

RIVISTA DI

POLITICA

I - III

ECONOMICA

CONTRIBUTI SCIENTIFICI:

Michele Bagella
Sergio De Nardis
Stefano Fantacone
Petya Garalova
Matteo Lucchese
Carlo Milani
Marcello Minenna
Mario Pianta
Luigi Siciliani

Focus

RPE TERRITORIA

IL SETTORE AUTOMOBILISTICO
SULLA STRADA A SENSO UNICO
DELL'INNOVAZIONE
Francesca G.M. Sica

2015

RIVISTA DI

POLITICA

I-III



CONFINDUSTRIA

ECONOMICA

IN QUESTO NUMERO:

Michele Bagella
Sergio De Nardis
Stefano Fantacone
Massimiliano Ferraresi
Petya Garalova
Bruno Jossa
Matteo Lucchese
Luigi Marattin
Carlo Milani
Marcello Minenna
Federica Orioli
Mario Pianta
Maria Rita Pierleoni
Leonzio Rizzo
Pasquale Lucio Scandizzo
Francesca G.M. Sica
Luigi Siciliani
Antonella Stirati

RIVISTA DI POLITICA ECONOMICA

Fondata nel 1911

Direttore

Marcella Panucci

Direttore Responsabile

Gustavo Piga

Comitato Scientifico

Presidente

Mario Baldassarri

Mario Anolli

Michele Bagella

Giorgio Basevi

Sebastiano Bavetta

Leonardo Becchetti

Pierpaolo Benigno

Carlotta Berti Ceroni

Magda Bianco

Franco Bruni

Giacomo Calzolari

Roberto Cellini

Daniele Checchi

Bruno Chiarini

Gabriella Chiesa

Innocenzo Cipolletta

Guido Cozzi

Valentino Dardanoni

Giorgio Di Giorgio

Massimo Egidi

Riccardo Fiorito

Michele Grillo

Luigi Guiso

Elisabetta Iossa

Fiorella Kostoris

Luca Lambertini

Stefano Manzocchi

Riccardo Martina

Alessandro Missale

Giuseppe Moscarini

Giovanna Nicodano

Francesco Nucci

Luigi Paganetto

Luca Paolazzi

Alberto Quadrio Curzio

Annalisa Rosselli

Lucio Sarno

Valeria Termini

Indice

Invited Paper

- Pay for Performance and Quality in the Health Sector 7
Luigi Siciliani

Invited Policy Paper

Focus

RPE TERRITORIA

- Il settore automobilistico sulla strada
a senso unico dell'innovazione 43
Francesca G.M. Sica

- Deficit* strutturali e politiche di bilancio:
i limiti del modello europeo 127
Stefano Fantacone - Petya Garalova - Carlo Milani

- The European Public Debt Refinancing Program.
Why the ECB Quantitative Easing Should Envisage
Risk-Shared Euro-zone Government Bonds 153
Marcello Minenna

Saggi scientifici

- Dal saldo del patto di stabilità interno al saldo
euro-compatibile: un'applicazione ai
comuni dell'Emilia-Romagna 183
Massimiliano Ferraresi - Luigi Marattin - Leonzio Rizzo

- Destra e Sinistra nella teoria economica 215
Bruno Jossa

- Does a Country-Specific Productivity Matter
in Delocation Tendencies? A Footloose
Capital Model Approach 243
Federica Orioli

L'analisi delle <i>performance</i> degli enti locali territoriali: il caso delle province italiane Maria Rita Pierleoni - Pasquale Lucio Scandizzo	265
Employment Theories from Adam Smith to the Present: An Overview Antonella Stirati	285
Parole chiave	
Manifattura Sergio De Nardis	313
Rassegna bibliografica	
<i>Making the European Monetary Union</i> by JAMES H. a cura di Michele Bagella	361
<i>Lo Stato innovatore</i> by MAZZUCATO M. a cura di Matteo Lucchese - Mario Pianta	375

INVITED PAPER

Pay for Performance and Quality in the Health Sector

Luigi Siciliani*

University of York, York, United Kingdom

Incentive schemes of the Pay For Performance type are increasingly common in the health sector mostly aimed at improving quality. We selectively review the theoretical literature on optimal design of such schemes. We discuss four key issues: a) multitasking: although some dimensions of quality are contractible, others are not; b) crowding out: even if quality can be incentivised, this may harm providers' intrinsic motivation; c) altruism and heterogeneity in providers' ability; d) gaming: reported performance can be artificially inflated. We argue that each of these features can imply that the optimal power of the incentive scheme is low.

[JEL Classification: I18].

Keywords: pay for performance; quality; multitasking; gaming; altruism; intrinsic motivation.

* <luigi.siciliani@york.ac.uk>, Department of Economics and Related Studies.

1. - Introduction

It is increasingly common for policymakers in the health sector to design incentive schemes aimed at improving quality. They are often referred to as *Pay for Performance* (P4P) schemes. Examples include the Medicare Programme in the United States, which rewards financially hospitals that do well according to measurable quality indicators, such as rates of cervical cancer screening and haemoglobin testing for diabetic patients (Rosenthal *et al.*, 2005). In the United Kingdom, general practitioners performing well on certain quality indicators, such as the measurement of blood pressure and cholesterol in patients with ischemic heart disease, can receive substantial financial rewards (up to 20% of revenues, Doran *et al.*, 2006). Hospitals receive Best Practice Tariffs for a selection of conditions, such as hip fracture and stroke. An additional payment is provided, on top of a basic DRG tariff, conditional on performance related to a process measure of quality (e.g. rapid brain imaging or being treated in a stroke unit). Rosenthal *et al.* (2004) provide 36 other examples of Pay-for-Performance programs in the United States. Similar initiatives are under discussion in Australia, Canada, New Zealand, the Netherlands and Spain (Gravelle, Sutton and Ma, 2008).

Health systems are complex. The optimal design of incentive schemes needs to take into account a number of key features which are relevant for the health sector. In this study, we focus on four key issues, which have been repeatedly identified in the literature and in the practical implementation of such schemes.

- a) *Multitasking*: although some dimensions of quality are contractible, others are not. Therefore, a key concern is that P4P schemes could induce reductions in the dimensions of quality which are not contractible;
- b) *Crowding out*: even if quality can be incentivised through a monetary incentive scheme, this may be offset by a reduction in intrinsic motivation which in turn may offset part or all of the incentivised increases in quality.
- c) *Altruism and heterogeneity in provider's ability*: when providers differ in the ability to provide quality and ability is private information, the traditional principal-agent model predicts that the optimal incentive scheme is high-powered, meaning that providers with higher ability hold an informational rent. This result holds when the provider maximises profits and has no concerns for the patients. If providers are altruistic, which is plausible in the health sector, the traditional model does not hold and is arguably inadequate.
- d) *Gaming*: the data used to measure performance can be manipulated by the

provider to their advantage, *i.e.* to inflate reported performance. P4P schemes may therefore increase quality but also higher effort in activities that generate no gains to patients and excessively increase expenditure for the purchaser.

In the analysis below, we show that each of these four issues implies (mostly) that there may be a case for P4P schemes to be low powered. This is not always the case and a number of qualifications have to be made for low-powered incentive schemes to be optimal. Key assumptions and scenarios are identified. I do not aim at providing a comprehensive review of the literature. Instead, I present a selection of models (mostly drawing on some of my previous work) within a coherent framework and notation, use them to discuss in detail and formally the above issues, and briefly discuss some related literature. Throughout most of the study, we emphasise the role of altruism in understanding incentives for health-care providers.

I conclude this section highlighting some of the key insights. The presence of multitasking generally reduces the power of the incentive scheme if qualities, those that are contractible and those that are not, are substitutes in costs (and/or benefits). The intuition is simple. A P4P scheme induces an improvement of the incentivised dimensions of quality which increases the marginal cost or disutility of the unincentivised dimensions of quality. In turn, the unincentivised quality suffers. This may apply to any aspect of quality which is time consuming: if doctors spend more time on some dimensions of quality, they will divert attention from others. As long as unincentivised activities are important, having a high-powered incentive scheme may be harmful to patients. The optimal incentive scheme is low powered. There is however at least one instance where this simple intuition fails. Suppose that the provider has only a small degree of altruism or intrinsic motivation, so that all types of quality are low. Then the introduction of P4P may reduce the unincentivised quality to the minimum level quickly, and greatly generate benefits on the incentivised qualities. Even if qualities are substitutes, the benefits may greatly outweigh the cost. The optimal incentive scheme is high powered.

People who oppose P4P argue that such schemes can crowd out intrinsic motivation. For example, Le Grand (2003) informally argues that the introduction of prices may turn healthcare providers from *knights* to *knaves*: the provider may, counter-intuitively, respond to the P4P by lowering rather than increasing quality. Modelling these ideas within formal economic models is generally difficult. First, for crowding-out to happen, there has to be something to be crowded out: we need to model healthcare professionals as altruistic or motivated. The standard

model based on self-interest does not allow for crowding out. Moreover, we have to identify mechanisms through which incentives interact with intrinsic motivation. In section 3, I present a model where healthcare professionals are altruistic and also care about their own reputation, *i.e.* they enjoy being perceived as good doctors and dislike being perceived as money-driven. It is argued that P4P schemes will not affect their degree of altruism, but may devalue the reputational incentives for some providers. Average quality may increase or decrease.

The criticality of modelling health providers as altruistic or motivated also arises when thinking about the design of optimal incentive schemes in the presence of heterogeneity on skills or ability. Health providers are likely to differ in their ability to provide quality. The standard principal-agent model suggests that more able providers will hold an informational rent. In turn, it could be argued that this implies that the incentive scheme is high powered. It is only by conferring some strictly positive profits to more able providers that the principal (the purchaser) will be able to induce them to make an adequate effort. Section 4 shows that moderate levels of altruism on the side of the provider may imply that no rent has to be given to more able providers. Because they are altruistic they are attracted by the provision of high quality levels since these enhance the benefits from intrinsic motivation. We show that the result is not trivial and sensitive to a number of assumptions, including whether the provider has limited liability and the degree of altruism.

Health systems are complex and use sophisticated information systems. Some P4P schemes involve hundreds of different indicators and implicit tariffs. In turn, this implies that there is scope for gaming the information. The presence of gaming is bad news for the purchaser or regulator. Setting more demanding targets on quality encourages both genuine increases in quality but also unproductive efforts. Inducing higher quality becomes more costly in the presence of manipulation. The higher cost of manipulation reduces the scope for quality enhancement through incentive schemes. It is also shown that in the presence of heterogeneity it is not necessarily optimal to induce the ablest providers to provide more reported quality. This arises when more able providers engage in so little manipulation that the purchaser wishes to reduce the quality targets for them. It may be optimal to pay a flat transfer to all providers with quality above a certain threshold. Both arguments support the idea of keeping the power of the schemes low.

The study is organised as follows. Section 2 focuses on multitasking. Section 3 addresses potential crowding out of intrinsic motivation. Section 4 investigates the role of altruism and the implications for the power of the incentive scheme.

Section 5 expands the analysis to potential gaming of performance measures. Section 6 concludes and draws some policy implications. In each of the four sections, we first present intuitively the key results of the theory, and then present a sketch of a formal model to derive key results (which can therefore be skipped by the less modelling-oriented reader).

2. - Multitasking

The traditional principal-agent literature on multitasking dates back to Holmstrom and Milgrom (1991). It suggests that if an agent can exert effort in more than one dimension and not all efforts can be incentivised through a monetary incentive scheme, then the introduction of an incentive scheme or an increase in the power of the incentive scheme could reduce effort in the unincentivised dimensions.

Eggleston (2005) has adapted the Holmstrom and Milgrom's framework to the health sector. She assumes that health care providers are altruistic and therefore have a motive to provide quality even without an explicit incentive scheme. This assumption is shared by several researchers within the health economics community (see for example the seminal paper by Ellis and McGuire, 1986; Chalkey and Malcomson, 1998; Jack, 2005). Although doctors may not act as *perfect* agents for the patients, it seems plausible that they may act at least as *imperfect* ones (McGuire, 2000). Becoming doctors implies enduring several years of demanding training. The Hippocratic Oath is traditionally taken by doctors.¹

Under the assumption of altruistic providers, Eggleston (2005) shows that if one dimension of quality is verifiable, and one dimension of quality is not verifiable, the introduction of a P4P-program will increase the contractible quality, therefore improving patients' welfare, but may decrease the non-contractible one, which tends to make patients worse off. The overall welfare effect is ambiguous. She shows that the introduction of cost-sharing, *i.e.* to reimburse a proportion of costs or increase the proportion of costs which is reimbursed (a mixed payment

¹ The recent literature on motivated agents makes an analytically equivalent assumption (FRANCOIS P., 2000; BESLEY T. and GATHAK M., 2005, 2006; DELFGAAUW J. and DUR R., 2007, 2008 and PRENDERGAST C., 2007). In this literature the motivated agent cares about the output, e.g. quality, itself. In the health literature the doctor cares about the health of the patients, *i.e.* they are "altruistic" (which may or not coincide with quality, as in the motivated agents' literature).

system), can be useful to balance incentives across different quality dimensions.

Kaarboe and Siciliani (2011) go one step further and investigate the optimal power of the incentive scheme in the presence of multitasking.² Does the presence of multi-tasking imply that P4P should not be introduced? They show that the optimal incentive scheme depends on the degree to which quality dimensions are substitutes or complements (on both disutility of quality and patients' benefit) and provider's degree of altruism. Quality dimensions can be substitutes when they are time consuming for the doctor, and an increase in one dimension of quality tends to increase the marginal cost of increasing the other dimension. Quality dimensions could be complements in the presence of scope economies or learning by doing: if induced to increase quality in one dimension, the provider becomes better at providing the other dimension.

Intuitively, we might expect the power of the incentive scheme to be low-powered when qualities are substitutes. In setting the price, the benefits from the incentivised quality have to be traded-off with the cost from a reduction in the unincentivised quality. Kaarboe and Siciliani (2011) show that this intuition is generally correct but not always. First, the incentive scheme may break down: it may be optimal not to introduce an incentive scheme of the P4P type at all. This arises when the reduction in quality which is not verifiable is so important that it always generates a net welfare loss to patients, despite the increase in quality which is verifiable.

Second, the opposite result may hold: in some cases the incentive scheme is high-powered. This arises when the benefits from the quality dimension that is not verifiable falls quickly to the minimum, while the benefits from the quality dimension that is verifiable are large. The above holds when qualities are substitutes. If the two quality dimensions are complements, the incentive scheme is always high powered: an increase in one quality dimension always induces an improvement in the other quality dimension.

The rest of this section illustrates some of the above points formally. We provide a sketch of the model based on Kaarboe and Siciliani (2011). We assume that there are two key players, the purchaser of health services and the provider, e.g. a hospital or a doctor. The purchaser designs a payment to the provider, and the provider exerts effort on two quality tasks. Patients are fully insured. Patients'

² EGGLESTON K. (2005) allows providers to choose quality but also expenditure in each service. The provider has four choice variables. KAARBOE O. and SICILIANI L. (2011) only focus on two quality choices.

benefit increases in the quality provided on both qualities. The model is solved by backwards induction. In stage 2 the provider chooses quality. In stage 1, the purchaser sets the price taking into account the response of the provider.

Formally, the two dimensions of quality are defined as q_1 and q_2 . The disutility from exerting quality effort q_1 and q_2 is $\phi(q_1, q_2)$. The disutility is increasing in quality and strictly convex: $\phi_{q_i} > 0$, $\phi_{q_i q_i} > 0$ for $i = 1, 2$. If the two dimensions of quality are substitutes (complements), then an increase in quality 1 increases (decreases) the marginal disutility of quality 2 and $\phi_{q_2 q_1} > 0$, ($\phi_{q_2 q_1} < 0$). Patients' benefit from receiving quality q_1 and q_2 is $B(q_1, q_2)$ with $B_{q_i} > 0$, and $B_{q_i q_i} \leq 0$, $i = 1, 2$. Patients' benefit increases with quality and is (weakly) concave. If $B_{q_1 q_2} < 0$ ($B_{q_1 q_2} > 0$) then an increase in quality 1 decreases (increases) the marginal benefit of quality 2, and the two dimensions of quality are substitutes (complements).

The incentive scheme is based only on the verifiable dimension of quality q_1 . No contract on q_2 can be enforced: it is too costly to specify this outcome *ex ante* in a way which can be verified by a court *ex post*. The payment for each unit of verifiable quality q_1 is the price $p \geq 0$. The provider also receives a lump-sum payment $T \geq 0$. The provider is semi altruistic. Altruism is captured by the parameter $\alpha \geq 0$. Provider's utility from providing quality $q_i \geq 0$, $i = 1, 2$ to a representative patient is

$$(1) \quad U = T + p q_1 + \alpha B(q_1, q_2) - \phi(q_1, q_2)$$

The optimal qualities are given by the First Order Conditions:

$$(2) \quad p + \alpha B_{q_1}(q_1, q_2) = \phi_{q_1}(q_1, q_2)$$

$$(3) \quad \alpha B_{q_2}(q_1, q_2) = \phi_{q_2}(q_1, q_2)$$

The provider sets qualities such that the marginal monetary and non-monetary benefit is equal to the marginal cost. An increase in price generates the following effects:

$$(4) \quad \frac{\partial q_1}{\partial p} = \frac{-\alpha B_{q_2 q_2} + \phi_{q_2 q_2}}{U_{q_1 q_1} U_{q_2 q_2} - U_{q_2 q_1}^2} > 0$$

$$(5) \quad \frac{\partial q_2}{\partial p} = \frac{-\alpha B_{q_1 q_2} + \phi_{q_1 q_2}}{U_{q_1 q_1} U_{q_2 q_2} - U_{q_2 q_1}^2} \geq 0$$

It increases the provider’s marginal monetary benefit of verifiable quality 1, and therefore quality 1. The two quality dimensions are: *a*) substitutes in patients’ benefit and provider’s disutility if $\phi_{q_1 q_2} > 0$ and $B_{q_1 q_2} < 0$; *b*) overall substitutes if $(\alpha B_{q_1 q_2} - \phi_{q_1 q_2}) < 0$; *c*) independent if $B_{q_1 q_2} = \phi_{q_1 q_2} = 0$; *d*) complements if $\phi_{q_1 q_2} < 0$ and $B_{q_1 q_2} > 0$, and *e*) overall complements if $(\alpha B_{q_1 q_2} - \phi_{q_1 q_2}) > 0$. An increase in price p decreases (increases) non-verifiable quality 2 when the two quality dimensions are substitutes (complements) in patients’ benefit and in provider’s disutility. It is the overall effect $(\alpha B_{q_1 q_2} - \phi_{q_1 q_2})$ which determines the relationship between quality dimensions. It could be for example that qualities are complements in patients’ benefit but substitutes in provider’s disutility. The overall effect depends on the relative strength of the two individual effects.

The purchaser maximises the difference between patients’ benefit and the transfers to the provider $B(q_1, q_2) - T - pq_1$ subject to the participation constraint $U \geq 0$.⁴ Since this is binding with equality, the problem is:

$$(6) \quad \max_{p \geq 0} W = (1 + \alpha) B(q_1(p), q_2(p)) - \phi(q_1(p), q_2(p))$$

subject to the best response functions of provider’s qualities with respect to price described above. It can be shown that the optimal price is:

$$(7) \quad p^* = B_{q_1} + B_{q_2} \frac{\partial q_2 / \partial p}{\partial q_1 / \partial p}$$

⁴ It could be alternatively assumed that the purchaser maximises a utilitarian welfare function. Define λ as the opportunity cost of public funds. Then a utilitarian welfare function is given by $B(1 + \lambda)(T + pq_1) + U$. Since by definition $U = T + pq_1 + \alpha B - \phi$, using $T + pq_1 = U + \phi - \alpha B$, we can rewrite the welfare function as $B(1 + \alpha + \lambda\alpha) - (1 + \lambda)\phi - \lambda U$, which is decreasing in U for any strictly positive λ . For the purchaser it is always optimal to have $U = 0$. CHALKLEY M. and MALCOMSON J.M. (1998a) argue that this formulation leads to double counting of the altruistic component, and that the altruistic component into the welfare function should be excluded. If this approach is followed instead, then the welfare function is: $B(1 + \lambda\alpha) + (1 + \lambda)\phi$. These alternative formulations will affect the comparative statics but would not qualitative impact the key results.

The optimal price is equal to the marginal benefit of quality 1 and it is adjusted to take into account the effect on the marginal benefit of quality 2 weighted by the *ratio* of the responsiveness of the two quality dimensions to price. Clearly, if the two quality dimensions are *substitutes* in patients' benefits and provider's disutility the optimal price is adjusted downwards and is below the marginal benefit of quality 1: $p^* < B_{q_1}(q_1(p^*), q_2(p^*))$. We call this incentive scheme *low-powered*. If the marginal benefit from the non-verifiable quality is very high, then the optimal price will drop to zero. The P4P incentive scheme breaks down. The purchaser is better off by not introducing any monetary incentive scheme.

Suppose instead that qualities are *independent*. Then, the price is equal to the marginal benefit of quality 1: $p^* = B_{q_1}(q_1(p^*), q_2(p^*))$. If they are *complements*, the price is set above the marginal benefit of quality 1: $p^* > B_{q_1}(q_1(p^*), q_2(p^*))$. When the price is set weakly above the marginal benefit of quality 1, the incentive scheme is *high-powered*.

Kaarboe and Siciliani (2011) show there is yet another case when it may be optimal to set the price equal to the marginal benefit of quality 1. This arises if quality 2 drops quickly to zero as the price increases. When quality 2 is driven to zero, a marginal increase in price p is such that the marginal benefit from quality 1 is bigger than its marginal disutility. The scenario may arise when the level of altruism is sufficiently low and the marginal benefit of quality 2 not too high. The purchaser is therefore better off when quality 2 is equal to zero, quality 1 is high and the price is equal to the marginal benefit of quality 1, compared to a scenario where both quality dimensions are positive but low, and the price is set below the marginal benefit of quality 1. In summary, there is a case for high-powered incentive scheme again, and the price is such that

$$p^* = B_{q_1}(q_1(p^*), 0)$$

We conclude with some empirical considerations. A critical role in designing an incentive scheme in the health sector is given by the degree of substitution or complementarity between different dimensions of quality, some contractible ones and some non-contractible ones. By their nature dimensions which are not contractible may also not be easily measurable. It is therefore a challenge to obtain empirical estimates on the degree of substitution between qualities.

One exception is a recent study which evaluates The Quality and Outcome Framework program which incentivises family doctors in England. The program mainly focuses on the care of people with ten targeted chronic conditions. In a survey of GPs in England conducted before the introduction of the P4P-contract, about one-third of the GPs said that care for patients with acute conditions would deteriorate as a result of the reduction in quality for chronic conditions, therefore implicitly suggesting that these quality dimensions are substitutes (Whalley *et al.*, 2008). To test this hypothesis, Sutton *et al.* (2009) estimate the possible (positive or negative) spillovers from verifiable to non-verifiable quality dimensions in the QOF-contract. They analyse annual rates of recording of clinical effective factors (blood pressure, cholesterol, alcohol consumption, *etc.*) from 315 general practices over the period 2000-2006. They find, perhaps surprisingly, that following the introduction of the QOF, the recording of non-verifiable, clinically-effective factors for the targeted groups increased by 11 percentage points, therefore suggesting that quality dimensions are complements. One possible explanation is that, once doctors persuaded patients to visit them to check the incentivised measures of quality, the marginal cost of performing the others was very small. Altruistic doctors may therefore have acted also on the unincentivised ones.

The study is interesting since it presents one of the rare occasions where both incentivised and unincentivised quality measures are recorded. The drawback is that the result is specific to a given scheme for family doctors and cannot be easily generalised to other institutional contexts and different types of providers, such as hospitals. The challenge remains for future empirical work to obtain further estimates on the degree of substitution between quality measures, since this has immediate implications for the design of P4P schemes.

3. - Crowding Out

The basic idea behind P4P is that the explicit use of monetary incentives will induce providers to provide higher quality. However, some argue that the use of incentives in the health sector may demotivate providers or devalue their altruistic motivation. For example, Le Grand (2003) argues that the introduction of prices may turn healthcare providers from *knights* to *knaves*. The introduction of monetary incentives crowds out the intrinsic motivation of healthcare providers. Similar points have been made in the general economics literature within different contexts. For example, Banabou and Tirole (2006) provide a for-

mal model which suggests that starting to pay for blood donation may induce a reduction in blood donation (see also older study by Frey, 1997).⁵

Siciliani (2009) provides a model of motivation crowding out which is specific to healthcare providers. The key assumptions are that doctors differ in altruism on a continuum spectrum, enjoy being perceived as *good doctors* and dislike being perceived as money-driven (or greedy). Reputation of being a good doctor is granted by the provision of higher levels of provided quality. In turn, this implies that providers with intermediate level of altruism provide more quality to gain a good reputation. This is not the case for doctors with low altruism since providing high quality is too costly compared to the gains from a good reputation. The study also assumes that changes in prices affect the reputational payoff from being perceived as a good doctor. The basic idea is that when doctors provide care under a monetary incentive scheme, at least to a certain extent they provide care *for the money*. Said differently, providers would like to appear disinterested when providing quality to their patients (in the same vein as Benabou and Tirole, 2006).

The study predicts that a higher monetary price induces an increase in quality for providers with low altruism and providers with high altruism. Providers with intermediate altruism may respond by reducing quality. The intuition is that providers with low altruism do not care about reputation and therefore respond to the incentive scheme. Providers with high altruism always gain the reputational payoff since they have strong incentives to provide high quality.

Instead, some providers with intermediate altruism may have incentive to behave as low-altruism providers, and therefore to provide a lower quality: since stigma increases with price, an increase in price makes less worthwhile for low-altruism providers to provide the higher quality necessary to gain a good reputation. If such reduction in quality is sufficiently strong, then a higher price may even reduce average quality. In general, the positive effect on quality is attenuated.

We now present a sketch of the formal model. Similarly to above, define q as the quality by a provider. We ignore the multi-tasking issue and focus only on the contractible dimension of quality. Altruism (or intrinsic motivation) takes a continuum of values $\in [\underline{\alpha}, \bar{\alpha}]$ with density function $f(\alpha)$ and cumulative density function $F(\alpha)$. The cost function of each provider is $C(q)$ with $C_q > 0$ and $C_{qq} \geq 0$ and includes all monetary and non-monetary costs of quality. The benefit for the patients is $B(q)$ with $B_q > 0$ and $B_{qq} \leq 0$.

⁵ In a different context, the empirical study by GNEEZY U. and RUSTICHINI A. (2000) suggests that the introductions of fines to parents who pick up their kids late at nursery increases the number of late parents, a form of crowding out.

Providers are prospectively financed by a purchaser of health services offering a fixed budget T and a per-treatment price p . The financial surplus of the provider is $\pi = T + pq - C(q)$. As above, we assume that the provider is altruistic and that the utility of the provider $V(\cdot)$ increases with the financial surplus and altruism: $V(\alpha, q) = \pi + \alpha B(q)$.

Differently from section 2, providers are not only altruistic but also care about their reputation among patients and colleagues. If providers have a quality $q \geq \tilde{q}$, where \tilde{q} is a positive quality threshold, then patients and colleagues say that the doctor is *good* and the provider establishes a *good* reputation. If quality is below the threshold, $q < \tilde{q}$, patients and colleagues say nothing and there is no reputation gain. We assume that doctors enjoy having a good reputation.

The extra utility from such reputation is $(A - \delta p) \geq 0$, where A and δ are positive parameters. A higher A implies that doctors enjoy more being perceived as good doctors. δ in contrast is a measure of the intensity of the stigma associated with providing care under financial incentives. When doctors provide care under the monetary incentive scheme p at least to a certain extent they provide care *for the money*. This implies that providers would like to appear disinterested when they provide care (as in Benabou and Tirole, 2006) and that prices devalue, partially, the benefit from being perceived as *good* in the eyes of patients and colleagues (Le Grand, 2003).

If provider α is perceived as a *good* doctor and provides sufficiently high quality ($q \geq \tilde{q}$), then her utility is:

$$(8) \quad U(\alpha, q \geq \tilde{q}) = V(\alpha, q) + A - \delta p$$

In contrast, if quality is low ($q < \tilde{q}$), her utility is simply given by $U(\alpha, q < \tilde{q}) = V(\alpha, q)$. Suppose there is no extra utility from being perceived as a *good* doctor, *i.e.* $(A - \delta p) = 0$.

The optimal quality by each provider satisfies $q^*(\alpha): p + \alpha B_q = C_q$ with $\partial p^*(\alpha) / \partial \alpha = B_q / (-\alpha B_{qq} + C_{qq}) > 0$. More altruistic doctors provide higher quality. When reputation matters, and $A - \delta p > 0$, then some less altruistic providers may have an incentive to provide quality \tilde{q} rather than $q^*(\alpha)$, to gain the extra utility of being perceived as good doctors.

All types of providers in the interval $[\underline{\alpha}, \bar{\alpha}]$ can be grouped into three categories, which can be referred to as *high* altruism, *intermediate* altruism and *low* altruism.

- I) *Low altruism*: $\underline{\alpha} \leq \alpha^L < \hat{\alpha}$. For providers with low altruism, it is too costly to provide quality weakly above the threshold \tilde{q} required to gain a good reputation. They prefer instead to provide the lower quality $q^L = q^*(\alpha, p) < \tilde{q}$.
- II) *Intermediate altruism*: $\hat{\alpha} \leq \alpha^I < \bar{\alpha}$. Providers with intermediate altruism prefer to work harder and to provide a quality just equal to the quality threshold $q^I = \tilde{q}$ to benefit from the gains from a reputation of being perceived as good doctors.
- III) *High altruism*: $\bar{\alpha} \leq \alpha^H \leq \bar{\alpha}$. For providers with high altruism the quality threshold \tilde{q} is too low. They prefer to provide quality which is above the threshold $q^H = q^*(\alpha, p) > \tilde{q}$. They always gain a good reputation.

What is the effect of an increase in price p on incentivised quality? The average quality across providers with different degree of altruism is equal to:

$$(9) \quad Q(p) = \int_{\underline{\alpha}}^{\hat{\alpha}(p)} q^*(\alpha, p) f(\alpha) d\alpha + \int_{\hat{\alpha}(p)}^{\bar{\alpha}(p)} \tilde{q} f(\alpha) d\alpha + \int_{\bar{\alpha}(p)}^{\bar{\alpha}} q^*(\alpha, p) f(\alpha) d\alpha$$

with

$$(10) \quad \begin{aligned} \frac{\partial Q}{\partial p} = & \int_{\underline{\alpha}}^{\hat{\alpha}} \frac{\partial q^*(\alpha, p)}{\partial p} f(\alpha) d\alpha + \int_{\bar{\alpha}}^{\bar{\alpha}} \frac{\partial q^*(\alpha, p)}{\partial p} f(\alpha) d\alpha + \\ & + \frac{f(\hat{\alpha})(q - q^*(\hat{\alpha}))}{B(\bar{q}) - B(q^*(\hat{\alpha}))} [(\tilde{q} - q^*(\hat{\alpha})) - \delta] \end{aligned}$$

The price change has two effects. First, an increase in price induces providers with low and high altruism to increase quality (first two terms). Since providers have a higher marginal benefit driven by the higher tariff, they provide more quality. The provider with low altruism still has no reputation gain, and the provider with high altruism has a positive reputation gain.

Second, an increase in price changes the number of providers who are perceived as low-altruism and intermediate-altruism providers (third term). There are two contrasting effects generated by an increase in price. The change in price affects the marginal provider who is indifferent between being perceived as a low-altruism or an intermediate-altruism provider.

On one hand, when the price is higher the provider is now tempted to behave as an intermediate-altruism provider: since $\tilde{q} > q^*(\hat{\alpha})$ then an increase in price p makes it even more worthwhile to choose \tilde{q} rather than $q^*(\hat{\alpha})$ because revenues are higher. On the other hand, since stigma increases with price (recall $\delta > 0$ by assumption), then an increase in price makes less worthwhile for low-altruism providers to choose quality \tilde{q} , as providers are now perceived as more greedy.

If $\tilde{q} - q^*(\hat{\alpha}) - \delta < 0$, then the second effect dominates and some intermediate-altruism providers now behave as low-altruism providers, and therefore provide a lower quality (they provide $q^*(\hat{\alpha})$ rather than \tilde{q}). If such reduction in quality is sufficiently large, it may overcome the increase in quality by low-altruism and high-altruism providers. In such case we have that an increase in price reduces the average quality provided across all providers ($dQ/dp < 0$).

4. - Altruism and Heterogeneity in Providers' Type

Health care providers are likely to differ in their ability to provide quality and the related marginal cost. With a large number of providers, it is unlikely that the purchaser of health services can distinguish between more and less able ones. Providers' ability can therefore be considered private information. P4P schemes make some dimensions of quality contractible. Does the presence of heterogeneity imply that the incentive scheme is high-powered or low-powered? Should there be large differences in transfers between providers with different levels of reported quality?

The traditional principal-agent model (Baron and Myerson, 1982; Laffont and Tirole, 1993; Laffont and Martimort, 2003) predicts that the optimal incentive scheme is high-powered in the presence of heterogeneity and private information (*i.e.* adverse selection). By high-powered we mean in this context that providers with higher ability hold an informational rent (*i.e.* make a strictly positive profit), and providers with low ability do not hold one (*i.e.* make zero profits). The only way for the purchaser to give the right incentives to the more able provider and to induce them to provide high quality is to give a sufficiently high payment to providers with high quality. The high payment makes sure that more able providers have no incentive to choose the lower level of performance and quality, in combination with a lower payment level.

The traditional principal-agent model assumes that the provider maximises profits and has no concerns for the patients. If providers are altruistic, which is plausible in the health sector, the results from the traditional model may not hold

and it may be possible to implement incentive schemes where more able providers do not hold informational rents. There may be no need for high-powered incentive schemes. An incentive scheme where providers provide different qualities (with more able providers providing a higher quality) and both hold no informational rents can be implemented. We will refer to such schemes as low-powered.

The derivation of optimal incentive schemes in the presence of private information and adverse selection in the presence of motivated providers has been the subject of a recent literature (Jack, 2005; Choné and Ma, 2011; Makris, 2009; Makris and Siciliani, 2013).⁶ Below we provide a sketch of a model based on a simplified version of Makris and Siciliani (2013) to show some key mechanisms at work. Before presenting the model, we summarise the key assumptions and results. The study assumes that *a*) providers are altruistic and value quality because it improves patients' health; *b*) providers differ in efficiency (ability) and possess superior information *vis-a-vis* the purchaser; for simplicity, only two types are considered: high and low efficiency; *c*) providers have limited liability: purchasers face an institutional constraint that restricts them from requiring providers to self-finance parts of the monetary costs; the offered transfer has to be weakly higher than the monetary cost of providing quality; limited liability effectively protects (altruistic) providers from being exploited by purchasers. We come back to criticality of this assumption in the sub-section below.

The key results are as follows. With two efficiency types, three types of separating equilibrium emerge, depending on the degree of provider's altruism, which can be referred to for convenience as *low*, *moderate* and *high*.

- i*) For *low* levels of altruism the quality of the efficient and inefficient types is distorted upwards and downwards respectively; the efficient type may make a positive profit whereas the inefficient makes zero profits.
- ii*) For *moderate* levels of altruism the first best is attained: there are no distortions on qualities, and profits are zero.
- iii*) For *high* levels of altruism the quality of the inefficient type is distorted upwards, and the quality of the efficient type is distorted either upwards or downwards. The inefficient provider may make a positive profit whereas the

⁶ Both JACK W. (2005) and CHONÉ P. and MA C.A (2011) assume heterogeneity in altruism rather than in ability. However, CHONÉ P. and MA C.A (2011) assumes the presence of a limited liability constraint, which is not taken into account by JACK W. (2005). MAKRIS M. (2009) and MAKRIS M. and SICILIANI L. (2013) also assume the presence of a limited liability constraint but focus on heterogeneity in efficiency or ability given a uniform level of altruism.

efficient type makes zero profits. The quality of the efficient provider is higher than the inefficient one in all three equilibria. A pooling equilibrium never arises where both types receive the same transfer in exchange of the same quality. Therefore the incentive scheme never breaks down. It is always optimal to differentiate transfers and qualities across providers.

The study may explain the lack of high-powered incentive schemes in the health sector. For moderate levels of altruism the first-best contract can be obtained. Thus the purchaser does not need to leave any information rent to the efficient type and to distort the quality of the inefficient type. This implies low-powered incentives (*i.e.* low variation in profits) and less variation in quality.

More formally, providers differ in efficiency θ due to differences in ability of the doctors. Efficiency is private information and takes two possible values $\{\underline{\theta}, \bar{\theta}\}$, with $\underline{\theta} < \bar{\theta}$. $\bar{\theta}$ denotes the inefficient provider and $\underline{\theta}$ the efficient one. The probabilities of types $\bar{\theta}$ and $\underline{\theta}$ are common knowledge and equal to γ and $(1 - \gamma)$. The contract offered by the purchaser specifies a fixed budget $T(\theta)$ in combination with quality $q(\theta)$ by provider θ . The financial surplus of provider (θ) is $\pi(\theta) = T(\theta) - C(q(\theta), \theta)$, where $C(q, \theta)$ is the total monetary cost of provider θ with quality q . Analogously to previous sections, α is a positive parameter denoting the degree of altruism (with $0 \leq \alpha < 1$). The utility of the provider is the sum of the financial surplus and the altruistic component: $U(\theta) \equiv \pi(\theta) + \alpha B(q(\theta))$, where $B(q)$ is benefit from quality q with $B_q > 0$, $B_{qq} < 0$. The cost to a provider of type θ with quality q is $C(q, \theta)$, with $C_q > 0$, $C_{qq} > 0$, $C_\theta > 0$ and $C_{q\theta} > 0$. The marginal cost of quality is positive. More inefficient providers have higher total and marginal cost of treatment. The utility of provider θ is then given by:

$$(11) \quad U(\theta) = \alpha B(q(\theta)) + T(\theta) - C(q(\theta), \theta)$$

For notational simplicity we define

$$\begin{aligned} \bar{T} &\equiv T(\bar{\theta}), \bar{q} \equiv q(\bar{\theta}), \underline{T} \equiv T(\underline{\theta}), \underline{q} \equiv q(\underline{\theta}), \bar{\pi} \equiv \pi(\bar{\theta}), \underline{\pi} \equiv \pi(\underline{\theta}) \\ \underline{U} &\equiv \alpha B(\underline{q}) + \underline{T} - C(\underline{q}, \underline{\theta}) \text{ and } \bar{U} \equiv \alpha B(\bar{q}) + \bar{T} - C(\bar{q}, \bar{\theta}) \end{aligned}$$

The purchaser is utilitarian and maximises the sum of patients' benefit net of the transfer to the provider plus the utility of the provider:

$$V(q, T, \theta) = B(q) - (1 + \lambda)T + [T - C(q, \theta)]$$

where $\lambda \geq 0$ denotes the opportunity cost of public funds, which arises from distortionary taxation (Laffont and Tirole, 1993). The altruistic component of the provider is not included into the utility function of the purchaser to avoid double counting of benefits (as argued by Chalkley and Malcomson, 1998*b* and Hammond, 1987). To ensure that the provider accepts the contract, the following participation constraint has to hold for each type:

$$(12) \quad \alpha B(q(\theta)) + T(\theta) \geq C(q(\theta), \theta), \forall \theta$$

We further assume a limited liability constraint: the provider cannot make losses (similarly to Choné and Ma, 2011; Besley and Ghatak, 2006):

$$(13) \quad T(\theta) \geq C(q(\theta), \theta), \forall \theta$$

For any positive levels of altruism $\alpha > 0$, the limited-liability constraint makes the participation-constraint redundant, which can be ignored. Moreover, the purchaser needs to satisfy incentive-compatibility conditions such that the efficient (inefficient) provider needs to have no incentive to mimic the inefficient (efficient) provider:

$$(14) \quad \alpha B(\underline{q}) + \underline{T} - C(\underline{q}, \underline{\theta}) \geq \alpha B(\bar{q}) + \bar{T} - C(\bar{q}, \underline{\theta})$$

and

$$(15) \quad \alpha B(\bar{q}) + \bar{T} - C(\bar{q}, \bar{\theta}) \geq \alpha B(\underline{q}) + \underline{T} - C(\underline{q}, \bar{\theta})$$

Let $\Psi(\bar{q}) \equiv C(\bar{q}, \bar{\theta}) - C(\bar{q}, \underline{\theta}) > 0$ be the gain on the part of the efficient provider of pretending that she is inefficient, with $\Psi_q(\bar{q}) > 0$.

The optimal contract depends on the degree of altruism. A first key result is that for *moderate* altruism, *i.e.*

$$\hat{\alpha} \equiv \frac{\psi(\bar{q}^f)}{B(\underline{q}^f) - B(\bar{q}^f)} \leq \alpha \leq \frac{\psi(\underline{q}^f)}{B(\underline{q}^f) - B(\bar{q}^f)} \equiv \bar{\alpha}$$

the full-information contract with no informational rents can be implemented. Under this contract $\underline{\pi}^f = \bar{\pi}^f$, and the optimal quality is such that

$$(16) \quad B_q(q^f(\theta)) = (1 + \lambda) C_q(q^f(\theta), \theta), \forall \theta$$

where it follows that the more efficient provider has higher quality, $\underline{q}^f > \bar{q}^f$. Transfers are equal to the cost of treatment with no informational rents,

$$\underline{T}^*(\alpha) = C(\underline{q}^f, \underline{\theta}), \bar{T}^*(\alpha) = C(\bar{q}^f, \bar{\theta})$$

Each hospital breaks even and there are no informational rents. Intuitively, the efficient provider has no incentive to mimic the inefficient one because its contracted quality is higher, which gives extra utility due to altruism. The inefficient provider has no incentive to mimic the efficient one because it is too costly.

The results are quite different when altruism is *low*, and $\alpha < \hat{\alpha}$, and more in line with the traditional model: the altruistic motive of the provider is not enough to prevent the efficient provider to over-report inefficiency. The optimal contract is

different from the full-information one. The efficient provider's incentive-compatibility constraint is binding (due to $\alpha < \hat{\alpha}$) and the inefficient provider's limited-liability constraint ($\bar{\pi} = 0$) is also binding. Instead, the limited-liability constraint of the efficient provider may or not be binding. The optimal qualities are:

$$(17) \quad B_q(\underline{q}^L) + \frac{(1-\gamma)\lambda - \mu_2}{1-\gamma} \alpha B_q(\underline{q}^L) = (1+\lambda)C_q(\underline{q}^L, \underline{\theta})$$

$$(18) \quad B_q(\bar{q}^L) = (1+\lambda)C_q(\bar{q}^L, \bar{\theta}) + \frac{(1-\gamma)\lambda - \mu_2}{\gamma} [\psi_q(\bar{q}^L) + \alpha B_q(\bar{q}^L)]$$

where μ_2 is the lagrangian multiplier associated to the limited-liability constraint of the efficient provider.

The optimal quality of the inefficient type is distorted downwards, which is in line with the traditional principal-agent model. Perhaps surprisingly, the optimal quality of the efficient type is also distorted but *upwards*. This result is in sharp contrast with the traditional model where there is “no distortion at the top” (the quality of the efficient provider is undistorted). Due to the provider being altruistic, information rents can *also* be reduced by distorting *upwards* the quality of the efficient provider \underline{q} (note that the rent is $\underline{\pi} = \Psi(\bar{q}) - \alpha[B(\underline{q}) - B(\bar{q})]$ which is decreasing with the quality of the efficient provider \underline{q}). Both qualities are distorted. These results hold both when the limited-liability constraint of the efficient provider is not binding, so that the rent is strictly positive ($\underline{\pi}^L > 0$ and $\mu_2 = 0$), and when it is binding in which case the rent is equal to zero ($\underline{\pi}^L = 0$ and $\mu_2 > 0$). It is possible to show that the first case arises for “very low” altruism, while the second case for “moderately low” altruism.

In summary, if altruism is low, *i.e.* $\alpha < \hat{\alpha}$, the second-best contract is such that the quality of the efficient type is distorted upwards and the quality of the inefficient type is distorted downwards. The efficient type may hold an informational rent. The inefficient type holds zero rent.

