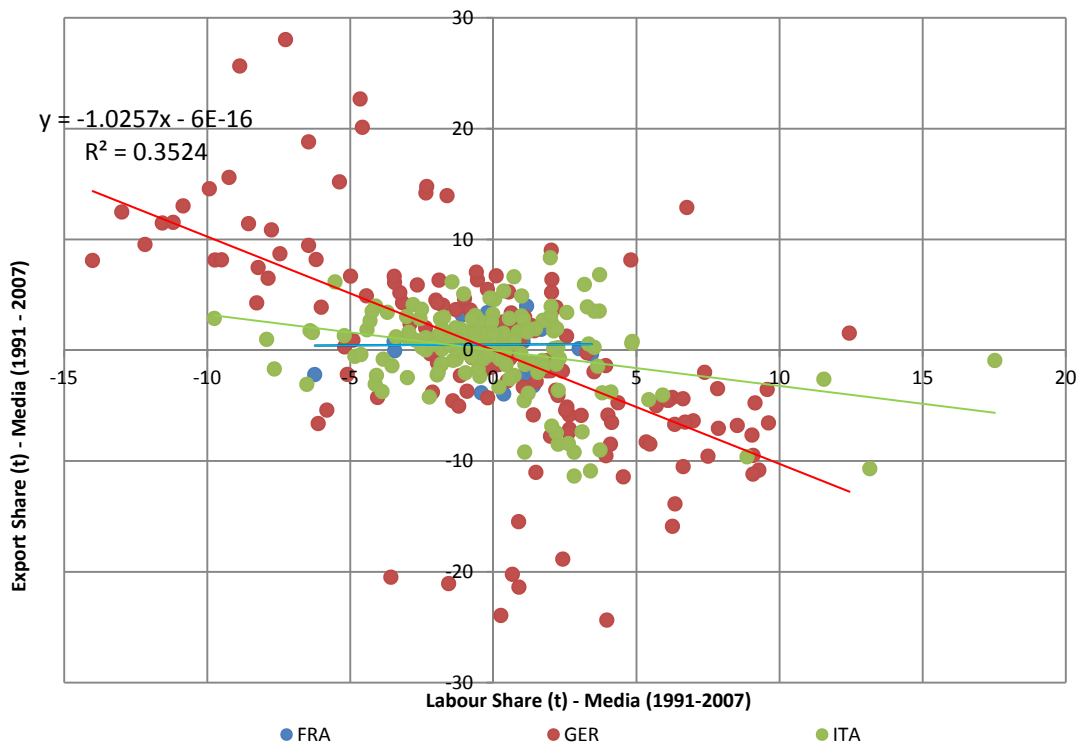
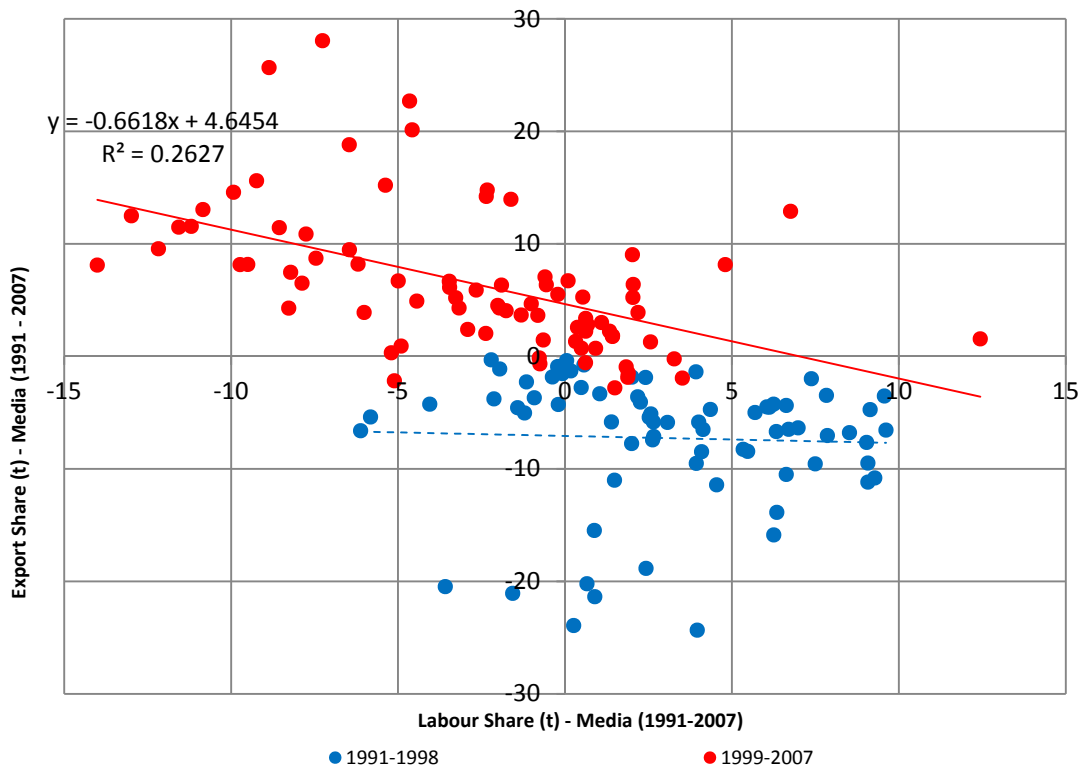