Suppose now that altruism is *high* and $\alpha > \bar{\alpha}$ so that the altruistic motivation of the provider is sufficiently high that the incentive to over-report the degree of

inefficiency, in order to achieve an increase in profits by $\Psi(\bar{q})$, is dominated by the incentive to produce a high level of quality due to altruism. Now, it is the limited-liability constraint of the efficient provider which is binding and the incentive-compatibility constraint of the inefficient provider. The optimal qualities are:

$$(19) \quad B_q(\bar{q}^H) \left(1 + \frac{(\lambda\gamma - \mu_2)\alpha}{\gamma} \right) = (1 + \lambda)C_q(\bar{q}^H, \bar{\theta})$$

$$(20) \quad B_q(\underline{q}^H) + \frac{\lambda\gamma - \mu_2}{1 - \gamma} \left\{ \psi(\underline{q}^H) - \alpha B_q(\underline{q}^H) \right\} = (1 + \lambda)C_q(\underline{q}^H, \underline{\theta})$$

If altruism is high, *i.e.* $\alpha > \bar{\alpha}$, the second-best contract is such that the quality of the inefficient type is distorted upwards and the quality of the efficient type is distorted downwards or upwards. The inefficient type may hold an informational rent. The efficient type holds zero rent. The key insight is that since the incentive-compatibility constraint for the inefficient type is binding, the purchaser has to distort both qualities and may need to leave a rent to the inefficient type.

We conclude by noting that the first best solution, when information on efficiency is symmetric and the purchaser can observe provider's type, can be obtained for some values of altruism, but not necessarily for the highest ones. Perhaps surprisingly, the purchaser may be better off by having health providers characterised by moderate rather than high altruism.

The result that the first best solution can be implemented for moderate altruism depends crucially on the combination of altruistic providers with limited liability constraints.⁷ With no limited liability and positive altruism or with limited liability and zero altruism, only one type of separating equilibrium arises, where the efficient provider holds a positive rent while the quality of the inefficient provider is distorted downwards (as in the standard model). This is shown below.

⁷ See also earlier analyses by CHONÉ P. and MA C.A (2011) and MAKRIS M. (2009) which introduce to assumption of limited liability.

4.1 Role of Limited Liability Constraint

Suppose that we eliminate the limited-liability constraint (again, this is shown in Makris and Siciliani, 2013).⁸ The participation constraints $U(\theta) \geq 0$ for each θ become the relevant ones. The incentive-compatibility constraints are the familiar:

$$U(\theta) \geq U(\theta') + C(q(\theta'), \theta') - C(q(\theta'), \theta), \forall \theta, \theta'$$

The purchaser's utility can be written as

$$(1 + \alpha\lambda)B(q) - (1 + \lambda)C(q, \theta) - \lambda U$$

The purchaser's problem is therefore analogous to the traditional principal-agent model of adverse selection where the benefit is augmented by $(1 + \alpha\lambda)$ and profit π is replaced with utility U . Critically, it is still the case that the inefficient provider's quality is distorted downwards to reduce the informational rents, $U(\underline{\theta}) = \Psi(q)$, of the efficient provider who produces at the full-information level. Formally, the inefficient provider would produce the quality level that satisfies

$$(1 + \alpha\lambda)B_q(q) = (1 + \lambda)C_q(q, \bar{\theta}) + \frac{1 - \gamma}{\gamma} \lambda \Psi_q(q)$$

Also, the inefficient provider has zero rents, $U(\bar{\theta}) = 0$. Due to altruism, the latter implies a negative net monetary transfer $\bar{\pi} = -\alpha B(q) < 0$ which captures the "donated labour" of the provider.

5. - Gaming

A final key concern when designing P4P schemes is the possibility of gaming: the data used to measure quality can be manipulated by the provider to inflate

⁸ To compare the solution in the presence of heterogeneity on altruism, with and without limited liability constraints, see JACK W. (2005) and CHONÉ P. and MA C.A (2011).

the measure of quality on which payment is based. The worry is that P4P schemes may not only induce better quality but also induce more effort in activities that generate no gains to patients and excessively increase expenditure for the purchaser. For example, hospitals can up-code the principal diagnosis (to a more severe condition) and code additional patients' comorbidities so that risk-adjusted death rates will be lower. They may discharge patients earlier, and transfer into community settings a proportion of deaths and complications that otherwise would have occurred and been logged as in-hospital events (Goldacre *et al.*, 2002). Waiting lists for elective surgery have been inappropriately adjusted in order to reduce waiting times. Such inappropriate adjustments range from incorrect procedures to apparently deliberate manipulation of the figures (NAO, 2001). Ambulance services appear to have made perverse changes in classification methods or start times in order to manipulate the indicator of their performance without genuine enhancement (Bird *et al.*, 2005). There is also empirical evidence which suggests that gaming is a significant problem for example in relation to hospital payment (Dafny, 2005; Silverman and Skinner, 2004) and complex incentive schemes for family doctors (Doran *et al.*, 2006; Gravelle, Sutton and Ma, 2010).

What does the presence of gaming imply for the design of an optimal incentive schemes? Does it imply that P4P schemes should not be introduced? Although a rational purchaser can anticipate manipulation, it is unclear how performance schemes should be designed that take into account such predicted behaviour. Kuhn and Siciliani (2009) develop a model where providers differ in their ability to produce quality, which is private information (as in section 4), and where they can also manipulate the indicators at a cost. This is a model of adverse selection model with costly falsification.⁹

They first show that the presence of gaming or manipulation generally reduces the optimal (true) quality but increases the optimal quality target. Manipulation effectively increases the marginal cost of providing quality. The easier it is for a provider to manipulate, the more demanding is the purchaser in setting the quality target, but also the more costly it is to raise quality effort. It is also shown that a separating contract is not always optimal. It may be optimal to pool some of the providers, beginning with the most able, who then face a flat quality target and

⁹ The analysis relates to the principal-agent literature with costly falsification (MAGGI G. and RODRIGUEZ-CLARE A., 1995; CROCKER K.J. and SLEMROD J., 2005). This literature assumes that the observable variable for the principal reflects both an adverse selection parameter and a manipulative effort. The analysis by KUHN M. and SICILIANI L. (2009) contains an additional moral-hazard dimension: reported quality is the sum of quality and manipulation.

payment. Intuitively, pooling arises when more able providers engage in so little manipulation that the purchaser wishes to reduce the targets for them. Since this would violate incentive compatibility, pooling emerges at the top. At the end of this section we suggest that pooling at the top could be consistent with some quality ceilings observed in the design of some incentive schemes, or as a justification of minimum quality standards in combination with fines for underachievement.

We now provide a sketch of the model. As usual q is contractible quality. We also set altruism to zero $\alpha = 0$. Critically, quality reflects both genuine effort and manipulative effort. We assume that contracts between a purchaser and a provider can be written on the basis of an imperfect performance indicator $q = e + r$, where e is the *true* quality effort (doctors and managers make an effort to provide good quality) and r is a *manipulative* effort aimed at biasing the indicator. Both e and r cannot be observed by the purchaser. Providers differ in ability θ , such as doctor's skills, which is private information. It follows a uniform distribution on the support $[0,1]$. The unobservable disutility of a provider of type θ from exerting quality effort e and manipulative effort r is given by

$$(21) \quad \psi(e, r, \theta) = (\gamma - \theta) \frac{e^2}{2} + \beta \frac{r^2}{2}, \gamma > 1, \beta > 0$$

Therefore, both efforts have increasing marginal cost. More able providers have a lower marginal disutility of effort. The transfer to provider θ is $t(\theta)$. The provider maximises π , the difference between the transfer and the disutility, $\pi(\theta) = t(\theta) - \psi(e, r, \theta)$.

Suppose that a provider of type θ seeks to attain a quality target q . The optimal choice of r and e is then determined by

$$(22) \quad \max_{r,e} t(\theta) - \psi(e, r, \theta)$$

subject to $q = e + r$. After substitution the optimal level of manipulation for the provider is such that

$$(23) \quad \psi_r(q - r^*, r^*, \theta) = \psi_e(q - r^*, r^*, \theta)$$

The provider chooses the level of manipulation such that it equalises the marginal cost of true quality effort with the marginal cost of manipulation. The optimal degrees of manipulation and quality effort are given by

$$r^*(q, \theta) = \frac{(\gamma - \theta)q}{\beta + \gamma - \theta}$$

and

$$e^*(q, \theta) = \frac{\beta q}{\beta + \gamma - \theta}$$

which provide the best response of provider to performance target q . Increasing the quality target induces both greater quality effort and manipulative effort. Moreover, we have

$$\frac{\partial e^*(q, \theta)}{\partial \theta} = -\frac{\partial r^*(q, \theta)}{\partial \theta} = \frac{q\beta}{(\beta + \gamma - \theta)^2} > 0$$

for a given target, more able providers exert more quality effort and less manipulative effort.

The benefit for patients receiving treatment from a provider exerting quality effort e is

$$B(e) = ae - b\frac{e^2}{2}$$

with $a > 0 \geq b$. The purchaser maximises patients' benefit net of the transfer to the provider:

$$(24) \quad \max_{q(\theta)} \int_0^1 [B(e^*(q(\theta), \theta)) - t(\theta)] d\theta$$

The purchaser offers a transfer t , and conditions it to the provision of a certain quality target q . The following participation constraints must be satisfied for all θ : $\pi(\theta) \geq 0$. In addition, with asymmetric information, incentive-compatibility constraints need to be satisfied:

$$(25) \quad \frac{\partial \pi}{\partial \theta} = \frac{e^*(q, \theta)^2}{2} \quad \text{and} \quad \frac{\partial q}{\partial \theta} \geq 0$$

More able providers hold higher rents with the provider with lowest ability holding no rent, $\pi(0) = 0$. A fully separating contract also requires that the monotonicity constraint

$$\frac{\partial \pi}{\partial \theta} \geq 0$$

is satisfied. This is critical since it implies that providers with higher ability are set higher quality targets (otherwise the incentive scheme may break down as discussed below). If this monotonicity condition is satisfied, the optimal contract is such that:

$$(26) \quad B_e = \psi_e + (1 - \theta)(-\psi_{e\theta}) + \psi_r \frac{\partial r^*}{\partial q} \left(\frac{\partial e^*}{\partial q} \right)^{-1}$$

$$(27) \quad q^{as}(\theta) = \frac{a(\beta + \gamma + \theta)}{(\beta + \gamma + 1 - 2\theta)\beta + (\gamma - \theta)^2}$$

$$(28) \quad t^{as}(\theta) = \psi^{as}(\theta) + U^{as}(\theta)$$

with

$$(29) \quad \psi^{as}(\theta) = \psi\left(e^*(q^{as}(\theta), \theta), r^*(q^{as}(\theta), \theta), \theta\right)$$

$$(30) \quad U^{as}(\theta) = \int_0^\theta \frac{e^*(q^{as}, \tilde{\theta})^2}{2} d\tilde{\theta} \geq 0$$

Equation (26) suggests that the optimal quality target $q^{as}(\theta)$ is chosen such that the marginal benefit B_e from increasing the quality target, which arises from an increase in (true) quality is equal to its marginal cost. The latter comprises three different components: the marginal cost of quality effort ψ_e , the marginal information rent $(1 - \theta) (-\psi_{e\theta})$ and, critically, the marginal cost of manipulation

$$\psi_r \frac{\partial r^*}{\partial q} \left(\frac{\partial e^*}{\partial q} \right)^{-1}$$

In the absence of manipulation and with no private information, the quality target would simply be set such that the marginal benefit equates the cost of quality. Private information, as in the traditional principal-agent model, adds an extra cost due to rent-extraction motives.

The presence of manipulation adds a third type of costs. The marginal cost due to manipulation depends on the mix of additional quality effort and manipulative effort induced by an increase in the quality target

$$\frac{\partial r^*}{\partial q} \left(\frac{\partial e^*}{\partial q} \right)^{-1} = \frac{(\gamma - \theta)}{\beta} > 0$$

If manipulation is costly relative to quality effort, an increase in the target leads the provider mainly to boost quality effort (high $\frac{\partial e^*}{\partial q}$ and low $\frac{\partial r^*}{\partial q}$), and the additional cost of manipulation is low. In contrast, if the manipulation is relatively inexpensive compared to quality effort, an increase in the target will mainly increase manipulation with little effect on true quality: the additional cost of manipulation is high.

The problem is that the purchaser can control quality effort e only indirectly, by adjusting the quality target q . By engaging in manipulation, the provider minimises the cost of meeting the target q but exacerbates the cost of quality effort e . The purchaser can therefore implement e only by setting a target $q > e$, where the provider diverts resources to non-productive manipulation. As manipulation increases the total marginal cost of quality it leads the purchaser to reduce the quality effort. As long as the monotonicity condition holds, more able providers receive a higher transfer

$$\frac{\partial t^{as}}{\partial \theta} = \psi_e \frac{\partial q^{as}}{\partial \theta} > 0$$

and exert greater quality effort

$$\frac{de^*}{d\theta} = \frac{\partial e^*}{\partial \theta} + \frac{\partial e^*}{\partial q} \frac{\partial q^{as}}{\partial \theta} > 0$$

they provide more effort for a given quality target and are set higher targets.

It is useful to conduct comparative statics with respect to the (marginal) cost of engaging in manipulation, which is captured by parameter β :

$$(31) \quad \frac{dq^{as}}{d\beta} < 0, \quad \frac{\partial e^*}{\partial \beta} = \frac{\partial e^*}{\partial \theta} + \frac{\partial e^*}{\partial q} \frac{\partial q^{as}}{\partial \theta} > 0$$

$$(32) \quad \frac{d\pi^{as}}{d\beta} = \int_0^\theta e^*(q^{as}, \tilde{\theta}) \frac{\partial e^*}{\partial \beta} d\tilde{\theta} > 0$$

If the marginal cost of manipulation is lower (lower β), the purchaser anticipates greater manipulation and responds by making the quality target more demanding, *i.e.* by increasing q^{as} . However, since manipulation effectively increases the marginal cost of true quality, the purchaser is willing to settle for lower levels of quality effort e^* . Since informational rents are proportional to quality effort, a

lower marginal cost of manipulation implies lower effort and therefore lower informational rents.

The analysis so far assumed that the monotonicity condition holds, so that

$$\frac{\partial q^{as}}{\partial \theta} \geq 0$$

If full separation is not optimal from the purchaser's point of view, then non-responsiveness can arise (Guesnerie and Laffont, 1984), and implies that

$$\frac{\partial q^{as}}{\partial \theta} < 0$$

for a range of $\theta \in [0, 1]$ (despite the monotone hazard-rate assumption) and pooling at the top. It can be shown that non-responsiveness depends critically on the degree of concavity of the patients' benefit b . A sufficient condition for full separation is that

$$b < \underline{b} = 2\beta + 3(\gamma - 1) + \frac{(\gamma - 1)^2}{\beta} > 0$$

If the marginal benefit is constant ($b = 0$) non-responsiveness never occurs. If the degree of concavity increases above the threshold \underline{b} then non-responsiveness emerges at the top. If the degree of concavity is sufficiently high, *i.e.* if $b > \bar{b}$ then non-responsiveness is complete for all ranges of ability. When non-responsiveness arises, it is optimal for the purchaser to pool types.

When pooling arises, the quality target q^p and transfer t^p do not vary across types, but quality effort still increases with ability

$$\frac{\partial e^*}{\partial \theta} > 0$$

Nevertheless, quality differences tend to be compressed under pooling, as types with higher ability no longer receive additional incentives through more demanding targets.

From a policy perspective, the pooling level of the indicator $q^p = q^{as}(\theta^p)$ can be interpreted as a quality threshold, over which the incentive scheme is flat. Therefore, the incentive scheme $t^{as}(q^{as})$ is increasing in the reported quality q^{as} for providers with lower ability $[0, \theta^p]$, and is constant at $t^{as}(q^p)$ when the reported quality is above or equal to q^p and providers have higher ability $[\theta^p, 1]$. We interpret this as a low-powered incentive scheme.

An alternative interpretation of the partial pooling equilibrium is in terms of minimum quality standard. This is obvious in the case of pooling across all types, where $\theta^p = 0$. Then the quality standard is set at $q^p \leq q^{as}(0)$, and a fixed tariff $t^{as}(0)$ is given to each provider who meets the quality standard. The case of partial pooling with $\theta^p > 0$ can be interpreted as a quality standard with a monetary penalty for noncompliance. Providers who meet the quality standard receive the transfer $t^{as}(\theta^p)$. Less able providers who fail to meet the standard are fined according to the shortfall in quality, with the fine given by $t^{as}(q^{as}(\theta)) - t^{as}(q^p)$. Again, we interpret the introduction of a quality standard as a low-powered incentive scheme.¹⁰

6. - Conclusions

Pay for Performance incentive schemes are in vogue. There is a proliferation of performance indicators, most of them with a focus on quality. Once this information is available, it can be linked to payment. In this review, we have argued that the design of P4P is complex and has to take into account a number of features which are specific to the health sector. In a nutshell, the analysis suggests that the optimal power of P4P schemes should be low.

A recent international review suggests that, with few exceptions, schemes pay up to 5% of the revenues (Cashin *et al.*, 2014, page 86). An older study suggests similarly that incentive sizes in the US varied between 2-9% of provider income (Conrad and Perry, 2009). Therefore, on the surface, the evidence seems consistent with the theoretical predictions that optimal incentive schemes should be low powered.

¹⁰ The result that manipulation implies a lower-powered incentive scheme is also obtained in KUHN M. and SICILIANI L. (2013). The model is however derived within a framework where quality is not directly contractible but the number of treatments is. It is assumed that the hospitals with higher quality will attract and treat more patients, but that revenues associated to treatments can be inflated by upcoding and that upcoding is costly. The optimal regulated price set by the purchaser for each treatment is smaller in the presence of upcoding. The incentive scheme is low powered.

However, the same international review suggests that current hospital schemes have achieved very limited or no improvement in incentivising process measures of quality (Cashin *et al.*, 2014, page 86). This is clearly disappointing from a policy perspective. Although we may want to keep the incentive schemes low powered, we hope that P4P will induce changes in quality and influence behaviour. If not, given that setting up such schemes is costly, the net benefits from the introduction of P4P schemes are likely to be negative.

One possibility is that policymakers are being too cautious. The current schemes pay too little to make any difference. Despite the theory suggesting that the power of the scheme should be low, it does not define how low is low. I conjecture that higher levels of payments compared to existing ones are likely to be optimal and still consistent with low-powered incentive schemes. In England, the generous P4P scheme for family doctors led to large increases in process measures of quality. Inducing change in behaviour is possible (though may be more complex for larger organisations such as hospitals).

P4P is unlikely to disappear from the policy arena. They will be further developed and refined. Future research in this area both on the theoretical and the empirical side is warranted.

BIBLIOGRAPHY

- BARON D. - MYERSON R., «Regulating a Monopolist with Unknown Costs», *Econometrica*, no. 50, 1982, pages 911-930.
- BENABOU R. - TIROLE J., «Incentives and Prosocial Behavior», *American Economic Review*, no. 96(5), 2006, pages 1652-1678.
- BESLEY T. - GHATAK M., «Competition and Incentives with Motivated Agents», *American Economic Review*, no. 95, 2005, pages 616-636.
- .-.-. «Sorting with Motivated Agents: Implications for School Competition and Teacher Incentives», *Journal of the European Economic Association, Papers and Proceedings*, 2006.
- BREKKE K. - SICILIANI L. - STRAUME O.R., «Hospital Competition and Quality with Regulated Prices», *Scandinavian Journal of Economics*, no. 113, 2011, pages 444-469.
- CASHIN C. - CHI Y. - SMITH P. - BOROWITZ M. - THOMSON S., «Paying for Performance in Health Care. Implications for Health System Performance and Accountability», *European Observatory on Health Systems and Policies Series*, London, 2014.
- CHALKLEY M. - MALCOMSON J.M., «Contracting for Health Services when Patient Demand does not Reflect Quality», *Journal of Health Economics*, no. 17, 1998, pages 1-19.
- CHONÉ P. - MA C.A., «Optimal Health Care Contracts under Physician Agency», *Annales d'Economie et de Statistique*, no. 101-102, 2011, pages 229-256.
- CONRAD D.A. - PERRY L., «Quality-Based Financial Incentives in Health Care: Can We Improve Quality by Paying for It?», *Annual Review of Public Health*, no. 30, 2009, pages 357-371.
- CROCKER K.J. - SLEMRUD J., «Corporate Tax Evasion with Agency Costs», *Journal of Public Economics*, no. 89, 2005, pages 1593-1610.
- DAFNY L., «How do Hospitals Respond to Price Changes?», *American Economic Review*, no. 95(5), 2005, pages 1525-1547.
- DELFGAAUW J. - DUR R., «Signaling and Screening of Workers' Motivation», *Journal of Economic Behavior and Organization*, no. 62, 2007, pages 605-624.
- .-.-. «Incentives and Workers. Motivation in the Public Sector», *Economic Journal*, no. 118, 2008, pages 171-191.
- DIXIT A., «Incentive Contracts for Faith-Based Organisations to Deliver Social Services», in SAJAL L. - PRADIP M. (eds), *Economic Theory in a Changing World: Policy Modelling for Growth*, New Delhi, Oxford University Press, 2005.
- DORAN T. et AL., «Pay-for-Performance Programs in Family Practices in the United Kingdom», *New England Journal of Medicine*, no. 355(4), 2006, pages 375-384.
- EGGLESTON K., «Multitasking and Mixed systems for Provider Payment», *Journal of Health Economics*, no. 24(1), 2005, pages 211-223.

- ELLIS R.P. - MCGUIRE T.G., «Provider Behavior under Prospective Reimbursement», *Journal of Health Economics*, no. 5, 1986, pages 129-151.
- FRANCOIS P., «Public Service Motivation As an Argument for Government Provision», *Journal of Public Economics*, no. 78, 2000, pages 275-299.
- FREY B., «A Constitution for Knaves Crowds out Civic Virtues», *Economic Journal*, no. 107, 1997, pages 1043-1053.
- GNEEZY U. - RUSTICHINI A., «A Fine Is a Price», *Journal of Legal Studies*, vol. XXIX, 2000, pages 1-18.
- GOLDACRE M. - GRIFFITH M. - GIL L. *et AL.*, «In-Hospital Deaths as Fraction of All Deaths within 30 Days of Hospital Admission for Surgery: Analysis of Routine Statistics», *British Medical Journal*, no. 324, 2002, pages 1069-1070.
- GRAVELLE H. - SUTTON M. - MA A., «Doctor Behaviour under a Pay for Performance Contract: Treating, Cheating and Case Finding?», *Economic Journal*, no. 120, 2010, pages F129-F56.
- GUESNERIE R. - LAFFONT J.-J., «A Complete Solution to a Class of Principal-Agent Problems with an Application to the Control of a Self-Managed Firm», *Journal of Public Economics*, no. 25, 1984, pages 329-369.
- HAMMOND P., «Altruism», in EATWELL J. - MILGATE M. - NEWMAN P. (eds), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Macmillan, London, 1987, pages 85-87.
- HOLMSTROM B. - MILGROM P., «Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design», *Journal of Law, Economics and Organization*, no. 7, 1991, pages 24-52.
- JACK W., «Purchasing Health Care Services from Providers with Unknown Altruism», *Journal of Health Economics*, no. 24, 2005, pages 73-93.
- KAARBOE O. - SICILIANI L., «Quality, Multitasking and Pay for Performance», *Health Economics*, no. 2, 2011, pages 225-238.
- KUHN M. - SICILIANI L., «Manipulation and Auditing of Public Sector Contracts», *European Journal of Political Economy*, no. 32, 2013, pages 251-267.
- .-, «Performance Indicators for Quality with Costly Falsification», *Journal of Economics and Management Strategy*, vol. 18, issue 4, 2009, pages 1137-1154.
- LAFFONT J.J. - MARTIMORT D., *The Theory of Incentives. The Principal-Agent Model*, Princeton University Press, 2003.
- LAFFONT J.J. - TIROLE J., *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, Cambridge, MIT Press, 1993.
- LE GRAND J., *Motivation, Agency and Public Policy: Of Knights and Knaves, Pawns and Queens*, Oxford University Press, 2003.
- MAGGI G. - RODRIGUEZ-CLARE A., «Costly Distortion of Information in Agency Problems», *RAND Journal of Economics*, no. 26, 1995, pages 675-689.

- MAKRIS M., «Incentives for Motivated Agents under an Administrative Constraint», *Journal of Economic Behavior and Organization*, no. 71, 2009, pages 428-440.
- MAKRIS M. - SICILIANI L., «Optimal Incentive Schemes for Altruistic Providers», *Journal of Public Economic Theory*, no. 15(5), 2013, pages 675-699.
- NATIONAL AUDIT OFFICE (NAO), *Inappropriate Adjustments to NHS Waiting Lists*, TSO, London, 2001.
- PRENDERGAST C., «The Motivation and Bias of Bureaucrats», *American Economic Review*, no. 97, 2007, pages 180-196.
- ROSENTHAL M.B. - FRANCE R.G. - LI Z. - EPSTEIN A.M., «Early Experience with Pay-for-Performance: From Concept to Practice», *JAMA, The Journal of the American Medical Association*, no. 294(14), Oct 12, 2005, pages 1788-1793.
- SICILIANI L., «Pay for Performance and Motivation Crowding Out», *Economics Letters*, no. 103, 2009, pages 68-71.
- SILVERMAN E. - SKINNER J., «Medicare Upcoding and Hospital Ownership», *Journal of Health Economics*, vol. 23, 2004, pages 369-389.
- SUTTON M. - ELDER R. - GUTHRIE B. - WATT G., «Record Rewards: The Effect on Risk Factor Monitoring of the New Financial Incentives for UK General Practices», *Health Economics*, vol. 19, issue 1, January 2010, pages 1-13.
- WHALLEY D. - GRAVELLE H. - SIBBALD B., «Effect of the New Contract on GPs' Working Lives and Perceptions of Quality of Care», *British Journal of the General Practice*, January, 2008, pages 8-14.

INVITED POLICY PAPER

Focus



RPETERRITORIA

Il settore automobilistico sulla strada a senso unico dell'innovazione

Francesca G.M. Sica*

Confindustria, Roma

e Università LUISS “Guido Carli”, Roma

Cars have been protagonists of the socio-economic changes occurred in our country since post-war reconstruction up to now, as a symbol of freedom, independence, wealth and progress. At the end of the Eighteenth Century, Industrial-Triangle based pioneer initiatives were born, and started to develop from a craft-dominated sector status, with a presence becoming more and more relevant throughout the world until the end of the Nineties. Italy, despite setting off later with its mass production, is nowadays the country with the highest rate of car density in Europe. The future is strictly bonded with innovation aimed at satisfying the “replacement” demand.

[JEL Classification: L25; N63-N64].

Keywords: scale intensive manufacturing; lean manufacturing; cost competitiveness.

* <f.sica@confindustria.it> , Confindustria-IE (Innovazione e Education) e LUISS-CeFOP, Dipartimento di Scienze Politiche.

L'autore desidera ringraziare Andrea Bairati, Direttore dell'Area Innovazione e Education di Confindustria per averle affidato la ricerca in oggetto; ANFIA, Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica; le Associazioni Territoriali e gli enti che hanno redatto i tre *focus* territoriali del paragrafo 6, rispettivamente Unione Industriale di Torino, ANFIA e Camera di Commercio di Torino, in quanto promotrice dell'ed. 2013 dell'Osservatorio della filiera autoveicolare italiana, pubblicazione annuale curata da STEP ricerche, in collaborazione con ANFIA e con le Camere di Commercio di Chieti e di Modena.

Nel testo, nelle Tavole e nei Grafici che seguono verranno utilizzati i seguenti segni convenzionali:

. separatore dei decimali;

, separatore delle migliaia.

“... L'automobile è femminile. Questa ha la grazia, la snellezza, la vivacità di una seduttrice; ha inoltre una virtù ignota alle donne: la perfetta ubbidienza”.

(GABRIELE D'ANNUNZIO, *dal Vittoriale*, Rivista FIAT, 1926).

1. - Introduzione

L'automobile è il mezzo di locomozione che ha rivoluzionato i trasporti terrestri, riducendo le distanze spazio-temporali tra i luoghi, ma non è solo questo. È stata anche la protagonista della trasformazione socio-economica del nostro paese dai primi del '900 e rappresenta ancora oggi il simbolo di libertà, indipendenza, benessere e progresso. Se la complessità di un prodotto è misurata dal numero di caratteristiche o “dimensioni” che lo definiscono, da questo punto di vista, l'automobile è senza dubbio un bene multidimensionale e, quindi, altamente complesso, in quanto «gli aspetti tecnici del prodotto, velocità, affidabilità, sicurezza, *comfort*, si intrecciano sistematicamente con quelli stilistici, psico-sociologici, economici» legati alla funzione del bene (Volpato, 1982), cui vanno aggiunti gli aspetti ambientali e sanitari connessi al suo utilizzo. Anche l'acquisto si configura come un vero e proprio processo decisionale complesso, in cui si intrecciano «le componenti tecnico-prestazionali con gli aspetti più propriamente emotivi e di immagine» (Volpato e Stocchetti, 2008) e in cui la rilevanza relativa attribuita dal consumatore a ciascuna dimensione può variare da momento a momento anche per uno stesso acquirente nell'arco della sua vita. Dal punto di vista funzionale, l'automobile è un bene di consumo e, al contempo, un bene di investimento per via della sua natura durevole, soddisfa le esigenze di spostamento per motivi di lavoro ma anche di svago, è un simbolo di *status* e, quasi come “pertinenza mobile” dell'immobile-casa, incarna la personalità del suo proprietario. Questo connubio intimo tra uomo e macchina si è potuto realizzare grazie al fatto che, unica tra i mezzi di trasporto a motore, l'auto ha risposto pienamente all'esigenza di spostarsi autonomamente senza dipendere in alcun modo dalla volontà altrui, sotto forma di orari schedulati, contratto di trasporto, prenotazione del posto e così via. In quanto “simbolo di libertà e di emancipazione”, ha modificato radicalmente il nostro stile di vita e le nostre abitudini quotidiane e non, istituzionalizzando “il fine settimana”, gli spostamenti fuori porta e gli “esodi” di massa in occasione dei “ponti” festivi e delle vacanze estive e invernali, spesso con rilevanti conseguenze in termini di costo sociale per via dei tempi delle code e, so-

prattutto, dei feriti e morti sulle strade. Riducendo in termini temporali gli spostamenti, ha aumentato l'efficienza nell'uso del tempo, moltiplicando il numero di attività ricreative, sportive e culturali *post*-lavoro e *post* scuola e creando, al contempo, congestione e intasamenti nel traffico. Dal lato della sfera dell'offerta, i veicoli ad uso industriale hanno favorito le attività produttive, accelerando i tempi per il trasporto di beni intermedi e di prodotti finiti da e verso le fabbriche. La sempre crescente richiesta di mobilità da parte dei privati e delle imprese, ha reso necessario la capillarizzazione della rete stradale, trasformando gioco forza il territorio italiano ma riuscendo, al contempo, a realizzare concretamente l'unificazione fisica delle regioni italiane e delle relative comunità.

Il mutamento impresso all'aspetto spaziale-paesaggistico è certamente una delle esternalità negative prodotte dall'infrastrutturazione stradale e dalla sua diffusione capillare richiesta dalla sempre maggiore diffusione dell'automobile a partire dagli anni del miracolo economico in poi: la percentuale di famiglie italiane in possesso dell'auto ha raggiunto l'80% nel 2013; il tasso di motorizzazione con 617 autovetture ogni mille abitanti, è il più alto a livello europeo. Agli *spillover* negativi, va aggiunta la congestione del traffico e il relativo inquinamento atmosferico derivante dalle emissioni di CO₂. Inoltre, deve essere incluso anche l'inquinamento acustico, tenuto conto che ogni giorno in Italia si spostano, per motivi di lavoro o di studio, circa 29 milioni di persone e di queste il 61%, vale a dire 17 milioni di individui, sceglie quotidianamente la macchina come mezzo di trasporto. A livello ambientale, va considerato anche il problema della raccolta e smaltimento delle carcasse delle auto in disuso e delle macchine fuori uso a seguito di incidenti stradali. Ultimo e ben più importante, il costo socio-sanitario legato agli incidenti stradali, per la perdita di vita umane e per la lesività stradale.

Tra vetture superutilitarie, utilitarie, medio-inferiori, medie, superiori, lusso, sportive, fuoristrada, monovolumi piccoli, monovolumi medi, monovolumi grandi, multi spazio, nel 2014 sono state prodotte nel mondo 67.5 milioni di nuove auto, di cui il 58.1% in Asia-Oceania e il 26.6% in Europa. Nello stesso anno, in Italia sono state prodotte 401 mila autovetture con un dimezzamento dei livelli produttivi rispetto al 2007. Una densità autoveicolistica pari a 1.6 abitanti per autovettura significa che la domanda primaria di motorizzazione è saturata e andrebbe stimolata la domanda di plurimotorizzazione e di sostituzione del parco esistente attraverso l'offerta di macchine con prestazioni superiori, in termini di affidabilità, *comfort*, sicurezza e rispetto dell'ambiente.

L'inquadramento del settore in base alla tassonomia ufficiale condivisa a livello internazionale è utile per evidenziare la specializzazione dell'Italia in un settore

che per intensità di utilizzo dei fattori produttivi, lavoro e capitale, appartiene a quei settori manifatturieri definiti “a elevate economie di scala” secondo la tassonomia di Pavitt (Pavitt, 1984). L’abbondante disponibilità di manodopera ha favorito la nascita e lo sviluppo del settore, confermando ancora una volta la validità della teoria dei vantaggi comparati nella specializzazione internazionale di Ricardo, in base alla quale un paese si specializza nei settori che utilizzano intensamente i fattori produttivi di cui è relativamente più dotato rispetto agli altri paesi. L’ampiezza del mercato interno e la domanda potenziale associata sono stati determinanti per la nascita dei primi stabilimenti produttivi e il successivo ampliamento della capacità produttiva del settore, fino a far diventare il nostro Paese uno dei maggiori *leader* del settore a livello europeo e mondiale in termini di numero di imprese e volumi produttivi fino alla fine degli anni ‘80.

Il punto di partenza dell’analisi del paragrafo 2 è la definizione del settore secondo le diverse classificazioni condivise a livello internazionale e la quantificazione dei principali indicatori strutturali. L’inquadramento storico del settore è oggetto del paragrafo 3 che contiene anche una ricostruzione retrospettiva della serie storica della produzione di autoveicoli dagli anni ‘50 ad oggi. L’analisi del *trend* evolutivo dell’offerta e della domanda dai primi anni del secolo scorso ad oggi è oggetto del paragrafo 4. Il *benchmarking* internazionale del settore è affrontato nel paragrafo 5; la mappatura territoriale è contenuta nel paragrafo 6 che riporta la testimonianza di alcune associazioni e enti prescelti per la rilevanza del settore a livello provinciale; all’analisi congiunturale è dedicato il paragrafo 7; infine, il paragrafo 8 analizza l’innovazione quale strada per stimolare la domanda del settore ormai quasi interamente di sostituzione, visto l’elevato tasso di motorizzazione.

Merita di essere segnalato che nella stesura dei paragrafi è stata privilegiata l’eloquenza sintetica dei numeri all’argomentazione prolissa delle parole, soprattutto per rendere la lettura più agevole grazie alle evidenze empiriche dei grafici e delle tavole. Questa scelta ha implicato un notevole sforzo, innanzitutto, nel reperimento dei dati pertinenti rispetto al fenomeno che di volta in volta si intendeva descrivere, nell’elaborazione degli stessi e, infine, nella selezione ragionata della forma grafica più incisiva per rappresentare i fenomeni di interesse. Il reperimento dei dati storici riferiti al settore è stato possibile grazie alla base dati predisposta dall’ANFIA in occasione del 90° anniversario della sua costituzione¹. Le

¹ L’ANFIA fu costituita ufficialmente il 20 marzo 1912 da nove case costruttrici (Bianchi, Frejus, Itala, Lancia, Isotta Fraschini, FIAT, Rapid Spa, Züst) con il nome originario di UIFA (Unione Italiana Fabbriche di Automobili).

fonti statistiche utilizzate sono sia nazionali sia internazionali rispettivamente per le nazionali ISTAT, ANFIA, Banca d'Italia, per le internazionali OICA, EUROSTAT - Structural Business Survey, UN, UNCTAD, WTO, OECD.

2. - Inquadramento del settore: definizioni e classificazioni

Il settore autoveicolistico può essere classificato in modo diverso a seconda che si privilegi l'attività produttiva svolta, le caratteristiche del processo produttivo, il contenuto tecnologico incorporato nel prodotto, la durata e, infine, la funzione del bene.

Quanto al primo aspetto, l'attività economica svolta dalle imprese operanti nel settore è identificata dalla classificazione delle attività economiche ATECO 2007² dalla divisione avente il codice 29 "fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi" che si compone, a sua volta, di tre classi di attività: la "fabbricazione di autoveicoli per il trasporto di passeggeri o merci" (codice 29.1); la "fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semi-rimorchi" (codice 29.2), la "fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori" (codice 29.3).

La classe di attività "fabbricazione di autoveicoli", identificata dal codice a tre cifre 29.1, si declina, a sua volta, nelle seguenti attività produttive³:

² L'ATECO 2007 costituisce la versione nazionale della nomenclatura europea NACE rev. 2. pubblicata sull'*Official Journal* il 30 dicembre 2006 (Regolamento CE) n. 1893 del 2006 del Parlamento e del Consiglio europeo del 20 dicembre 2006. Presenta le varie attività economiche raggruppate, dal generale al particolare, in sezioni, divisioni, gruppi, classi, categorie e sottocategorie e distingue le unità di produzione secondo l'attività da esse svolta, in via principale e/o secondaria. Il regolamento NACE descrive la struttura gerarchica come di seguito indicato: I. un primo livello costituito da voci contraddistinte da un codice alfabetico (sezioni); II. un secondo livello costituito da voci contraddistinte da un codice numerico a due cifre (divisioni); III. un terzo livello costituito da voci contraddistinte da un codice numerico a tre cifre (gruppi); IV. un quarto livello costituito da voci contraddistinte da un codice numerico a quattro cifre (classi). L'ATECO, a sua volta, definisce per esigenze nazionali un quinto livello contraddistinto da un codice numerico a cinque cifre (categorie) e un sesto livello contraddistinto da un codice numerico a sei cifre (sottocategorie).

³ Dalla classe 29.10 sono escluse: la fabbricazione di motori elettrici, cfr. 27.1; la fabbricazione di apparecchiature per illuminazione di autoveicoli, cfr. 27.40; la fabbricazione di pistoni, fasce elastiche e carburatori, cfr. 28.11; la fabbricazione di trattori per uso agricolo, cfr. 28.30; la fabbricazione di trattori utilizzati in edilizia o nell'industria estrattiva, cfr. 28.92; la fabbricazione di macchine per il trasporto a cassone ribaltabile per impiego specifico in miniere, cave e cantieri, cfr. 28.92; la fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, cfr. 29.20; la fabbricazione di parti elettriche per autoveicoli, cfr. 29.31; la fabbricazione di motorini d'avviamento, cfr.

./.

- *fabbricazione di autovetture destinate al trasporto di persone;*
- *fabbricazione di autoveicoli per trasporto di merci: furgoni e autocarri, trattori stradali per semirimorchi, ecc.;*
- *fabbricazione di autobus, filobus e autopullman;*
- *fabbricazione di motori per autoveicoli;*
- *fabbricazione di telai per autoveicoli;*
- *fabbricazione di altri veicoli a motore: motoslitte (gatti delle nevi), veicoli per campi da golf, veicoli anfibi, autopompe, autospazzatrici, bibliobus, auto blindate, ecc.;*
- *fabbricazione di autocarri con impastatrice di calcestruzzo (autobetoniere);*
- *fabbricazione di ATV (quad), go-kart e veicoli simili, inclusi quelli da gara;*
- *ricostruzione di motori di autoveicoli in fabbrica;*
- *fabbricazione di autogrù;*
- *fabbricazione di autocaravan (camper);*
- *fabbricazione di minivetture.*

La classe di attività “fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semi-rimorchi”, contrassegnata con il codice a tre cifre 29.2, include⁴:

- *fabbricazione di carrozzerie (incluse le cabine) per autoveicoli;*
- *allestimento di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi di qualsiasi tipo;*
- *fabbricazione di rimorchi e semirimorchi: rimorchi con cisterne, per traslochi, isotermici, caravan (roulotte), ecc.;*
- *fabbricazione di container per una o più modalità di trasporto.*

La “fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori”, codice 29.31, comprende⁵:

29.31; la fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli, cfr. 29.32; la fabbricazione di carri armati ed altri veicoli militari per combattimento, cfr. 30.40; la fabbricazione di veicoli militari anfibi corazzati, cfr. 30.40; la fabbricazione di motori per motocicli, cfr. 30.91; la manutenzione riparazione e trasformazione di autoveicoli, cfr. 45.20.

⁴ Dalla classe 29.20 sono escluse: la fabbricazione di rimorchi e semirimorchi destinati specialmente all’agricoltura, cfr. 28.30; la fabbricazione di parti ed accessori di carrozzerie per autoveicoli, cfr. 29.32; la fabbricazione di veicoli a trazione animale, cfr. 30.99.

⁵ Dalla classe 29.31 sono escluse: la fabbricazione di batterie per autoveicoli, cfr. 27.20; fabbricazione di attrezzature di illuminazione per autoveicoli, cfr. 27.40; fabbricazione di fari per autoveicoli, cfr. 27.40; fabbricazione di pompe per autoveicoli e motori, cfr. 28.13.

- *fabbricazione di apparecchiature elettriche per autoveicoli, quali generatori, alternatori, candele, cablaggi per sistemi di accensione, sistemi elettrici per finestrini e portiere, strumentazioni da pannello, regolatori di tensione, bobine d'accensione, ecc.;*
- *fabbricazione di insiemi di cavi, cablaggi e analoghi insiemi di cavi o assemblaggi per autoveicoli;*
- *fabbricazione di tergcristalli, lunotti termici e dispositivi antiappannanti elettrici per autoveicoli;*
- *fabbricazione di motorini d'avviamento.*

Infine, la “fabbricazione di altre parti ed accessori per autoveicoli” (codice 29.32) comprende⁶ le due seguenti sottocategorie: *codice 29.32.01 fabbricazione di sedili per autoveicoli; 29.32.09 fabbricazione di altre parti ed accessori per autoveicoli e loro motori n.c.a. che, a sua volta, si articola nelle seguenti: fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli: freni, cambi di velocità, assi, ruote, ammortizzatori di sospensione, radiatori, silenziatori, tubi di scappamento, catalizzatori, frizioni, volanti, piantoni e scatole dello sterzo, filtri per motori; fabbricazione di parti ed accessori per carrozzerie di autoveicoli: cinture di sicurezza, airbag, portiere, paraurti.*

In termini di composizione percentuale del numero⁷ totale di imprese del settore in esame identificato dalla divisione 29, la classe 29.1 la “fabbricazione di autoveicoli” con 104 imprese attive pesa il 4% sul totale delle imprese della divisione, mentre oltre i due terzi delle imprese (1,492) operano nella “fabbricazione di parti e accessori per autoveicoli e loro motori” (la 29.3) e il restante 31%, pari a 730 imprese sono attive nella classe 29.2 “fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi” (Tav. 1).

⁶ Dalla classe 29.32 sono escluse:

- *fabbricazione di pneumatici, cfr. 22.11*
- *fabbricazione di manicotti e cinture in gomma ed altri prodotti in gomma, cfr. 22.19*
- *fabbricazione di batterie per autoveicoli, cfr. 27.20*
- *fabbricazione di attrezzature di illuminazione per autoveicoli, cfr. 27.40*
- *fabbricazione di pistoni, fasce elastiche e carburatori, cfr. 28.11*
- *fabbricazione di valvole di aspirazione e di scarico di motori di autoveicoli, cfr. 28.11*
- *fabbricazione di apparecchiature elettriche per autoveicoli, cfr. 29.31*
- *manutenzione riparazione e trasformazione di autoveicoli, cfr. 45.20*

⁷ Come detto nella nota introduttiva, nelle tavole, nelle rappresentazioni grafiche e nei relativi commenti del testo del saggio è stata adottata la seguente impostazione del formato numerico: il “.” come separatore dei decimali e la “,” come separatore delle migliaia.

TAV. 1

NUMERO DI IMPRESE ATTIVE PER CLASSE DI ATTIVITÀ E DIVISIONE, 2012

settori ATECO 29	valori assoluti	valori %	
		settore 29 = 100	manifattura = 100
29.1 - Fabbricazione di autoveicoli	104	4	0.02
29.2 - Fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	730	31	0.2
29.3 - Fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	1.492	64	0.4
totale 29	2,326	100	0.6
totale manifattura	417,306		100.0

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT-Archivio ASIA.

In termini di addetti utilizzati, il peso percentuale della “fabbricazione di autoveicoli” (29.1) è pari al 37% rispetto all’occupazione dell’intera divisione 29 (circa sette volte di più del peso numerico delle imprese) e 1.6% relativamente al totale degli occupati della manifattura nel suo complesso.

TAV. 2

NUMERO DI ADDETTI DELLE IMPRESE ATTIVE PER SETTORE, 2012

settori ATECO 29	valori assoluti	valori %	
		settore 29 = 100	manifattura = 100
291 - Fabbricazione di autoveicoli	60,124	37	1.6
292 - Fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	12,160	7	0.3
293 - Fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	90,662	56	2.4
totale 29	162,946	100	4.2
totale manifattura	3,846,807		100.0

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT-Archivio ASIA.

Se si privilegia l’aspetto delle caratteristiche della produzione e dei mercati, il settore 29 nel suo complesso si colloca nella manifattura “a elevate economie di scala” (Tav. 3). Si tratta di quei settori produttivi in cui riduzioni del costo unitario (*economie*) del bene prodotto si ottengono passando da una unità produttiva ridotta a una di maggiore dimensione (*scala*). La scala produttiva definisce la capacità produttiva in senso lato e include i fattori produttivi, capitale fisico e lavoro, misurati rispettivamente dagli impianti e dalla manodopera. In particolare, si hanno econo-

TAV. 3

CLASSIFICAZIONE DEI SETTORI MANIFATTURIERI IN BASE ALLE CARATTERISTICHE DELLA PRODUZIONE, DEI MERCATI E L'INTENSITÀ DI R&D

"tradizionale" (33.2%)		"offerta specializzata" (25.4%)		"elevata intensità di R&D" (8.6%)		"elevate economie di scala" (32.8%)	
settore	divisioni e gruppi	settore	divisioni e gruppi	settore	divisioni e gruppi	settore	divisioni e gruppi
alimentare	C10-C12	meccanica strumentale	C28	elettronica, strumenti	C26	coke e prodotti	C19
tessile abbigliamento e pelli	C13-C15	macchine e apparecchi elettrici (motori, generatori, trasformatori)	C27.1 C27.3 C27.9	ortici e di precisione chimica farmaceutica	C21	petroliferi raffinati sostanze e prodotti chimici	C20
legno e prodotti in legno	C16	escluso elettronica e illuminotecnica		aeronautica	C30.3	batterie di pile ed accumulatori elettrici	C27.2 C27.5
materiali da costruzione e ceramica	C23.3 C23.4	cantieristica navale e ferroviaria e veicoli militari da combattimento	C30.1 C30.2 C30.4	strumenti e forniture mediche e dentistiche	C32.5	apparecchi per uso domestico elettrici e non elettrici	
coltelleria, utensili e altri prod. in metallo	C25.7 C25.9					articoli in gomma e materie plastiche	C22
apparecchi di illuminazione	C27.4	riparazione e manutenzione di macchine e apparecchiature	C33			metallurgia	C24
mobili e altri manufatti	C31-C32	altre cisterne, serbatoi, radiatori e contenitori in metallo trattamento e rivestimento dei metalli	C25.2 C25.6			autoveicoli carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi fabbricazione di parti e accessori per autoveicoli e loro motori	29.1 29.2 29.3

il resto delle attività manifatturiere non classificate altrimenti

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati EUROSTAT.

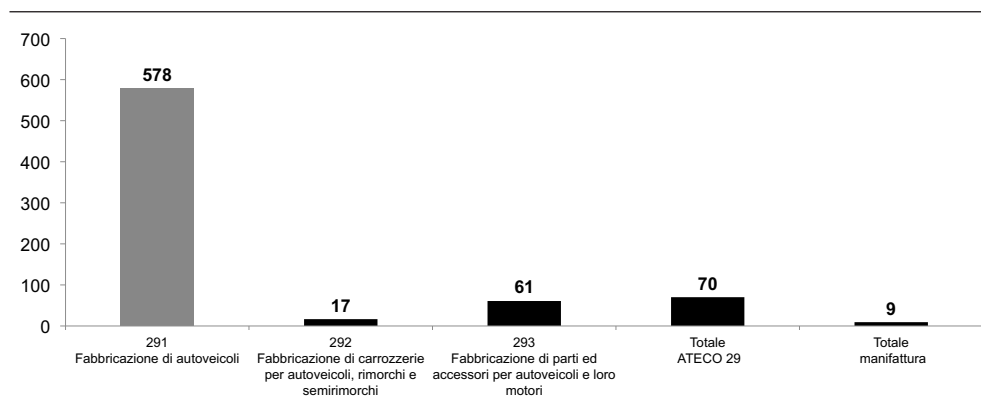
mie di scala crescenti quando i costi medi di produzione diminuiscono all'aumentare della dimensione di impresa e viceversa per le economie di scala decrescenti. La possibilità di realizzare economie di scala permane fin tanto che il costo marginale, quello riferito a un'unità aggiuntiva di prodotto, è inferiore al costo medio.

Fatto 100 il valore aggiunto della manifattura, il macro settore "a elevate economie di scala" rappresenta l'aggregato più rilevante dopo la manifattura tradizionale (33.2%) avendo un peso pari al 32.8%, seguito dall'"offerta specializzata" (25.4%) e, infine, dall'"elevata intensità di R&D" (8.6%).

Una delle evidenze empiriche dell'elevata scala produttiva del settore è rappresentata dalla dimensione media delle imprese, misurata dal rapporto tra numero di addetti e numero di imprese. Utilizzando i dati riferiti alle unità locali delle imprese tratti dal censimento del 2011 (Graf. 1), emerge che nel settore in oggetto ogni stabilimento produttivo ha in media 70 addetti, una dimensione otto volte superiore a quella della manifattura nel suo complesso. Da segnalare la dimensione media delle imprese operanti nella classe 29.1, 578 addetti per impresa.

GRAF. 1

DIMENSIONE MEDIA DELLE IMPRESE, 2012
(numero di addetti/numero di imprese)



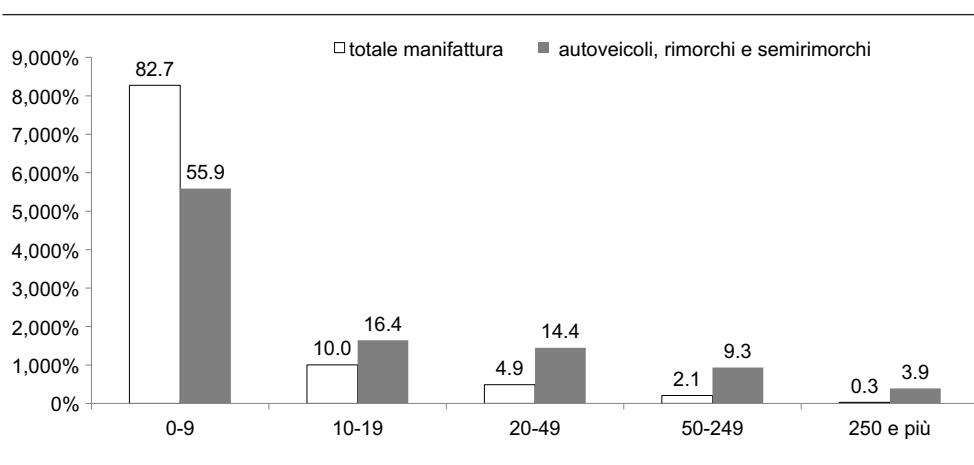
Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

Un'altra conferma dell'elevata scala produttiva, è data dalla maggiore presenza nel settore di imprese medio-grandi rispetto a quanto si rileva mediamente nella manifattura: circa il 9.3% le imprese di dimensione media a fronte del 2.1% nel totale manifattura; 3.9% le grandi contro lo 0.3% della manifattura (Graf. 2) e, al contempo, dalla minore incidenza di micro imprese (27 punti percentuali in meno rispetto alla manifattura nel complesso).

Se si pone l'enfasi sul contenuto tecnologico dei beni prodotti, il settore rientra nella manifattura "a medio-alta intensità di tecnologia" (Tav. 4). Questo aggregato manifatturiero include, oltre agli autoveicoli, la chimica, la meccanica strumentale, gli elettrodomestici, gli altri mezzi di trasporto, la cantieristica navale e ferroviaria. Complessivamente, l'incidenza percentuale dei settori manifatturieri che producono beni "a medio-alto contenuto tecnologico" è pari al 27%, mentre l'*high-tech* rappresenta solo il 9% della manifattura italiana.

GRAF. 2

COMPOSIZIONE DIMENSIONALE DELLE IMPRESE DEL SETTORE 27.5 RISPETTO ALLA MANIFATTURA, 2012



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

Dal punto di vista delle relazioni industriali, l'intera divisione cui appartiene il settore in oggetto, costituisce una fetta del comparto metalmeccanico ed è, pertanto, assoggettato al contratto collettivo nazionale di categoria dei metalmeccanici. Questa classificazione (Tav. 5) è utile per capire i fattori che hanno guidato le tendenze evolutive del settore. Certamente la vertenza per il rinnovo del contratto dei metalmeccanici durante l'autunno caldo del 1969, ha influito negativamente sul vantaggio competitivo basato su un'abbondante disponibilità di manodopera a basso costo, cui il settore ha ampiamente attinto negli anni '50 - '60 per soddisfare una domanda di motorizzazione crescente.

CLASSIFICAZIONE DEI SETTORI MANIFATTURIERI IN BASE AL CONTENUTO TECNOLOGICO, 2012

<i>"bassa tecnologia"</i> (33.1%)		<i>"medio-bassa tecnologia"</i> (30.9%)		<i>"medio-alta tecnologia"</i> (27.0%)		<i>"alta tecnologia"</i> (9%)	
settore	divisioni e gruppi	settore	divisioni e gruppi	settore	divisioni e gruppi	settore	divisioni e gruppi
alimentare	C10 - C12	coke e prodotti petroliferi raffinati	C19	prodotti chimici	C20	prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	C21
tessile abbigliamento e pelli	C13 - C15	gomma e materie plastiche	C22	macchine e apparecchi elettrici (motori, generatori, trasformatori)	C27	elettronica, strumenti ottici e di precisione, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	C26
legno e prodotti in legno (esclusi mobili)	C16	prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	C23	batterie di pile ed accumulatori elettrici			
carta	C17	metallurgia	C24	apparecchi per uso domestico elettrici e non elettrici			
stampa e riproduzione di supporti registrati	C18	prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature) (C25)	C25	meccanica strumentale	C28	aeromobili e veicoli spaziali e relativi dispositivi	C30.3
mobili	C31	riparazione e manutenzione di macchine e apparecchiature	C33	autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	C29		
altri manufatti: monete, gioielli, strumenti musicali, giocattoli	C32			altri mezzi di trasporto caratteristica navale ferroviaria e aeronautica (sono esclusi aeromobili e veicoli spaziali e relativi dispositivi)	C30		

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati EUROSTAT.

TAV. 5

COMPOSIZIONE DEL SETTORE METALMECCANICO, 2012

codice ATECO	valori assoluti		valori %	
	imprese	addetti	imprese	addetti
24 metallurgia	3,811	124,608	3.3	7.6
25 prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	69,528	534,016	4.7	32.7
26 computer e prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	5,520	108,661	7.7	6.7
27 apparecchiature elettriche e per uso domestico non elettriche	8,971	164,297	20.3	10.1
28 macchinari e apparecchiature nca	23,685	452,236	2.0	27.7
29 autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	2,326	162,946	2.0	10.0
30 altri mezzi di trasporto	2,638	85,307	2.3	5.2
<i>TOTALE metalmeccanico (24+25+26+27+28+29+30)</i>	<i>116,479</i>	<i>1,632,071</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
<i>TOTALE MANIFATTURA</i>	<i>417,306</i>	<i>3,846,807</i>	<i>27.9</i>	<i>42.4</i>

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

I principali indicatori delle imprese operanti nel settore, cominciando da quelli strutturali sulla consistenza numerica di imprese, unità locali e addetti, sono descritti qui di seguito.

Come rilevato dall'ultimo censimento dell'industria e dei servizi del 2011, aggiornato annualmente dall'archivio statistico delle imprese attive (ASIA) dell'ISTAT, nel settore risultano attive 2,326 imprese e 3,023 unità locali che danno occupazione a 162,946 addetti (Tav. 6).

TAV. 6

PRINCIPALI INDICATORI STRUTTURALI, 2012

	imprese attive	addetti alle imprese	unità locali	addetti alle unità locali	dimensione media
autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	2,326	162,946	3,023	167,865	70
manifattura	417,306	3,846,807	472,982	3,892,202	9

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT - Archivio ASIA.

Il grado di integrazione verticale, calcolato come rapporto tra valore aggiunto e fatturato, è al di sotto di quello registrato nella manifattura nel suo complesso,

mentre nettamente superiore è la propensione all'*export* delle imprese del settore, quasi 9 punti percentuali in più (Tav. 7). L'elevata scala produttiva del settore, per essere pienamente sfruttata, stimola le imprese ad allargare il più possibile i mercati di sbocco dei propri prodotti oltre i confini nazionali.

TAV. 7

PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI, 2012

	fatturato (000 euro)	valore aggiunto (000 euro)	integrazione verticale	propensione all' <i>export</i>
autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	8,528,800	2,333,700	0.27	42.7
manifattura	893,187,700	208,093,500	0.23	33.8

Fonte: elaborazioni Confindustria PTIE su dati ISTAT e EUROSTAT.

La produttività apparente del lavoro, misurata dal valore aggiunto annuale diviso il numero di occupati, è più bassa di quella che si registra in media nel settore manifatturiero, con un differenziale negativo di circa 700 euro in meno per ciascun lavoratore del settore (Tav. 8). In aggiunta, essendo il costo del lavoro per dipendente più alto della media della manifattura, la competitività di costo, misurata dal rapporto tra produttività del lavoro per addetto e costo del lavoro *pro capite*, risulta più bassa nel settore degli autoveicoli.

TAV. 8

PRINCIPALI INDICATORI DI COMPETITIVITÀ E REDDITIVITÀ, 2012

	produttività del lavoro (000 euro) a	costo del lavoro (000 euro) b	competitività di costo c= a/b	redditività lorda* (valori %) d
autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	51.1	40.6	126	21.6
manifattura	51.8	39.6	131	27.2

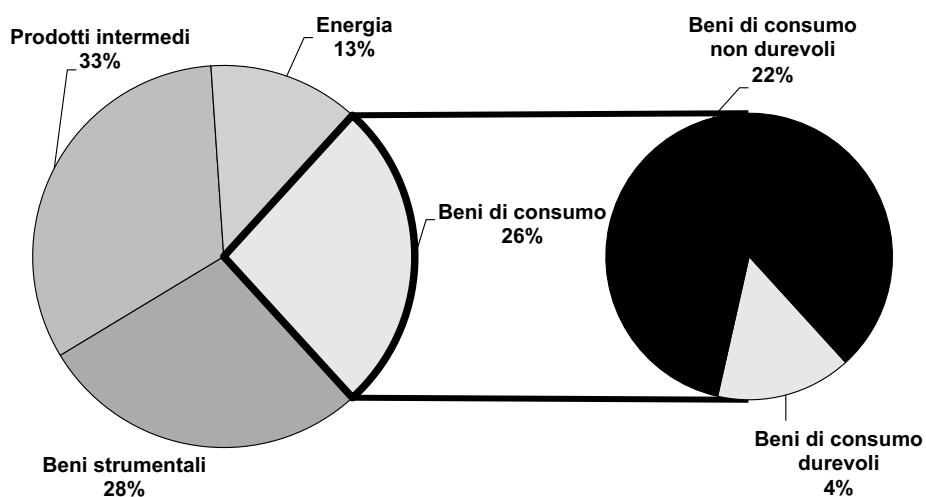
Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

Se si pone l'enfasi sulle caratteristiche del bene, il settore della fabbricazione di autoveicoli rientra, dal lato dell'offerta, tra il gruppo di produttori di beni di consumo durevoli che includono, oltre agli autoveicoli, gli apparecchi per uso domestico elettrici e non, radio e televisori, strumenti ottici e fotografici, orologi, motocicli e biciclette, altri mezzi di trasporto, mobili, gioielli, oreficeria e stru-

menti musicali. I beni durevoli prodotti hanno un peso pari al 4% sul totale della produzione industriale (Graf. 3). L'intero comparto dei beni di consumo produce oltre un quarto della quantità prodotta complessivamente dall'industria e si posiziona al terzo posto in ordine di peso percentuale (26%) dopo i prodotti intermedi (33%) e i beni strumentali (28%).

GRAF. 3

COMPOSIZIONE DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE
(valori %, produzione industria = 100)



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

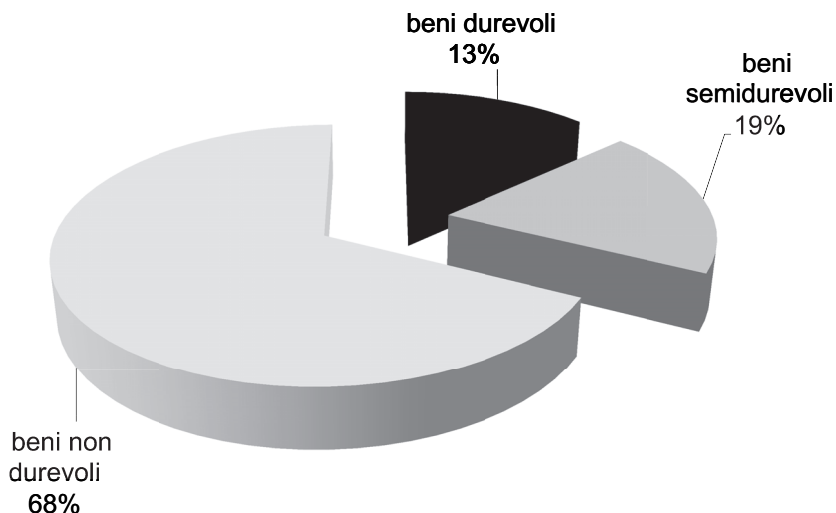
Dal lato della domanda, l'Istat ha rilevato nel 2013 che le famiglie italiane hanno speso per consumi di beni durevoli 62.8 miliardi di euro, un ammontare corrispondente al 13% della spesa complessiva delle famiglie (Graf. 4).

In base alla classificazione della spesa delle famiglie per funzione⁸, si nota come i trasporti, con 118 miliardi di euro spesi dalle famiglie italiane nel 2013, rappresentano il terzo capitolo di spesa più rilevante (12% l'incidenza sul totale) dopo la spesa per l'abitazione e quella per i generi alimentari (Tav. 9). All'interno della funzione trasporti, la parte più consistente è rappresentata dalle spese di esercizio dei mezzi di trasporto (33.1%) seguita dai combustibili e lubrificanti (32.9%).

⁸ L'ISTAT adotta la classificazione COICOP, un acronimo che sta per *Classification of Individual Consumption by Purpose*.

GRAF. 4

COMPOSIZIONE DELLA SPESA DELLE FAMIGLIE



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

TAV. 9

IL DETTAGLIO DELLE FUNZIONI DI SPESA COICOP, 2013
(valori in milioni di euro)

funzioni di spesa	valori assoluti	%
abitazione, acqua, elettricità, gas ed altri combustibili	242,197	24.6
generi alimentari	130,158	13.2
trasporti	118,027	12.0
di cui:		
- acquisto mezzi di trasporto	21,712	18.4
- spese d'esercizio dei mezzi personali*	39,085	33.1
- combustibili e lubrificanti per mezzi personali di trasporto	38,784	32.9
- servizi di trasporto	18,446	15.6
beni e servizi vari	95,297	9.7
alberghi e ristoranti	95,166	9.6
ricreazione e cultura	64,788	6.6
mobili, elettrodomestici e manutenzione della casa	61,739	6.3
vestiario e calzature	59,954	6.1
bevande alcoliche, tabacco.narcotici	41,497	4.2
sanità	31,939	3.2
comunicazioni	24,360	2.5
bevande non alcoliche	10,909	1.1
istruzione	10,219	1.0

*esclusi i combustibili

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

3. - Cenni storici

Sin dalle sue origini, l'automobile ha risposto all'esigenza di mobilità dell'uomo, accorciando le distanze e, conseguentemente, i tempi talvolta lunghissimi necessari per spostamenti di poche centinaia di chilometri, sino a quel momento effettuati tramite carrozze trainate da cavalli. L'automobile è in realtà la naturale evoluzione della carrozza. Le prime automobili erano di fatto delle semplici carrozze, dalle quali furono eliminate le parti che servivano per attaccare i cavalli e a cui fu aggiunto un piccolo motore a scoppio. Per questo, le prime auto erano completamente aperte o al massimo prevedevano, come sulle carrozze, una copertura a mantice anche perché i primi motori erano poco potenti e nessun costruttore intendeva appesantirle con una carrozzeria chiusa.

L'ideazione dell'automobile viene fatta risalire al 1200 e viene attribuita a Ruggero Bacono⁹, mentre la macchina da guerra a vento, progettata nel 1472 da Valturio, non fu mai concretamente realizzata.

Cronologicamente parlando, la prima autovettura fu costruita nel 1769 a Parigi dall'Ing. J. Cugnot, tutt'ora conservata al *Conservatoire des Arts et Métiers*. Il "carro di Cugnot" era un veicolo alimentato a vapore con telaio in legno a tre ruote con quella anteriore motrice e avente anche funzione di sterzo. Ma questa auto primordiale non fu in grado di funzionare se non per brevi tratti, a causa dell'incompletezza della caldaia che non riusciva ad alimentare l'apparecchio senza interruzioni, che invece si rendevano necessarie per consentire la formazione di nuovo vapore in quantità tale da poter rimettere in marcia regolare il motore.

Da questi primi prototipi malfunzionanti alla messa a punto di un'automobile vera a propria dovettero passare oltre cento anni!

Le cause di questo ritardo sono varie. I pericoli della circolazione derivanti da strade ingombre di veicoli a trazione animale, il cattivo stato delle strade, sono tutti fattori che ostacolarono l'affermazione della vettura a motore quale mezzo di locomozione. E fu allora che venne inventata la rotaia e il treno ebbe la meglio sull'automobile perché possedeva quei requisiti di sicurezza, comodità, velocità che l'auto ancora non aveva ancora messo a punto.¹⁰ L'egemonia della ferrovia,

⁹ Il filosofo e scienziato inglese in verità si limitò a dire con spirito profetico: «Verrà un giorno in cui si costruiranno dei carri capaci di muoversi senza l'ausilio del cavallo o di qualunque altro animale».

¹⁰ Il colpo di grazia alla locomozione su strada in Inghilterra fu dato dai famigerati *Locomotive Acts* del 1861 e 1866, in quanto prescrivono, che ogni vettura circolante su strada ordinaria, non possa superare i 16 km orari, che sono necessari tre individui per la condotta della mac-
./.

quale principale sistema di trasporto, durò dal 1880 al 1920 favorita dall'industrializzazione che, basata sulla macchina a vapore, faceva della locomotiva a vapore il mezzo di locomozione per eccellenza.

Per rendere il veicolo automobile sicuro, rapido e economico, si rese necessario mettere a punto un nuovo sistema di propulsione che consentisse di trasformare l'automobile in un mezzo meno ingombrante, più pronto all'uso, più facile da condurre e che, soprattutto, incontrasse il gradimento degli utenti e si diffondesse così tra la popolazione.

A seguito del fallimento delle autovetture alimentate a vapore, incominciarono gli studi e gli esperimenti sul motore a gas, la cui paternità è tuttora controversa. Si può affermare che ciascun inventore ha dato il suo contributo per giungere infine alla soluzione definitiva. Nel 1845 Barsanti e Matteucci costruiscono il loro motore a gas e lo brevettano nel 1857 (brevetto inglese n. 1655 del 12 giugno 1857). Lenoir brevetta in Francia il suo motore nel 1859 seguito a distanza (1867) da Otto e Langen in Germania. Un semplice esame comparativo dei due motori Barsanti - Matteucci e Otto - Langen dimostra in modo assolutamente matematico che il secondo deriva in linea retta dal primo¹¹.

Si arriva così alla prima automobile funzionante al mondo, la Benz Velociped, brevettata dall'ingegnere Karl Benz nel 1886. Questa prima auto in realtà era un triciclo che però *in nuce* sintetizzava già l'auto moderna: motore orizzontale monocilindrico a quattro tempi alimentato a benzina, con accensione elettrica, carburatore, radiatore per il raffreddamento ad acqua, sterzo azionato con manovella e telaio tubolare.¹²

Nel 1898, a circa dieci anni di distanza dalla brevettazione della prima automobile, la casa tedesca Benz produce la duemillesima vettura, mentre in Italia le automobili circolanti sono appena un centinaio e si contano solamente tre costruttori del nuovo mezzo di trasporto: Lanza e Ceirano a Torino e Ricordi a Mi-

china, di cui uno armato di bandiera rossa, precederà a piedi il veicolo alla distanza di 54.85 m. (60 yards), che il veicolo dovrà fermarsi immediatamente alla prima richiesta di qualunque pedone. Il risultato di queste leggi così lungimiranti e moderne, fu l'interruzione completa o quasi dei tentativi di locomozione meccanica in campo inglese.

¹¹ Questi due grandi inventori italiani sono assolutamente dimenticati e di loro si tace come inesistenti in tutte le storie della locomozione, nonostante esistano prove documentarie irrefutabili, quali il primo brevetto inglese ed il brevetto italiano dello stesso anno e la relazione in busta chiusa consegnata nel 1853 all'Accademia fiorentina dei Georgofili.

¹² Entro il 1888 vennero realizzati tre esemplari della Patent Motorwagen uno dei quali servì per un viaggio compiuto per 100 chilometri da Bertha Benz moglie di Karl e dai loro due figli, quando ancora il carburante si comprava in farmacia.

lano. Ma il processo produttivo adottato dai tre era completamente diverso. Le due aziende torinesi sviluppano autonomamente, sia pure su scala artigianale, un proprio prodotto dalla fase di progettazione a quella di realizzazione. La casa milanese Ricordi, invece, importa dalla tedesca Benz i telai delle vetture provvedendo poi a carrozzarli e a commercializzarli.

Nel primi mesi del 1899 nel capoluogo piemontese un gruppo di aristocratici, accomunati dalla ampia disponibilità di capitali e da una forte passione per il nuovo mezzo di locomozione, matura l'idea di fondare una nuova società per la produzione di automobili su scala industriale con l'obiettivo anche di investire patrimoni fino ad allora immobilizzati in un settore industriale allora all'avanguardia: l'11 luglio 1899 a palazzo Bricherasio firmarono l'atto costitutivo della FIAT (Fabbrica Italiana Automobili Torino) con un capitale iniziale di 800,000 lire con 30 fondatori suddiviso in 4,000 azioni da 200 lire ciascuna con la maggioranza relativa (705 azioni) detenuta dal Banco Sconto e Sete¹³. Fu scelto anche il terreno, in Corso Dante, per la costruzione del primo stabilimento produttivo della FIAT su un'area di 9,100 metri quadrati¹⁴ che fu inaugurato nel 1900 e impiegava 120 operai.

L'automobile nasce, dunque, in Europa così come il motore a scoppio,¹⁵ ma «è negli Stati Uniti (Graf. 5) che l'automobile diviene il primo mezzo di locomozione di massa» (ANFIA, 2002), a partire dal 1907 con il lancio della Ford T. Il motto dell'ing. Henry Ford «il cliente può volere la macchina del colore che vuole purché sia nera» significava che la Ford T era destinata a tutti ma a condizione che fosse rigidamente standardizzata (nera) per poter essere alla portata di tutti. Grazie ai bassi prezzi di commercializzazione resi possibili dai bassi costi di produzione per via della fabbricazione in serie, vennero prodotti 17 milioni di unità di questo modello fino al 1917. L'offerta non riusciva a soddisfare interamente la domanda e questo spinse i costruttori ad adottare la catena di montaggio a postazione fissa, in cui erano le scocche a muoversi da un operaio all'altro e le fasi di montaggio venivano suddivise in una sequenza di operazioni elementari. Fu proprio la produzione di veicoli in serie a determinare lo sviluppo esponenziale del mercato dell'auto americano. Secondo Cersosimo (1994) l'essenza del ford-

¹³ I componenti del consiglio di amministrazione erano: Agnelli, Biscaretti, Bricherasio, Ceriana-Mayneri, Damevino, Ferrero di Ventimiglia, Goria-Gatti, Racca e Scarfiotti.

¹⁴ Furono rilevati per 30,000 lire tutti i brevetti e le attività della società Ceirano & C. compresa la "vetturina Welleyes" messa a punto dall'ing. Faccioli.

¹⁵ La paternità è italiana in quanto l'invenzione è attribuita all'abate Eugenio Barsanti il quale presentò insieme a Matteucci il prototipo del primo motore a scoppio in occasione dell'Esposizione Nazionale di Firenze del 1860.

smo sta proprio nel binomio produzione-mercato: «si produce nella certezza che qualcuno prima o poi acquisterà, che ogni merce troverà il suo consumatore».

In Italia, invece, la produzione era ancora a carattere artigianale e le auto potevano essere immesse sul mercato solo a prezzi molto elevati, circa 100 volte il reddito *pro capite* annuo.

La prima guerra mondiale

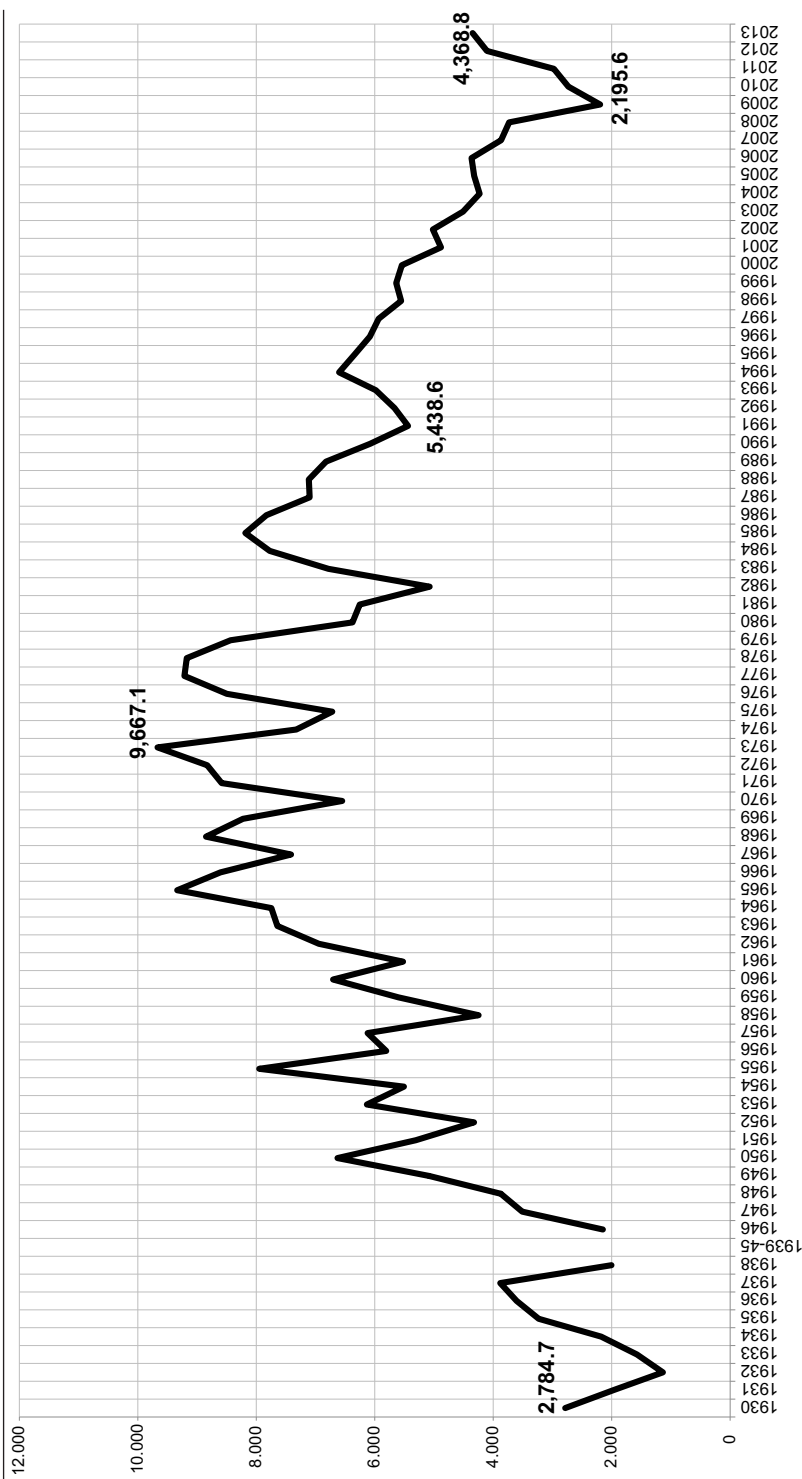
La prima guerra mondiale diede un impulso notevole alla produzione di veicoli su larga scala in tutti i paesi coinvolti (ANFIA, 2002). Al fronte, un fattore strategico chiave era il tempo, ovvero la velocità di spostamento delle truppe, per cui l'industria dell'auto registrò una straordinaria espansione proprio durante il periodo bellico. L'ingente quantità di mezzi richiesti dall'apparato militare era rappresentato, oltre che da vetture per i normali spostamenti, anche da mezzi speciali, come camion e autoblindo. A trarne vantaggio furono soprattutto le fabbriche degli USA, paese solo marginalmente coinvolto nei combattimenti al fronte e poco o nulla colpito da danni materiali diretti: dal 1915 al 1920 la produzione passò da un milione circa di unità a oltre 2.2 milioni, di cui 1.9 auto. Nel 1915 in Italia la quantità prodotta di autovetture aumenta a 15,420 (67.4% in più rispetto al 1914) e nel 1917 supera le 25,000 (45% la variazione rispetto al 1916). Con la ripresa della vita civile e la riconversione a una produzione di pace ci si trovò anche con oltre 100.000 soldati italiani che erano stati addetti ai trasporti automobilistici e che ora rappresentavano un mercato potenziale per l'industria automobilistica, la cui espansione fu inibita dall'aumento dei dazi sulla benzina e della tassa di circolazione. Nel 1919 fu presentata al pubblico dalla FIAT la 501, una macchina rivoluzionaria, più elegante, più potente, più rifinita della spartana Ford T, che in un anno fece incrementare le esportazioni del 240% (dalle 2,310 del 1919 alle 7,865 del 1920).

In Italia, negli anni '20 l'auto esce definitivamente dalla fase pionieristica grazie all'introduzione di innovazioni tecnologiche sulla carrozzeria, sulla meccanica e sul *comfort*¹⁶. La Tavola 10 mostra la convenienza economica in termini di spesa annuale dell'auto rispetto alla carrozza a trazione animale, tenuto conto delle varie spese di mantenimento e manutenzione: solo 14 lire giornaliere per l'auto a fronte di 24 lire al giorno richieste dal mezzo di trasporto a trazione animale.

¹⁶ Vincenzo Lancia, inventa nel 1923 e brevetta per la rivoluzionaria Lambda, la monoscocca e le sospensioni anteriori indipendenti (ANFIA, 2002, p. 15).

GRAF. 5

PRODUZIONE DI AUTOVETTURE DEGLI USA
(dati in migliaia)



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ANFIA.

TAV. 10

SPESE ANNUALI IN LIRE PER UNA CARROZZA RISPETTO A UN'AUTO NEGLI ANNI '20

CARROZZA			AUTO		
	Costo chilometrico	Servizio annuale 5000 km		Costo chilometrico	Servizio annuale 5000 km
Cavallo	0.5	600	Auto	0.15	900
Finimenti	0.1		Benzina	23.5	1,410
Vettura	0.4		4 Pneumatici		380
Foraggio	20	7,200	Manutenzione/ riparazione	17	1,050
Maniscalco	24	288	Revisione	78	450
Carradore		200	Assicurazioni		430
Sellaio		160	Tasse		510
Veterinario		100			
Assicurazione		90			
Tassa bestiame e utenza stradale		110			
Totale annuo		8,748	Totale annuo		5,130
Totale giornaliero		24	Totale giornaliero		14

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ANFIA (2001, pp. 52-53).

In questi anni nascono anche nuovi stabilimenti: nel 1922 entra in produzione a Torino il Lingotto con linee di montaggio d'avanguardia che sfornarono la FIAT 509 destinata alla piccola borghesia italiana, ma che in realtà non divenne realmente un'utilitaria a causa del prezzo elevato equivalente a cinque anni di salario di un operaio specializzato o due anni di un piccolo artigiano o professionista o dipendente pubblico. Negli USA la produzione di autoveicoli sfonda nel 1925 i 4 milioni di unità di cui 3.7 di auto; le vendite di auto salgono a 3.4 milioni pari alle immatricolazioni registrate all'inizio degli anni duemila nel mercato tedesco; il parco circolante passa a 17.4 milioni pari al 77.4% della circolazione mondiale. Già all'inizio degli anni '30, 1 americano su 5 possiede una vettura, mentre in Europa nello stesso periodo la densità automobilistica era pari a 37 abitanti per auto in Francia, 41 nel Regno Unito, 127 in Germania, 208 in Italia. Nel 1929, alla vigilia della crisi economica, le vendite di auto raggiungono negli Usa la cifra *record* di 4 milioni di unità, mentre la quantità prodotta arriva a rappresentare l'85% della produzione mondiale a fronte del 10.5% dell'Europa (pari a 562 mila unità prodotte).

La “grande crisi”

A seguito della grande crisi del '29, innescata dal crollo di Wall Street, i consumi subirono una forte contrazione, a causa dell'impennata del tasso di disoccupazione che raggiunse la cifra *record* del 25%. Conseguentemente l'intero comparto industriale registrò un drastico ridimensionamento dei livelli produttivi: nel 1933 la quantità prodotta era la metà di quella del 1928. Le vendite e la produzione di auto si ridussero del 75%. La dinamica negativa investì anche l'Europa in cui la quantità di auto prodotte si ridusse del 32.7% pari a 378 mila unità prodotte per poi recuperare nei due anni successivi più velocemente che negli USA. A causa del peso degli Stati Uniti, la produzione mondiale nel 1932 si ridusse di un terzo rispetto al 1929 per attestarsi intorno a 1.6 milioni di unità per poi raddoppiare nel 1934, quando gli Usa uscirono dalla crisi e raggiungere un nuovo massimo nel 1937 con circa 4.9 milioni di vetture.

In Italia, a causa della crisi, il settore accusò nel 1930 un calo delle vendite del 25.6% con conseguente ridimensionamento della produzione anche a causa della recessione mondiale che fece crollare le esportazioni del 50% che risentì pesantemente dei provvedimenti doganali a protezione dei prodotti nazionali. Il settore si riprese gradatamente grazie al lancio nel 1932 di una vettura economica e brillante, la FIAT 508 Balilla, che beneficiò anche del congelamento della tassa di circolazione da parte di Mussolini. Nel 1937 si registrò un massimo con 61,366 unità prodotte, l'equivalente della produzione settimanale dell'industria statunitense.

La seconda guerra mondiale e la “ricostruzione”

Nel biennio 1940-1941 mentre in Europa l'attività produttiva crolla, negli Stati Uniti sia la domanda sia la produzione crescono a ritmi elevati almeno sino al 1942, quando la fabbricazione di vetture cessa completamente fino al 1945 in corrispondenza dello scoppio della guerra. Dopo il conflitto mondiale con gli impianti distrutti dai bombardamenti e il reddito disponibile su livelli bassi, l'industria dell'auto fatica a riprendersi in Europa. Diametralmente opposta la situazione negli Stati Uniti che, non avendo subito danni materiali sul proprio territorio, registrano nel dopoguerra un *boom* di vendite e di produzione di auto. In Italia, nel 1946, all'indomani del dopoguerra, venne istituita la Commissione Economica della Costituente incaricata di investigare quale fosse il potenziale economico dell'Italia dopo il superamento dell'emergenza *post*-bellica anche attraverso le valutazioni espresse da autorevoli “capitani di industria”. Ne emersero sostanzialmente due approcci economici, ma inconciliabili tra loro in quanto

corrispondenti a due diversi modelli di capitalismo: “capitalismo artigianale”; “capitalismo di massa” (Berta, 2008). A sostegno dell’approccio del *capitalismo di massa* si espresse l’ufficio di statistica e studi economici della FIAT, secondo cui il nuovo “orientamento produttivo” per far transitare l’industria italiana dalla fase autarchica-fiscale alla fase scambista-produttivistica non aveva che una scelta obbligata “per sopravvivere degnamente” e non farsi “asfissiare” dal piccolo mercato nazionale: agganciare la tendenza generale verso la produzione di massa. In altri termini occorreva «una decisa politica di motorizzazione di massa» (Berta, 2008) e il successo sarebbe stato assicurato dalla congiunzione di due fattori di vantaggio competitivo: basso costo del lavoro¹⁷ e la competenza del “saper fare” auto piccole, utilitarie il cui prezzo di vendita era contenuto per via dei bassi consumi. Al contrario i sostenitori¹⁸ del *capitalismo artigianale* affermavano che in un Paese povero di materie prime come l’Italia bisognava puntare sulla produzione di articoli di qualità o in altri termini sull’artigianato organizzato e non sulla grande industria votata alla produzione di massa.

Il miracolo economico

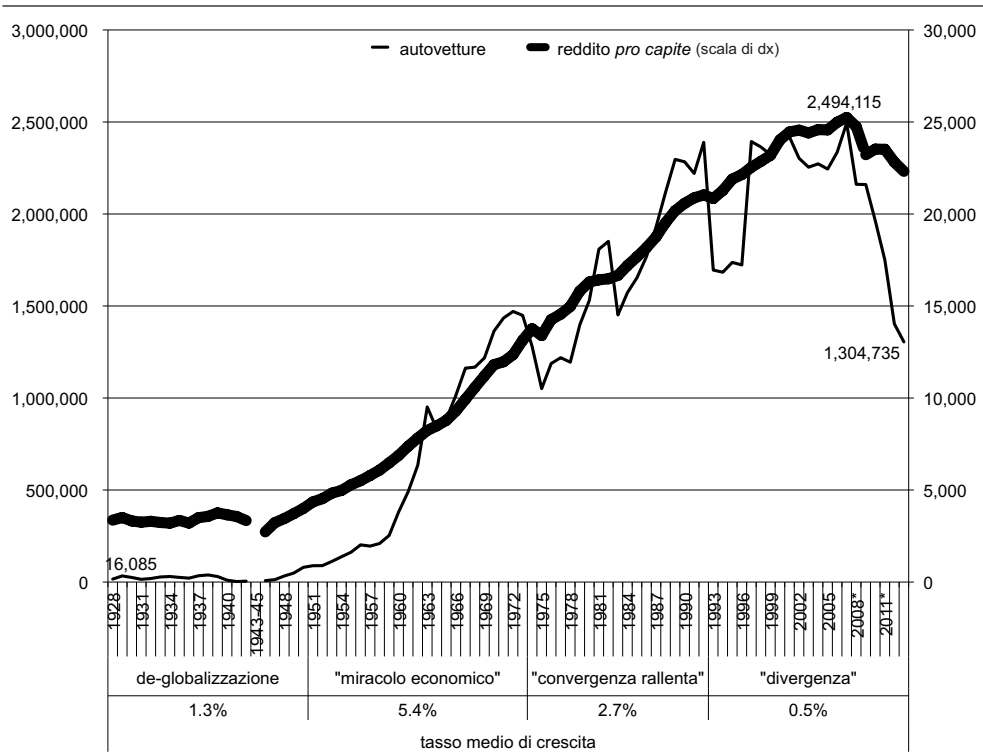
Nel 1952 il parco macchine americano sale a 43.6 milioni, che equivale a dire che quasi ogni famiglia americana possiede un’auto o che vi è un’auto ogni 3.6 abitanti a fronte di 1 ogni 20 nel Regno Unito, 1 ogni 26 in Francia e, infine, 1 ogni 90 in Italia. Con la ricostruzione del dopoguerra e gli aiuti del Piano Marshall, l’Europa entra in un fase di ripresa, in cui l’auto assume un ruolo trainante dell’intera economia per via del suo effetto moltiplicatore: ogni unità prodotta nel settore automobilistico innesca a cascata nei settori collaterali, a monte e a valle della catena del valore, un incremento di produzione equivalente al doppio di quello iniziale.

¹⁷ A questo proposito Vittorio Valletta aveva affermato davanti alla Commissione economica della Costituente che «... in Italia l’industria meccanica in generale e quella automobilistica in particolare, se pure hanno deficienza di materie prime possono contare su un basso costo della manodopera più che altrove e per decenni: se un miglioramento delle condizioni di vita si verificherà, questo sarà generale e la differenza tra noi e gli altri permarrà». Contrario all’eventualità di fare leva sul minor costo della manodopera per produrre vantaggiosamente era l’ing. Pasquale Gallo, commissario straordinario dell’Alfa Romeo, che così si espresse: «Noi dovremmo fare l’industria sulla miseria degli italiani?» (BERTA G., 2008, p. 21).