Figura 11- SOTTOSETTORI DELLA MANIFATTURA. Grafico in alto: Correlazione tra export share e labour share in Francia, Germania e Italia, 1991-2007. Grafico in basso: Osservazioni relative alla Germania divise in due sottoperiodi (1991-1998 e 1999-2007). Dati: Oecd StAn, Isic rev. 3

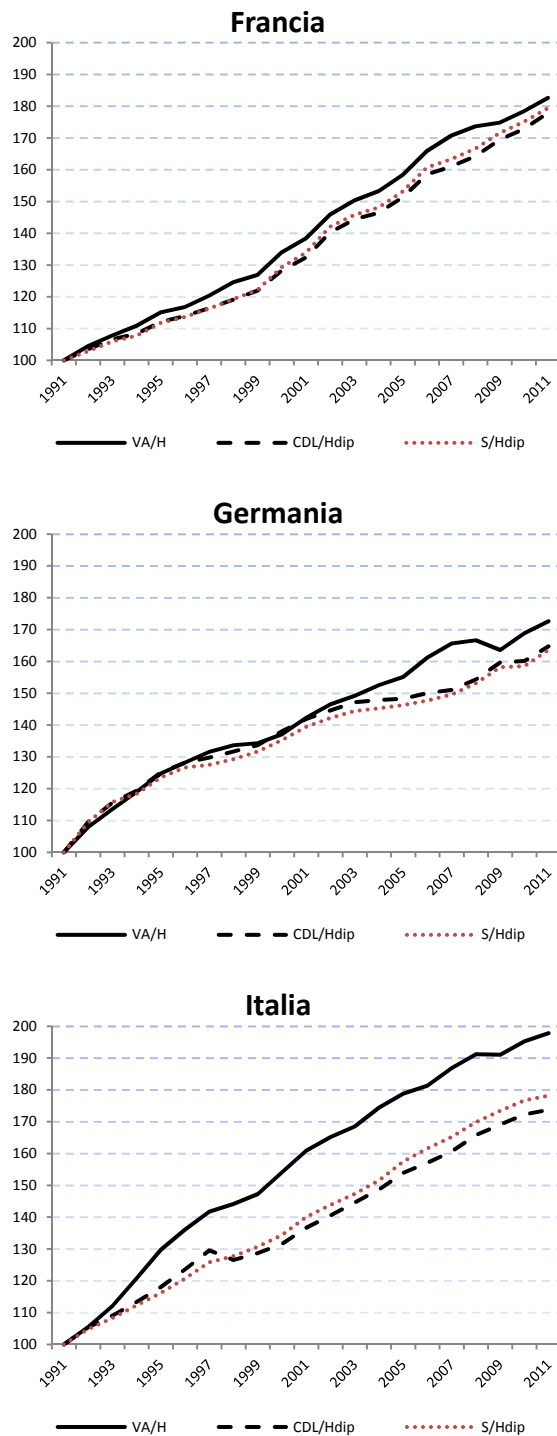


Figura 12 – SETTORE: INTERA ECONOMIA. Produttività (VA/H, per ora lavorata di addetto); Costo del lavoro (CDL/Hdip, per ora lavorata di dipendente); Salario orario (S/Hdip, per ora lavorata di dipendente). NB: per gli Usa la produttività reale è calcolata come valore aggiunto per addetto (VA r/ADD), mentre CDL r/L è il costo del lavoro reale per lavoratore dipendente. Dati: Oecd StAn, Isic rev. 4, eccetto indice dei prezzi al consumo (Ameco Database)