¹⁸ Tra questi figura Gaetano Marzotto che aveva individuato le seguenti componenti del vantaggio competitivo dell’Italia: “qualità”, “gusto”, “ordine”, “disegno”, “precisione nella consegna e nel lavoro” affermando che «la nostra industria – che è un grosso artigianato – quando diventa troppo grande perde il suo carattere» (BERTA G., 2008, p. 18).

GRAF. 6

REDDITO PER ABITANTE E DOMANDA* DI AUTOVETTURE IN ITALIA



*La domanda è misurata dalle immatricolazioni.

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati Anfia e Banca d'Italia; G. Toniolo (2011).

Gli investimenti in infrastrutture stradali si rivelano fondamentali per la diffusione della motorizzazione e per stimolare la crescita economica (Graf. 6): la costruzione dell'Autostrada del Sole fu avviata nel 1956 e conclusa nel 1964, un'opera ciclopica di 755 chilometri, 113 ponti e viadotti, 572 cavalcavia, 38 gallerie, 57 raccordi, realizzati alla media di 94 km all'anno (Biffignandi, 2013). Nel quinquennio 1955-1960 gli immigrati meridionali a Torino erano circa 85,000, attratti dalla prospettiva di lavoro nella FIAT o nelle piccole fabbriche satellite e provenivano prevalentemente dalla Puglia (40%) dalla Sicilia (21%) dalla Calabria (13%)¹⁹. Nel 1967 entra in funzione il nuovo stabilimento di Rivalta per innalzare il potenziale produttivo e rispondere all'impennata della domanda automobilistica

¹⁹ «Ogni mese varcavano i cancelli FIAT circa 1,000 nuovi operai al mese, privi di qualunque specializzazione sedimentata e socializzazione al lavoro industriale» (CERSOSIMO D., 1994).

mondiale²⁰. Nel 1955 con la FIAT 600 il rapporto prezzo auto/reddito *pro capite* annuo scese a 1.6, mentre dieci anni dopo il valore scese a 0.6 con la Nuova 500 arrivando così a dieci abitanti per autovettura (erano 57 nel 1955), una densità automobilistica che gli USA avevano raggiunto quarant'anni prima, nel 1924, con la Ford T.

Nel corso del decennio il peso della produzione italiana sul totale della Comunità economica europea passò dal 14.1% del 1955 al 20.5% del 1966. Le esportazioni di prodotti auto rappresentavano il 7.4% del totale delle esportazioni mentre la propensione all'*export*, quota parte di produzione destinata ai mercati esteri, era all'incirca il 29%. Dietro questi risultati a livello interno e internazionale vi erano 8 aziende operanti nel settore vale a dire FIAT con 1.1 milioni di unità prodotte nell'anno e Autobianchi (37 mila unità), Alfa Romeo (circa 60 mila auto nell'anno), Lancia (37 mila), Innocenti (36 mila), cui vanno aggiunte tre con specializzazione sportiva, vale a dire Ferrari (665 auto all'anno), Maserati (494) e Iso (210 vetture).

Le crisi petrolifere degli anni '70 e gli anni '80

Negli anni '70 il mercato dei Paesi industrializzati si avviò alla maturità: non più un "mercato di prima motorizzazione" ma un "mercato di sostituzione" di macchine diventate obsolete per qualità e affidabilità (Biffignandi, 2013). A livello mondiale si inserisce nel comparto autoveicolo mondiale il Giappone, la cui produzione sale dalle 165 mila unità del 1960 ai 3.2 milioni nel 1970. Tra il 1972 e il 1974 il prezzo del petrolio quadruplica (da 3 a 12 dollari) e il prezzo della benzina in Italia raddoppia passando dalle 162 lire del 1973 a 315 lire nel 1975 a causa della guerra del Kippur. Vennero imposti d'imperio provvedimenti di natura estemporanea, come le "domeniche a piedi", allo scopo di arginare la crescita del *deficit* della bilancia dei pagamenti energetica (il cui saldo passò da -4,000 miliardi del 1972 ai 51,000 nel 1974). Nel 1975 il settore automobilistico mondiale subì una contrazione della produzione pari a 5 milioni di autovetture in meno rispetto al 1974. Nello stesso periodo in Italia il settore dovette ridurre la produzione di 500,000 unità. La riduzione del grado di utilizzo degli impianti non permise il pieno sfruttamento delle economie di scala e determinò un innalzamento del costo medio per unità prodotta che, a sua volta, determinò una perdita di competitività di costo delle marche italiane.

²⁰ Nel 1968-1969 Torino registrò l'apice demografico con quasi 1.17 milioni di abitanti, con circa il 40% dei residenti nella fascia di età 21-55 anni nati al Sud, per cui Mirafiori poteva considerarsi la più grande fabbrica del Sud (CERSOSIMO D., 1994).

In occasione della seconda crisi petrolifera del 1979 venne avviata nelle fabbriche una vera e propria rivoluzione di natura organizzativa, in cui l'industria automobilistica fu in prima linea. Non potendo ottenere guadagni di produttività dalla produzione su larga scala di singoli modelli, il settore automobilistico si indirizzò verso il frazionamento dell'offerta e la diversificazione dei modelli, in cui le economie di scala erano esternalizzate dalle imprese costruttrici a quelle ausiliare, che su commessa produssero grandi quantità di componenti standardizzate per più case automobilistiche, che poi imprimevano al prodotto un elemento di diversificazione in fase di assemblaggio. Tra l'inizio e la fine del decennio il prezzo del petrolio passa dai 2 dollari al barile ai 40 dollari. Negli anni '70 l'industria autoveicolistica italiana affronta una radicale ristrutturazione caratterizzata in primo luogo dall'introduzione di innovazioni tecnologiche di processo basate sull'automazione (il primo mascherone automatico per la saldatura della scocca della 126 entra in funzione a Cassino nel 1972, seguito nel 1973 da quello di Mirafiori per la 132), in secondo luogo dalla razionalizzazione delle attività produttive a livello internazionale e, infine, dal decentramento produttivo a livello nazionale da Nord a Sud²¹. Alla fine degli anni '70 la quantità prodotta di autovetture italiane sale a 1.5 milioni e il peso sulla produzione mondiale si aggira intorno al 7%, mentre l'Europa occidentale nel suo complesso raggiunge quota 10.5 milioni e diviene il primo polo produttivo di vetture al mondo, un ruolo fino ad allora detenuto dagli USA.

I frutti della ristrutturazione del settore cominciarono ad essere visibili alla fine degli anni '80 quando la produzione raggiunse un nuovo primato con quasi 2 milioni di vetture e la domanda segnò il *record* di immatricolazioni, 2.3 milioni e l'Italia divenne il secondo mercato europeo e il quarto al mondo dopo USA, Giappone e Germania. Il parco circolante passò dai 17.7 milioni del 1980 ai 27.4 milioni nel 1990, equivalente a 1 vettura ogni 2 abitanti (vedi Tav. 11).

²¹ Nel triennio 1970-1972 vennero realizzate sette nuove iniziative di investimento: a Cassino fu costruito uno stabilimento terminale di carrozzeria; nel comprensorio di Bari impianti di meccanica per la produzione di apparati frenanti e iniettori; a Termoli uno stabilimento di motori e meccanica per la produzione di cambi; a Lecce macchine per il movimento terra; a Sulmona una fabbrica di meccanica per scatole guida, alberi sterzo, comando cambio e sospensioni; a San Salvo un impianto di componentistica; a Termini Imerese un ampliamento degli impianti esistenti della Sicilfiat. A fine anni '70 venne realizzata la Sevel a Val di Sangro (Chieti) e nel 1991 iniziò la costruzione dello stabilimento di Melfi.

TAV. 11

TASSO DI DIFFUSIONE DELL'AUTO

	1951	1959	1966	1968	1970	1980	1990	2000	2012
quota di famiglie in possesso di almeno un'automobile	0.7	10.0	31.3	42.6	47.9	69.7	75.3	78.1	80.0
numero di autovetture ogni 1.000 abitanti	9.0	33.3	137.9	155.3	189.2	313.4	483.4	572.2	616.7
numero di abitanti per autovettura	111.0	30.0	8.0	6.0	5.0	3.0	2.0	1.7	1.6

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati Banca d'Italia; ISTAT.

Gli anni '90

La guerra del Golfo con l'invasione del Kuwait da parte dell'Iraq interrompe questa lunga fase espansiva. In Italia, a differenza degli altri paesi europei, il mercato continua a crescere fino al 1992 a ritmi elevati: 2.3 milioni immatricolazioni all'anno. Tuttavia, nel 1993 anche il nostro Paese viene contagiato dalla crisi e, per la prima volta dal dopoguerra, il PIL registra un calo (un -0.9%) e la domanda di automobili crolla del 29%. L'effetto congiunto dell'alto costo del denaro, del lavoro, dell'energia, porta ad un forte ridimensionamento dei livelli produttivi del 24.4% rispetto al 1992 che si assestano a 1.1 milioni di unità prodotte.

Per uscire dalla crisi, l'industria automobilistica attua in questi anni un riassetto attraverso l'integrazione della produzione a livello mondiale secondo una logica sistemica avente per obiettivo l'ottimizzazione dell'organizzazione produttiva su scala mondiale. A seguito di fusioni internazionali, acquisizioni, accordi produttivi, commerciali e di collaborazione viene "completamente ridisegnata la mappa del settore" (ANFIA, 2002).

In Italia, nonostante questo riassetto, il mercato stenta a riprendersi a differenza di quanto accade in Europa. Solo nel 1997, grazie agli incentivi alla rottamazione delle vetture con più di 10 anni di vita, le immatricolazioni lievitano letteralmente (+38.98% rispetto al 1996) e sfiorano il tetto dei 2.4 milioni.

4. - Il trend evolutivo del settore dagli anni '20 ad oggi: indicatori di offerta e di domanda

La struttura del mercato automobilistico non solo negli Stati Uniti ma anche in Giappone e in Europa fino agli '60 è stata caratterizzata da un'offerta oligopolistica in cui uno o più produttori nazionali, i cosiddetti *national champions*, si ri-

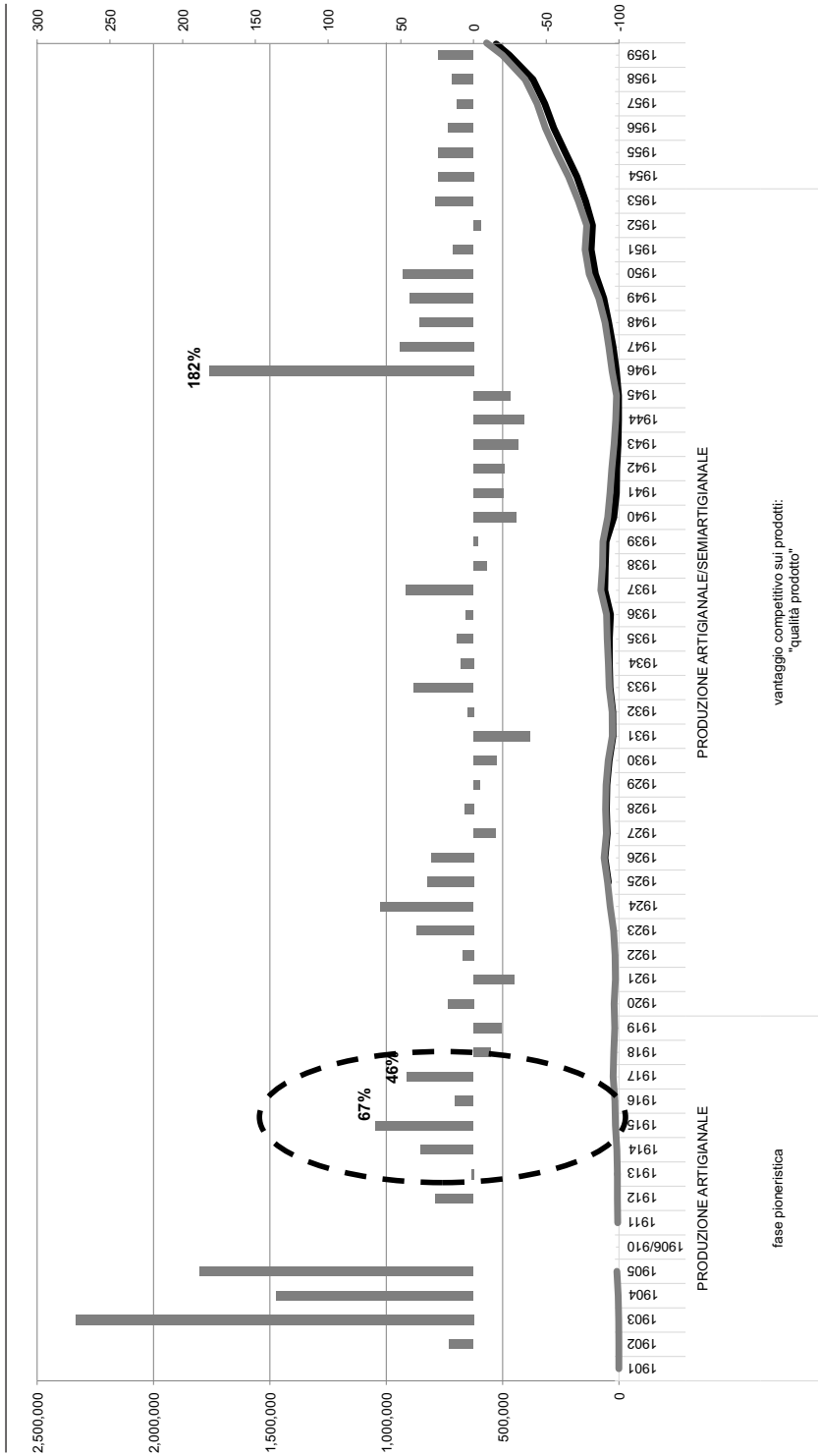
partivano i segmenti più sostanziosi dei rispettivi mercati, lasciando modesti margini di penetrabilità ai concorrenti esteri. Da qui l'origine dei *cliché*, non ancora del tutto tramontati, basati sull'abbinamento stilizzato auto-paese: la vettura tedesca tipicamente solida, confortevole e razionale, ma dalle prestazioni non troppo brillanti, mentre all'opposto la vettura italiana dalle prestazioni motoristiche brillanti, ma modesta nel *comfort*, nell'affidabilità e nella durata, la vettura inglese spartana e al contempo originale.

Nel paesi industrializzati maturi, il mercato dell'auto si trova attualmente in una fase di "saturazione", in cui dal lato della domanda diventa rilevante la differenziazione del prodotto fino ad arrivare, al limite, alla personalizzazione dell'auto. Dall'analisi del profilo evolutivo del vantaggio competitivo del settore (Graf. 7) emergono cinque distinti stadi di sviluppo: una prima fase dal 1901 al 1920 di natura pionieristica, caratterizzata da un prodotto di tipo artigianale quasi dei "pezzi unici" a prezzi molto elevati e inaccessibili (circa 100 volte il PIL *pro capite* annuo), dalle prestazioni ottime ma ancora inaffidabili tanto è vero che l'acquisto era spesso associato all'assunzione di un autista-meccanico; una seconda fase, dall'inizio degli anni '20 fino a metà degli anni '50, in cui la produzione è ancora a carattere artigianale/semiartigianale e il vantaggio competitivo è incentrato sul prodotto e, in particolare, sulla qualità del prodotto; una terza fase, da metà anni '50 fino ai primi anni '80, in cui l'offerta assume i connotati di "produzione di massa" e il vantaggio competitivo si sposta dal prodotto ai fattori produttivi, facendo leva sul basso costo della manodopera e sui guadagni di produttività derivanti dallo sfruttamento delle economie di scala; una quarta fase, dai primi anni '80 all'inizio degli anni '90, in cui dalla standardizzazione del prodotto si passa alla standardizzazione delle componenti e la fonte del vantaggio competitivo sono i legami produttivi tra le imprese della filiera autoveicolistica; una quinta fase tuttora in evoluzione, in cui il fulcro non è più la produzione ma la vendita e in cui dai servizi di assistenza alla clientela si sta passando all'egemonia del cliente. In sintesi, nel tempo le mutate condizioni della domanda hanno indotto l'offerta a spostarsi gradatamente sempre più a valle della catena del valore fino alla situazione attuale in cui l'offerta ha ceduto le redini del mercato alla domanda con la massificazione della personalizzazione dei prodotti che impregnano di "esperienza" del consumatore i prodotti offerti sul mercato.²²

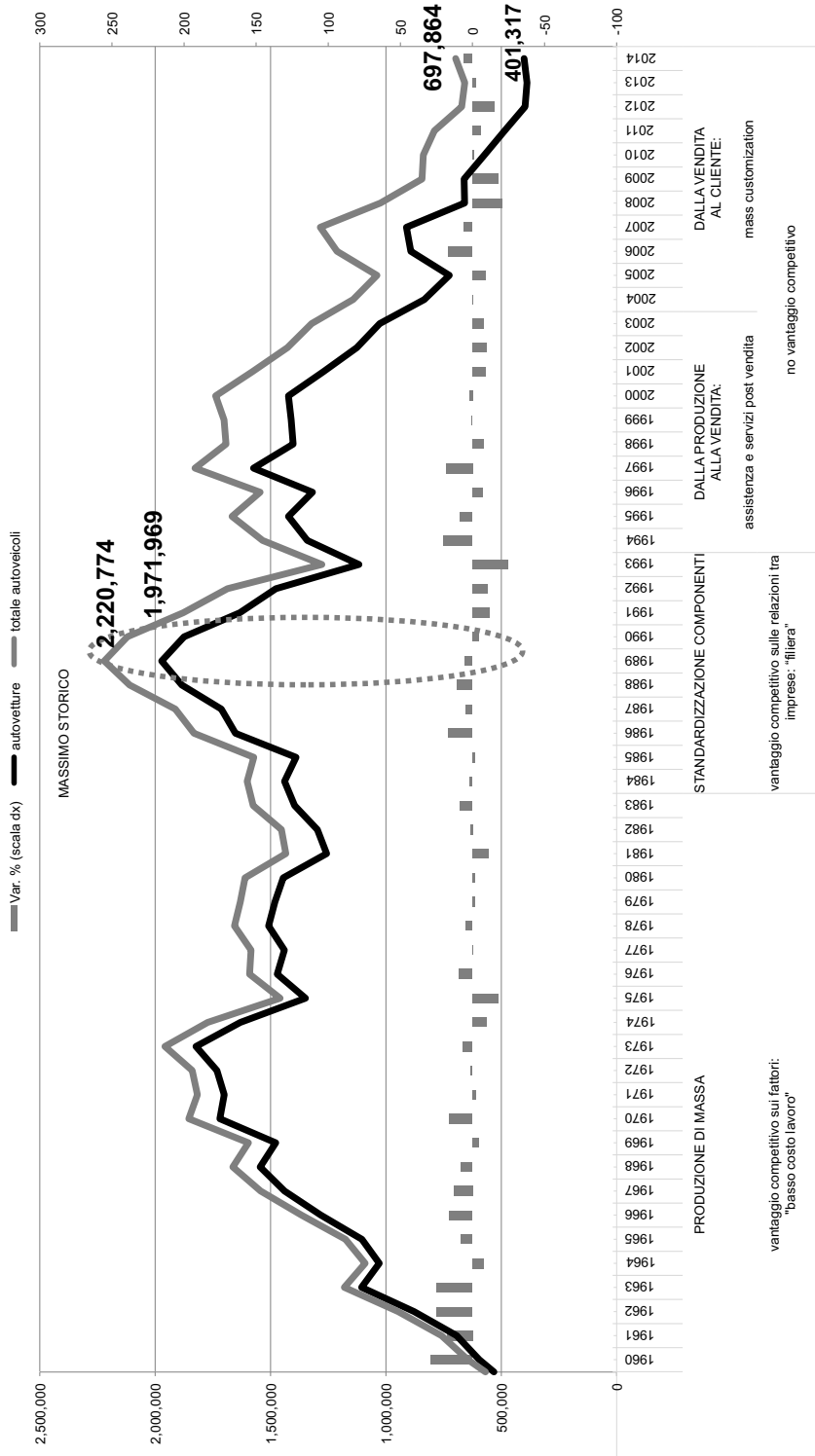
²² Il consumatore attuale è in cerca di esperienze più che di prodotti, di emozioni e sensazioni più che valori d'uso, il che genera modelli di consumo inediti, eclettici, complessi per un'offerta tradizionale.

GRAF. 7

LA DINAMICA DELLA PRODUZIONE DI AUTO DAGLI ANNI '20 AD OGGI: STADI DI SVILUPPO DEL VANTAGGIO COMPETITIVO



./.



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ANFIA.

In Italia, alla fine degli anni '40 l'automobile era ancora appannaggio esclusivo dei ceti benestanti. Nel 1947 nel nostro Paese le auto circolanti, quelle che avevano pagato la tassa automobilistica, erano 184,060, il che significa che ve ne erano 4 ogni 1,000 abitanti²³.

Negli anni '50 e '60 lo sviluppo del settore è da attribuirsi prevalentemente alla dotazione di fattori produttivi: l'ampia disponibilità del fattore lavoro a basso costo rispetto agli altri paesi europei, unitamente alle scelte imprenditoriali di investimento in ingenti quantità di capitale fisico, essendo più elevata la propensione "alla fabbricazione interna" (*make*) che "all'integrazione verticale" (*buy*)²⁴. In quel periodo, la competitività di costo, intesa come rapporto tra produttività del lavoro e costo del lavoro derivava non solo dai bassi livelli salariali, ma anche dallo sfruttamento delle economie di scala di impianto e dall'adozione della catena di montaggio che consentivano di ottenere crescenti guadagni in termini di produttività del lavoro: dalle 2 auto circa per operaio dei primi anni '50 alle quasi 8 del 1960. La Seicento messa sul mercato nel 1955, è considerata la prima vera auto di massa italiana, lo *status symbol* dei ceti sociali inferiori e il suo prezzo, 600,000 lire, pur ancora alto, era più accessibile anche perché rateizzabile. Nel 1956 il parco automobilistico supera il milione di unità e la motorizzazione di massa anticipa il miracolo economico: gli operai di fabbrica da semplici produttori di merci destinate al consumo di altri, diventano essi stessi consumatori dei beni prodotti da loro medesimi.

Sia sul mercato interno sia su quello estero il successo del settore automobilistico ha avuto un'unica matrice: il prezzo. In altri termini, l'auto italiana ha potuto penetrare e affermarsi sui mercati internazionali per la sua convenienza di prezzo²⁵ e ha coperto il segmento medio e inferiore del mercato, per una ben ponderata e deliberata scelta strategica e non per incapacità da parte delle nostre imprese di produrre beni di fascia alta.

²³ Solo la Cinquecento C, riuscì a penetrare nei consumi dei ceti medio-bassi, ma non riuscì a diventare un prodotto di massa anche per via del suo prezzo di acquisto equivalente a 17 mensilità di salario di un operaio.

²⁴ Lo stabilimento di Mirafiori, circa 10 chilometri di perimetro pari a circa 3 milioni di metri quadri, con una rete ferroviaria di 40 chilometri, un sistema stradale di 22 chilometri, 40 chilometri di catene di montaggio, accentrava al suo interno la produzione della quasi totalità dei componenti dell'auto: dalla lamiera ai motori, dagli stampi degli interni all'assemblaggio finale (CERSOSIMO D., 1994).

²⁵ La convenienza di prezzo è misurata utilizzando i valori medi unitari dell'*export* e dell'*import*: se il rapporto tra i due risulta inferiore a 1 significa che il prezzo dei beni esportati è inferiore al prezzo dei beni importati e viceversa.

Negli anni '70 fino ai primi anni '80, invece, i produttori italiani hanno potuto avvantaggiarsi della disponibilità di un mercato interno fra i più grandi in Europa, in cui la domanda interna cresceva a ritmi elevati, sia in termini qualitativi sia in termini quantitativi, grazie all'aumento del reddito *pro capite*. L'espansione del mercato, unitamente alla pressione competitiva sui mercati esteri, ha spinto le imprese ad effettuare ingenti investimenti per l'automazione del processo produttivo tendenti a "risparmiare lavoro" non più a basso costo rispetto alle economie emergenti dell'Europa dell'Est. Questi paesi vennero visti dalle case costruttrici europee in maniera ambivalente: come "area di domanda potenziale" e come "area di localizzazione produttiva". Generalmente, la strategia di dislocazione delle attività produttive si è evoluta nel tempo passando dalle attività di montaggio alla produzione di motori e altri elementi allo scopo di riesportare poi sui mercati occidentali vetture e parti di esse a costi inferiori²⁶.

L'assenza di vantaggio competitivo nello stadio finale che copre anche l'attuale fase è dovuto al venir meno e/o alla mancata interazione dei fattori che avevano guidato di volta in volta i precedenti stadi di sviluppo del settore. Come auspicato da Porter nel suo "diamante", il settore pubblico ora più che mai deve fungere da catalizzatore e favorire l'"opportunità tecnologica", vale a dire creare condizioni di contesto per spingere le aziende ad un *upgrading* competitivo indotto dall'innovazione.

La perdita di competitività del settore ha interessato anche il mercato interno, in cui le marche nazionali sono state progressivamente spiazzate da quelle estere: la quota di mercato delle nazionali è ora pari a meno di un terzo, mentre fino agli anni '90 rappresentava il 56%. Lo spiazzamento (Graf. 8) è addebitabile anche a una disaffezione crescente degli acquirenti italiani verso i marchi nazionali e di questo ne approfittarono i costruttori esteri, da un lato, coprendo fasce di mercato in cui il prodotto nazionale era relativamente debole o assente e, dall'altro, presentando modelli che erano o apparivano qualitativamente migliori o comunque diversi da quelli nazionali²⁷.

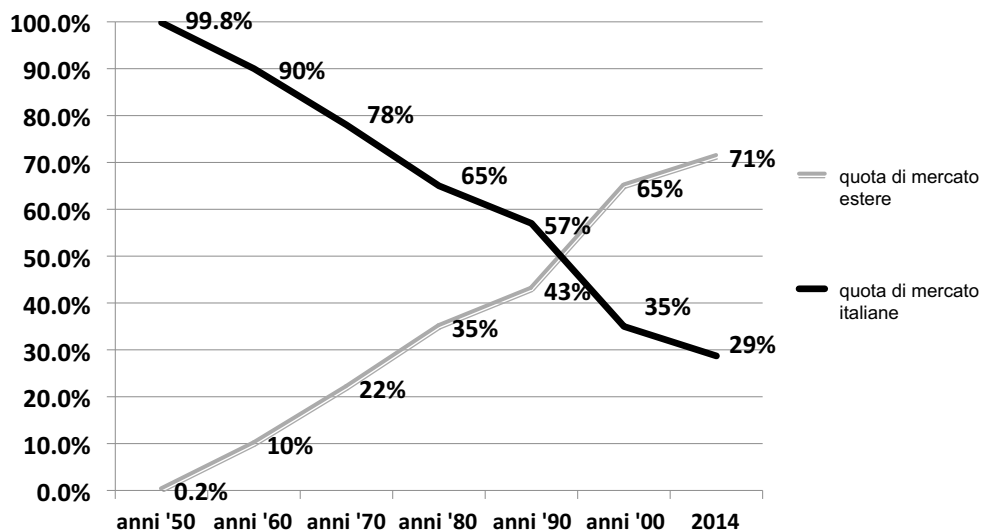
La Tavola 12 mostra la composizione del mercato italiano con le quote percentuali per marca in ordine decrescente: nel 2013 fatto 100 il totale del parco circolante in Italia, la FIAT con una quota pari al 28% mantiene saldamente la prima posizione, seguita a notevole distanza dalla Ford che detiene il 7%.

²⁶ La partecipazione nel 1966 nella costruzione degli stabilimenti della VAZ (Volžskij Avtomobil'nyj Zavod) acronimo di fabbrica Automobilistica del Volga a Togliattigrad permise alla FIAT di raggiungere il 50% della quota di mercato in tutti i paesi Comecon.

²⁷ Si tratta dell'"ipotesi di varietà" secondo la quale all'aumentare del reddito cresce la domanda di differenziazione del prodotto.

GRAF. 8

DINAMICA DELLA QUOTA DI MERCATO DELLE MARCHE ESTERE E NAZIONALI IN ITALIA



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ANFIA.

Lo spiazzamento sul mercato interno ha indotto le imprese nazionali a destinare una quota sempre più rilevante della produzione ai mercati internazionali: la propensione all'*export* dal 20% del 1950 è più che raddoppiata nel 2013 passando al 44% (Graf. 9).

Dopo il picco storico registrato nel 1989, il numero complessivo di veicoli prodotti dall'Italia si è più che dimezzato, passando da oltre 2.7 milioni del 1989 a circa 700 mila nel 2014, attestandosi poco sopra i livelli prodotti nel 1960.

Il punto di massimo storico toccato in corrispondenza del 1985 è comune alle autovetture e ai rimorchi semirimorchi, ma il ridimensionato più marcato ha interessato le autovetture (Graf. 10), i cui livelli produttivi attuali sono inferiori addirittura a quelli degli anni '60: rispetto al picco la riduzione è stata pari al 79% a fronte del calo del 67% subito dai rimorchi e semirimorchi. Da segnalare la continua crescita della quantità prodotta di autoveicoli industriali, dopo la parentesi di contrazione registrata nel decennio 2000-2010.

La Tavola 13 mostra le quantità prodotte per tipologia di veicolo distinte per decennio e vi sono indicate anche le quote percentuali per evidenziare i mutamenti nella composizione percentuale della produzione totale: nel 1930 oltre

Tav. 12

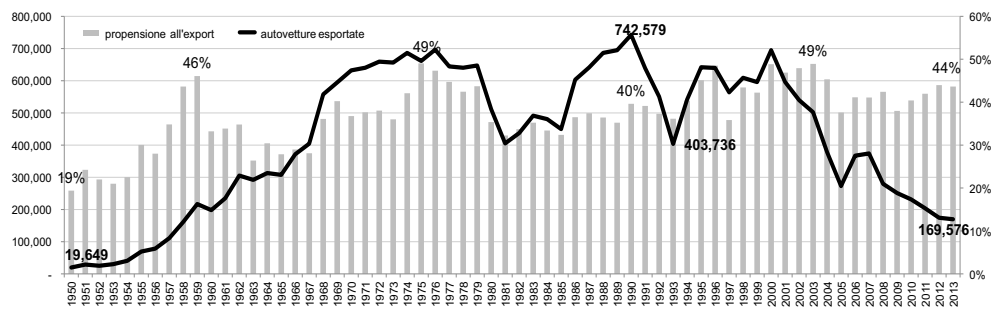
QUOTA DI MERCATO DELLE MARCHE ITALIANE E ESTERE IN ITALIA, 2013

	Marca	valori assoluti	valori %
1°	FIAT	10,383,648	28.1
2°	Ford	2,734,817	7.4
3°	Volkswagen	2,622,489	7.1
4°	Opel	2,339,373	6.3
5°	Renault	2,045,852	5.5
6°	Lancia	1,740,321	4.7
7°	Citroen	1,534,473	4.2
8°	Peugeot	1,509,266	4.1
9°	Toyota	1,373,030	3.7
10°	Mercedes	1,325,792	3.6
11°	Alfa Romeo	1,238,642	3.4
12°	Audi	973,130	2.6
13°	Bmw	870,154	2.4
14°	Nissan	769,788	2.1
15°	Hyundai	548,293	1.5
16°	Chevrolet	543,093	1.5
17°	Suzuki	481,328	1.3
18°	Smart	450,491	1.2
19°	Seat	431,661	1.2
20°	Kia	287,285	0.8
21°	Volvo	259,452	0.7
22°	Honda	230,765	0.6
23°	Autobianchi	229,778	0.6
24°	Mini	226,066	0.6
25°	Skoda	196,160	0.5
26°	Altre fabbriche	1,617,787	4.4
	Totale	36,962,934	100.0

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ANFIA.

GRAF. 9

AUTOVETTURE ESPORTATE DALL'ITALIA E PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE

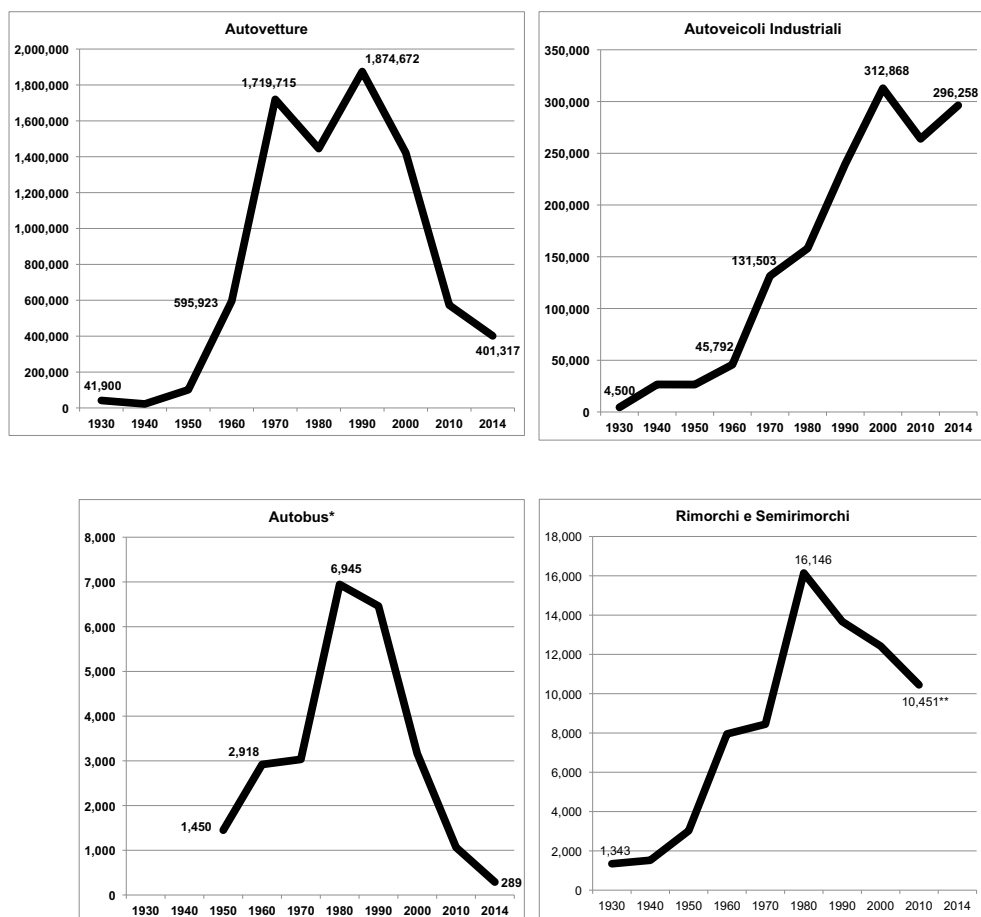


Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ANFIA.

quattro quinti della produzione erano rappresentati da autovetture; nel 1940 a prevalere sono gli autoveicoli industriali (53%) mentre il peso relativo delle autovetture si ridimensiona al 44%. Nel periodo 1950-2000 le autovetture oscillano intorno al 90-80%, per poi ridimensionarsi al 58% nel 2014, a vantaggio degli autoveicoli industriali che rappresentano nell'ultimo anno oltre il 40% della quantità prodotta.

GRAF. 10

PRODUZIONE TOTALE PER TIPOLOGIA DI AUTOVEICOLI



*Fino al 1950 Autobus inclusi nei veicoli industriali ** il dato si riferisce al 2008.

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ANFIA.

TAV. 13

COMPOSIZIONE DELLA PRODUZIONE PER TIPOLOGIA DI VEICOLO									
1930		1940		1950		1960		1970	
V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
41,900	88	22,125	44	101,310	77	595,923	91	1,719,715	92
4,500	9	26,549	53	26,537	20	45,792	7	131,503	7
-	-	-	-	-	-	2,918	0	3,034	0
1,343	3	1,523	3	3,021	2	7,950	1	8,445	0
47,743	100	50,197	100	130,868	100	652,583	100	1,862,697	100

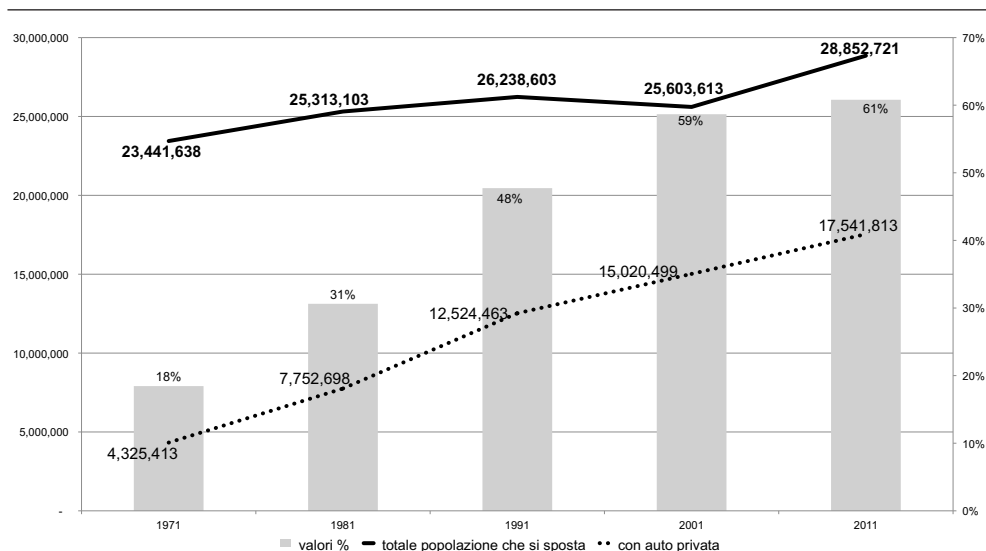
1980		1990		2000		2010		2014	
V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%	V.A.	%
1,445,221	89	1,874,672	88	1,422,284	81	573,169	68	401,317	58
158,121	10	239,718	11	312,868	18	263,952	31	296,258	42
6,945	0	6,460	0	3,163	0	1,065	0	289	0
16,146	1	13,671	1	12,423	1	10,451	1	-	-
1,626,433	100	2,134,521	100	1,750,738	100	848,637	100	697,864	100

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ANFIA.

Dal lato della domanda, si osserva una sempre maggiore mobilità a mezzo auto. Ricostruendo retrospettivamente il fenomeno del pendolarismo in base ai censimenti decennali sulla popolazione dell'Istat, si nota come la preferenza per gli spostamenti tramite auto privata sia passata da poco più di uno su sei del 1971 a circa 2 su 3 nel 2011. In termini assoluti, significa che circa 17.5 milioni di persone scelgono di muoversi ogni giorno con l'automobile per recarsi al posto di lavoro o a scuola/università su una massa totale di persone che si spostano quotidianamente pari a 28.9 milioni (Graf. 11).

GRAF. 11

POPOLAZIONE CHE SI SPOSTA QUOTIDIANAMENTE PER STUDIO E LAVORO
CON L'AUTO PRIVATA
(valori assoluti e valori %, popolazione che si sposta = 100)



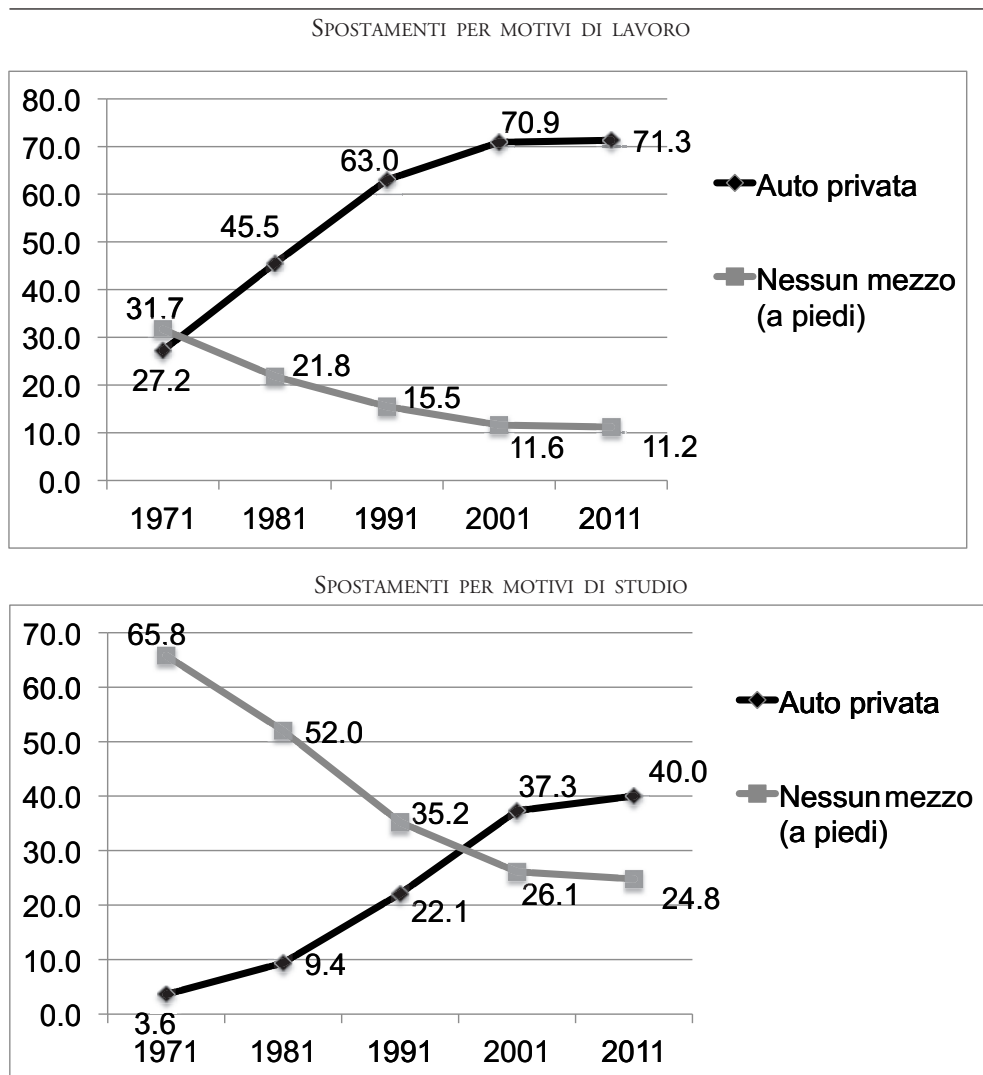
Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

A conferma dell'impatto del possesso dell'automobile sul progressivo mutamento dei comportamenti sociali, basti osservare il *trend* degli spostamenti quotidiani per motivi di lavoro e di studio bipartiti per tipologia di mezzo utilizzato, auto privata e "a piedi" ("nessun mezzo"), come rilevato dai censimenti della popolazione degli ultimi quaranta anni. Negli anni '70, 1 persona su 3 si recava al lavoro a piedi mentre oggi lo fa solo 1 persona su 10, come risulta dall'ultimo censimento della popolazione del 2011, mentre preferisce utilizzare l'auto privata il 71.3% degli italiani per raggiungere il posto di lavoro (Graf. 12). Maggior preoccupazione destano gli spostamenti per motivi di studio perché sono riferiti alle nuove generazioni dall'età pre-scolare fino a 26 anni, età media alla laurea²⁸, secondo i quali il 40% degli studenti va a scuola/università con l'auto, mentre nel 1971 la quota non arrivava al 4%.

²⁸ Si veda OECD, *Education at a Glance*, 2013, Table A3.1a. *Tertiary Graduation Rates and Average Ages* (2011).

GRAF.12

SPOSTAMENTI PER MOTIVI DI LAVORO E DI STUDIO: AUTO PRIVATA E A PIEDI



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT - Contabilità Nazionale.

L'automobile ha, dunque, cambiato le nostre abitudini quotidiane anche quelle "vecchie e sane", come quella di recarsi a piedi al lavoro e a scuola con ovvie conseguenze sullo stato di salute della popolazione: secondo le previsioni OECD (2014) entro il 2020 in Italia la quota di adulti in sovrappeso salirà al

45.4% dal 39% del 2009, ultimo dato disponibile²⁹. Ma ancor più allarmante è il dato sull'incidenza del sovrappeso/obesità tra i quindicenni italiani, pari al 36% per i maschi e al 34% per le femmine, il secondo valore più elevato in ambito OECD dopo quello della Grecia.