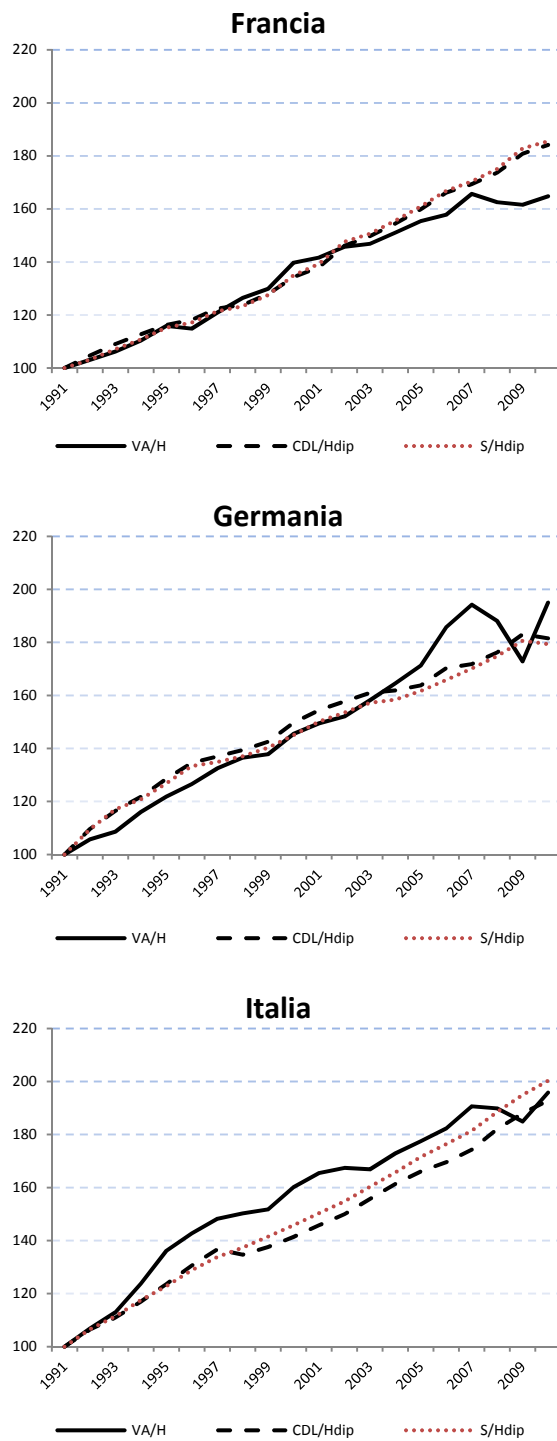


Figura 13 – SETTORE: MANIFATTURA. Produttività (VA/H, per ora lavorata di addetto); Costo del lavoro (CDL/Hdip, per ora lavorata di dipendente); Salario orario (S/Hdip, per ora lavorata di dipendente). NB: per gli Usa la produttività reale è calcolata come valore aggiunto per addetto (VA r/ADD), mentre CDL r/L è il costo del lavoro reale per lavoratore dipendente. Dati: Oecd StAn, Isic rev. 4, eccetto indice dei prezzi al consumo (Ameco Database).

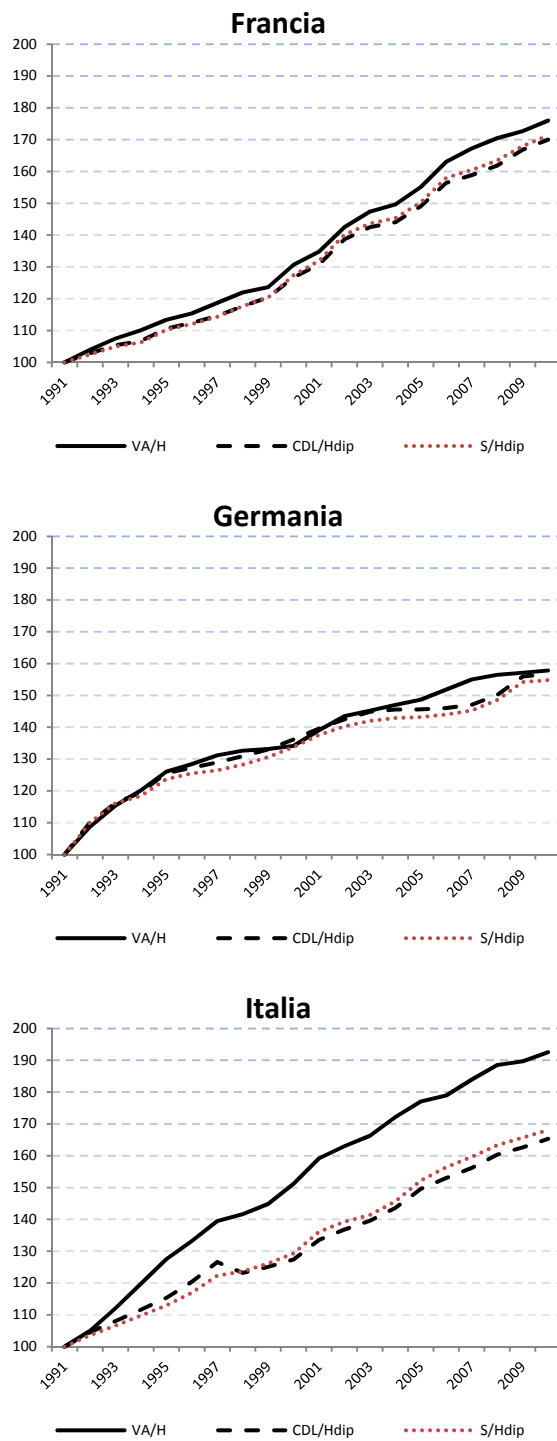


Figura 14 – SETTORE: SERVIZI. Produttività (VA/H, per ora lavorata di addetto); Costo del lavoro (CDL/Hdip, per ora lavorata di dipendente); Salario orario (S/Hdip, per ora lavorata di dipendente). NB: per gli Usa la produttività reale è calcolata come valore aggiunto per addetto (VA r/ADD), mentre CDL r/L è il costo del lavoro reale per lavoratore dipendente. Dati: Oecd StAn, Isic rev. 4, eccetto indice dei prezzi al consumo (Ameco Database).