5. - Il *benchmarking* internazionale dell'*automotive*

Nel 2012, si contano nel mondo 847 milioni di autovetture con una densità autoveicolistica, rapporto tra la popolazione e il numero di autovetture circolanti, di 8.3 abitanti per autovettura. L'Italia, partita in ritardo nel processo di motorizzazione di massa, dispone oggi di un parco circolante tra i più elevati al mondo in termini di numerosità di autovetture in circolazione e si colloca al 4° posto (Tav. 14). A parte la rilevanza della consistenza in assoluto, in termini relativi l'Italia si posiziona al 4° posto al mondo con 1.6 abitanti per autovettura. L'indicatore di densità autoveicolistica quanto più è basso tanto più indica una saturazione del relativo mercato: un rapporto pari all'unità equivale a una vettura per ogni abitante. Viceversa, un valore alto è utile per identificare i paesi, generalmente localizzati in Asia e, soprattutto, in Africa, con un mercato effettivo al di sotto del potenziale, in cui c'è ancora un margine da colmare attraverso una politica di motorizzazione di massa.

Ma per un'analisi più esaustiva del mercato autoveicolistico mondiale occorre quantificare i due lati del mercato separatamente, cominciando dall'indicatore di offerta per antonomasia rappresentato dalla quantità prodotta di autoveicoli per paese e aree, per poi passare alla domanda, misurata dal numero di immatricolazioni.

La produzione mondiale, pari nel 2014 a 67.5 milioni, si presenta piuttosto concentrata geograficamente, dato che i primi cinque paesi, nell'ordine Cina, Giappone, Germania USA, Corea del Sud, considerati insieme, rappresentano i due terzi circa dell'intera quantità mondiale, di cui il 29.5%, corrispondente a 19.9 milioni, è prodotto dalla Cina, seguita dal Giappone con 8.3 milioni (il 12.3% della produzione mondiale). L'Italia si colloca al 23° posto con 401 mila vetture, equivalente a una quota di mercato sulla produzione mondiale pari allo 0.6 per cento (Tav. 15).

²⁹ Il settore automobilistico come altri, sta cercando di adeguarsi studiando come l'obesità influisca sulla guida: dalla spaziatatura dei pedali all'apertura dello sportello alle scomodità di un sedile troppo piccolo.

TAV. 14

PARCO CIRCOLANTE E DENSITÀ AUTOVEICOLISTICA NEI PRIMI 25 PAESI, 2012

PARCO CIRCOLANTE			DENSITÀ AUTOVEICOLISTICA		
posizione	paese	numero autoveicoli circolanti	posizione	paese	n. abitanti per autoveicolo
1°	Stati Uniti	168,000,000	1°	Lussemburgo	1.4
2°	Cina Rep. Popolare	59,890,000	2°	Islanda	1.5
3°	Giappone	59,421,009	3°	Malta	1.6
4°	Germania	43,431,124	4°	Italia	1.6
5°	Russia	38,482,000	5°	Canada	1.7
6°	Italia	37,078,274	6°	Australia	1.7
7°	Francia	31,600,000	7°	Finlandia	1.8
8°	Regno Unito	31,481,823	8°	Nuova Zelanda	1.8
9°	Brasile	29,566,116	9°	Lituania	1.8
10°	Messico	22,961,571	10°	Austria	1.9
11°	Spagna	22,247,528	11°	Stati Uniti 2	1.9
12°	India	21,551,000	12°	Svizzera	1.9
13°	Canada	20,541,000	13°	Germania	1.9
14°	Polonia	18,500,000	14°	Slovenia	2.0
15°	Corea del Sud	14,577,182	15°	Regno Unito	2.0
16°	Indonesia	10,494,000	16°	Francia	2.0
17°	Malesia	9,522,000	17°	Norvegia	2.0
18°	Argentina	8,800,000	18°	Paesi Bassi	2.0
19°	Turchia	8,648,875	19°	Belgio	2.1
20°	Paesi Bassi	8,200,000	20°	Polonia	2.1
21°	Iran	8,160,000	21°	Spagna	2.1
22°	Ucraina	6,973,500	22°	Grecia	2.1
23°	Tailandia	6,475,322	23°	Svezia	2.1
24°	Belgio	5,392,908	24°	Giappone	2.1
25°	Grecia	5,167,557	25°	Estonia	2.2
	Europa	315,000,000		EFTA	1.9
	- UE + EFTA	252,474,281		Unione Europea 15	1.9
	- Unione Europea	245,542,720		Unione Europea+EFTA	2.0
	- EFTA	6,931,561		Unione Europea	2.0
	- Unione Europea 15	205,645,919		Europa	2.3
	- Nuovi Membri UE	39,896,801		Oceania	2.4
	America	268,000,000		Nuovi Membri UE	2.6
	Asia	222,350,000		America	3.5
	Africa	26,000,000		Asia	19.2
	Oceania	4,188,000		Africa	41.2
	Totale Mondo	847,076,000		Totale Mondo	8.3

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ANFIA.

TAV. 15

PRODUZIONE MONDIALE DI AUTOVETTURE NEI PRIMI 25 PAESI, 2014

posizione	paese	numero autovetture prodotte	%
1°	China	19,919,795	29.5
2°	Japan	8,277,070	12.3
3°	Germany	5,604,026	8.3
4°	USA	4,253,098	6.3
5°	South Korea	4,124,116	6.1
6°	India	3,158,215	4.7
7°	Brazil	2,314,789	3.4
8°	Mexico	1,915,709	2.8
9°	Spain	1,898,342	2.8
10°	Russia	1,683,677	2.5
11°	United Kingdom	1,528,148	2.3
12°	France	1,495,000	2.2
13°	Czech Republic	1,246,506	1.8
14°	Indonesia	1,011,260	1.5
15°	Slovakia	993,000	1.5
16°	Iran	925,975	1.4
17°	Canada	913,533	1.4
18°	Thailand	742,678	1.1
19°	Turkey	733,439	1.1
20°	Malaysia	547,150	0.8
21°	Belgium	481,637	0.7
22°	Poland	473,000	0.7
23°	Italy	401,317	0.6
24°	Romania	391,422	0.6
25°	Argentina	363,711	0.5
	Asia-Oceania	39,238,995	58.1
	Europe	17,975,182	26.6
	- European Union 27 countries	15,229,978	22.6
	- European Union 15 countries	11,782,887	17.4
	- Other Europe	2,011,765	3.0
	- European Union New Members	3,447,091	5.1
	America	9,833,799	14.6
	- NAFTA	7,082,340	10.5
	- South America	2,751,459	4.1
	CIS	2,001,785	3.0
	Africa	477,370	0.7
	TOTALE	67,525,346	100.0

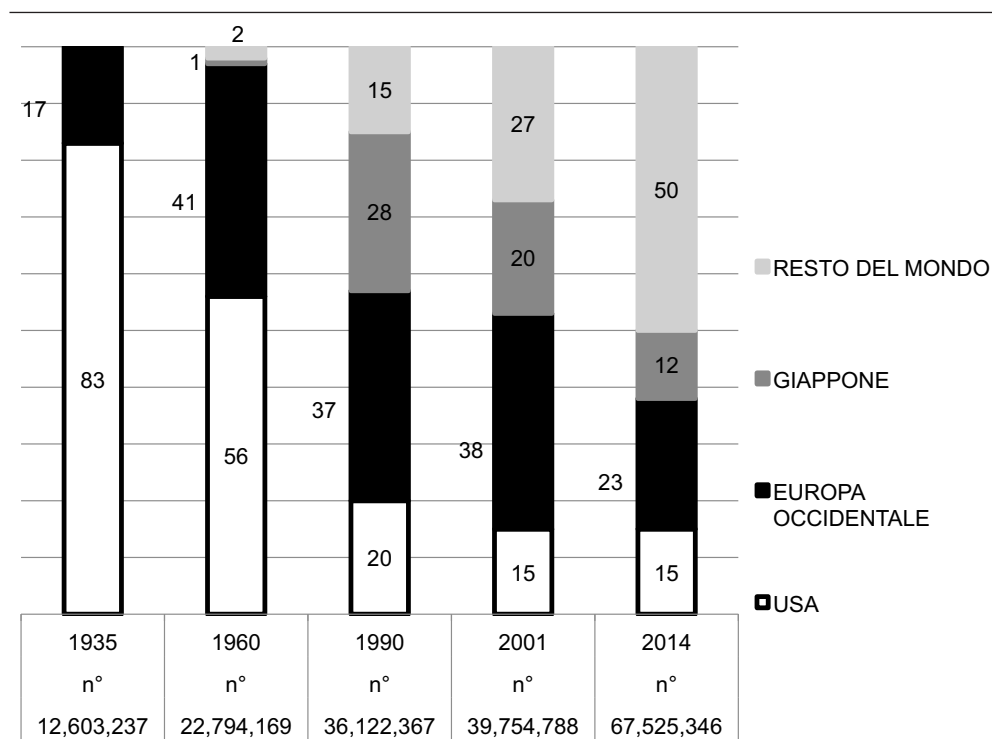
} 62,5%

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati OICA.

In termini di apporto delle diverse aree geografiche alla produzione mondiale, la situazione è ora molto variegata rispetto a quella degli inizi del secolo scorso quando esisteva una bipartizione dell'offerta tra Usa e Europa occidentale. Negli anni '60 cominciano ad affacciarsi altri produttori (in particolare il Giappone) che erodono progressivamente la quota degli Stati Uniti fino a dimezzarla negli anni '90. Nel 2014 la situazione appare capovolta rispetto agli anni '90 quanto a paesi produttori protagonisti, con il Resto del Mondo che produce ora la metà dell'intera produzione mondiale (Graf. 13).

GRAF. 13

COMPOSIZIONE DELLA PRODUZIONE MONDIALE DI AUTO PER AREA



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ANFIA.

Quanto alla domanda mondiale, nel 2014 sono state immatricolate e, quindi acquistate, 65 milioni di nuove vetture. Così come la produzione, anche la domanda è concentrata: l'indice CR5 (che prende in considerazione i primi 5 paesi) è pari a 58 per cento. Quasi un terzo delle vendite è assorbito dalla Cina, seguita dagli USA, cui è destinata oltre un'auto su dieci, dal Giappone con una quota di mercato del 7.2 per cento (Tav. 16).

TAV. 16

DOMANDA MONDIALE DI AUTOVETTURE NEI PRIMI 25 PAESI, 2014

posizione	paese	numero	%
1°	China	19,700,569	30.3
2°	United States of America	7,687,619	11.8
3°	Japan	4,699,590	7.2
4°	Germany	3,036,773	4.7
5°	India	2,570,531	4.0
6°	Brazil	2,504,161	3.9
7°	United Kingdom	2,476,435	3.8
8°	Russia	2,286,877	3.5
9°	France	1,795,885	2.8
10°	Italy	1,360,293	2.1
11°	South Korea	1,359,834	2.1
12°	Iran	1,106,700	1.7
13°	Indonesia	879,461	1.4
14°	Spain	855,308	1.3
15°	Canada	755,500	1.2
16°	Mexico	745,250	1.1
17°	Saudi Arabia	632,700	1.0
18°	Malaysia	588,341	0.9
19°	Turkey	587,331	0.9
20°	Australia	531,596	0.8
21°	Belgium	482,939	0.7
22°	South Africa	439,264	0.7
23°	Argentina	432,696	0.7
24°	Thailand	411,402	0.6
25°	Netherlands	387,835	0.6
	Asia/Oceania/Middle East	34,506,093	53.1
	Europe	16,060,143	24.7
	America	13,179,280	20.3
	EU 28 countries + EFTA	13,013,515	20.0
	EU 15 countries + EFTA	12,113,882	18.6
	NAFTA	9,188,369	14.1
	Central & South America	3,990,911	6.1
	Russia, Turkey & Other Europe	3,046,628	4.7
	Africa	1,230,518	1.9
	Europe New Members	899,633	1.4
	Totale	64,976,034	100.0

} CR5=58%

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati OICA

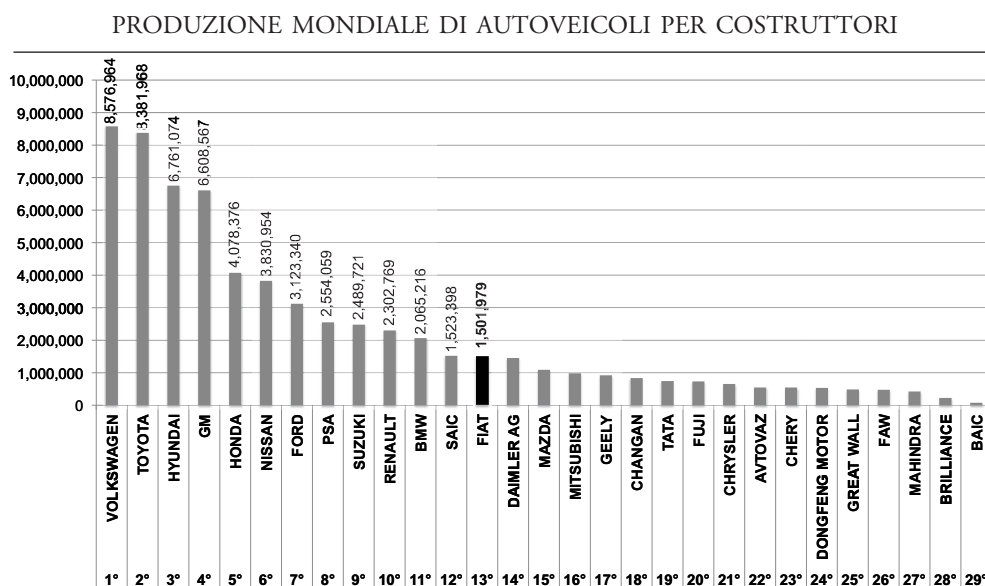
Il ruolo a livello mondiale che l'Italia si è ritagliata dalla seconda metà degli anni '60 fino alla fine degli anni '70, era basato fundamentalmente sulla competitività di costo derivante, a sua volta, dallo sfruttamento di economie di scala rese possibili dalla standardizzazione dei processi produttivi e dalla disponibilità di manodopera a basso costo. Ma una volta che il mercato italiano e europeo è divenuto maturo hanno cominciato a delinearsi due tendenze contraddittorie: dal lato dell'offerta, *la standardizzazione del prodotto* rappresentava una tecnologia di processo da adottare e da continuare a sfruttare per l'abbattimento dei costi medi di produzione e anche per controbilanciare l'aumento dei prezzi degli *input*, specie energetici, degli anni '70; dal lato della domanda, *la diversificazione dei prodotti* emerge da una domanda differenziata in quanto non più primaria ma di "sostituzione", per la quale assumono grande rilevanza, in aggiunta alle caratteristiche oggettive e essenziali, altri attributi qualitativi, come *comfort*, sicurezza, dimensione. Negli anni '80 le strategie delle case automobilistiche sono state caratterizzate dal tentativo di risolvere in ambito produttivo questa contraddizione tra standardizzazione del prodotto per lo sfruttamento delle economie di scala e differenziazione e diversificazione del prodotto per l'allineamento a segmenti di domanda in espansione. Alla fine, il dilemma standardizzazione-diversificazione è stato risolto attraverso la produzione di modelli diversificati agli occhi dei consumatori, ma in realtà caratterizzati da un'elevata standardizzazione degli elementi. «L'internazionalizzazione della struttura produttiva e l'integrazione tra impianti di uno stesso gruppo, ma dislocati in paesi differenti, è stata finalizzata alla composizione del dilemma» (Prati, 1982), sotto forma di accordi di natura produttiva *joint venture* anche con imprese extranazionali³⁰. Merita di essere sottolineato il ruolo chiave svolto della componentistica che, attraverso la standardizzazione dei componenti, ha di fatto risolto «la complessa equazione che presenta da un lato, il contenimento dei costi e, dall'altro lato, il continuo allargamento della gamma e un rapido *turnover* dei modelli» nei paesi europei maturi (Volpato, 1982), consentendo alle imprese costruttrici di continuare a beneficiare di economie di scala ma esternalizzate, sotto forma di più bassi costi di produzioni delle componenti-

³⁰ Renault, Peugeot e Volvo nei primi anni '70 sono gli attori di un accordo (Franco-Svedoise-Moteurs) avente a oggetto la produzione di una quantità motori sufficiente a conseguire economie di scala. Un altro accordo fu stipulato dalla FIAT, Alfa Romeo e Renault-Saxiem e diede luogo nel 1974 alla Sofim (Società franco-italiana di motori). L'accordo più importante è quello del 1980 tra FIAT e Peugeot, la cui scala produttiva avrebbe dovuto generare economie di costo elevate e permettere ai due costruttori di montare motori su autovetture competitive sia nei consumi sia nel prezzo.

stica sia essa integrata (motore, *chassis*) o collegata (equipaggiamento carrozzeria, equipaggiamento elettrico).

Prendendo in considerazione le marche (Graf. 14), il primo produttore mondiale di autoveicoli nel 2012 è stata la Volkswagen con oltre 8.6 milioni di autoveicoli, seguita dalla Toyota con 8.4 milioni.

GRAF. 14



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati OICA.

Utilizzando i dati Eurostat aggiornati al 2011, possiamo valutare ad oggi la posizione dell'industria autoveicolistica italiana in ambito europeo (codice C29 nella NACE Rev. 2), in base ad una selezionata serie di indicatori strutturali chiave e osservarne l'evoluzione dal 2000 al 2012, ultimo anno disponibile (Tav. 17).

La nostra base produttiva in dodici anni si è ridimensionata (43 imprese in meno), facendoci perdere una posizione e portandoci al terzo posto in Europa, dopo Germania e Regno Unito, per numero di imprese attive nel settore. Nello stesso arco temporale, pur avendo registrato una contrazione della forza lavoro occupata nel settore (15,870 mila occupati in meno), l'Italia ha visto migliorata la sua posizione relativa, passando dal quarto al terzo posto dopo Germania e Francia, posizione prima occupata dal Regno Unito.

TAV. 17

I PRINCIPALI INDICATORI DEL SETTORE PER PAESE:
UN CONFRONTO 2000 E 2012

	2000				2012			
	1°	2°	3°	4°	1°	2°	3°	4°
n° imprese	UK 2,885	Italia 2,369	Germany 2,283	Francia 2153	Germania 2,680	UK 2,619	Italia 2,326	Francia 1,956
n° addetti	Germany 855,570	Francia 277,256	UK 231,265	Italia 178,816	Germania 812,514	Francia 243,779	Italia 162,946	Polonia 156,865
dimensione media	Germany 375	Slovacchia 276	Romania 256	Romania 165	Romania 309	Germania 303	Slovacchia 257	Ungheria 144
valore produzione (000 euro)	Germany 210,128.7	Francia 114,288.9	UK 55,897.1	Spagna 44,618	Germania 325,127	UK 62,758	Francia 59,455	Spagna 45,678
peso valore aggiunto % su manifattura	Svezia 13.1	Ungheria 12.8	Germania 12.0	Slovacchia 9.2	Slovacchia 19.9	Rep. Ceca 17.1	Germania 15.9	Romania 14.2

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati EUROSTAT.

TAV. 18

INDICE DI CONCENTRAZIONE DEL SETTORE IN EUROPA, 2012

paesi	quota % fatturato	paesi	quota % imprese
Germania	45	Germany	14
Francia	12	United Kingdom	13
Regno Unito	8	Italy	12
Italia	6	France	10
Spagna	6	Spain	9
CR5	78	CR5	58

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati EUROSTAT.

Il settore presenta un elevato grado di concentrazione a livello europeo (Tav. 18). L'indice CR5, mostra che i primi 5 paesi produttori realizzano complessivamente il 78% del fatturato totale del settore in Europa e ospitano il 58% delle imprese europee del settore.

Tra i fattori alla radice del ridimensionamento del numero di imprese e, conseguentemente, dell'occupazione, vi sono anche i processi di delocalizzazione messi in atto dalle imprese italiane anche verso i paesi dell'Est europeo. Il *benchmarking* europeo del costo del lavoro (Graf. 15) conferma, infatti, che il vantaggio comparato dell'Italia non può basarsi più come in passato sulla competitività di costo (rapporto tra produttività del lavoro e costo del lavoro), posto che mediamente in questi paesi il costo del personale (salari e stipendi più i contributi sociali) è del 70% inferiore a quello di un lavoratore italiano occupato nello stesso settore: 13 mila euro annui per lavoratore mediamente nei paesi dell'Est europeo a fronte dei 39 mila per un lavoratore italiano. Si segnala che in quei paesi europei in cui la remunerazione del lavoro è più bassa, anche la produttività per addetto risulta inferiore: in media il valore aggiunto per addetto è del 50% inferiore a quello di un addetto italiano del settore, equivalente a circa 27 mila euro all'anno in meno prodotti da ciascun lavoratore. Il successo delle imprese italiane dagli anni '60 fino agli anni '70 si fondava sulla competitività di costo degli autoveicoli italiani. Il connubio vincente, basso costo della manodopera/elevate economie di scala, ad oggi non è più praticabile da parte delle imprese italiane a causa dello spostamento del baricentro europeo della produzione verso l'Est europeo e asiatico. In questi paesi, oltre al vantaggio di costo, c'è da considerare che la dimensione media delle imprese del settore è pari a 237 addetti per impresa, più del triplo di quella italiana (70 addetti) e, di conseguenza, grazie alla superiorità della scala produttiva degli impianti, anche il costo medio per pezzo prodotto è inferiore.

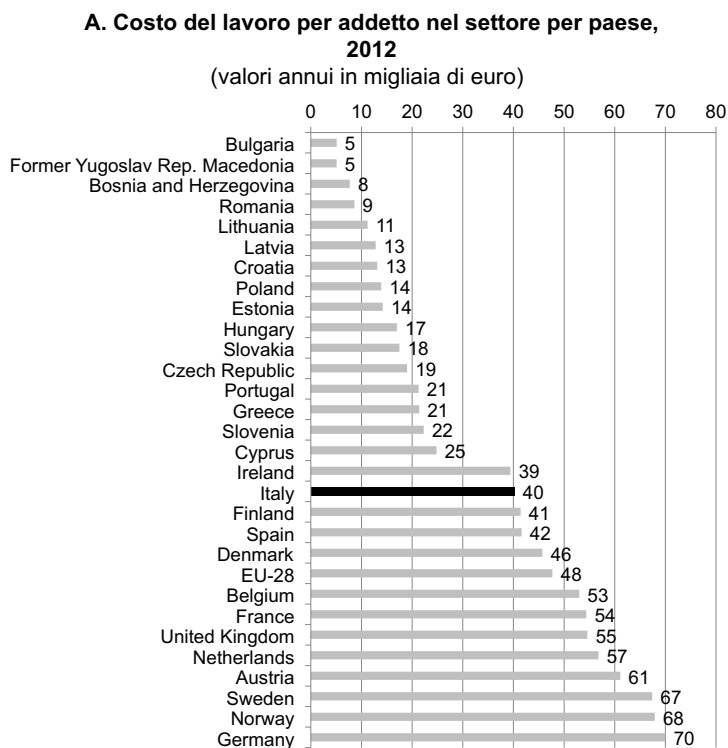
Eppure l'Italia resta ancora un mercato potenziale ampio (Graf. 16) sia per i produttori nazionali sia per i produttori esteri, se si considera che il parco circolante, è pari a 37 milioni di autovetture (a fronte di 43 milioni della Germania) e di questo il 47% è costituito da vetture con un'anzianità superiore a 10 anni e che 5,6 milioni di veicoli appartengono alla classe euro 0-1.³¹ Ma se lo *stock* composto dalle vetture che hanno pagato la tassa di circolazione viene rapportato alla

³¹ Sulla base della normativa dell'Unione Europea sono state individuate diverse categorie di appartenenza a cui fanno capo i veicoli prodotti dalle case automobilistiche *EURO 0*: rientrano in questa categoria tutti i veicoli a benzina senza catalizzatore e quelli "non ecodiesel". Si tratta per lo più di mezzi immatricolati prima del 31 dicembre 1992, data dopo la quale è diventata ob-
-/.

popolazione, emerge anche il primato italiano a livello europeo: il più alto tasso di motorizzazione europeo pari a 617 vetture per 1,000 abitanti³² mentre nel 1920 si contava solo 1 vettura ogni 1,000 abitanti.

GRAF. 15

COSTO DEL LAVORO, PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO E COMPETITIVITÀ DI
COSTO DEL SETTORE PER PAESE



./.

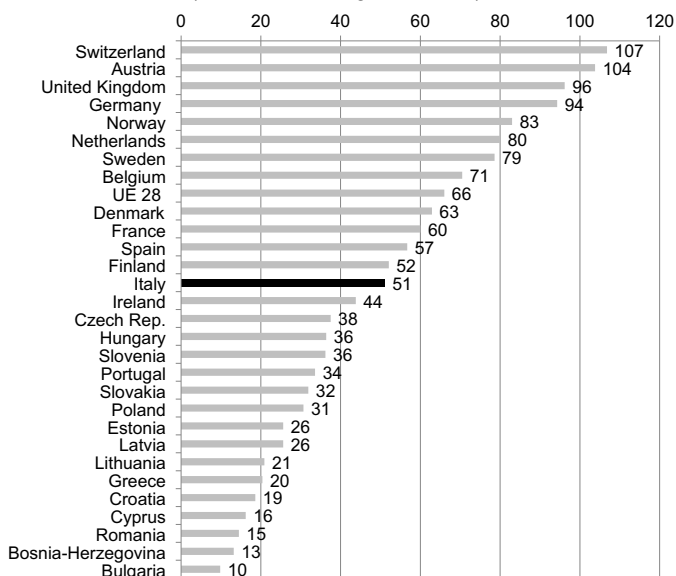
bligatoria l'omologazione alla classe Euro 1. Poiché altamente inquinanti, in molte città non possono circolare anche a prescindere dai blocchi del traffico (tranne che per alcune eccezioni come ad esempio le auto d'epoca); **EURO 1**: la normativa è in vigore dal 1993 e ha obbligato a montare sui nuovi veicoli la marmitta catalitica e a usare l'alimentazione a iniezione nei motori a benzina; **EURO 2**: la normativa è in vigore dal 1997 e ha imposto modifiche per la riduzione delle emissioni inquinanti differenziate tra i motori a benzina e i diesel; **EURO 3**: la normativa è in vigore dal 2001 e ha imposto l'adozione di un sistema chiamato Eobd, per tenere sotto controllo il sistema antinquinamento; **EURO 4**: la normativa è in vigore dal 2006 e impone limiti ancora più severi. Anche se in qualche caso era già presente sulle diesel Euro 3, il filtro antiparticolato comincia a diffondersi sulle Euro 4; **EURO 5**: in vigore da Ottobre 2008, la norma Euro 5 per essere rispettata impone l'adozione generalizzata del filtro antiparticolato sulle diesel e riduce anche il livello di emissione delle auto a benzina.

³² Calcolando il reciproco, si ottiene che oggi vi sono 1.6 abitanti per ogni autovettura.

segue GRAF. 15

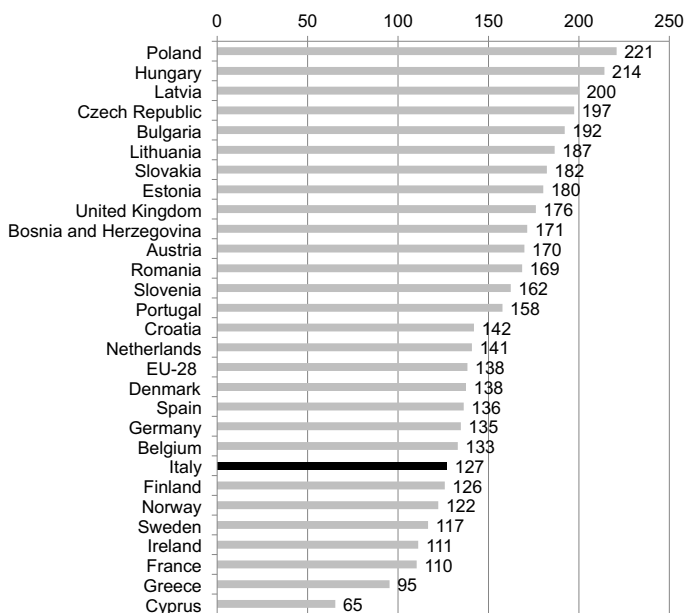
B. Produttività del lavoro per addetto nel settore per paese, 2012

(valori annui in migliaia di euro)



C. Competitività di costo nel settore per paese, 2012

(valori annui in migliaia di euro)

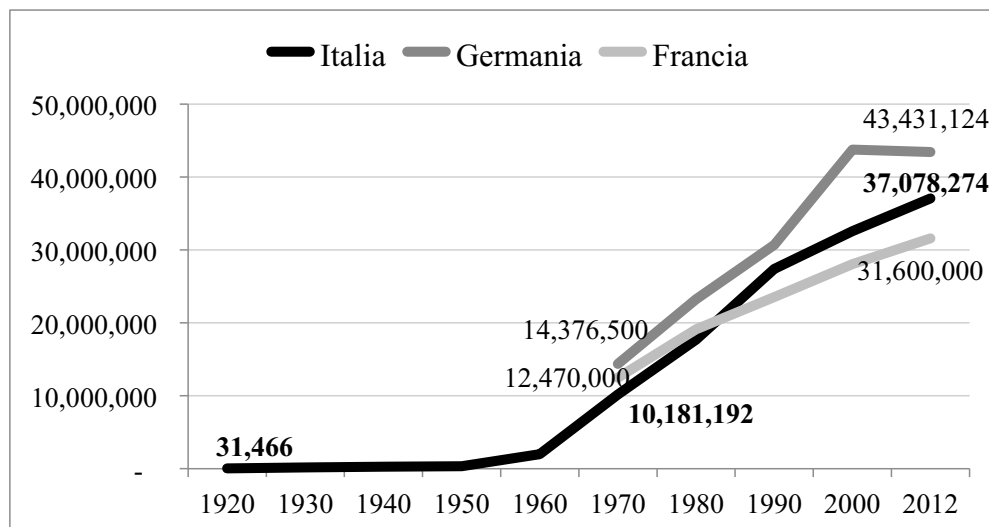


Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati EUROSTAT.

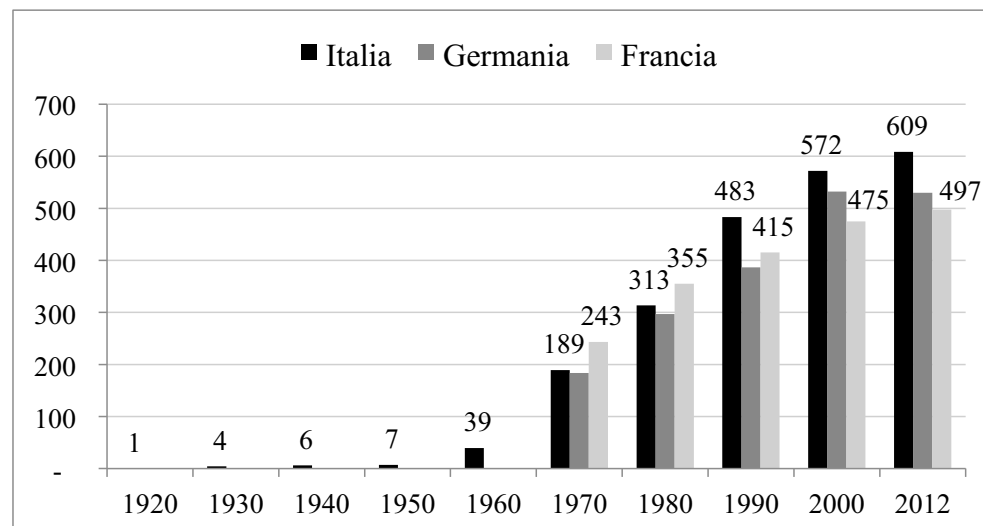
GRAF. 16

PARCO CIRCOLANTE E TASSO DI MOTORIZZAZIONE*

Parco circolante



Parco circolante



* Numero di vetture ogni 1000 abitanti.

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati EUROSTAT.

6. - La mappatura del settore a livello regionale e provinciale

A livello nazionale, così come a livello europeo, il settore si presenta piuttosto concentrato territorialmente. Sin dalle origini, la localizzazione delle prime attività produttive si osserva in alcune aree del Paese, che poi nel corso del tempo hanno via via consolidato la loro vocazione produttiva in tale settore.

Sulla base dell'ultimo censimento dell'industria e dei servizi condotto dall'Istat nel 2011, i cui dati sono stati pubblicati *on line* solo alla fine del 2013, possiamo calcolare il grado di concentrazione del settore (Tav. 19), utilizzando sia le unità locali sia gli addetti alle unità locali dapprima a livello regionale, per poi scendere fino al livello provinciale.

TAV. 19

LA MAPPATURA DEL SETTORE A LIVELLO REGIONALE, 2011

UNITÀ LOCALI			ADDETTI		
	valori assoluti	valori %		valori assoluti	valori %
Piemonte	552	24.3	Piemonte	52,019	33.2
Lombardia	449	18.7	Lombardia	24,287	14.6
Emilia-Romagna	336	13.2	Emilia-Romagna	15,334	9.3
Veneto	278	10.5	Abruzzo	11,666	7.2
Campania	123	5.1	Campania	11,223	6.6
Lazio	121	5.1	Basilicata	7,537	4.9
Toscana	101	3.9	Lazio	6,967	4.3
Abruzzo	87	3.6	Puglia	6,666	3.8
Puglia	71	2.5	Veneto	6,637	4.0
Sicilia	69	2.6	Toscana	6,313	3.3
Marche	67	2.8	Trentino-Alto Adige	3,513	2.1
Umbria	33	1.2	Molise	3,192	2.0
Friuli-VeneziaGiulia	32	1.2	Bolzano/Bozen	2,455	1.5
Trentino-Alto Adige	30	1.0	Sicilia	2,091	1.2
Basilicata	27	1.2	Marche	1,502	0.9
Calabria	22	0.8	Friuli-Venezia Giulia	1,285	0.9
Trento	16	0.5	Trento	1,058	0.6
Bolzano/Bozen	14	0.5	Umbria	908	0.6
Molise	12	0.6	Calabria	75	..
Sardegna	10	0.4	Sardegna	48	..
Valle d'Aosta	*	*	Valle d'Aosta	*	0.2
Liguria	*	1.1	Liguria	*	0.8

* Dato oscurato per la tutela del segreto statistico.

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

Anche a livello provinciale (Tav. 20) il settore risulta concentrato: le prime 10 province rappresentano circa il 50% delle unità locali totali operanti nel settore a livello nazionale e il 63% degli addetti occupati complessivamente in Italia.

TAV. 20

LA MAPPATURA DEL SETTORE A LIVELLO PROVINCIALE: LE PRIME 10 PROVINCE, 2011

posizione	UNITÀ LOCALI			ADDETTI ALLE UNITÀ LOCALI			
		valore assoluto	quota %	posizione	valore assoluto	quota %	
1	Torino	548	18	1	Torino	51,241	31
2	Brescia	152	5	2	Chieti	9,659	6
3	Milano	143	5	3	Potenza	7,918	5
4	Modena	104	3	4	Napoli	6,835	4
5	Bologna	85	3	5	Frosinone	6,016	4
6	Verona	78	3	6	Brescia	5,693	3
7	Treviso	78	3	7	Modena	5,172	3
8	Cuneo	76	3	8	Cuneo	4,808	3
9	Napoli	66	2	9	Bologna	4,659	3
10	Vicenza	64	2	10	Bergamo	4,375	3
totale		1,394	46	totale	106,376	63	

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

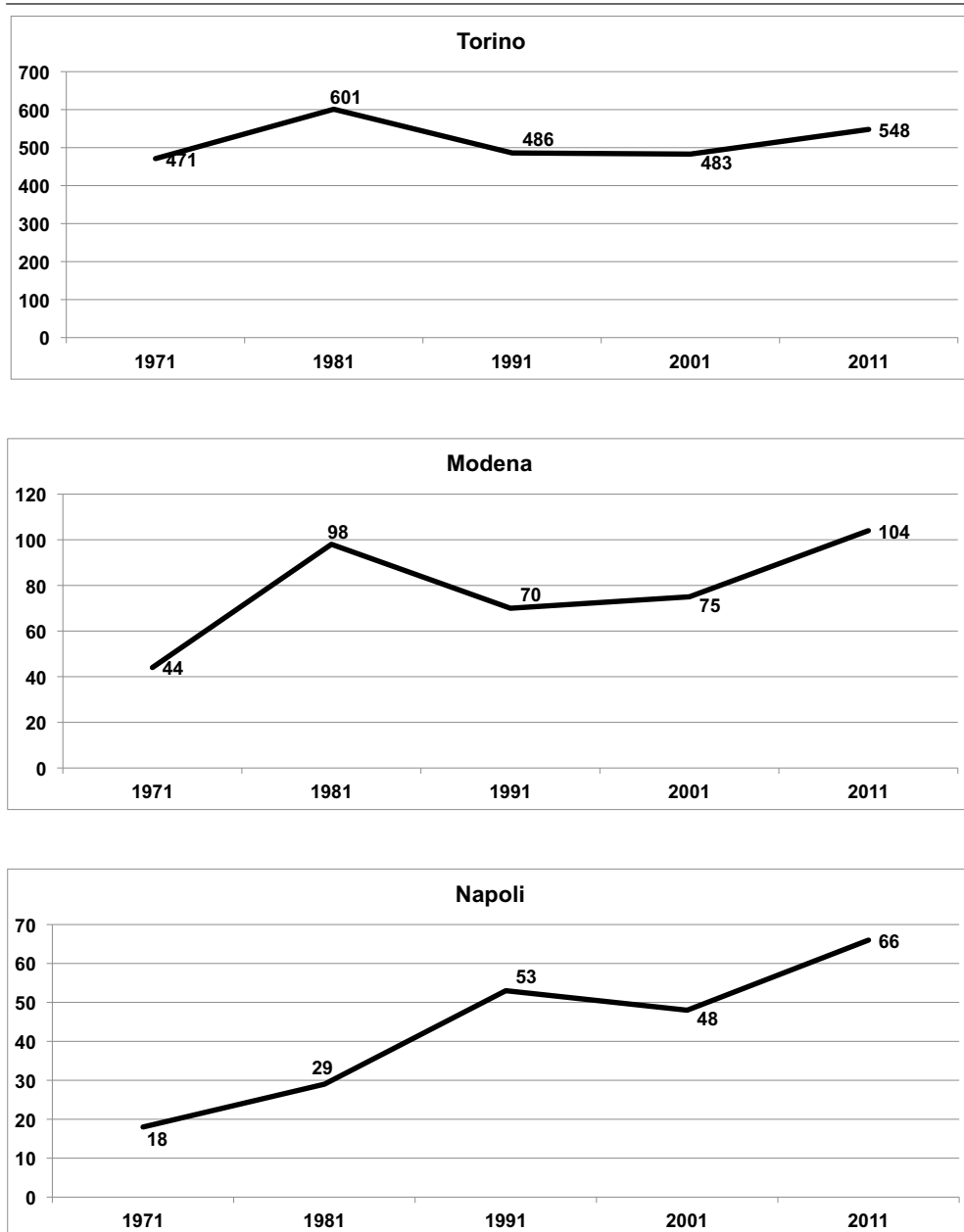
L'analisi che segue focalizza l'attenzione su tre province: Torino, Napoli e Modena. La scelta non è casuale ma è stata dettata dal criterio dell'importanza relativa del settore in queste realtà territoriali, quantificata a partire dai dati relativi al numero di stabilimenti produttivi (Graf. 17) e alla consistenza degli addetti in essi occupati, quali risultano dai censimenti dell'industria dal 1971 fino al 2011. Le tre province selezionate rappresentano numericamente il 23% delle unità locali totali e il 38% dell'occupazione complessiva del settore.

Il *trend* degli addetti dal 1971 al 2011 (Graf. 18) riproduce abbastanza da vicino quello delle unità locali: a Torino il *trend* è negativo sin dagli anni '70, ciononostante resta ancora rilevante la forza lavoro occupata.

Il *ranking* delle province in termini di specializzazione produttiva (Graf. 19), conferma l'importanza relativa delle province prescelte, ad eccezione di Bologna, il cui coefficiente, pur essendo superiore 100 non denota una spiccata specializzazione. Ciò starebbe ad indicare una maggiore diversificazione produttiva della manifattura locale e anche una minore dipendenza della stessa dall'andamento del settore.

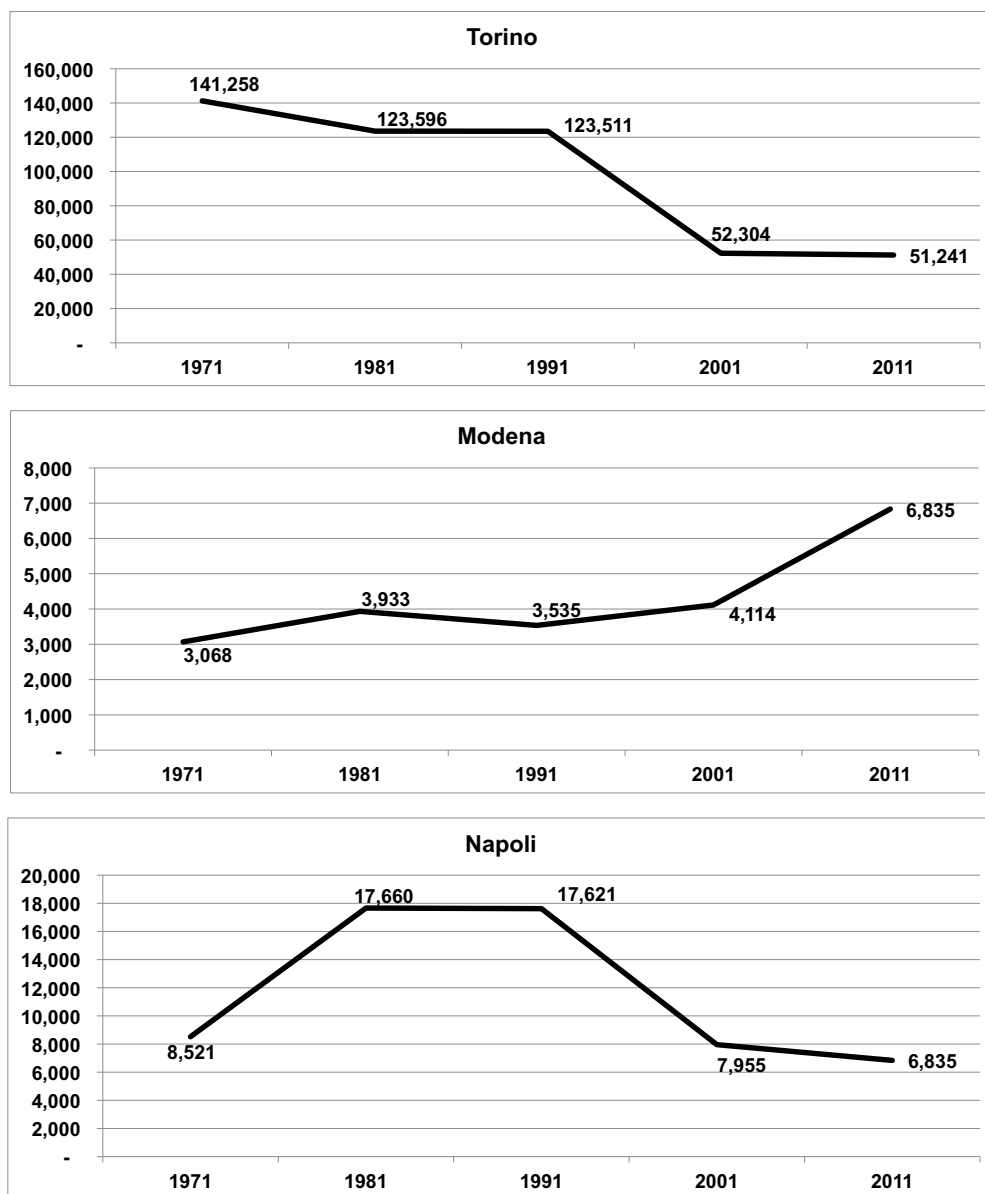
GRAF. 17

LE UNITÀ LOCALI DELLE IMPRESE ATTIVE DAL 1971 AL 2011 NEL SETTORE



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

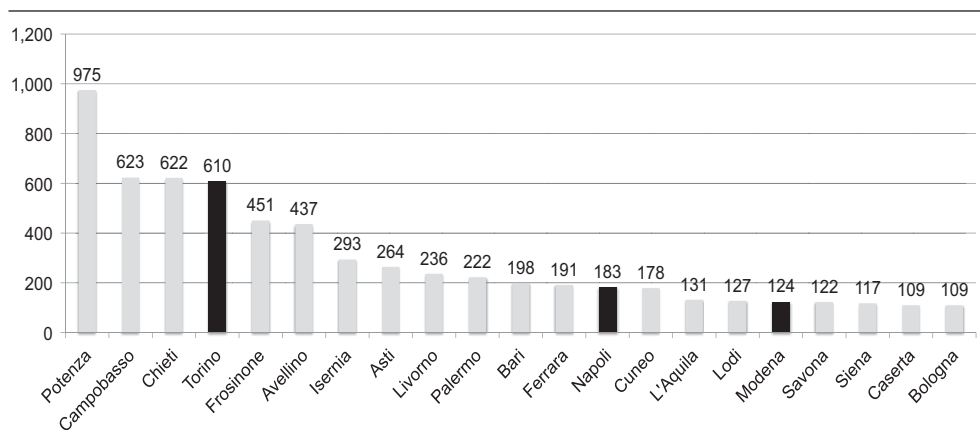
GRAF. 18

GLI ADDETTI ALLE LE UNITÀ LOCALI DELLE IMPRESE ATTIVE DAL 1971
AL 2011 NEL SETTORE

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

GRAF. 19

LE 25 PROVINCE CON I COEFFICIENTI DI SPECIALIZZAZIONE PIÙ ELEVATI



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

I coefficienti di specializzazione settoriale sono stati calcolati per provincia utilizzando gli addetti alle unità locali rilevati dal censimento Istat 2011 nel seguente modo:

1. rapporto fra numero di addetti alle unità locali della categoria presenti in provincia e numero di addetti alle unità locali totali della manifattura presenti in provincia;
2. rapporto fra numero di addetti alle unità locali della categoria presenti in Italia e numero di addetti alle unità locali totali della manifattura presenti in Italia;
3. rapporto fra le quantità 1. e le quantità 2. moltiplicate per 100.