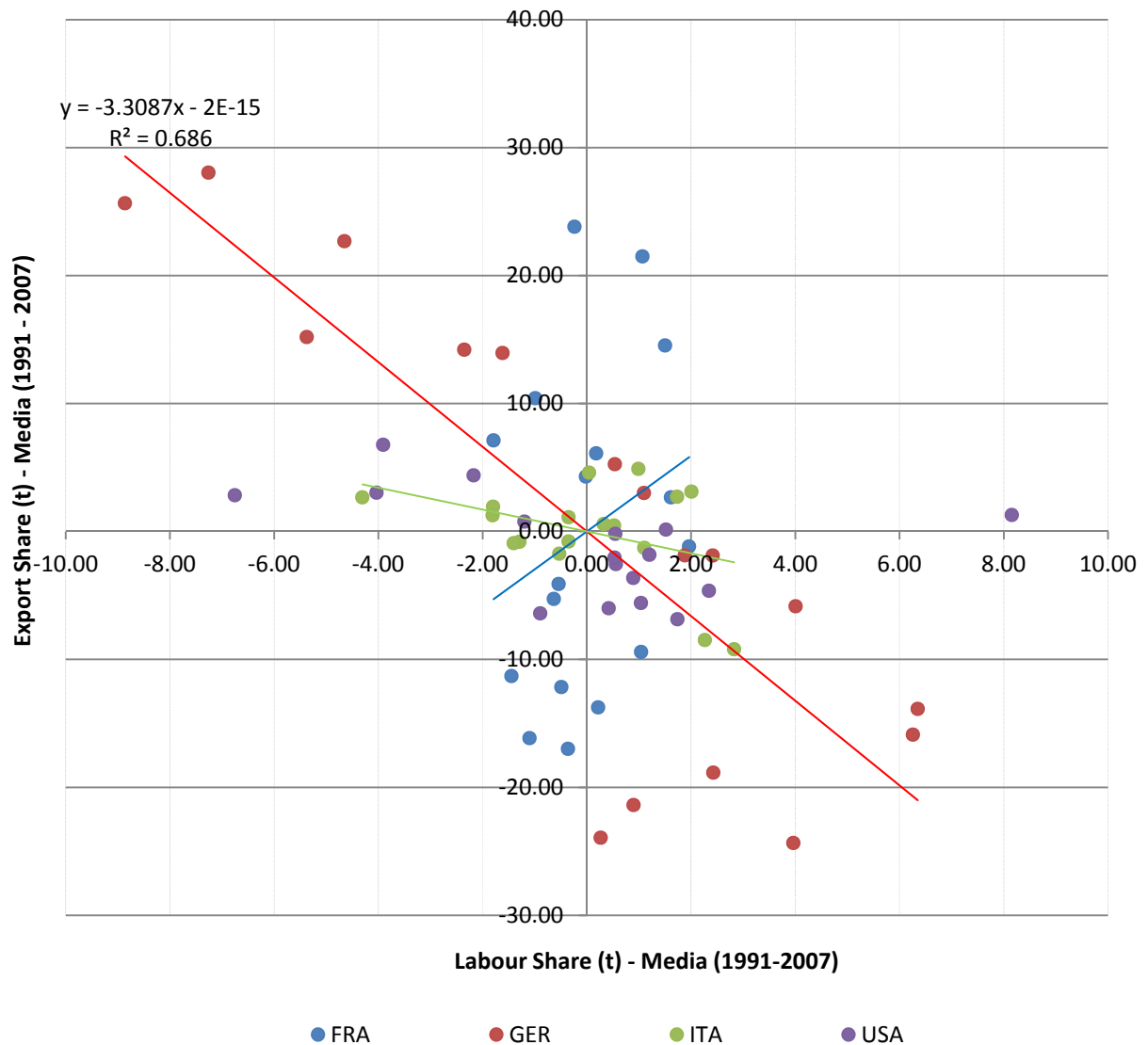
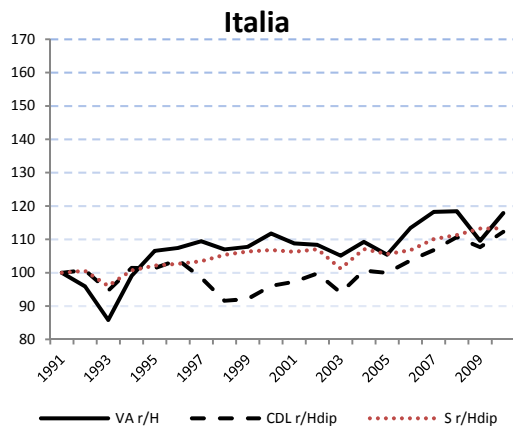
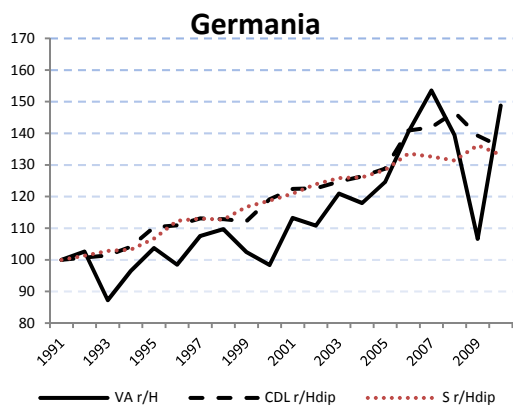
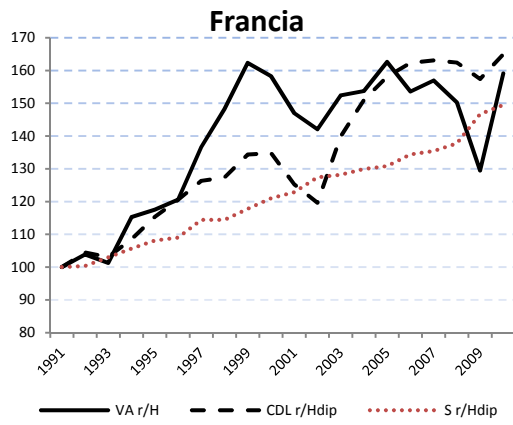


Figura 15 – SETTORE: TESSILE. Scostamenti dalla media della Labour Share (ascisse) e della Export Share (ordinate) in ogni anno. Media aritmetica calcolata, per ciascun paese, sull'intero periodo. Dati: Oecd StAn, Isic rev. 3





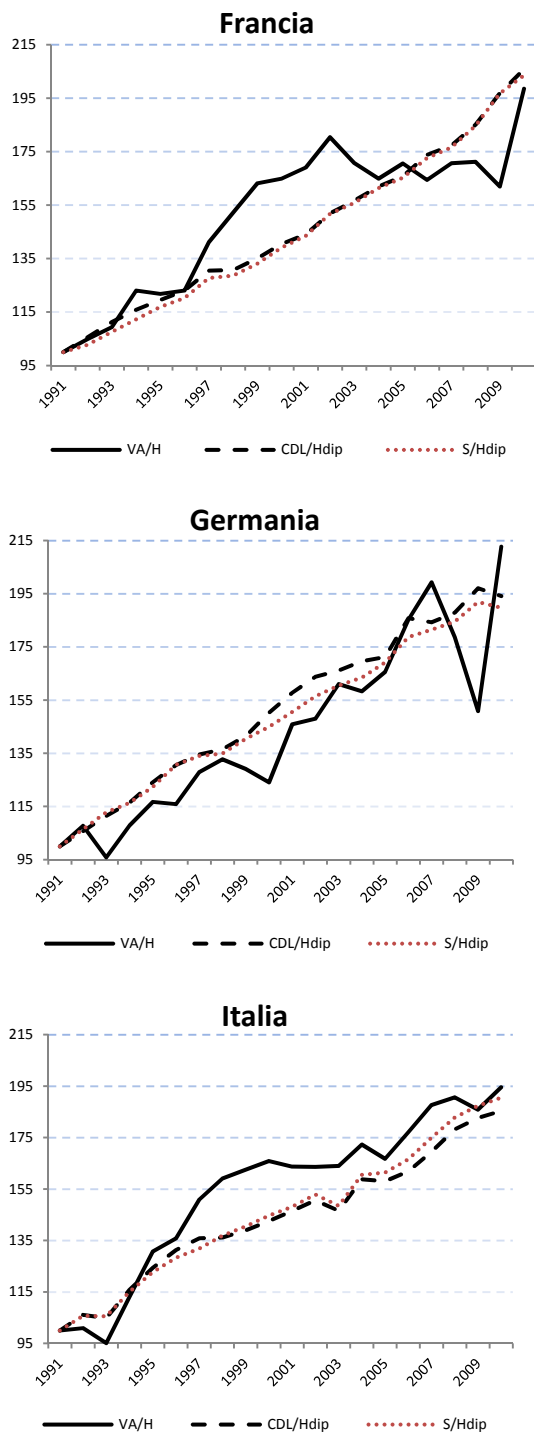


Figura 16 – SETTORE: FABBRICAZIONE DI MEZZI DI TRASPORTO. Produttività oraria, costo del lavoro orario e salario orario, in termini reali e nominali. Dati: Oecd StAn, Isic rev. 4