Un valore maggiore/minore di 100 indica che la provincia è specializzata/despecializzata nel settore 29. Se l'indice è intorno a 100, la provincia considerata non presenta una specializzazione differente da quella registrata in media sull'intero territorio nazionale.

I *box* di approfondimento che seguono sono delle testimonianze dirette da parte delle associazioni e enti prescelti che se, da un lato, attestano l'orgoglio di aver ospitato imprese che hanno contribuito al successo dell'Italia a livello internazionale, dall'altro, esprimono la preoccupazione di perdere un pezzo importante della loro economia, oltre che della loro storia.

Il distretto automotive torinese

L'industria automotive italiana nacque a Torino alla fine del XIX secolo. FIAT, acronimo per "Fabbrica Italiana Automobili Torino", ebbe un ruolo primario nei processi di industrializzazione e di motorizzazione della società italiana, ed oggi è una delle principali compagnie automobilistiche mondiali, fu fondata nella città sabauda nel 1899. Cominciando la propria espansione attraverso l'acquisizione di piccoli produttori prima della grande guerra, nel periodo tra le due guerre si specializza nella produzione di vetture utilitarie. Nel secondo dopoguerra la FIAT, sotto la guida di V. Valletta, rese possibile la più ampia diffusione dell'automobile grazie all'affermazione della produzione su larga scala basata sulla progressiva automazione degli impianti e la standardizzazione dei processi produttivi. Dal 1949 al 1959 i dipendenti aumentarono del 20%, mentre la produzione di automobili crebbe di sei volte. Nel 1978 fece la sua comparsa nello stabilimento di Rivalta il Robogate, grande impianto composto da robot antropomorfi che eseguivano le operazioni di assemblaggio della scocca.

La posizione di quasi monopolio nel mercato automobilistico italiano e di grande rilievo in quello internazionale è stata raggiunta attraverso la progressiva incorporazione di altre società del settore: le Ferriere piemontesi nel 1917, le società Ligure piemontese automobili, Aeronautica d'Italia e Anonima metalli nel 1947, la OM e l'Autobianchi nel 1967, la Lancia nel 1969, l'Alfa Romeo nel 1987, la Ferrari nel 1988, la Maserati nel 1993. La FIAT ha inoltre rafforzato la dimensione internazionale, e non solo nel settore automobilistico, attraverso una strategia di accordi e alleanze volte al consolidamento del gruppo, soprattutto a partire dall'accordo con l'URSS (1966), che portò alla realizzazione in quel paese di impianti per la produzione della FIAT 124 e di una nuova città denominata Togliattigrad.

La trasformazione della FIAT in un gruppo polisettoriale e multinazionale è stata frutto di un processo di completa riorganizzazione avviato alla fine degli anni 1960, che ha portato alla scomposizione della struttura rigidamente accentrata e pur sempre a spiccata vocazione automobilistica. Le numerose società del gruppo sono ora organizzate in otto settori di attività: automobili, che opera con i marchi FIAT, Lancia-Autobianchi, Alfa Romeo e Ferrari, con società caposettore la FIAT Auto S.p.A. (dal 2007 FIAT Group Automobiles); veicoli industriali, facente capo alla IVECO (sotto questo marchio sono prodotti anche veicoli militari); macchine per l'agricoltura e l'edilizia, con società caposettore la CNH Global; componenti per automobili, con società caposettore la Magneti Marelli; macchine industriali e

prodotti metallurgici, facente capo alla Teksid; mezzi e sistemi di produzione, con società caposettore la Comau Systems; motori e cambi, facente capo alla FIAT Powertrain Technologies; editoria e comunicazione, con società caposettore la Itedi. Attraverso il Centro ricerche FIAT e le società Elasis, Isvor FIAT, il gruppo svolge attività di ricerca nei campi dell'ingegneria automobilistica, dei processi produttivi, delle metodologie tecnico-gestionali.

Il ritardo nel lancio e il poco successo di alcuni modelli hanno portato la FIAT, dal 2000 al 2003, sull'orlo di una grave crisi, dalla quale è uscita nel 2006-2007, con una netta riconquista di quote di mercato. I principali poli di attività all'estero sono costituiti dai paesi della UE, dal Sudamerica (Brasile e Argentina) e da alcuni paesi dell'Est europeo. Nel 2009 la società ha stabilito un'alleanza strategica globale con la statunitense Chrysler. FIAT ha acquisito il 20% di Chrysler e, successivamente, ha aumentato progressivamente la sua partecipazione fino a portarla, nel 2011, al 53.5%. Nel 2014, dopo la completa acquisizione di Chrysler Group, FIAT si è fusa con essa diventando FCA (FIAT Chrysler Automobiles), uno dei key player sullo scenario globale. Nonostante la sua rete mondiale di fabbriche e l'elevato numero di sedi operative, FCA continua ancora oggi ad essere fortemente radicata in Piemonte. Nella regione sono infatti ancora presenti alcune linee di assemblamento, oltre ad uno dei centri di ricerca e sviluppo tra i più importanti del gruppo.

Ma i cambiamenti avvenuti durante gli ultimi 115 anni hanno coinvolto tutto il cluster piemontese, che nel tempo si è evoluto ed espanso. Innovazioni ed integrazioni sono state osservate a livello di tutta la filiera manifatturiera, dalle fasi iniziali fino al prodotto finale. La tradizione del "saper costruire dei mezzi di trasporto" è stata dunque così preservata, ampliata e reinterpretata al fine di mantenere il passo con i cambiamenti tecnologici e culturali dei tempi moderni.

Il distretto, secondo i dati forniti dall'Osservatorio della filiera autoveicolare italiana, include oltre 900 imprese, le quali danno lavoro a circa 90,000 addetti. Il fatturato totale è stimato intorno ai 19 miliardi. Il network è composto da circa 30 aziende manifatturiere produttrici di sistemi e moduli, le quali operano spesso in ambito internazionale. Sono circa 130 invece le società di design e progettazione, mentre ammontano a 290 i fornitori specializzati. Infine, nella regione piemontese si contano più di 490 supplier di secondo e terzo livello.

La filiera manifatturiera ruota principalmente ai fornitori di primo livello, i quali hanno una relazione diretta con i costruttori di autovetture. La relazione tra fornitori e assemblatori finali è cambiata significativamente nel corso degli anni: inizialmente i rapporti erano solo quelli di compravendita dei prodotti, con poche

altre interazioni o collaborazioni. Oggi invece il rapporto è incentrato sulle cooperazioni e sulle partnership, principalmente su temi quali la ricerca e sviluppo, il design, la progettazione e la produzione. Il ruolo degli altri assemblatori finali al di fuori di FCA si è anch'esso ampliato nel tempo: oggi circa il 32% della produzione di questi fornitori è destinata al gruppo piemontese, mentre il resto viene destinato ad altre importanti multinazionali di nazionalità tedesca, americana e giapponese.

Molto importanti sono anche i fornitori di secondo e terzo livello, i quali vendono ai fornitori di primo livello le componenti e le competenze necessarie alla produzione di prodotti di eccellenza. La grande specializzazione, l'efficienza dei costi e il focus tecnologico sono le qualità vincenti di questi attori. Anche queste imprese hanno una forte predisposizione all'internalizzazione, esportando verso l'estero almeno la metà della propria produzione di parti e componenti.

Il ruolo dell'innovazione, della ricerca e sviluppo e del design è strategico ad ogni livello. Il Piemonte è la regione italiana con la maggiore ricerca nel settore privato, che nei pressi di Torino conta due centri molto importanti, il Centro ricerche FIAT e GME Powertrain. Sono numerose poi le collaborazioni tra le aziende del settore e l'Università Politecnico di Torino, istituto rinomato nel settore tecnologico.

Il distretto di Modena: il vantaggio dell'eccellenza

Il cluster di Modena è situato logisticamente in una parte di Italia dove lo scambio con l'Europa-core, in cui risiedono e producono i principali marchi tedeschi, non è reso complesso come accade per gli insediamenti in altre aree d'Italia.

Limitatamente alla fornitura e con l'esclusione dei costruttori il suo peso è pari al 5% della filiera nazionale dell'autoveicolo con un fatturato complessivo, stimato sulla base delle informazioni campionarie, pari a 1.9 miliardi e un'occupazione totale di circa 4,900 addetti.

Nel cluster modenese prevalgono gli specialisti (63%), seguiti dai sub-fornitori (28%) e dalle imprese di ingegneria e design automobilistico (9%). Sono, inoltre, operanti strategie di diversificazione del fatturato già evidenziate dall'indagine nazionale: il 38% delle imprese produce già per mercati lontani e il 67.5% ha clienti all'estero (70% la media nazionale), sebbene la produzione destinata ai mercati esteri determini il 28% del fatturato, valore inferiore alla media nazionale, data la presenza dei costruttori sportivi nella Provincia e nella regione. Tuttavia, il 50%

delle imprese ha dichiarato che intende avviare la vendita su mercati esteri diversi da quelli già attualmente presidiati. Nei prossimi 3 anni, seguendo le indicazioni fornite dalle imprese, il cluster modenese ha come obiettivo di raddoppiare il numero dei mercati sui quali esso è già presente con le proprie vendite anche se non mancano gli ostacoli di tipo organizzativo tra cui la scarsità di skill manageriali necessari per vendere all'estero. L'investimento in innovazione è considerato centrale nel processo di sviluppo delle imprese automotive della provincia di Modena: la filiera investe in R&S il 4.5% del fatturato. Come è noto, quasi tutti i brand del settore sport-luxury stanno avviandosi a completare la gamma dei propri prodotti anche con motorizzazioni alternative. Non si tratta di una moda, quasi a voler inseguire TESLA, ma in tutto il mondo, non certo solo in Europa, i regolatori stringeranno sempre più le condizioni di circolazione sia dei veicoli non ecologici, sia nelle aree urbane da tutelare. Per questo motivo, Modena non può mancare l'appuntamento con l'investimento nelle green tech.

Progetti in ambito green tech sono perseguiti dal 35% del campione contro il 26% della media nazionale e a Modena oltre tutto collaborare in rete è già una realtà. Abbiamo infatti censito 29 collaborazioni attive su un totale di 44 imprese rispondenti. Modena supera la media nazionale nelle collaborazioni sia di tipo produttivo che di tipo commerciale e di ricerca, mentre è inferiore negli accordi di scambio azionario e negli M&A, probabilmente perché a causa della miglior stato di salute delle imprese non si sviluppano le operazioni straordinarie che nascono usualmente da vicende di crisi delle imprese.

Parlando di ricerca, e quindi necessariamente di futuro, Modena sembra privilegiare ancora le fonti interne dell'innovazione, ossia le imprese ricercano e sviluppano le innovazioni internamente, nonostante il discreto numero di partnership che riguardano la R&S. Modena, rispetto alle medie nazionali, privilegia le innovazioni di prodotto (34.7% contro la media campionaria del 27.7%). Mantenere una capacità di ricerca proprietaria è in effetti fondamentale per un distretto che si candida a fornire le vetture che sono allestite con le tecnologie più sofisticate disponibili nel momento. Ma non basta.

Il campione della provincia di Modena si distingue anche per l'attenzione alla qualità del proprio prodotto-servizio (segnalata come un fattore di successo dall'84% dei rispondenti a confronto con il 67.3% nazionale), nonché per la flessibilità nel cambiare le caratteristiche dei prodotti forniti (45.5%, contro il 26.8% nazionale) o i volumi produttivi (22.7% contro il 10.3% nazionale). In altri termini, la chiave del futuro non sta nei prezzi e nell'ottimizzazione dei costi, quanto nell'in-

novazione e nella qualità del servizio dato ai clienti. Si tratta di un messaggio che, peraltro, tutta la filiera nazionale dovrebbe progressivamente assimilare, posto che la concorrenza della filiera automotive deve poter essere giocata su fattori diversi dal prezzo. Fattori tecnologici, ma anche organizzativi, per migliorare l'esperienza dei clienti. Non a caso a Modena si spende più della media nazionale anche nell'innovazione organizzativa e non a caso, le imprese della provincia di Modena attribuiscono parte significativa dei propri vantaggi alla flessibilità e affidabilità con le quali esse servono i loro clienti: il bacino è costituito da 16 diverse realtà lombarde. Tra cui aziende, università, centri di ricerca, Camera di Commercio di Varese e Unione degli Industriali della Provincia di Varese. La linea tracciata è coerente, sempre la stessa: sfruttare le risorse del territorio per costruire, e in parte ricostruire, la capacità del settore di avere un futuro, guardando oltre gli stretti interessi di un solo comparto. Una storia che si ripete.

Dalle risposte delle 44 imprese del campione modenese è emerso che, in controtendenza rispetto alle medie nazionali, il fatturato delle imprese della filiera autoveicolare modenese è cresciuto nel 2012 del 4%, trainato dal buon andamento delle vendite globali delle vetture sportive e sport-luxury, alle quali il cluster di Modena è legato. Del resto, la crisi e la ripresa mondiale post-Lehman hanno acuito le differenze di reddito in tutti i paesi e la crescita dei ceti abbienti nei paesi emergenti non si è arrestata. Nei paesi emergenti, secondo Automotive News, il segmento luxury sta crescendo all'incredibile ritmo del 25% per anno, tanto da far gola ai costruttori specializzati nelle vetture premium, che cercano di estendere la propria gamma anche verso l'alto.

Un Sud che produce e innova: l'esperienza del distretto DATTILO in Campania

Il settore automotive, inteso come reti di imprese tra i costruttori e gli altri comparti del settore mezzi di trasporto (carrozzeria, parti, accessori e motori), rappresenta la prima attività industriale in Campania, in termini assoluti di valore della produzione (oltre 4.5 miliardi di euro), di valore aggiunto (circa 900 milioni di euro), di occupazione (con 15 mila addetti), di esportazioni delle tre classi merceologiche ricomprese nella divisione automobili (intorno ai 500 milioni). Anche in termini relativi, il settore conferma la sua rilevanza economica, con una quota di esportazioni pari al 20% del totale regionale e con un'incidenza degli occupati sul totale del settore industriale pari al 6.5%.

La filiera campana conta oltre 80 imprese e, dal punto di vista strutturale, si caratterizza per la presenza di significativi poli produttivi rappresentati da grandi multinazionali (FIAT Group Automobiles S.p.A., Magna S.p.A., Denso S.p.A., Johnson Control S.p.A., TOWER S.p.A., Cooper Standards S.p.A., Adler Plastic S.p.A., Rieter S.p.A.) attorno alle quali ruota il sistema locale di piccole e medie imprese, operanti: a monte della filiera, nella fornitura dei materiali, nelle lavorazioni ed attrezzature, nella progettazione; lungo la filiera, nella progettazione e nel testing delle parti, nella costruzione dei componenti, nella realizzazione di sistemi, nella sub-fornitura specializzata di parti e nella manutenzione. I principali attori della filiera campana sono caratterizzati da un alto profilo internazionale e da elevati i tassi di innovazione sia di prodotto sia di processo. Negli anni si è, inoltre, ridotta di molto la dipendenza dalla sub-fornitura destinata unicamente al costruttore nazionale e si è assistito sempre più a processi di diversificazione del portafoglio ordini.

Una tale caratterizzazione dell'industria automotive, differenzia fortemente la Campania dalle altre regioni italiane operanti nel settore, come l'Emilia Romagna, in cui a tutt'oggi si registra una presenza significativa di fornitori specializzati in parti e componenti per la fornitura del locale settore di nicchia della produzione di vetture di alta gamma, a cui si accompagna la presenza di una forte industria meccanica di precisione; la Toscana, la regione leader nel comparto della camperistica con l'80% della produzione nazionale e con una significativa presenza dell'industria motoveicolistica; l'Abruzzo, dove operano imprese globalizzate operanti nel comparto dell'automotive e della meccanica; la Basilicata, polo industriale incentrato sullo stabilimento FIAT-Sata di Melfi; il Piemonte che continua a rappresentare la principale regione in termini di numero di imprese presenti sul territorio, di numero di addetti e esportazioni, ma in cui la filiera della componentistica auto piemontese risulta fortemente vincolata ai programmi di produzione di FIAT, non essendo formalmente strutturata.

In generale, le filiere già esistenti a livello locale rappresentano il punto di partenza per sperimentare e sviluppare nuovi modelli di reazione alle situazioni di crisi di natura strutturale e internazionale.

In quest'ottica, si inserisce il distretto DATTILO che rappresenta per la Campania e per l'intero paese una novità assoluta come modalità di supporto della filiera automotive che la renda maggiormente autosufficiente e competitiva a livello europeo e mondiale attraverso la creazione di un sistema locale di innovazione nel settore dei trasporti.

Il Distretto di Alta Tecnologia per i Trasporti e la Logistica Avanzata (DAT- TILO) in Campania è nato per rispondere al bisogno espresso dalla Regione Campania e dal MIUR di dotarsi di uno strumento strategico, fortemente radicato nel territorio campano, che, aggregando le migliori competenze scientifiche e industriali, sia in grado di accrescere la capacità innovativa e la competitività del sistema produttivo campano attraverso azioni di ricerca, sviluppo tecnologico e alta formazione per lo sviluppo delle politiche di ricerca e innovazione che impattino sui settori industriali dell'automotive, del ferroviario e della logistica.

La focalizzazione sui Trasporti e Logistica Avanzata nasce dai seguenti presupposti:

- *i Trasporti e la Logistica Avanzata sono alla base di due fra i più grandi settori mondiali a media e alta tecnologia, ossia quello automotive e quello ferroviario, che da soli annualmente investono nel mondo decine di miliardi di euro;*
- *tali settori trovano in Campania terreno fertile per la presenza della piccola, media e grande industria, di buona disponibilità di manodopera qualificata, di sub-fornitori e di significative potenzialità di collaborazione dell'industria con il sistema scientifico;*
- *il sistema della ricerca campano (Politecnico, Università, CNR) ha significative competenze scientifiche e tecnologiche nei settori dei Trasporti e della Logistica;*
- *il Distretto di Alta Tecnologia per i Trasporti e la Logistica Avanzata, concepito come incontro tra scienza e tecnologia, tra ambiti disciplinari ed esigenze industriali dell'automotive, del ferroviario e della logistica, può costituire un elemento fondamentale del nuovo modello di sviluppo industriale ad alto valore aggiunto, sviluppando una famiglia di tecnologie abilitanti trasversali ai tre settori industriali che aggiungono valore a prodotti e processi, consentendone la competitività e sostenibilità sul mercato globale.*

Il Distretto ad Alta Tecnologia Trasporti di Superficie ha, quindi, come missione l'aggregazione, sul territorio regionale campano, delle migliori competenze scientifiche e industriali sui Trasporti e la Logistica, per attuare una strategia di ricerca, innovazione e formazione finalizzata al raggiungimento dei seguenti obiettivi strategici:

- *creare un "eccellenza di rete" tra imprese ed Organismi di Ricerca al fine di costituire un riferimento solido nello sviluppo e nella standardizzazione di meto-*

dologie di progettazione, in grado di migliorare sia la competitività dei partner industriali che degli Organismi di Ricerca (breve periodo);

- *sostenere le PMI campane nello sviluppo di prodotti ad alto valore aggiunto, all'interno di logiche di filiera (breve periodo);*
- *consolidare e sviluppare le attività di ricerca applicata per componenti automotive e ferroviario sfocianti in titoli di brevetto individuali (breve medio periodo);*
- *attrarre risorse umane e giovani eccellenti da altre regioni e paesi (breve medio periodo);*
- *rendere la Campania incubatrice di tecnologie abilitanti per l'automotive, il ferroviario e la logistica basate sulla ricerca, con una rete scientifica di eccellenza nel campo delle tecnologie considerate, in grado di competere a livello globale (medio periodo);*
- *accrescere le competenze specialistiche sia tra le grandi imprese sia tra le PMI, consentendo in prospettiva la nascita di una nuova generazione di PMI e di una maggiore competitività delle grandi imprese del territorio, con un impatto favorevole in termini sia occupazionali, sia di sviluppo economico del territorio grazie alla creazione di un tessuto imprenditoriale più robusto e competitivo a livello internazionale (lungo periodo).*

Il settore allargato dei trasporti e della logistica è estremamente importante per l'economia regionale campana: con 130,000 addetti pari al 13% della forza lavoro della regione, il settore genera un valore aggiunto di 8.76 miliardi di euro incidendo per il 9% sul PIL regionale. In particolare:

- *la filiera ferroviaria pesa, in termini di addetti, per il 18.4% sul dato dell'intero comparto nazionale; in termini di valore aggiunto pesa per lo 0.35% sul PIL della Regione, e per l'1.4% sulle attività manifatturiere; si articola intorno a 4 aziende cui è attribuito il ruolo di OEM per la costruzione di materiale rotabile, sistemi di segnalamento comando e controllo ferroviario, che impiegano sul territorio regionale 1,800 addetti, in continua ascesa nel periodo 2004-2008. Sono inoltre presenti due imprese ferroviarie del trasporto locale e nazionale (Circumvesuviana e Rete Ferroviaria Italiana) per contribuire alla specificazione delle soluzioni innovative ed alla sperimentazione sul campo;*
- *la filiera automotive campana, rappresentata unitariamente nel Distretto dal Consorzio Anfia Automotive guidato dall'Associazione ANFIA, consta di circa 105 Unità Locali, per un totale di 20,000 addetti (considerando solo i primi*

livelli della catena di fornitura). La maggior parte delle imprese si concentrano nella classe 55-99 addetti e in quella contigua di 100-199 addetti. Il valore aggiunto del business network è pari a 0.8 milioni di euro annui. Il principale sito produttivo regionale, è FCA di Pomigliano d'Arco (NA).

In tutto il comparto è rilevante la presenza di imprese fortemente attive nella ricerca industriale (Ansaldo Breda, Ansaldo STS-Adler, Magneti Marelli, FIAT).

Le scelte della Regione Campania individuano il settore dei trasporti di superficie come asse strategico dello sviluppo regionale, sia in termini di investimento in infrastrutture e materiale rotabile, sia in termini di sostegno alle attività di ricerca ed innovazione. In particolare nel campo della produzione dei servizi per la mobilità locale la Regione è all'avanguardia nel panorama nazionale ed è fortemente impegnata nell'ammodernamento del sistema infrastrutturale (Sistema Metropolitano Regionale) e del materiale rotabile.

Nel settore della ricerca, la strategia della Regione, attuata con il progetto dei Centri Regionali di Competenza, ha portato al potenziamento ed alla razionalizzazione del sistema della ricerca, e nel settore specifico alla costituzione del Centro Regionale di Competenza dei Trasporti TEST, che da circa 5 anni opera in sinergia con il sistema produttivo nella programmazione e conduzione di attività di ricerca finalizzate allo sviluppo competitivo. TEST con oltre 14 Unità di Ricerca presso gli Enti associati, tutte dotate di moderne strutture di laboratorio, con oltre 200 ricercatori, competenze nell'elettromeccanica, motoristica e circolazione stradale e ferroviaria. Completano le competenze applicabili al settore le altre aggregazioni presenti sul territorio, che hanno manifestato l'intento di collaborare con le attività del Distretto, ed in particolare il consorzio del Centro di Competenze sull'ICT, che si aggrega ai proponenti dello stesso, per il rilevante peso che hanno le tecnologie abilitanti dell'elettronica e dell'informatica per la competitività nel settore.

Tra i fattori favorevoli al successo di un'iniziativa distrettuale per le attività di ricerca industriale in Campania nel settore dei trasporti si possono ravvisare i seguenti: il peso economico e sociale del settore, l'ampio programma di investimenti regionali, la presenza di gruppi industriali impegnati nelle attività di ricerca ed innovazione, la possibilità di rafforzare le filiere di produzione, la presenza di un sistema della ricerca moderno e strutturato. Ma su tutte prevale l'opportunità di creare un ambiente di sviluppo di tecnologie abilitanti, trasversali al trasporto di superficie, unico nel paese, in grado di affrontare le sfide di innovazione richieste dalla mobilità sostenibile.

DATTILO riunisce al suo interno tre filiere industriali/tecnologiche: Automotive, Ferroviaria e Logistica. Nell'elenco seguente si riportano i soggetti pubblici e privati coinvolti nella costituzione del Distretto, suddivisi tra promotori, ordinari ed enti di ricerca pubblici.

SOGGETTI PROMOTORI:

- *Ansaldo Breda (F), Ansaldo STS (F), Circumvesuviana (F), RFI (F), Anfia Automotive (A), ELSAGDATAMAT (L), ASTER (L).*

SOGGETTI ORDINARI:

- *Consorzio Technologies (F), Consorzio CTIF (F), Consorzio CEA (F), Consorzio SNAM (L), ALMAVIVA TSF (F), RINA (L), CID Software (L), INTECS (F), SESAMO (F).*

ENTI DI RICERCA PUBBLICI:

- *Centro di Competenza TEST, Centro di Competenza CERICT.*

Nota: (A) – Automotive, (F) – Ferroviaria, (L) – Logistica.

I soggetti sopra elencati hanno costituito una Società consortile a responsabilità limitata, che si è data una governance forte e strutturata finalizzata a promuovere:

- *roadmapping delle linee strategiche del Distretto e coordinamento delle attività in coerenza con le politiche di sviluppo del territorio;*
- *networking, promozione e comunicazione delle attività del distretto utile a favorire la crescita delle attività di ricerca e sviluppo;*
- *valorizzazione delle risorse (infrastrutture e laboratori) e dei risultati della ricerca;*
- *raccordo tra istituzioni ed imprese indirizzando tutte le azioni verso il raggiungimento degli obiettivi del Distretto.*

L'aggregazione opera nei settori Automotive, Ferroviario e Logistica promuovendo e gestendo iniziative di Ricerca, Formazione, Trasferimento Tecnologico e Incubazione di Impresa. Tali attività coinvolgono le Grandi, Piccole e Medie Imprese di filiera. L'ambito di attività copre le seguenti aree industriali:

- *Settore Automotive: Veicolo - Powertrain - Sistemi di Controllo;*
- *Settore Ferroviario: Veicolo - Infrastruttura - Sistemi;*
- *Settore Logistica: Sistemi informativi per la mobilità.*

Gli "obiettivi" da cui scaturiscono i fabbisogni dell'innovazione sono:

- *Efficienza energetica;*
- *Qualità del prodotto;*

- *Competitività dell'impresa;*
- *Gestione della mobilità;*
- *Sostenibilità ambientale;*
- *Sicurezza e prestazioni.*

Le "tecnologie abilitanti" in corso di sviluppo per il raggiungimento dei sopra indicati obiettivi sono identificabili nelle seguenti:

- *Virtual Engineering;*
- *Sistemi Embedded;*
- *Impiego Nuovi Materiali e Nuovi Processi;*
- *Impiego Nuove Fonti Energetiche;*
- *Meccanica & Vibroacustica;*
- *Controllo Esercizio/Traffico & Logistica;*
- *Trazione Elettrica e Motopropulsione;*
- *Testing & Validation.*

I suddetti interventi sono coerenti con i programmi strategici locali, nazionali ed internazionali ed in particolare sono perfettamente in linea con la Smart Specialisation Strategy regionale e al Programma Quadro di ricerca dell'Unione Europea Horizon 2020. In questo ambito il Distretto sta attivando progetti congiunti che devono integrarsi con i progetti complessivi e soprattutto agire da attivatore di risorse regionali, nazionali e comunitarie (Europa 2020). Nell'ambito degli obiettivi dell'UE, DATTILO si adopera per:

- *riformare i sistemi di R&S e innovazione nazionali (e regionali) per favorire l'eccellenza e la specializzazione intelligente;*
- *intensificare la cooperazione tra università, centri di ricerca e imprese;*
- *attuare una programmazione congiunta e rafforzare la cooperazione transnazionale nei settori con un valore aggiunto dell'UE;*
- *adeguare opportunamente le procedure di finanziamento nazionali per garantire la diffusione della tecnologia in tutto il territorio dell'UE;*
- *conferire carattere prioritario alla spesa per la conoscenza, anche utilizzando incentivi fiscali e altri strumenti finanziari per promuovere;*
- *assicurare maggiori investimenti privati nella R&S.*

Per come è congeniato, DATTILO sta creando un'architettura di contesto favorevole in grado di generare nel medio termine significativi vantaggi per i soggetti proponenti:

- *le grandi imprese hanno la possibilità di: coinvolgere direttamente i fornitori (prime partner) che, con un diverso grado di capacità tecnico-produttive sono chiamati a realizzare sub-sistemi; focalizzare la propria attività in progettazione, eventuale realizzazione e assemblaggio di sistemi di prodotto, o parti rilevanti di esso, in grado di rispondere a fabbisogni specifici in una dimensione di eccellenza internazionale;*
- *le PMI, accrescere le proprie competenze, trasformandosi da aziende dell'indotto a player di innovazione su tematiche ben specifiche, a livello non più soltanto regionale, ma proiettate sull'intero territorio nazionale ed internazionale, potendo esprimere competenze specifiche uniche nei vari settori in cui saranno chiamate a collaborare;*
- *il mondo accademico regionale, l'accresciuta competitività nell'ambito delle imprese dei trasporti e della logistica consente un'apertura verso istituti scientifici e università italiane ed europee, partendo dalle competenze già presenti in Regione Campania.*

Al contempo, DATTILO sta producendo externalità positive sull'immagine del territorio, permettendo alla regione Campania di conseguire una condizione di unicità nel panorama italiano (dove di fatto è assente un'analoga filiera di imprese e un equivalente soggetto aggregante), supportata, da un lato, dall'eshaustività e complementarietà delle tecnologie abilitanti che si intendono attivare (Virtual Engineering, Sistemi Embedded, Nuovi Materiali e Nuovi Processi, Fonti Energetiche, Controllo Esercizio/Traffico & Logistica, Meccanica & Vibroacustica, Trazione Elettrica e Motopropulsione) e, dall'altro, dalla condivisione di risorse, competenze e strutture dei soggetti attuatori.

In particolare, gli impatti attesi sul sistema socio-economico locale saranno di tre tipi:

- *effetti sul sistema industriale:*
 - *miglioramento della competitività delle imprese locali grazie alla introduzione di innovazioni di prodotto e di processo;*
 - *accelerazione dello sviluppo tecnologico locale attraverso il trasferimento di conoscenze e l'implementazione di nuove tecnologie nel tessuto produttivo delle piccole e medie imprese presente sul territorio campano;*
 - *incremento del numero di brevetti ottenuti nel territorio;*

- *rafforzamento della capacità competitiva dell'intera filiera dei trasporti e della logistica;*
- *incremento dell'entità degli investimenti nel capitale delle imprese ad alta tecnologia;*
- *attrazione di nuovi investimenti esteri nella Regione Campania;*
- *miglioramento delle strategie di internazionalizzazione delle imprese locali;*
- *incremento del trasferimento tecnologico attraverso le relazioni con le istituzioni scientifiche locali e non;*
- *effetti sullo sviluppo economico e sociale del territorio: nel breve termine questo dovrà apportare come beneficio il consolidamento del personale di ricerca impegnata nel settore dei trasporti della Campania, in termini di diminuzione del tasso di disoccupazione grazie all'incremento del numero di tecnici formati per operare nel settore, di nuovi ricercatori assunti dalle imprese e dalle università dell'area, di ricercatori provenienti dall'estero;*
- *effetti sulle caratteristiche del sistema regionale di ricerca;*
 - *incremento del numero di imprese manifatturiere che realizzano attività di R&S;*
 - *incremento della spesa totale in Ricerca & Sviluppo all'interno della Regione;*
 - *incremento del numero di progetti europei a compartecipazione pubblico-privata a livello intra-regionale;*
 - *incremento del numero di finanziamenti da parte del MIUR e dell'Unione Europea concessi ai Dipartimenti Universitari inerenti gli ambiti scientifici di pertinenza del distretto tecnologico.*

7. - Il *check-up* congiunturale: indicatori di offerta e di domanda

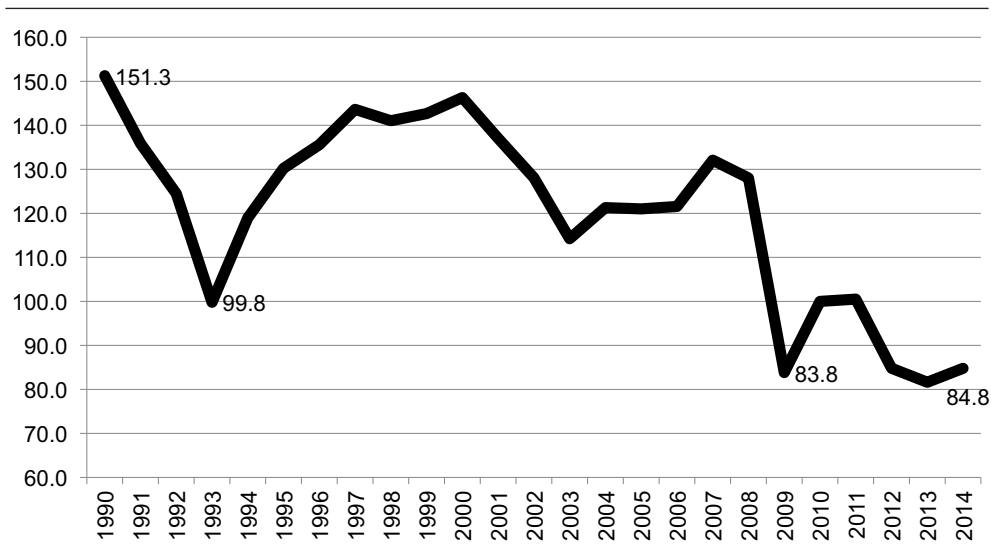
Dal lato dell'offerta, tutti gli indicatori disponibili convergono nel segnalare un forte ridimensionamento dei livelli produttivi.

Nel 2014, l'indice della produzione industriale del settore (Graf. 20) rilevato dall'ISTAT ha registrato un calo della quantità prodotta dell'ordine del 67% rispetto al 1990.

Il fatturato del 2014 (Graf. 21) ha registrato un incremento del 3% rispetto al 2000, a sintesi di una forte contrazione sul mercato interno pari al 35% e di un forte incremento sui mercati esteri del 67%.

GRAF. 20

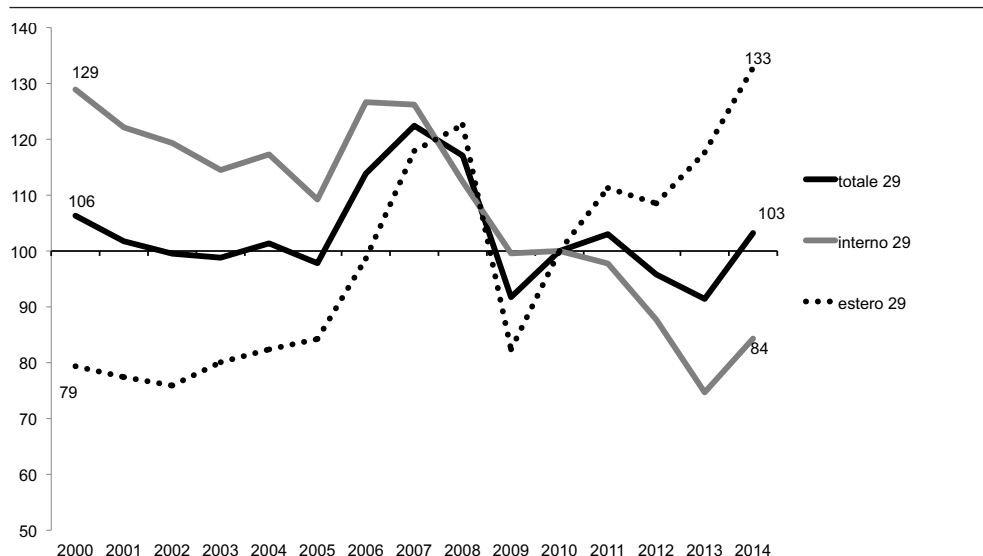
L'INDICE DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE DEL SETTORE
(2010 = 100)



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

GRAF. 21

IL FATTURATO DEL SETTORE
(2010 = 100)

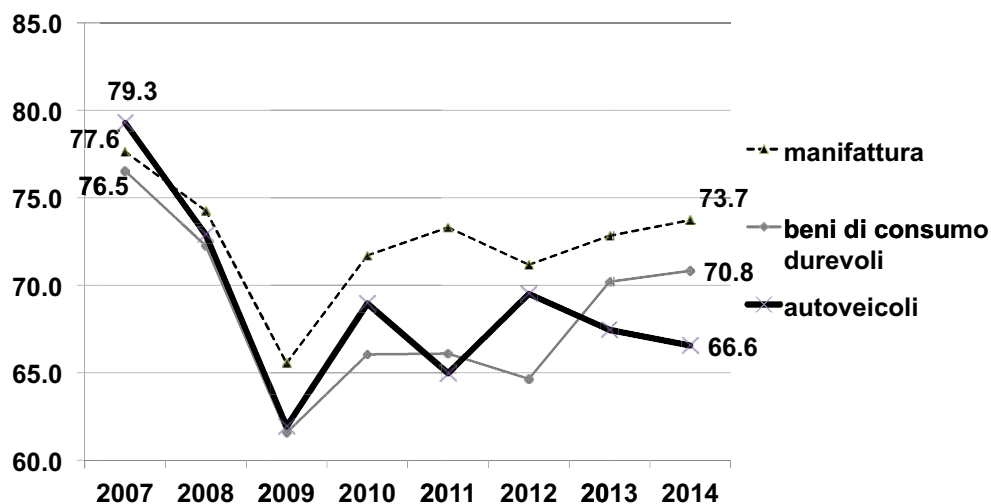


Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

Il conseguente eccesso di capacità produttiva rispetto alla domanda si è riflesso nel grado di utilizzo degli impianti (Graf. 22) che nel 2014 si è attestato al 67%, al di sotto della media della manifattura (73.7%) e 12 punti al di sotto del valore registrato nel 2007.

GRAF. 22

GRADO DI UTILIZZO DEGLI IMPIANTI



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

Dal lato della domanda, si segnala che il clima di fiducia dei consumatori è ai minimi storici dal 2000, a causa del progressivo peggioramento delle condizioni economiche delle famiglie, come indicato dai valori dell'indicatore sintetico di deprivazione (Graf. 23).

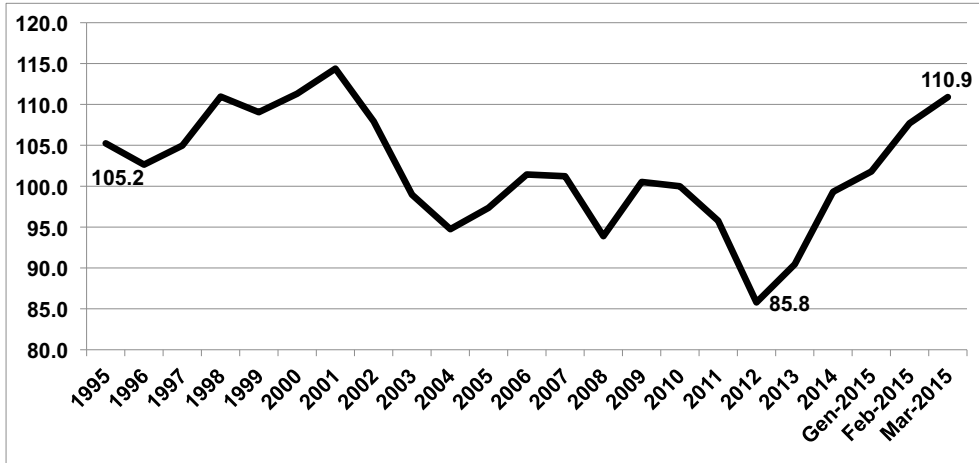
Circa una famiglia su quattro dichiara almeno tre delle nove deprivazioni riportate di seguito: non riuscire a sostenere spese impreviste; avere arretrati nei pagamenti (mutuo, affitto, bollette, debiti diversi dal mutuo); non potersi permettere una settimana di ferie, in un anno, lontano da casa, un pasto adeguato (proteico) almeno ogni due giorni, il riscaldamento adeguato dell'abitazione, l'acquisto di una lavatrice, o di un televisore a colori, o di un telefono, o di un'automobile³³.

³³ Recentemente, tra gli indicatori di Europa 2020 è stato proposto un nuovo indicatore (*Severe Material Deprivation*) che rappresenta la quota di famiglie con almeno quattro deprivazioni sulle nove di riferimento.

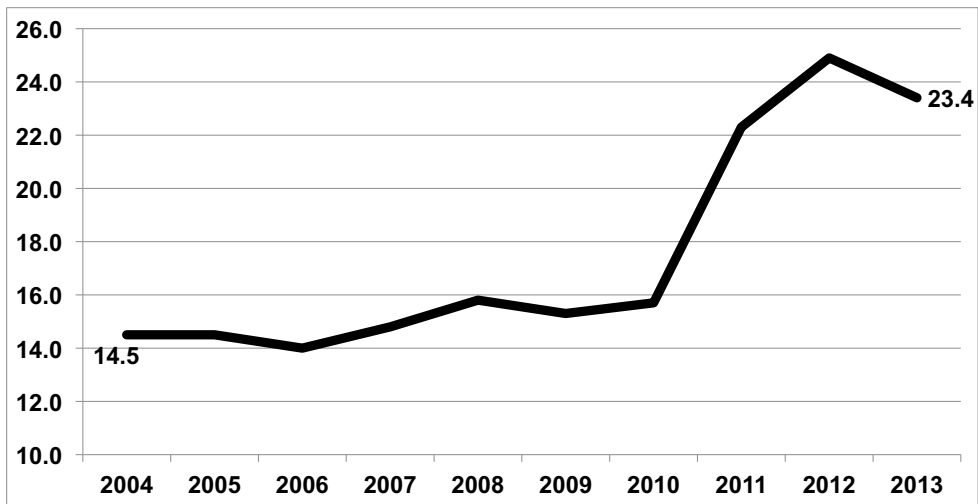
GRAF. 23

CLIMA DI FIDUCIA E INDICE DI DEPRIVAZIONE DELLE FAMIGLIE ITALIANE

A. Clima di fiducia famiglie
(dati destagionalizzati, 2010 = 100)



B. Indice di deprivazione delle famiglie italiane
(valori %, famiglie = 100)



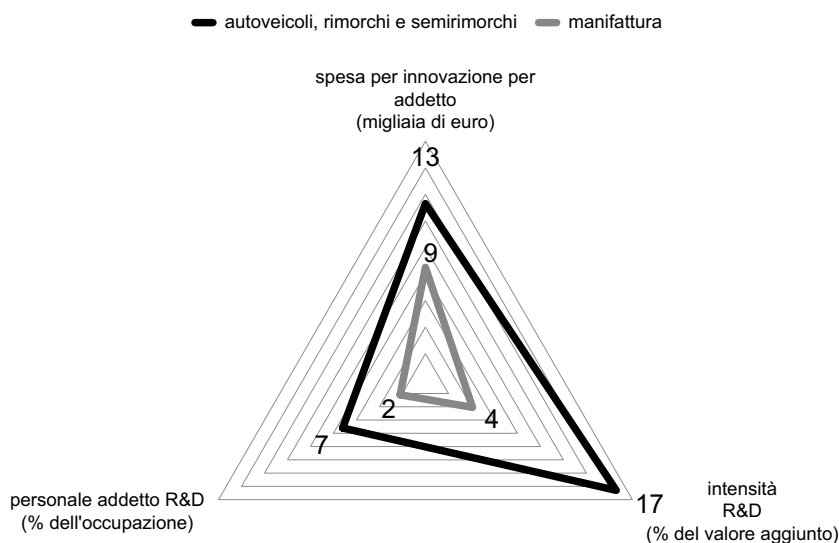
Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

8. - L'innovazione: una "strada a senso unico" per il futuro del settore

A livello settoriale così come a livello macroeconomico, il vero motore della crescita è l'innovazione. Sul mercato dei beni in generale, l'innovazione impatta attraverso due canali di trasmissione: rendendo obsoleto il "parco beni esistenti" che devono essere sostituiti con altri che incorporano maggiore innovazione tecnologica; introducendo beni nuovi e/o nuovi servizi legati direttamente e indirettamente al bene già sul mercato oppure beni già esistenti ma con prestazioni superiori. In uno scenario quale quello attuale, in cui è il mercato a fare la fabbrica e in cui le variabili scelte dal consumatore condizionano sia il quanto sia il cosa produrre³⁴, l'impresa del settore deve sottoporsi a un'innovazione "perenne", sotto forma di mutamenti organizzativi e produttivi di natura sistemica.

GRAF. 24

I FATTORI CHIAVE DELL'INNOVAZIONE



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

Come descritto nel paragrafo dedicato all'inquadramento, il settore della fabbricazione di autoveicoli viene classificato tra quelli a medio-alto contenuto tecnologico, insieme ai prodotti chimici, macchine e apparecchi elettrici e non elettrici per uso domestico, cantieristica navale, ferroviaria e aeronautica.

³⁴ Si tratta di uno scenario in cui è invertita la sequenza tipica del fordismo "prodotto-mercato" e in cui l'inizio della catena causale è spostato dalla produzione alla domanda.

I dati di *input* dell'attività di innovazione rilevati tramite l'indagine sull'innovazione delle imprese e riportati nel Grafico 24 confermano i differenziali positivi del settore rispetto alla manifattura nel suo complesso: la spesa per innovazione per addetto è pari a 13 mila euro annui a fronte di 9 mila investite mediamente dalle imprese manifatturiere; l'intensità della R&D, calcolata utilizzando il valore aggiunto, è più di 4 volte superiore rispetto alla media; l'incidenza del personale addetto alla ricerca, ricercatori e tecnici, è tre volte più alta di quella registrata mediamente nei settori manifatturieri.

La propensione all'innovazione del settore, misurata dalla quota di imprese innovatrici, è più spiccata rispetto a quella registrata nella media della manifattura, sia come capacità di autoprodurre innovazione sia come grado di novità dell'innovazione stessa. Le imprese innovatrici del settore presentano una minore dipendenza dal sostegno pubblico o mostrano un maggior grado di cooperazione nella produzione di innovazione con istituzioni esterne, come università o enti di ricerca (Tav. 21).

TAV. 21

I PRINCIPALI INDICATORI DI INNOVAZIONE, 2010

	quota imprese innovatrici	capacità autoprodurre	grado di novità innovazione	beneficiare di un sostegno pubblico per l'innovazione	cooperazione per l'innovazione
autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	50	45	10	11	13
manifattura	46	37	5	24	11

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

Queste evidenze empiriche sembrerebbero confermare la teorizzata correlazione positiva tra struttura di mercato oligopolistica e innovazione: più elevato il grado di concentrazione settoriale più alto il saggio di innovazione (Schumpeter, 1971). Studi successivi più recenti (Dasgupta e Stiglitz, 1980) hanno ridimensionato l'assolutismo di questo legame positivo relegandolo solamente ai casi di bassi livelli di concentrazione, mentre il segno diviene negativo se l'industria è molto concentrata.

In linea con la relativamente più marcata propensione a innovare, anche l'intensità di capitale umano è più elevata (Tav. 22) rispetto alla media della manifattura italiana: la quota di laureati del settore è pari al 7.6% a fronte del 6.1%

registrato per la manifattura in media; l'incidenza di occupati con istruzione secondaria superiore è più elevata di 4 punti percentuali. Infine, i lavoratori altamente qualificati³⁵ hanno un peso maggiore sul totale dell'occupazione di circa 3 punti percentuali.

TAV. 22

I PRINCIPALI INDICATORI DI CAPITALE UMANO, 2010

	lavoratori con istruzione primaria o secondaria inferiore	lavoratori con istruzione secondaria superiore	lavoratori con laurea o istruzione superiore	lavoratori ad alta qualifica
autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	44.6	47.8	7.6	10.5
manifattura	50.3	43.6	6.1	7.6

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

Tra i cinque obiettivi che i paesi membri dell'UE sono chiamati a raggiungere entro il 2020³⁶ vi è anche quello dedicato ai “Cambiamenti climatici e sostenibilità energetica” che si declina in:

- riduzione delle emissioni di gas serra del 20% (o persino del 30%, se le condizioni lo permettono) rispetto al 1990;

³⁵ In base alla definizione fornita dall'Istat gli occupati ad elevata qualifica professionale comprendono: gli imprenditori, gli amministratori e i direttori di grandi aziende, i responsabili di piccole aziende; i professionisti di elevata specializzazione, cioè coloro che sono in possesso di una professionalità basata su un elevato livello di conoscenza teorica, acquisito attraverso il completamento di percorsi di istruzione universitaria di II livello o *post*-universitaria o percorsi di apprendimento, anche non formale, di pari complessità. Per maggiori approfondimenti si invita a consultare il sito dell'Istat nella sezione Nomenclatura e classificazione delle unità Professionali.

³⁶ I cinque obiettivi della strategia Europa 2020 sono:

- 1) Occupazione
 - innalzamento al 75% del tasso di occupazione (per la fascia di età compresa tra i 20 e i 64 anni);
- 2) R&S
 - aumento degli investimenti in ricerca e sviluppo al 3% del PIL dell'UE;
- 3) Cambiamenti climatici e sostenibilità energetica
 - riduzione delle emissioni di gas serra del 20% (o persino del 30%, se le condizioni lo permettono) rispetto al 1990
 - 20% del fabbisogno di energia ricavato da fonti rinnovabili
 - aumento del 20% dell'efficienza energetica;

./.

- 20% del fabbisogno di energia ricavato da fonti rinnovabili;
- aumento del 20% dell'efficienza energetica.

In ottemperanza ai *target* di Europa 2020, l'attività innovativa delle case automobilistiche è finalizzata a creare delle vetture con le seguenti caratteristiche:

- più efficienti nel consumo di energia;
- meno inquinanti in termini di emissioni di CO₂.

L'idrogeno viene indicato come una soluzione definitiva al problema energetico e a quello dell'inquinamento ambientale, perché rappresenta un'energia "pulita", ma nella realtà si scontra con gli elevati costi e con la mancanza di infrastrutture adeguate di distribuzione dell'idrogeno presso gli utilizzatori finali³⁷.

Attualmente in Italia il 56% delle vetture prodotte è alimentata a benzina e il 31% è diesel, il restante 14% si ripartisce tra metano e GPL (vedi Tav. 23).

TAV. 23

AUTOVETTURE PRODOTTE IN ITALIA PER TIPOLOGIA DI ALIMENTAZIONE

Anni	Benzina		Diesel		Metano		GPL		Elettrica		Totale
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	
1980	1,365,754	95	79,467	5	-	-	-	-	-	-	1,445,221
1990	1,756,118	94	118,427	6	-	-	-	-	127	0.007	1,874,672
2000	1,065,751	75	342,349	24	14,143	1%	-	0	41	0.003	1,422,284
2010	271,441	47	240,901	42	24,003	4%	36,824	6	-	-	573,169
2014	223,914	56	122,463	31	34,553	9%	20,387	5	-	-	401,317

Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ANFIA.

4) Istruzione

- Riduzione dei tassi di abbandono scolastico precoce al di sotto del 10%
- aumento al 40% dei 30-34enni con un'istruzione universitaria;

5) Lotta alla povertà e all'emarginazione

- almeno 20 milioni di persone a rischio o in situazione di povertà ed emarginazione in meno.

³⁷ I clienti giapponesi interessati all'acquisto della nuova *Toyota FCV Fuel Cell* a idrogeno potrebbero ottenere fino al 40% di sconto. Il governo nipponico ha infatti previsto corposi incentivi per supportare il lancio di questa tecnologia. Si parla di circa 20.000 dollari sui 69.000 stimati del prezzo di listino (pari a circa 7 milioni di yen al cambio attuale), a cui si aggiungereanno altri 10.000 dollari nell'area di Toyota City, grazie a un ulteriore sforzo della prefettura locale. L'insieme di questi fattori porterà il prezzo della vettura a un livello piuttosto accessibile per la clientela, che potrà anche contare su una rete di almeno 100 punti di rifornimento a livello nazionale; un numero comunque destinato a crescere nel corso del 2015.

Per via dell'elevato tasso di motorizzazione (numero di auto per abitante o per nucleo familiare) la domanda è oramai costituita in Italia, come del resto anche nei paesi Europei, quasi esclusivamente da domanda di sostituzione, da intendere nella maggior parte dei casi non come necessità di sostituire un veicolo non più utilizzabile, ma come esigenza di un'auto migliore o per *comfort* o per affidabilità o per sicurezza.

L'innovazione di prodotto non va confusa con la "personalizzazione del modello base": si parte da un unico modello denominato *world car* e si apportano lievi modifiche in modo da adeguare il prodotto alle esigenze e ai gusti dei consumatori di paesi diversi o di uno stesso paese. In questo modo si soddisfa la domanda di "individuazione" del modello, necessaria per adattare il prodotto-auto a contesti di utilizzo sempre più differenziati perché plasmati dal mercato di riferimento.

Le innovazioni di processo hanno prevalso tra la fine degli anni '70 fino alla fine degli anni '80 quando la nostra casa automobilistica fece una scelta ipertecnologica, puntando sull'automazione dei processi produttivi. Ma la sola leva tecnologica per superare il fordismo si è rivelata insufficiente a vincere la pressione competitiva, oltre che fallimentare dal punto di vista della produttività e della redditività aziendale³⁸. Infatti, «i *robot* e le macchine per quanto flessibili e automatizzati non riescono a mantenere il passo delle turbolenze dei mercati e della varietà e qualità nuove della domanda». Il tentativo di sostituire il fattore produttivo "lavoro" con il "capitale fisico" non riuscì e questo stimolò un ripensamento: l'eccessivo sbilanciamento sulla tecnologia senza una contestuale innovazione dei modelli organizzativi e gestionali non produceva i risultati economici attesi.

Si rese necessario puntare sul capitale umano e rivalutare il suo contributo al processo tecnico-produttivo, in termini di discrezionalità, creatività, polivalenza e professionalità. Le innovazioni si spostarono, dunque, sugli aspetti organizzativi e, in particolare, sul modo di lavorare e produrre con conseguente rivalutazione dei luoghi dove si produce il valore aggiunto, vale a dire l'officina. Dal punto di

³⁸ Nello stabilimento di Termoli «l'automazione funzionò fino a che si lavorò su una sola linea e un solo prodotto ma s'inceppò non appena nel 1986 si passò a produrre tre tipi di motori per un totale di 36 varianti. ... L'estrema complicazione del flusso produttivo mise in crisi la rigidità del processo che cominciò a incepparsi sistematicamente tanto da provocare continui arresti degli impianti a causa di guasti meccanici, un'impennata della difettosità dei prodotti ...» (CERSOSIMO D., 1994).

vista operativo, gli uffici tecnici vennero trasferiti nei reparti produttivi, dove si costituirono *team* di controllo dei processi e dei prodotti che vedevano il coinvolgimento diretto degli operai nel miglioramento continuo della qualità. La vecchia organizzazione centralistico-burocratica per funzioni, che dal caposquadra procedeva per via gerarchica fino ai vertici aziendali, venne gradatamente smantellata per essere sostituita da un modello organizzativo di tipo orizzontale con meno livelli gerarchici e orientato ai processi (Cersosimo, 1994): la Fabbrica Integrata. Lo stabilimento di Melfi rappresenta il nuovo modo di produrre automobili in Italia ispirato alla filosofia della “produzione snella” (*lean production*) di origine giapponese. La *lean manufacturing*, si articola come segue: riduzione dei livelli gerarchici; maggiori poteri e maggiore autonomia decisionale ai livelli più bassi; integrazioni di funzioni che prima erano divise.

Per quanto riguarda il problema sicurezza, le case produttrici stanno incorporando nelle nuove vetture le tecnologie digitali per salvaguardare l'incolumità sia dei passeggeri sia degli altri utenti della strada con l'obiettivo di creare una sorta di “laboratorio digitale viaggiante” per prevenire gli incidenti e limitarne le conseguenze sugli occupanti l'abitacolo e sui terzi. Radar e sensori sono in grado di assistere il guidatore per rilevare il tipo e la distanza di eventuali ostacoli, i cui dati vengono elaborati dal *software* della centralina di gestione del sistema che avverte, a sua volta, il guidatore del pericolo e decide se intervenire automaticamente sui freni. In aggiunta, sono stati progettati dei sistemi intelligenti di informazione in grado di rilevare il livello di attenzione del guidatore, distratto ad esempio dal cellulare, attraverso i movimenti del volante e la pressione esercitata sull'acceleratore, ritardando le telefonate e gli sms in arrivo. Sono stati, inoltre, ideati dei dispositivi per la prevenzione degli incidenti in grado di assistere il conducente con una strategia di segnalazione intuitiva e con un sistema di supporto alla frenata.

In particolare si possono definire due categorie di utenti vulnerabili:

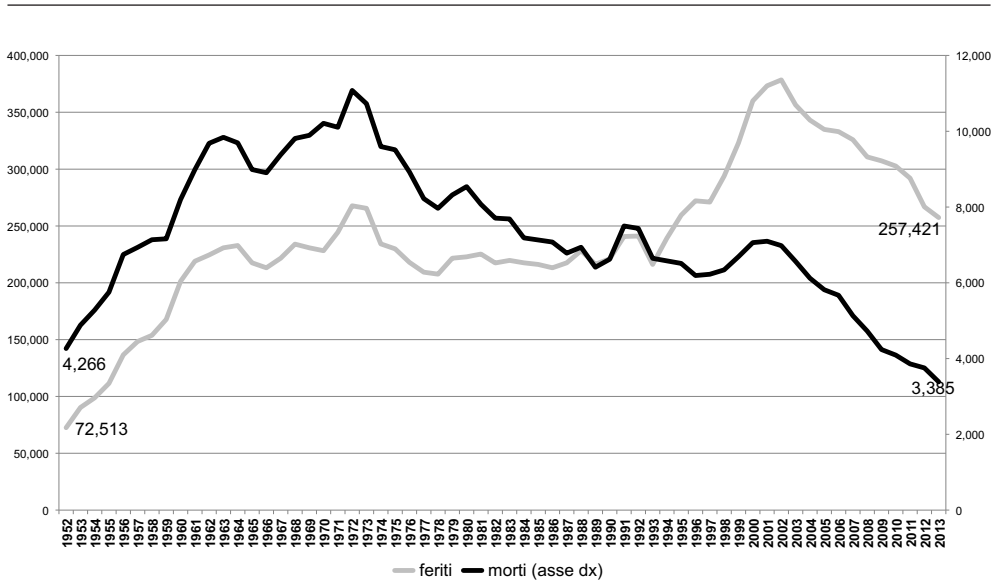
- “vulnerabili per il ruolo”: conducenti, passeggeri, ciclisti e pedoni;
- “vulnerabili per l'età”: bambini, giovani, anziani, soprattutto nelle aree urbane.

A livello mondiale si stima (WHO, 2013) che circa un quarto dei quasi cinque milioni di decessi dovuti a cause di morte violenta sia rappresentato proprio da vittime di incidenti stradali (nel 2010 si sono verificati 1.24 milioni di incidenti mortali). Il tasso di mortalità da incidenti stradali è di 16 morti ogni 100,000 abitanti con l'Italia al 149° posto su 181 paesi esaminati nel 2010, avendo registrato un tasso pari a 7.2 morti.

Nel 2013 si sono verificati in Italia 260,806 incidenti con 3,385 morti (-21% la riduzione rispetto al 1952) e 257,421 feriti³⁹(+255% l'incremento rispetto al 1952) (Graf. 25).

GRAF. 25

MORTI E FERITI NEGLI INCIDENTI STRADALI



Fonte: elaborazioni Confindustria IE su dati ISTAT.

«In Italia nel 2013 i decessi di utenti “vulnerabili per il ruolo” rappresentano il 48,7% del totale (1,649 casi), una quota superiore alla media dei Paesi UE e con una maggiore incidenza della componente dei conducenti e passeggeri di veicoli a due ruote. Infatti, su 100 persone morte per incidente stradale in Italia nell’anno 2013, il 16.2% erano pedoni (549 casi), il 25.1% conducenti o passeggeri di ciclomotori e motocicli (849 casi), il 7.4% ciclisti (251 casi) (ISTAT, 2014)».

³⁹ La rilevazione sugli incidenti stradali, iniziata il 1° gennaio 1934 dal Raci (Reale automobile club d’Italia), fu eseguita ininterrottamente fino al 1942, anno in cui dovette essere sospesa a causa degli eventi bellici. Dopo la guerra, nel 1948, una specifica commissione di studio, costituita presso l’Istituto centrale di statistica, riprese in esame le statistiche degli incidenti stradali allo scopo di avviare una nuova rilevazione che ebbe inizio nel 1949. Da tale anno, l’informazione statistica sull’incidentalità stradale è raccolta dall’Istat, con la compartecipazione dell’Aci, mediante una rilevazione totale, a cadenza mensile, di tutti gli incidenti stradali verificatisi sull’intero territorio nazionale.

Nel complesso l'incidenza di utenti vulnerabili per l'età (45.3%) è lievemente superiore alla media UE (44.3%): nel 2013 sono morti per incidente stradale 55 bambini (l'1.6% del totale), 468 giovani (il 13.8%) e 1,009 anziani (il 29.8%).

Il costo sociale (Tav. 24) rappresenta "il danno economico subito dalla collettività in conseguenza di un incidente". In termini analitici, corrisponde alla quantificazione economica degli oneri principali che, a diverso titolo, gravano sulla società per un incidente» (ISTAT, 2014).⁴⁰

TAV. 24

STIMA DEL COSTO SOCIALE DEGLI INCIDENTI STRADALI

Costo totale dei decessi	5,091,006,150
Costo medio umano per decesso x n° morti	1,503,990 x 3,385
Costo totale dei feriti	10,868,057,199
Costo medio umano per ferito x n° feriti	42,219 x 257,421
Costo sociale totale	15,959,063,349
Costo generali medi per incidente n° incidenti stradali	10,986 x 181,227
Costi Generali Totali	1,990,959,822
Costo sociale incidentalità con danni alle persone	17,950,023,171

Fonte: ISTAT (2014).

Come mostrato dalla Tavola 24 un terzo dell'ammontare del costo sociale è dovuto ai decessi per incidente stradale ed è basato sulla quantificazione del mancato contributo del deceduto alla produzione nazionale (PNL), mentre il dolore dei familiari, il mancato apporto creativo e relazionale non sono misurati con parametri adeguati. Tra questi la quantità di vita non goduta dal deceduto e, indirettamente, la quantità di tempo relazionale, affettivo e creativo di cui la società viene privata.⁴¹

⁴⁰ Il Parlamento Italiano con il nuovo Codice della strada, introdotto con D.Lgs. n. 35 del 2011, ha affidato al Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti (MIT) il compito di individuare la metodologia e procedere al calcolo del costo sociale degli incidenti stradali (art. 7, comma 3, del sopra citato D.Lgs.).

⁴¹ La misura degli anni potenziali di vita persi a causa di incidenti stradali attraverso l'indicatore PYLL (*Potential Years of Life Lost*) ha un valore in sé. Il metodo di calcolo è dato dal semplice prodotto del numero di morti a una determinata età per la speranza di vita attesa alla medesima età e assegna alle singole età di morte pesi differenti, costituiti dalle specifiche aspettative di vita con pesi maggiori per la morte dei più giovani.

STIMA DEI COSTI ESTERNI DELLA MOBILITÀ

	valori assoluti (in milioni di euro)	valori %
congestione	19,435	51
inquinamento atmosferico	7,277	19
inquinamento acustico	5,224	14
incidenti	3,941	10
gas serra	2,408	6
TOTALE costi esterni	38,285	100

Fonte: MALOCCHI A. (2007).

Tenendo conto di tutti i costi che ricadono sulla collettività⁴² sotto forma di congestione da traffico, di danni dovuti alle emissioni di gas serra e di sostanze nocive per la salute, al rumore, agli incidenti, l'incidenza sul PIL dei costi esterni imputabili ai trasporti su strada è pari al 3.1%, equivalente a circa 700 euro per abitante.

Per arginare il numero delle vittime della strada è stato predisposto un disegno di legge che contempla l'omicidio stradale e prevede pene dagli 8 ai 12 anni di reclusione.

9. - Conclusioni

L'analisi ha messo in evidenza come la complessità del bene auto conferisca al settore produttivo una trasversalità che dal mercato dei beni sconfinava nella sfera sociale, ambientale, sanitaria. E, purtroppo, non si tratta solo di esternalità positive. Cominciando da quelle positive, il settore, presenta una capacità di attivazione del sistema economico tra le più elevate, con un effetto moltiplicatore per unità di valore aggiunto intorno a due: il valore originario della produzione diretta del settore stimola una produzione sul sistema produttivo doppia tenuto conto di tutti i comparti che gravitano intorno al settore (acciaio, vetro, plastica, tessile, elettronica, etc.). Dal lato della domanda, le spese di acquisto mantenimento e manutenzione degli autoveicoli generano un ammontare di consumi pari al 10% del PIL. Se, infine, si tiene conto del contributo fiscale complessivo dell'industria automobilistica all'erario, circa un quarto delle entrate complessive, si comprende bene come sia parziale l'analisi degli indicatori economici tradizionali general-

⁴² Costi che non sono sostenuti dagli utenti o dai gestori dei veicoli di trasporto.

mente validi per tutti gli altri settori. Passando alla quantificazione delle esternalità negative, è vero che l'auto ha avvicinato i luoghi tramite una riduzione del tempo necessario a colmare le distanze. Ma questo vantaggio comparato temporale connesso all'utilizzo dell'auto, ha spiazzato le nostre vecchie e sane abitudini quotidiane di recarci a piedi al lavoro e a scuola, anche nel caso di brevi distanze. Alla congestione del traffico in corrispondenza dei picchi e al conseguente incremento dell'inquinamento atmosferico e acustico, andrebbero aggiunti i costi sanitari connessi all'aumento del sovrappeso e obesità soprattutto giovanile, il problema della mortalità e della lesività stradale. Sommate insieme queste esternalità hanno un'incidenza sul PIL pari al 3%.

L'Italia è il paese europeo con il più alto tasso di motorizzazione e questo implica che il mercato interno è ormai saturo in termini di domanda di prima dotazione. Per incentivare la domanda di sostituzione e di plurimotorizzazione, le case automobilistiche devono puntare sull'innovazione. Grazie alla natura complessa e, quindi, multidimensionale, del bene prodotto, l'innovazione è effettivamente a 360° nel senso che abbraccia tutte le sue dimensioni rilevanti: dall'alimentazione alla sicurezza all'efficienza energetica.

BIBLIOGRAFIA

- ANFIA, *Autotrends 2002*, 51^a edizione, Torino, 2002.
- BERTA G., *Nord dal triangolo industriale alla megalopoli padana 1950-2000*, Mondadori, Milano, 2008.
- BIFFIGNANDI D., *Nascita e sviluppo dell'industria automobilistica*, Treccani, 2013.
- CASTRONOVO V., *FIAT. Una storia del capitalismo italiano*, Milano, Rizzoli, 2005.
- CANAUZ M., *SILSIS*, edizioni *on line*, 2005.
- CERSOSIMO D., «Da Torino a Melfi. Ragioni e percorsi della meridionalizzazione FIAT», *Meridiana*, n. 21, editore Donzelli, Roma, settembre, 1994.
- DASGUPTA P. - STIGLITZ J., «Uncertainty, Industrial Structure and the Speed of R&D», *The Journal of Economics*, Spring, 1980.
- FONDAZIONE FILIPPO CARACCILO, *L'automobile. Un secolo di evoluzione legislativa, sociale, culturale*, Prefazione di Altero Matteoli, 2009.
- FORNENGO G. - RULLANI E. (a cura di), *L'industria dell'auto e dei componenti: integrazione e internazionalizzazione produttiva*, Franco Angeli, 1982.
- FRIEDMAN T.L., *The World is Flat. A Brief History of the Twenty-First Century*, Picador, New York, 2005.
- ISTAT, *L'incidentalità nelle regioni italiane, anno 2013*, Roma, 2014.
- MOLOCCHI A., «I costi esterni della mobilità in Italia», *NENS-Quaderni Clima, Energia, Sviluppo sostenibile*, 2007.
- OECD, *Obesity and the Economics of Prevention: Fit not Fat*, Parigi, 2014.
- PAVITT K., «Sectorial Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory», *Research Policy*, no. 13, 1984, pages 343-373.
- PRATI M., «Cause ed effetti della internazionalizzazione nel settore dell'auto: l'esperienza passata ed alcune indicazioni per il futuro», in FORNENGO G. - RULLANI E. (a cura di), *L'industria dell'auto e dei componenti: integrazione e internazionalizzazione produttiva*, Franco Angeli, 1982.
- VOLPATO G. - STOCCHETTI A., *Product Life Cycle Management: The case of European Automotive Industry*, 7th International Congress "Marketing Trends", Venezia, 17-19 gennaio 2008.
- VOLPATO G., «Crisi dell'auto e riorganizzazione dell'industria dei componenti», in FORNENGO G. - RULLANI E. (a cura di), *L'industria dell'auto e dei componenti: integrazione e internazionalizzazione produttiva*, Franco Angeli, 1982.
- WHO, *The Global Status Report on Road Safety*, Luxembourg, 2013.

SITOGRAFIA

ANFIA, <http://webmail.anfia.it/autoincifre/IntroAIC.htm>

EEA, <http://www.eea.europa.eu/themes/climate/dc>

EUROSTAT - EUROPA, 2020 <http://ec.europa.eu/eurostat/web/europe-2020-indicators/resource-efficient-europe/main-tables>

OICA, <http://www.oica.net/category/safety/>

WHO, http://www.who.int/gho/road_safety/mortality/en/

Deficit strutturali e politiche di bilancio: i limiti del modello europeo

Stefano Fantacone - Petya Garalova - Carlo Milani*
Centro Europa Ricerche (CER), Roma

The “Fiscal Compact” has introduced a stricter set of rules based on structural balance, i.e. a cyclically-adjusted budget balance indicator. To calculate structural indicators the European Commission (EC) has adopted a method to estimate the potential growth in which the assessment of the non-accelerating wage rate of unemployment (NAWRU) is crucial. However, we find that NAWRU, as estimated by EC, is not stable over time and not independent from economic cycle, which implies a procyclicality effect on structural balances. Moreover, peripheral European countries seem to be more affected by revision in the EC NAWRU estimations than core countries.

[JEL Classification: E3; E6; H6].

Keywords: potential GDP; structural balance; non-accelerating wage rate of unemployment (NAWRU); fiscal rules.

* <s.fantacone@centroeuroparicerche.it>.
<p.garalova@centroeuroparicerche.it>.
<c.milani@centroeuroparicerche.it>.

1. - Introduzione

Le Linee guida adottate dalla Commissione Europea (di seguito Commissione) a inizio anno introducono elementi di flessibilità nei meccanismi di sorveglianza delle finanze pubbliche dell'Eurozona. Tre sono gli elementi di novità: la possibilità di escludere dal computo del *deficit* nominale una parte dei cofinanziamenti europei per investimenti; l'introduzione di una griglia all'interno della quale graduare, in funzione della dimensione dell'*output gap*, l'entità delle correzioni da apportare al *deficit* strutturale; l'allentamento degli stessi vincoli di bilancio sulla base di una valutazione *ex-ante* delle riforme strutturali intraprese dai singoli paesi.

Un'analisi compiuta di queste innovazioni potrà essere realizzata in seguito, sulla base di una verifica della loro effettiva operatività. Le nuove Linee guida sembrano comunque muovere in direzione di un allentamento dell'austerità fiscale che, dalla seconda metà del 2011, imbriglia la crescita europea. Più nello specifico, i correttivi apportati alle modalità di fissazione degli obiettivi di bilancio prendono atto del fallimento della strategia adottata a metà del 2012 quando, con l'adozione del *Fiscal compact*, fu deciso il passaggio a *target* definiti in termini di indebitamento strutturale.

Con questo termine si fa riferimento al valore del saldo di bilancio depurato dalle componenti cicliche, nonché dalle *una tantum*. In linea di principio, un obiettivo così definito avrebbe dovuto restituire spazio all'operare degli stabilizzatori automatici del bilancio pubblico. In recessione, infatti, il disavanzo strutturale è più basso dell'indebitamento nominale e quindi minore è, a parità di altre condizioni, la correzione da apportare alle dinamiche di finanza pubblica. La morsa dell'austerità non si è tuttavia allentata, per due motivi: la scelta di fissare a zero il valore di riferimento del saldo strutturale, fatto che ha obbligato molti paesi a conservare politiche di restrizione del bilancio pubblico nonostante le condizioni recessive; l'inadeguatezza delle metodologie adottate per la misurazione dell'*output gap*, variabile centrale per lo scorporo della componente ciclica dal valore nominale dell'indebitamento.

Nel nostro paese, quest'ultimo tema è stato portato all'attenzione dal contributo di Fantacone, Garalova e Milani (2014), a cui sono seguite le analisi di Boitani (2014), Cottarelli, Giammusso e Petrello (2014) e Mc Morrow e Roeger (2014). L'argomento ha assunto rilievo politico quando il governo italiano ha ufficialmente evidenziato, all'interno dei propri documenti programmatici, i limiti delle metodologie utilizzate dalla Commissione per il calcolo dell'indebitamento strutturale (Ministero dell'Economia e delle Finanze, 2014).

Gli errori di impostazione riscontrabili nell'impianto analitico utilizzato per fissare gli obiettivi di saldo strutturale dell'Italia e di altri paesi europei sono esaminati in dettaglio in questo articolo, che è così organizzato. Nel prossimo paragrafo si definisce la regola fiscale basata sul concetto di indebitamento strutturale; nel terzo paragrafo si evidenzia come nel modello della Commissione il valore del saldo strutturale sia funzione diretta del livello del Non-Accelerating Wage Rate of Unemployment (da ora in avanti NAWRU); nel quarto paragrafo si analizza quindi la metodologia di misurazione del NAWRU seguita dalla Commissione, evidenziandone la non neutralità per l'impostazione della politica economica europea; nel quinto paragrafo ci si concentra, anche attraverso apposite simulazioni econometriche, sui tre principali punti deboli del NAWRU calcolato dalla Commissione, che sono costituiti da una scarsa significatività economica, da un eccesso di volatilità nel tempo e dalla non indipendenza rispetto allo stato del ciclo economico, soprattutto in condizioni di profonda recessione. Seguono alcune conclusioni.

2. - L'indebitamento strutturale e la regola del *Fiscal compact*

Le regole del *Fiscal compact*, accolte nel dettato costituzionale italiano con la legge n. 243 del 2012, fissano gli obiettivi di indebitamento pubblico non più in termini nominali, ma nei valori cosiddetti strutturali. Questi ultimi sono ricavati sottraendo al saldo di bilancio, oltre alle misure *una tantum*, la componente ciclica, ossia quella variazione delle grandezze di finanza pubblica provocata dalle oscillazioni dell'economia intorno al tasso di crescita potenziale.

Formalmente, indicando con il soprassegnato le variabili osservate, si ha:

$$(1) \quad \bar{I}_n = I_s + I_c$$

dove \bar{I}_n è l'indebitamento nominale in percentuale del PIL, rilevato dagli uffici centrali di statistica, mentre I_s e I_c sono le due componenti non osservabili, strutturale e ciclica, nelle quali l'indebitamento viene scomposto.

Nella metodologia adottata dalla Commissione, la componente ciclica è definita come prodotto fra l'*output gap* e un coefficiente di elasticità del bilancio pubblico al ciclo economico:

$$(2) \quad I_c = \mu \cdot OG$$

dove OG è l'*output gap*, a sua volta definito come scostamento del PIL effettivo (\bar{Y}) dal suo valore potenziale (Y^*), ed in percentuale di quest'ultimo:

$$(3) \quad OG = (\bar{Y} - Y^*) / Y^*$$

Su I_s viene invece imposto un valore obiettivo pari a zero:

$$(4) \quad I_s = I_s^* = 0$$

A regime, la regola fiscale prevede dunque che sia:

$$I_n^* = \mu \cdot OG$$

ossia che, per un dato coefficiente di elasticità μ , il livello di equilibrio dell'indebitamento pubblico sia determinato esclusivamente dalle dimensioni dell'*output gap* e quindi dal solo operare degli stabilizzatori automatici. Ogni valore che ecceda tale livello deve essere oggetto di manovra correttiva.

Due logiche diverse trovano rappresentazione in questa regola. Da una parte, vi è l'impostazione rigorista, per cui in un equilibrio di *steady-state* con *output gap* nullo, il saldo di bilancio pubblico deve essere in pareggio. Dall'altra parte, vi è il riconoscimento che la politica di bilancio possa muoversi in senso anticiclico, registrando disavanzi in presenza di *output gap* negativi e, simmetricamente, avanzi in presenza di *output gap* positivi. Riprendendo precedenti lavori dell'Ocse (Giorno, 1995), il coefficiente di elasticità μ riconosciuto all'Italia è pari a 0,54. Per ogni punto negativo di *output gap*, alla nostra economia è quindi consentito un indebitamento pubblico di 0,54 punti di PIL; se l'*output gap* è positivo, il saldo di bilancio deve essere in avanzo per le medesime proporzioni.

All'interno di una tale formulazione, il calcolo dell'*output gap* assume una valenza centrale. Da esso dipende per intero la misurazione di quanta parte dell'indebitamento osservato sia da attribuire alla componente ciclica e la determinazione di quale sia il livello del saldo strutturale che, se maggiore di zero, deve essere corretto. L'aspetto delicato di questa impostazione è che la regola fiscale viene ancorata a variabili non osservabili, soggette a incertezza di misurazione. Una critica generale che nel caso della metodologia adottata dalla Commissione assume rilievo particolare, per la scelta di identificare nel NAWRU il valore di equilibrio del tasso di disoccupazione rispetto al quale misurare i livelli dell'*output gap*.

3. - Il ruolo del NAWRU nella regola fiscale europea

Riprendendo la trattazione formale, il prodotto potenziale Y^* utilizzato per il calcolo dell'*output gap* è derivato dalla Commissione attraverso una funzione di produzione di tipo Cobb-Douglas:

$$(5) \quad Y^* = L^{*\alpha} \cdot K^{1-\alpha} \cdot TFP^*$$

Il contributo del lavoro è specificato come:

$$(6) \quad L^* = Part^* \cdot Pop \cdot Ore^* \cdot (1 - NAWRU)$$

dove $Part^*$ e Ore^* sono la componente strutturale del tasso di partecipazione e delle ore lavorate, rispettivamente, e Pop è la popolazione in età lavorativa.

In definitiva, dal sistema di equazioni (1)-(7) possiamo individuare il seguente schema relazionale:

$$(7) \quad NAWRU_{t+1} \uparrow \Rightarrow L_{t+1}^* \downarrow \Rightarrow Y_{t+1}^* \downarrow \Rightarrow |OG|_{t+1} \downarrow \Rightarrow I_{s,t+1} \uparrow \text{ con } OG_t < 0$$

L'aumento del NAWRU al tempo $t+1$ determina la riduzione del fattore lavoro, e quindi anche del PIL potenziale. Se al tempo t un'economia si trova in recessione, il che implica la presenza di un *output gap* negativo ($OG < 0$), la riduzione del potenziale fa diminuire il valore assoluto dell'*output gap* ($|OG|$), determinando l'aumento dell'indebitamento strutturale.

Nelle fasi di ciclo economico negativo, esiste quindi una relazione diretta fra NAWRU e I_s , per cui tanto più alto è il primo, tanto più elevato è il livello dell'indebitamento strutturale e tanto più ampia deve essere, all'interno della regola fiscale europea, la manovra correttiva di finanza pubblica. Si noti la non banale implicazione del modello: a un aumento della disoccupazione di equilibrio, la politica economica deve rispondere con un inasprimento della leva fiscale, proprio quando l'economia si trova in un contesto recessivo (politica *pro-ciclica*).

4. - La metodologia di calcolo del NAWRU seguita dalla Commissione Europea

Il NAWRU non è una variabile osservabile. Nel modello della Commissione esso viene stimato attraverso l'equazione di una curva di Phillips così specificata:

$$(8) \quad \begin{aligned} \Delta^2 w_t &= \phi^{pr} \Delta^2 (pr_t) + \phi^{ws} \Delta^2 ws_t + \\ &+ \phi^{tot} \Delta^2 tot_t - \beta(u_t - nairu_t) + v_t^w \end{aligned}$$

dove pr , ws , tot e u sono, rispettivamente, la produttività, la quota dei salari, le ragioni di scambio e il tasso di disoccupazione effettivo. L'equazione è stimata con un filtro di Kalman.

Né l'equazione di determinazione del NAWRU, né il metodo di stima, sono neutrali per il modello della regola fiscale europea.

Con riferimento al primo aspetto, la stima del NAWRU attraverso una curva di Phillips implica che, all'interno del modello, la disoccupazione strutturale sia definita in base alla sua neutralità rispetto al tasso di inflazione, richiamando in questo modo il concetto di tasso naturale (Friedman, 1968; Phelps, 1968). Si tratta di una formulazione consueta nei modelli econometrici, ma qui si ha una distorsione di utilizzo. Dando informazioni sulle latenti tensioni inflazionistiche del sistema, è abbastanza immediato che il NAWRU possa essere utilizzato come

indicatore al servizio della politica monetaria, come proposto dal lavoro originario da Modigliani e Papademos (1975) e, nella versione *time-varying*, da Gordon (1997). Assai meno ovvio è il suo utilizzo all'interno di una regola fiscale, dal momento che un'accelerazione dell'inflazione può allentare il vincolo di bilancio pubblico, per un insieme di ragioni quali la presenza del *fiscal drag*, la riduzione del valore reale del debito o l'aumento del PIL nominale, al quale sono in genere dimensionati gli obiettivi di finanza pubblica. Non è chiaro, quindi, per quale ragione un innalzamento del NAWRU debba automaticamente portare a un inasprimento della politica di bilancio, come prescritto dalla (8).

In effetti, nei modelli basati sul tasso naturale di disoccupazione, un aumento di quest'ultimo non comporta un automatico inasprimento della politica monetaria e da questo punto di vista la regola fiscale europea sembra comunque comportare un grado di restrizione maggiore di quello giustificabile sulla base della letteratura. La stessa scelta di ancorare una regola automatica di politica economica al NAWRU è criticabile sotto molti punti di vista. Stiglitz (1997) evidenzia come questa variabile presenti forti incertezze di misurazione, soprattutto in presenza di isteresi del mercato del lavoro, sottolineando, al contempo, come un suo aumento non comporti necessariamente un incremento del tasso di inflazione, mentre Blanchard e Katz (1997), mostrano come la capacità di rappresentare le condizioni del mercato del lavoro attraverso il NAWRU sia particolarmente insoddisfacente per i paesi europei. Cautele che non trovano accoglienza nel modello europeo dove, come visto, il NAWRU è il perno sul quale è incardinata la dimensione della manovra di finanza pubblica richiesta ai singoli paesi.

Per quel che riguarda il metodo di stima, l'utilizzo di un filtro statistico di Kalman implica che il NAWRU sia variabile nel tempo, rappresentando un'interpolazione del tasso di disoccupazione effettivo. Ciò significa che il modello di politica fiscale europeo non adotta un obiettivo di riferimento fisso per il tasso di disoccupazione di equilibrio – come avviene per esempio negli Stati Uniti – ma che vengono tollerati valori più alti in condizioni di ciclo negativo e più bassi in condizioni di ciclo favorevole. Fatto che, evidentemente, indebolisce la funzione stabilizzatrice riconosciuta al bilancio pubblico tramite la (5). Il problema della sensibilità del NAWRU al ciclo economico è d'altronde evidenziato in letteratura. Estrella e Mishkin (2000) identificano una componente di lungo periodo del NAWRU, suggerendo come solo quest'ultima, essendo meno reattiva alle oscillazioni del ciclo, dovrebbe essere utilizzata per misurare il PIL potenziale. Più recentemente, la stessa Commissione Europea (2013) e la Banca Centrale Europea

(2014) forniscono evidenza su come sottovalutare il ruolo dei fattori istituzionali nel mercato del lavoro europeo porti a incorporare fattori ciclici nella stima del NAWRU il cui livello risulta sovrastimato soprattutto per i paesi periferici, confermando in tal modo i rilievi già mossi in Gianella e altri (2008).

Nel complesso, vi sono forti elementi di debolezza nell'impostazione del modello che presiede al funzionamento della regola fiscale europea. Per limitare questi vizi di origine in fase attuativa, sarebbe quantomeno necessario che le procedure di stima diano una misurazione del NAWRU rappresentativa dell'economia dei singoli paesi, con una variabilità limitata nel tempo e con un elevato grado di indipendenza rispetto alle oscillazioni del ciclo economico. Come si mostra nel seguito del lavoro, nessuna di queste tre condizioni è rispettata all'interno del modello europeo.

5. - Il NAWRU stimato dalla Commissione Europea: una misura credibile?

5.1 *La non significatività economica*

Come si è visto, il NAWRU dei singoli paesi è misurato dalla Commissione attraverso la stima di una curva di Phillips (equazione (8)). La Tavola 1 riporta i valori di R^2 di queste stime: l'intervallo dei valori è compreso fra il massimo dell'Austria (0,65) e il minimo dell'Italia (0,02); il dato riportato per l'Eurozona nel suo insieme è di 0,13, in linea con quanto riscontrato per gli Stati Uniti. Si tratta di valori medi estremamente bassi, che evidenziano come per alcuni paesi (oltre all'Italia sicuramente il Portogallo, ma anche il Belgio e la Germania, per i quali R^2 è inferiore a 0,3) la curva di Phillips stimata dalla Commissione non sia in grado di descrivere quella relazione inflazione-disoccupazione posta alla base della determinazione del saldo strutturale. Il fatto che R^2 sia tanto basso anche per gli Stati Uniti accentua i dubbi sulla validità delle stime proposte dalla Commissione. Ciò che sorprende è che questi cattivi risultati econometrici non siano stati accantonati, ma siano correntemente utilizzati per determinare lo sforzo fiscale richiesto ai singoli paesi. Una scelta che riduce la credibilità della regola fiscale europea.

TAV. 1

LA STIMA DELLA CURVA DI PHILLIPS DELLA COMMISSIONE EUROPEA:
VALORI DI R^2

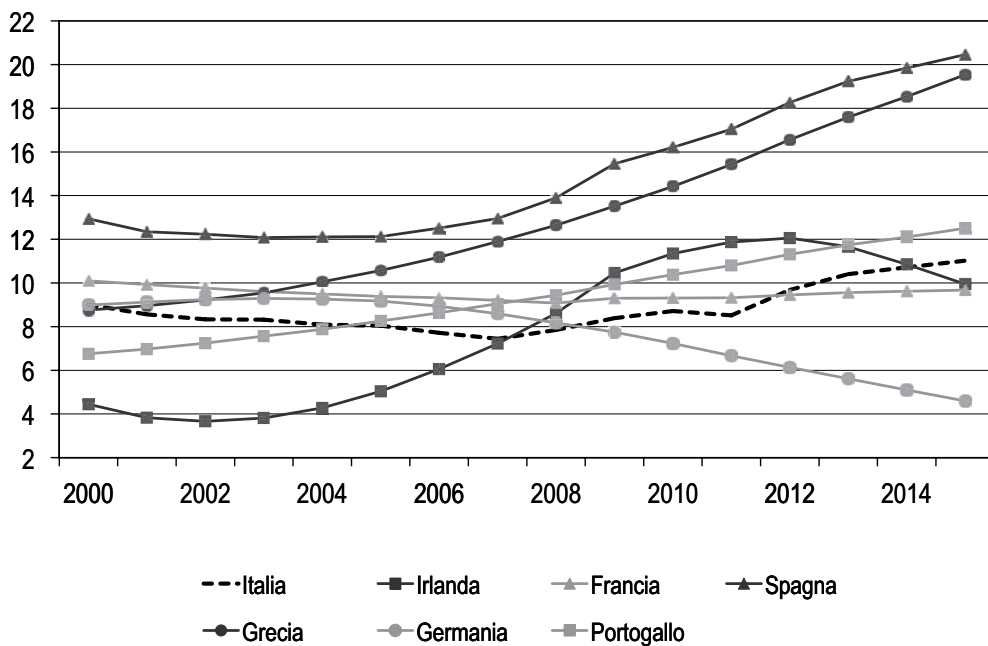
Belgio	0,26
Germania	0,21
Danimarca	0,62
Spagna	0,41
Francia	0,54
Grecia	0,42
Irlanda	0,37
Italia	0,02
Lussemburgo	0,31
Olanda	0,38
Austria	0,65
Portogallo	0,08
Finlandia	0,30
Svezia	0,55
Regno Unito	0,30
Area euro	0,13
Stati Uniti	0,16

Fonte: EUROPEAN COMMISSION (2010).