## Tabelle

Industry	Country	Employment shares in manufacturing		Value added shares relative to manufacturing		Intermediate consumption share of production		Composition of manufacturing exports of goods		Contribution to manufacturing trade balance		Export/Import ratio	
		1991-1998	1999-2007	1991-1998	1999-2007	1991-1998	1999-2007	1991-1998	1999-2007	1991-1998	1999-2007	1991-1998	1999-2007
C15T16 Food products, beverages and tobacco	France	14,3	16,3	13,8	13,8	76,5	76,2	11,7	9,4	1,4	1,0	137,8	130,0
	Germany	10,6	12,2	8,9	8,3	72,8	72,9	4,9	4,2	-1,3	-0,9	80,4	96,5
	Italy	9,5	9,5	10,5	10,0	75,4	77,1	5,4	5,6	-2,6	-1,3	63,9	79,2
C17T19 Textiles, textile products, leather and footwear	France	9,2	6,1	6,4	4,2	64,4	68,5	6,1	5,1	-1,4	-1,4	71,9	66,4
	Germany	4,7	3,0	3,1	2,0	66,0	67,7	5,2	3,5	-3,2	-2,0	55,8	65,1
	Italy	20,1	16,6	14,4	12,1	67,0	71,5	17,8	14,8	4,6	3,0	265,7	196,9
C21T22 Pulp, paper, paper products, printing and publishing	France	8,4	8,3	8,8	8,2	64,1	66,7	3,2	2,8	-0,7	-0,5	74,4	76,3
	Germany	9,0	8,2	7,7	7,2	58,6	60,9	3,4	3,2	-0,2	-0,1	111,0	132,2
	Italy	5,5	5,4	6,3	6,2	63,8	67,8	2,3	2,3	-0,6	-0,5	82,5	83,6
C23T25 Chemical, rubber, plastics and fuel products	France	10,3	10,9	16,3	17,3	73,3	78,2	20,0	22,1	0,3	0,4	108,7	105,9
	Germany	11,8	11,7	15,5	15,9	64,6	69,0	17,9	18,6	0,8	-0,1	138,1	138,1
	Italy	8,7	9,0	14,1	13,3	71,5	77,7	12,5	15,6	-4,2	-2,5	74,4	88,4
C27T28 Basic metals and fabricated metal products	France	15,7	16,4	14,3	14,8	63,4	67,0	8,4	7,7	-0,2	-0,5	100,3	90,5
	Germany	14,2	14,5	13,0	13,3	61,3	63,8	8,9	8,4	-0,3	-0,5	116,6	125,6
	Italy	15,1	17,1	14,7	16,4	66,1	69,1	8,8	9,6	-1,6	-1,3	91,9	92,3
C29 Machinery and equipment, n.e.c.	France	9,4	9,3	8,6	8,9	64,2	66,5	9,5	9,3	-0,3	-0,2	100,7	98,1
	Germany	14,2	14,1	14,5	15,0	58,3	60,9	17,6	15,6	4,4	3,3	256,0	246,2
	Italy	10,6	12,2	11,6	13,3	67,0	69,9	20,7	20,8	5,9	5,7	297,8	262,9
C30T33 Electrical and optical equipment	France	11,3	11,3	11,7	11,5	66,8	70,0	15,2	15,9	-1,1	-1,2	92,6	88,7
	Germany	14,0	13,6	14,7	14,6	57,3	62,1	15,9	17,7	-1,5	-2,4	104,9	109,6
	Italy	8,8	9,3	9,5	9,9	64,0	66,9	10,2	9,8	-2,9	-3,0	79,5	72,7
C34T35 Transport equipment	France	9,2	9,7	9,9	11,7	78,3	82,5	20,8	23,4	2,5	3,0	140,5	136,9
	Germany	10,5	12,9	13,2	15,9	66,9	74,1	21,8	24,8	2,7	3,3	166,9	191,2
	Italy	6,2	5,6	5,5	5,5	73,9	79,1	10,8	11,6	-1,9	-2,6	94,1	80,7
C36T37 Manufacturing n.e.c. and recycling	France	5,2	5,3	4,1	3,8	59,3	66,1	2,1	2,0	-0,6	-0,6	67,7	61,7
	Germany	4,4	3,9	3,1	2,7	59,7	63,6	2,1	1,9	-0,6	-0,5	77,5	89,9
	Italy	6,5	6,5	5,0	5,0	68,1	71,9	7,0	6,0	2,5	2,0	458,5	351,0

Tabella 1- INDICATORI STRUTTURALI DI SETTORE. Per ogni sottosettore della manifattura, i dati mostrano – per i tre paesi dell'eurozona – la percentuale dell'impiego ("Employment shares in manufacturing"), del valore aggiunto ("Value added shares in manufacturing") e delle esportazioni ("Composition of manufacturing exports of goods") rispetto a totale della manifattura. Inoltre, la tabella riporta l'incidenza del valore dei prodotti intermedi sul valore della produzione ("Intermediate consumption shares of production"), un indicatore della performance internazionale del settore rispetto al totale della manifattura ("Contribution to manufacturing trade balance") e il rapporto tra importazioni ("Export/Import ratio"). Per ogni variabile, si riporta la media aritmetica relativa a due sottoperiodi del campione 1991-1998 e 1999-2007. Dati: Oecd StAn, Isic rev. 3. Per ulteriori approfondimenti: [www.oecd.org/sti/ind/47447210.pdf](http://www.oecd.org/sti/ind/47447210.pdf)