Per capire meglio questo aspetto, si considerino i dati illustrati nel Grafico 1, che riporta il livello di NAWRU attribuito ad alcuni paesi dalle stime della Commissione in base alle stime condotte nel 2014. Secondo questi dati, la stabilità dell'inflazione richiederebbe tassi di disoccupazione vicini al 20% in Grecia e Spagna, superiori al 12% in Portogallo e pari al 10,7% in Italia. Sono indicazioni non fruibili dal *policy maker* che, nel caso italiano si troverebbe, ad esempio, a scegliere se riportare la disoccupazione al di sotto del 10% o se conservare la stabilità dei prezzi. Un *trade-off* che appare addirittura grottesco quando riportato al contesto deflazionistico in cui è scivolata l'Eurozona e che suggerisce la necessità di promuovere, non di evitare, un aumento dei prezzi. Si deve anche notare che le indicazioni ricavabili dalla stime del NAWRU e incorporate nella regola fiscale europea sono in evidente conflitto con le scelte della Bce, che si muove in modo sempre più deciso in direzione di un aumento delle aspettative di inflazione.

GRAF. 1

LIVELLO DEL NAWRU IN ALCUNI PAESI: STIME COMMISSIONE EUROPEA



Fonte: EUROPEAN COMMISSION (2014).

L'utilizzo di queste "cattive stime" influenza in misura sensibile il calcolo dell'*output gap* di molti paesi, fra cui l'Italia. Il Grafico 2 mostra come cambierebbe la dimensione del vuoto di prodotto se il tasso di disoccupazione strutturale fosse posto pari al livello medio osservato nel decennio precedente la crisi finanziaria (1997-2007), quando la stabilità dell'inflazione fu comunque preservata. Le differenze sono molto forti per tutti i paesi periferici: l'*output gap* del 2014 risulterebbe di 5,5 punti più ampio in Grecia e in Spagna, di 3,7 punti in Portogallo e in Irlanda, di 1,2 punti in Italia. Le differenze sono ancora più marcate nel biennio 2015-2016.

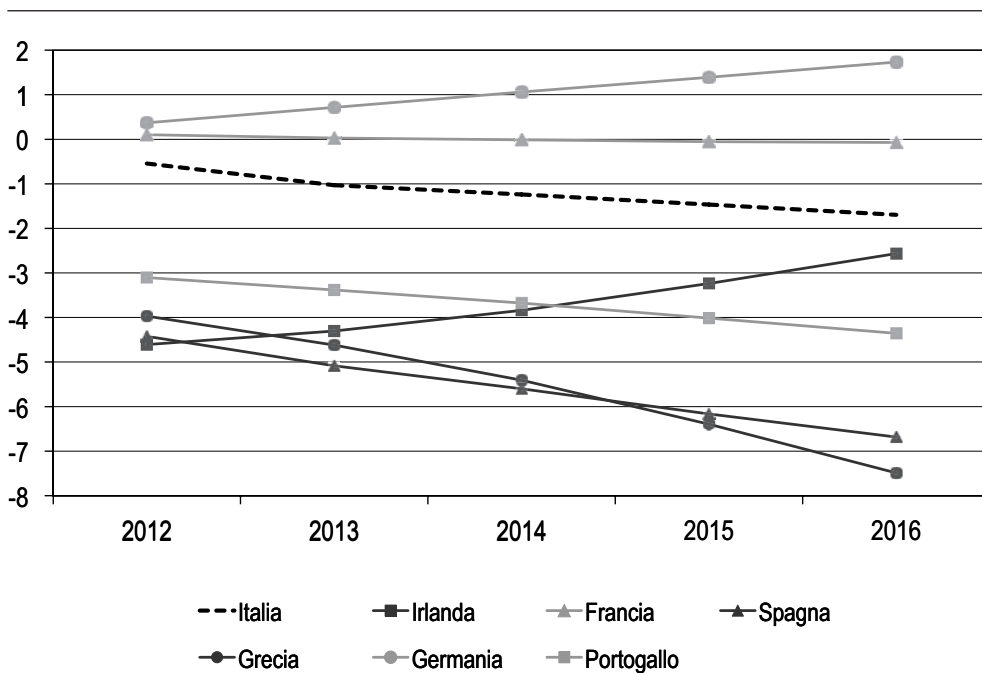
Ma quale sarebbe il livello dell'indebitamento strutturale italiano se si adottassero queste diverse misure di *output gap*? Come mostra il Grafico 3, a parità di indebitamento nominale, il saldo strutturale sarebbe positivo nel 2014 (0,1%) e non lontano dal pareggio nel 2015-16 (-0,1%). Questi risultati si discostano dalle stime della Commissione, che per lo stesso periodo prevede un ampliamento del

disavanzo strutturale dal -0,6% al -1,1%. Evidenze analoghe possono essere ottenute per gli altri paesi periferici.

Emerge, da queste semplici simulazioni numeriche, una forte distorsione del modello utilizzato dalla Commissione che, sottostimando il valore dell'*output gap*, a causa di valori non attendibili del NAWRU, impone ad alcuni paesi uno sforzo fiscale eccessivo. La deflazione europea è, da questo punto di vista, endogena al modello di determinazione della regola fiscale.

GRAF. 2

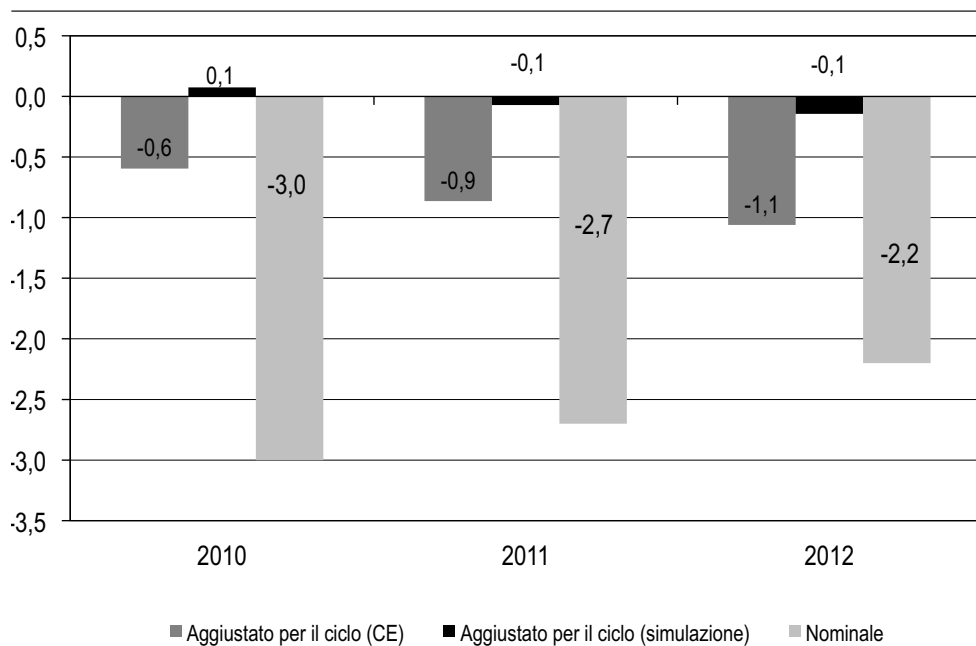
L'*OUTPUT GAP* IN ALCUNI PAESI EUROPEI: UNA MISURA ALTERNATIVA
(SCOSTAMENTI DALLE STIME DELLA COMMISSIONE EUROPEA)



Nota: calcolato rispetto al valore medio del tasso di disoccupazione del periodo 1997-2007, pari a 6,7 in Germania, 5,3 in Irlanda, 10,3 in Grecia, 11,9 in Spagna, 9,6 in Francia, 8,9 in Italia e 6,6 in Portogallo.

GRAF. 3

MISURE DI INDEBITAMENTO PUBBLICO DELL'ITALIA



Fonte: ns. elaborazioni su dati Commissione Europea e ISTAT.

5.2 L'eccesso di volatilità

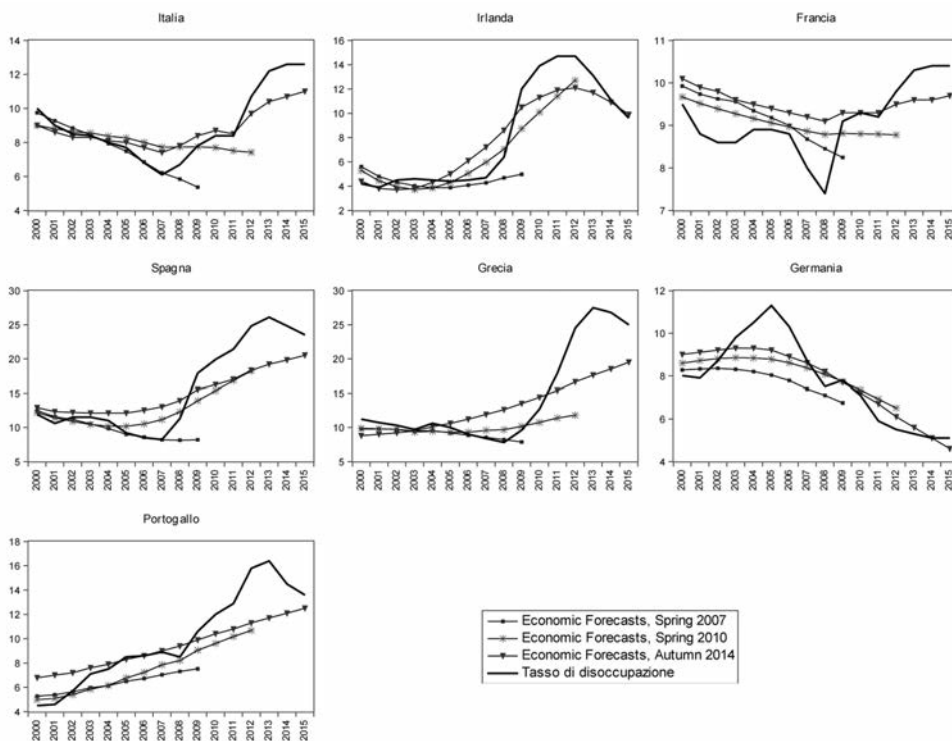
Confrontare le attuali ultime stime del NAWRU con i dati medi del decennio precedente la crisi – dunque con un riferimento di lungo periodo – porta a concentrare l'attenzione sull'eccesso di volatilità dell'indicatore proposto dalla Commissione. Come abbiamo visto, il NAWRU è stimato con un filtro di Kalman applicato alla curva di Phillips. Ciò implica che la misura del PIL potenziale sia soggetta a continue revisioni nel tempo, in funzione dell'aggiornamento delle serie storiche. È questa una proprietà comune a tutti i filtri statistici, che altro non sono se non una metodologia di interpolazione delle serie storiche originarie. L'analisi economica fa peraltro ampio uso di definizioni di prodotto potenziale variabile nel tempo e, a partire dal contributo di Gordon (1977), anche per il NAWRU vengono abitualmente utilizzate misure che presentano un certo grado di variabilità. Per essere utili nell'ambito di uno schema di politica economica basato su una regola fissa, questi indicatori dovrebbero però rimanere all'interno di una banda di oscillazione non troppo ampia. In caso contrario, la politica economica può essere soggetta a variazioni di impostazione molto brusche, incorrendo in un rischio di *overshooting*.

A fronte di *shock* di ampie dimensioni, che non trovino riscontro nella serie storica precedente, i filtri statistici perdono, però, questa funzione stabilizzatrice. Ciò emerge chiaramente dal Grafico 4, dove si dà conto delle modifiche intervenute nella stima del NAWRU col procedere della recessione europea. Nell'arco di sette anni, la stima è salita, per i paesi periferici, di circa 5 punti, inseguendo l'aumento del tasso di disoccupazione effettivo provocato dalla crisi del debito. In sostanza, secondo le stime della Commissione, gran parte di questo aumento avrebbe natura strutturale, sarebbe cioè incompressibile se non al costo di provocare un'accelerazione dei prezzi.

Anche in questo caso, la conclusione a cui arriva il modello non è banale. In sostanza, si sancisce l'impossibilità per i paesi periferici, di tornare alla situazione *pre-crisi*, trasformando gli elevati tassi di disoccupazione correnti da obiettivi a vincoli della politica economica.

GRAF. 4

LA REVISIONE DELLE STIME DEL NAWRU NEL CORSO DELLA RECESSIONE EUROPEA



Fonte: ns. elaborazioni su dati Commissione Europea, *Economic Forecast*.

5.3 *La non indipendenza dal ciclo economico: elementi di non linearità*

La trattazione fin qui svolta ci porta al cuore del problema, ossia al fatto che le metodologie europee si dimostrano inadeguate nel garantire una credibile scomposizione delle componenti strutturali e cicliche dell'indebitamento pubblico. Si tratta di un'insufficienza che va al di là di quella parte di indeterminatezza che è impossibile eliminare delle metodologie statistiche di scomposizione delle serie storiche. L'elemento fondamentale, colpevolmente trascurato, è che le misurazioni proposte dalla Commissione contengono un elemento di non linearità che riduce la capacità di distinguere il ciclo dal *trend* in presenza di *shock* persistenti e di ampie dimensioni.

Un primo elemento a sostegno di questa osservazione può essere ricavato confrontando l'andamento delle diverse stime del NAWRU effettuate in coincidenza degli Economic Forecast, generalmente diffusi nella primavera e nell'autunno di ogni anno, e una semplice misura ciclica, data dall'*output gap* ottenuto mediante il filtro statistico Hodrick-Prescott (*HPgap*). Gli Economic Forecast considerati per le stime del NAWRU sono quelli relativi agli anni compresi tra il 2007 e il 2014 (complessivamente 16 *report*), mentre l'*HPgap* preso in considerazione è quello stimato dalla Commissione Europea nell'ambito dell'Economic Forecast dell'autunno del 2014 (ultimo disponibile).

La relazione tra queste due variabili, distinta tra paesi *core* (Austria, Belgio, Finlandia, Francia, Germania e Olanda) e paesi periferici (Grecia, Irlanda, Italia, Portogallo e Spagna)¹, è rappresentata nel Grafico 5, dove sono considerati tre diversi periodi storici: *i*) il periodo *pre*-crisi, che va dal 2002 al 2007; *ii*) la prima fase della crisi, che va dal 2008 al 2010, che coinvolse prevalentemente il settore finanziario; *iii*) la seconda fase della crisi, dal 2011 al 2013, in cui si è osservato il contagio ai titoli sovrani di due tra le principali economie europee, Italia e Spagna.

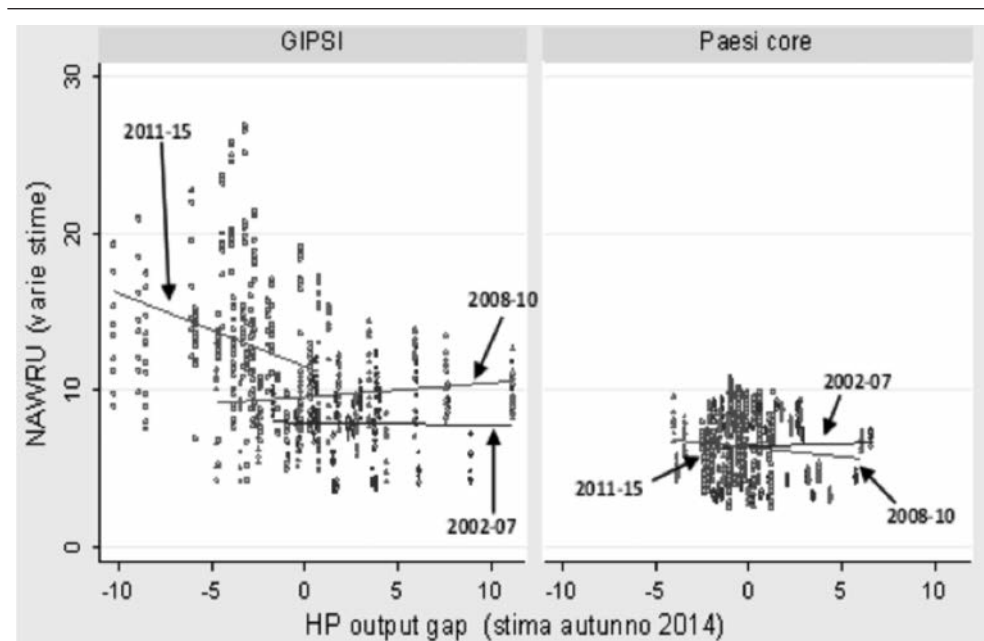
Dal grafico si può osservare, in primo luogo, come i paesi periferici mostrino una più ampia volatilità sia dell'*HPgap*, ad evidenza del fatto che questi paesi sono quelli risultati più colpiti dalla crisi. Osservando la dinamica della relazione nei tre diversi periodi considerati, si rileva che per i paesi *core* il legame tra *HPgap* e NAWRU è stabile e non mostra evidenti *break* strutturali. Per i paesi periferici, invece, si evidenzia una relazione pressoché nulla nel periodo *pre*-crisi, su un livello medio di NAWRU non molto distante da quello dei paesi *core*. Nella prima fase

¹ Tra i paesi dell'Area euro non è stato considerato il Lussemburgo, paese di ridottissime dimensioni ma con un PIL elevato data la sua funzione di *hub* finanziario, e i nuovi paesi entranti, anche al fine di avere serie storiche sufficientemente lunghe.

della crisi (2008-2010) si registra una prima traslazione della retta interpolante, con un'inclinazione che si fa leggermente positiva. Nell'ultima fase, però, si osserva un'ulteriore traslazione verso l'alto e un netto cambiamento di pendenza, con una retta inclinata negativamente, a significare che l'influenza del ciclo sul NAWRU è andata crescendo, con l'approfondirsi della recessione.

GRAF. 5

LA RELAZIONE TRA *OUTPUT GAP* E NAWRU NEL MODELLO DELLA COMMISSIONE EUROPEA - PAESI UE12



Fonte: ns. elaborazioni su dati Commissione Europea.

Per approfondire meglio la relazione riportata nel Grafico 5 abbiamo stimato il seguente *panel*:

$$\begin{aligned}
 (9) \quad & {}_{EF}NAWRU_{i,t} = k + \sum \theta_j \cdot DEF_j + \beta_1 \cdot {}_{EF14b}HPgap_{i,t} + \beta_2 \cdot {}_{EF14b}HPgap_{i,t} \\
 & \cdot Dcore \cdot Dperiod_y + \beta_3 \cdot {}_{EF14b}HPgap_{i,t} \cdot (1 - Dcore) \cdot Dperiod_y \\
 & + \gamma_1 \cdot cuneo_{i,t} + \gamma_2 \cdot disocL_{i,t} + \gamma_3 \cdot sindac_{i,t} + \gamma_4 \cdot pilpro_{i,t} + \varepsilon_{i,t}
 \end{aligned}$$

$t = 1981, \dots, 2013$;

$i =$ paesi UE12 (escluso Lussemburgo);

$EF =$ stime Economic Forecast Commissione dal 2007 al 2014 (16 *report*);

$EF14b =$ stime Economic Forecast Commissione dell'autunno 2014;

$y = 2002-2007; 2008-2010; 2011-2013$.

Descrizione e statistiche delle variabili considerate sono riportate nelle Tavole 2 e 3 (in quest'ultima sono presenti i dati medi per singolo paese nei tre periodi rappresentati nel Grafico 5), mentre la matrice di correlazione è presente nella Tavola 4.

TAV. 2

DESCRIZIONE DELLE VARIABILI E STATISTICHE DESCRITTIVE DEL *PANEL*
(periodo di riferimento: 1981-2013)

Variabile	Descrizione	Fonte	Media	St.dv	Min	Max	Obs.
cuneo	Tassazione fiscale sui redditi da lavoro (in %)	OCSE	42,700	8,190	22,200	57,100	3.024
Dcore	<i>Dummy</i> pari a 1 per i paesi core dell'Area euro (Austria, Belgio, Finlandia, Francia, Germania e Olanda); 0 viceversa	Ns. elaborazioni	-	-	-	-	-
DEFj	<i>Dummy</i> pari a 1 per il j -simo Economic Forecast della Commissione Europea diffuso, a frequenza semestrale, tra il 2007 e il 2014; 0 viceversa	Ns. elaborazioni	-	-	-	-	-
disocL	Incidenza dei disoccupati da oltre un anno sul totale dei disoccupati (in %)	OCSE	44,800	13,500	1,500	76,200	5.670
Dperiody	<i>Dummy</i> pari a 1 per l' y -simo periodo della crisi finanziaria (pre-crisi=2002-07 prima fase post-crisi=2008-10 seconda fase post-crisi=2011-13); 0 viceversa	Ns. elaborazioni	-	-	-	-	-
HPgap	<i>Output gap</i> stimato dalla Commissione Europea mediante il filtro statistico Hodrick-Prescott nel forecast report dell'autunno 2014	Commissione Europea	-0,207	2,720	-10,300	11,200	7.740
NAWRU	NAWRU stimato dalla Commissione Europea nei <i>forecast report</i> pubblicati nel periodo primavera 2007 - autunno 2014.	Commissione Europea	7,880	3,740	1,680	28,000	6.211

segue

segue TAV. 2

Variabile	Descrizione	Fonte	Media	St.dv	Min	Max	Obs.
pilpro	PIL nominale <i>pro capite</i> (in mgl €)	Ocse	21,500	13,300	0,878	82,500	7.002
sindac	Grado di sindacalizzazione dei lavoratori (numero lavoratori iscritti ad un sindacato sul totale dei lavoratori) (in %)	Ocse	35,300	17,300	7,500	80,700	7.002

TAV. 3

VALORE MEDIO DELLE VARIABILI PER PAESE E PER PERIODO

Variabile	Paese										
	at	be	de	el	es	fi	fr	ie	it	nl	pt
cuneo	48,1	55,9	51,3	41,0	39,2	44,1	50,0	24,8	46,8	38,3	37,5
2002-07	48,0	55,7	52,3	41,0	38,9	44,5	50,1	23,6	46,2	38,3	37,3
2008-10	48,4	55,8	50,4	41,0	38,7	42,9	49,8	24,3	46,9	38,4	36,9
2011-13	48,8	56,0	49,5	42,6	40,4	42,7	49,7	26,1	47,7	37,9	38,9
disocL	25,2	57,7	47,6	50,2	42,6	23,0	40,1	50,4	59,0	41,9	45,9
2002-07	25,1	49,4	52,6	52,6	27,6	24,2	39,3	32,1	52,3	35,2	43,2
2008-10	23,6	46,9	48,5	44,4	26,1	19,5	37,6	35,1	46,2	28,9	47,9
2011-13	25,0	46,3	46,0	58,8	45,2	21,8	40,8	60,5	53,9	34,4	51,1
NAWRU	3,8	8,2	7,4	9,2	14,5	8,0	9,0	10,2	8,6	4,8	7,4
2002-07	4,3	7,8	8,8	9,4	10,6	7,7	9,1	4,4	8,0	3,3	7,0
2008-10	4,4	7,8	7,9	10,5	13,2	7,0	8,9	8,2	7,6	3,6	9,3
2011-13	4,5	8,0	6,9	12,7	17,6	7,0	9,2	11,7	8,0	4,3	11,1
HPgap	-0,2	-0,2	-0,2	-0,5	-0,4	0,1	-0,1	-0,3	-0,2	-0,3	-0,2
2002-07	0,3	0,4	-0,2	4,3	2,2	1,8	0,9	4,3	1,2	-0,1	0,5
2008-10	-0,1	0,2	-0,8	7,4	2,6	0,5	-0,5	-1,3	0,0	1,5	1,4
2011-13	0,1	-0,2	0,5	-7,6	-2,5	-0,5	-0,1	-4,6	-0,9	-0,8	-2,1
pilpro	24,1	22,3	22,8	10,5	13,6	23,1	22,4	22,7	18,0	24,7	9,8
2002-07	30,5	29,3	28,1	17,8	21,0	31,2	28,7	39,8	25,2	33,2	15,0
2008-10	34,9	33,0	30,9	21,1	23,8	35,1	31,6	38,3	26,7	38,0	16,9
2011-13	37,5	34,6	33,3	18,1	23,1	36,8	32,7	37,7	26,7	38,4	16,3
sindac	40,1	52,5	27,1	30,4	15,3	73,0	9,9	42,0	37,8	23,6	28,6
2002-07	33,2	54,5	21,8	24,9	15,5	71,6	7,8	34,5	33,6	20,4	21,0
2008-10	28,7	54,4	18,9	23,2	17,6	69,5	7,7	32,6	34,5	18,8	20,0
2011-13	27,6	55,0	17,9	21,9	17,4	68,5	7,7	31,1	36,3	17,8	20,0

Nota: at = Austria; be = Belgio; de = Germania; el = Grecia; es = Spagna; fi = Finlandia; fr = Francia; ie = Irlanda; it = Italia; nl = Olanda; pt = Portogallo.

A differenza di Commissione Europea (2013) e Orlandi (2012), la nostra analisi empirica introduce implicitamente un'altra dimensione al *Panel*, legata alle diverse revisioni delle stime del NAWRU negli *Economic Forecast* semestrali presentati dalla Commissione nel periodo compreso tra il 2007 e il 2014.

I coefficienti di maggior interesse per le nostre finalità sono i β . Attraverso il coefficiente β_1 è possibile verificare se nella stima del NAWRU effettuata dalla Commissione siano presenti fattori ciclici, che ne inficiano l'utilizzo per la stima del PIL potenziale. In particolare, un valore negativo di questo coefficiente segnala che nelle fasi in cui il ciclo è negativo (positivo), evidenziato da un ${}_{EF14b}HPgap$ negativo (positivo), il NAWRU della Commissione tende ad aumentare (diminuire) determinando un effetto *pro-(anti)-ciclico*.

TAV. 4

MATRICE DI CORRELAZIONE

	cuneo	disocL	sindac	pilpro	HPgap
cuneo	1,000				
disocL	0,180	1,000			
sindac	0,161	-0,191	1,000		
pilpro	-0,050	-0,364	0,271	1,000	
HPgap	-0,100	-0,186	0,025	-0,003	1,000

Mediante la stima dei coefficienti β_2 e β_3 è possibile invece valutare il diverso effetto della componente ciclica nei paesi *core*, individuati attraverso la *dummy Dcore*, *versus* quelli periferici nei tre periodi storici visti in precedenza, a loro volta individuati attraverso la *dummy Dperiod*.

- Le altre variabili sono state inserite nell'equazione (10) al fine di controllare per:
- l'effetto della tassazione sui redditi da lavoro (*cuneo*), fattore che può incidere negativamente sull'incontro tra la domanda e l'offerta di lavoro (Commissione Europea, 2013; Orlandi, 2012; Giannella *et al.*, 2008);
 - la quota di lavoratori in uno stato di disoccupazione da oltre un 1 anno (*disocL*), che per il cosiddetto effetto isteresi può determinare un livello più elevato del tasso di disoccupazione di lungo periodo (Ball, 2009; Blanchard e Katz, 1997; Stiglitz, 1997);
 - il grado di sindacalizzazione dei lavoratori (*sindac*), indice delle potenziali rigidità presenti sul mercato del lavoro che tendono a tutelare eccessivamente i lavoratori sindacalizzati rispetto ai nuovi entranti (Orlandi, 2012; Giannella *et al.*, 2008; Stiglitz, 1997; Blanchard e Summers, 1986);
 - il PIL *pro capite* (*pilpro*), indicatore del diverso grado di ricchezza dei paesi considerati, da cui può derivare un processo di *catching-up*, che tiene conto anche delle dinamiche demografiche (Stiglitz, 1997). Tale variabile è inserita

anche per cogliere gli effetti di eventuali bolle speculative che nella fase precedente la crisi possono aver determinato un aumento del prodotto, a cui ha fatto seguito un aggiustamento con lo scoppio della crisi (si veda, ad esempio, Estevao e Tsounta, 2011).

Alcune variabili di controllo, individuate in letteratura come possibili determinanti del tasso di disoccupazione strutturale, non sono state inserite nell'equazione (9) o perché correlate con l' ${}_{EF14b}HPgap$, o per la mancanza di serie storiche sufficientemente ampie e complete per tutti i paesi considerati, come nel caso dell'incidenza dei sussidi di disoccupazione rispetto al PIL e il livello del salario minimo garantito.

L'equazione (9) è stata stimata utilizzando lo stimatore *random-effect*².

Nella Tavola 5 sono riportati i risultati delle stime dell'equazione (9) escludendo l'interazione della variabile ${}_{EF14b}HPgap$ con la *dummy* che identifica il periodo *pre* o *post*-crisi (*Dperiod*) e in cui le variabili di controllo sono state incluse una alla volta.

Si rileva che il coefficiente dell' $HPgap$ sia sempre negativo e significativo. Il NAWRU stimato dalla Commissione risulta quindi essere influenzato dall'andamento ciclico dell'economia, determinando un effetto *pro*-ciclico delle stime sul PIL potenziale. Riferendoci all'analisi di Estrella e Mishkin (2000), si può quindi affermare che con la metodologia proposta da D'Auria *et al.* (2010) si tende a stimare un NAWRU di breve termine invece che calcolare, come andrebbe più correttamente effettuato, uno di lungo periodo.

Con riferimento alle variabili di controllo si rileva che l'impatto della tassazione, in linea con Commissione Europea (2013), Orlandi (2012) e Giannella *et al.* (2008), è positivo e significativo in tutte le specificazioni considerate. Positivo e significativo è anche l'effetto della disoccupazione di lungo periodo, evidenziando quindi la presenza di un effetto isteresi nel tasso di disoccupazione strutturale, mentre né il grado di sindacalizzazione né il PIL *pro capite* risultano influenzare il livello del NAWRU stimato dalla Commissione.

Nella Tavola 6 sono invece riportati i risultati di regressione dei diversi periodi considerati (*pre*-crisi, prima e seconda fase *post*-crisi). Si riscontra, in primo luogo, come le evidenze della Tavola 4 siano confermate anche nella stima più ampia.

² Negli *output* di regressione è riportato il Breusch-Pagan *test* e il Mundlak *test*. Da questi *test* emerge come lo stimatore *random-effect* non sia distorto e sia preferibile allo stimatore *fixed-effect*. Come *test* di robustezza abbiamo in ogni caso utilizzato anche lo stimatore *fixed-effect*. I principali risultati sono robusti a questo *test* e sono disponibili su richiesta.

TAV. 5

RISULTATI DI REGRESSIONE CON EFFETTO CICLO

Risultati di stima dell'eq. (9) esclusa la variabile HPgap interagita con la *dummy* che identifica il periodo *pre-crisi*. Periodo di riferimento: 1981-2013. Campione: paesi UE12 (escluso il Lussemburgo). Stimatore: *random-effect*. Variabile dipendente: NAWRU

	Modello			
	I	II	III	IV
HPgap	-0,233*** [0,073]	-0,131*** [0,029]	-0,117*** [0,030]	-0,143*** [0,040]
cuneo	0,528*** [0,121]	0,359*** [0,115]	0,376*** [0,100]	0,380*** [0,114]
disocL	-	0,114*** [0,023]	0,101*** [0,022]	0,107*** [0,024]
sindac	-	-	-0,094 [0,100]	-0,006 [0,137]
pilpro	-	-	-	0,098 [0,088]
<i>k</i>	-15,855*** [5,469]	-13,156*** [4,445]	-10,553* [5,561]	-16,383** [7,874]
Dummy Economic Forecast Report (DEF)	inclusa	inclusa	inclusa	inclusa
<i>R</i> quadro within	0,339	0,442	0,411	0,426
<i>R</i> quadro overall	0,012	0,049	0,060	0,014
Breusch e Pagan <i>test</i> (<i>p-value</i>)	0,000	0,000	0,000	0,000
Mundlak <i>test</i> (<i>p-value</i>)	0,007	0,002	0,000	0,000
Numero paesi	11	11	11	11
Obs.	2.420	2.372	2.294	2.268

Note: ***, **, * significatività al 1, 5, 10%. In parentesi *standard error* clusterizzati e robusti.

Stime effettuate con Stata11.

TAV. 6

RISULTATI DI REGRESSIONE CON EFFETTO CICLO PER LE DIVERSE FASI DELLA CRISI

Risultati di stima dell'eq. (9). Periodo di riferimento: 1981-2013. Campione: paesi UE12 (escluso il Lussemburgo). Stimatore: *random-effect*. Variabile dipendente: NAWRU

Dperiody	Modello		
	I (2002-2007)	II (2008-2010)	III (2011-2013)
HPgap	-0,093** [0,045]	-0,204*** [0,047]	-0,095*** [0,036]
HPgap×Dcore×Dperiody	-0,132** [0,060]	0,081** [0,038]	-0,177 [0,203]
HPgap×(1-Dcore)×Dperiody	-0,128** [0,051]	0,244*** [0,045]	-0,279* [0,144]
cuneo	0,423*** [0,122]	0,403*** [0,113]	0,315*** [0,119]
disocL	0,109*** [0,023]	0,107*** [0,019]	0,098*** [0,021]
sindac	-0,005 [0,169]	-0,001 [0,149]	0,018 [0,154]
pilpro	0,117 [0,103]	0,088 [0,090]	0,090 [0,094]
<i>k</i>	-18,772** [9,327]	-17,205** [8,669]	-13,767* [8,350]
Dummy Economic Forecast Report (DEF)	inclusa	inclusa	inclusa
$\beta_{Dcore} = \beta_{(1-Dcore)}$ (<i>p-value</i>)	0,928	0,001	0,706
derivata NAWRU - paesi Core	-0,226***	-0,123***	-0,272
derivata NAWRU - paesi no Core	-0,221***	0,040	-0,374**
Breusch e Pagan test (<i>p-value</i>)	0,000	0,000	0,000
Mundlak test (<i>p-value</i>)	0,000	0,000	0,000
<i>R</i> quadro <i>within</i>	0,436	0,454	0,437
<i>R</i> quadro <i>overall</i>	0,009	0,018	0,017
Numero paesi	11	11	11
Obs.	2.268	2.268	2.268

Nota: ***, **, * significatività al 1, 5, 10%. In parentesi *standard error* clusterizzati e robusti.

Stime effettuate con Stata11.

A conferma della presenza di effetti non-lineari, l'effetto ciclico risulta essere forte nell'ultima fase della crisi finanziaria (2011-2013) e soprattutto per i paesi periferici. Osservando i coefficienti β_2 e β_3 del modello III, Tavola 6, si rileva come entrambi siano negativi, ma con il solo coefficiente β_3 significativo e avente una magnitudo più alta. Inoltre, il Wald test conferma che i due coefficienti sono statisticamente diversi. Nello specifico, una riduzione di un punto dell'*HP output gap* (ciclo negativo) determina, sulla base dei risultati della stima dell'equazione (9) per il periodo 2011-2013, un aumento del NAWRU per i paesi periferici di

0,374 punti, valore statisticamente significativo al 5% di confidenza. Per i paesi *core* l'effetto è più contenuto e soprattutto non significativo secondo gli usuali *standard* statistici.

Analizzando il periodo *pre*-crisi (2002-2007) si rileva, invece, come l'effetto del ciclo sulla stima del NAWRU per i paesi *core* e per quelli periferici sia stato in entrambi i casi negativo e significativo, senza però evidenziare una differenza di trattamento tra i due gruppi di paesi, come anche dimostrato dal Wald *test* (Tavola 6, modello I).

Il periodo immediatamente successivo allo scoppio della crisi finanziaria (2008-2010) mostra un effetto netto della componente ciclica solo leggermente negativo per i paesi *core* (ad un punto di riduzione dell'*HP output gap* corrisponde circa un decimo di punto in più di NAWRU), mentre per i paesi periferici la stima del NAWRU non risulta essere influenzata dalle componenti cicliche (Tavola 6, modello II).

6. - Conclusioni

Nel pieno della recessione generata dalla crisi dei debiti sovrani, i paesi dell'Eurozona hanno ridefinito gli obiettivi di finanza pubblica in termini di saldo strutturale. In tal modo, si è cercato di contemperare le esigenze del rigore, comunque rimaste prevalenti, col riconoscimento di una funzione stabilizzatrice del bilancio pubblico. Questo passaggio non è stato però accompagnato da un'adeguata riflessione sulle metodologie con cui calcolare le molte grandezze non osservabili che sono alla base della misurazione dell'indebitamento strutturale. È stata percorsa una soluzione al ribasso, affidando tali misurazioni al Gruppo di lavoro che da tempo si occupa, presso la Commissione, di produrre statistiche sull'*output gap* dei singoli paesi. Sono state così incorporate nelle nuove regole fiscali metodologie che, fino a quel momento, erano state pensate per fornire indicazioni di massima alla discussione economica, senza alcuna pretesa di assumere un valore normativo. Una tale trascuratezza ha tolto credibilità agli obiettivi di saldo strutturale. Le analisi svolte nel presente contributo hanno infatti evidenziato i molti limiti delle misurazioni proposte dalla Commissione, che risultano scarsamente significative in termini econometrici, troppo mutevoli nel tempo e fortemente condizionate dallo stato del ciclo economico. Le nostre evidenze empiriche mostrano come la stima del NAWRU della Commissione risulti essere distorta nella fase di ciclo economico negativo, determinando così una maggiore *pro*-ciclicità degli aggiustamenti richiesti sui saldi di bilancio strutturale. Partico-

larmente colpiti da tale distorsione risultano essere i paesi periferici dell'Area euro, che all'apice della crisi finanziaria che li ha colpiti hanno subito una revisione della stima del NAWRU più severa di quella dei paesi *core*. Questo punto è di particolare criticità, dal momento che l'utilizzo del saldo strutturale è motivato proprio dalla volontà di isolare le variazioni indotte sulla finanza pubblica dalle oscillazioni del ciclo economico, per concentrare la sorveglianza sulla componente discrezionale del bilancio pubblico. Nei fatti, il permanere di forti elementi di ciclicità nel calcolo del saldo strutturale ha comportato un prolungamento della restrizione fiscale e uno scivolamento dell'Eurozona in deflazione.

Le nuove Linee guida sul Patto di Stabilità e Crescita riconoscono implicitamente la non adeguatezza dell'impianto analitico adottato e possono facilitare il recupero della funzione stabilizzatrice dei bilanci pubblici. Due anni sono stati tuttavia persi, lasciando che una "cattiva tecnica" imponesse ad alcuni paesi dell'Eurozona, fra cui l'Italia, elevate perdite di prodotto e alti costi sociali.

La debolezza del modello europeo va peraltro al di là dell'insufficienza riscontrabile nei metodi di stima delle variabili strutturali. È la regola generale, che impone il raggiungimento del pareggio di bilancio, a costituire un problema. Al momento solo Germania e Lussemburgo registrano saldi pubblici in pareggio e questo significa che tutti gli altri paesi devono seguire percorsi programmatici che prevedano una graduale riduzione dell'indebitamento. Nell'insieme, l'Europa è dunque impegnata in uno sforzo fiscale di proporzioni molto ampie, fatto certo non estraneo allo scollamento che si sta determinando fra i saggi di crescita degli Stati Uniti e dell'Eurozona.

Non convincente, inoltre, è il presupposto, incorporato nel modello europeo, per cui in presenza di un *output gap* nullo il saldo di bilancio debba essere nullo anch'esso. È, questo, un equilibrio parziale, che manca di considerare le altre variabili che determinano il funzionamento di un sistema economico. Se, in presenza di *output gap* nullo, il saldo fra risparmi e investimenti è negativo, il modello europeo comporta, ad esempio, che sia in avanzo il saldo corrente con l'estero. Ipotesi non di scuola, ma già verificabile nei dati: tra il 2007 e oggi, l'Eurozona ha visto salire il proprio saldo corrente fino al 2% del PIL; il solo avanzo tedesco supera il 6% del prodotto. Nel frattempo, il resto del mondo si è mosso in direzione opposta verso una ricomposizione degli squilibri dei pagamenti correnti. Basti ricordare, al riguardo, come il *surplus* cinese sia diminuito dal 10% a meno del 2% del PIL, mentre gli Stati Uniti hanno dimezzato il proprio disavanzo. In sostanza come il modello di politica fiscale ha allontanato l'Eurozona dai principi del coordinamento internazionale delle politiche economiche.

BIBLIOGRAFIA

- BALL L.M., «Hysteresis in Unemployment: Old and New Evidence», *NBER Working Papers*, no. 14818, March 2009.
- BLANCHARD O. - KATZ L.F., «What We Know and Do Not Know About the Natural Rate of Unemployment», *Journal of Economic Perspective*, vol. 11, no. 1, Winter 1997, pages 51-72.
- BLANCHARD O. - SUMMERS L., «A Hysteresis and the European Unemployment Problem», *NBER Macroeconomic Annual*, 1986, pages 15-90.
- BOITANI A., «Europa intrappolata nel labirinto delle regole», *Lavoce.info*, 7 ottobre 2014.
- COTTARELLI C. - GIAMUSSO F. - PORELLO C., «Politica di bilancio ostaggio della stima del PIL potenziale», *Lavoce.info*, 4 novembre 2014.
- D'AURIA F. *et al.*, «The Production Function Methodology for Calculating Potential Growth Rates and Output Gaps», European Commission, *Economic Papers*, no. 420, *European Economy*, July, 2010.
- ESTEVAO M. - TSOUNTA E., «Has the Great Recession Raised US Structural Unemployment?», *IMF Working Paper*, no. 105, 2011.
- ESTRELLA A. - MISHKIN F.S., «Rethinking the Role of NAIRU in Monetary Policy: Implications of Model Formulation and Uncertainty», *NBER Working Paper*, no. 6518, September 2000.
- EUROPEAN CENTRAL BANK (ECB), «The Identification of Fiscal and Macroeconomic Imbalances. Unexploited Synergies under the Strengthened EU Governance Framework», *Occasional Paper*, no. 157, November, 2014.
- EUROPEAN COMMISSION (EC), «The Production Function Methodology for Calculating Potential Growth Rates and Output Gaps», *Economic Papers*, no. 420, July, 2010.
- . , «Labour Market Developments in Europe 2013», Economic and Financial Affairs, *European Economy*, no. 6, 2013.
- . , *European Economic Forecast*, Autumn, 2014.
- FANTACONE S. - GARALOVA P. - MILANI C., «Una previsione europea difficile da accettare», *Lavoce.info*, 31 marzo 2014.
- FRIEDMAN M., «The Role of Monetary Policy», *The American Economic Review*, vol. LVIII, no. 1, March, 1968.
- GIANELLA C. - KOSKE I. - RUSTICELLI E. - CHATAL O., «What Drives the NAIRU? Evidence from a Panel of Oecd Countries», OECD, Economic Department, *Working Paper*, no. 649, 2008.
- GIORNO C. - RICHARDSON P. - ROSEVEARE D. - VAN DEN NOORD P., «Potential Output, Output Gaps and Structural Budget Balances», OECD, *Economic Studies*, no. 24, 1995, pages 167-219.

- GORDON R., «The Time-Varying NAIRU and its Implications for Economic Policy», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, no.1, Winter, 1997, pages 11-32.
- MC MORROW K. - ROEGER W., «Per l'Italia non è solo problema di metodo», *Lavoce.info*, 7 novembre 2014.
- MODIGLIANI F. - PAPADEMOS L., «Targets for Monetary Policy in the Coming Year», *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1, 1975, pages 141-163.
- MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE, «Le stime del prodotto potenziale», *Nota di Aggiornamento del DEF*, settembre 2014, pp. 37-40.
- ORLANDI F., «Structural Unemployment and Its Determinants in the EU Countries», *Economic Papers*, no. 455, European Economy, European Commission, May, 2012.
- PHELPS E.S., «Money-Wage Dynamics and Labor-Market Equilibrium», *Journal of Political Economy*, vol. 76, no. 4, July-August, 1968.
- STAIGER D. - STOCK J. - WATSON M.W., «How Precise Are Estimates of the Natural Rate of Unemployment?», in ROMER C.D. - ROMER D.H. (eds), *Reducing Inflation: Motivation and Strategy*, University of Chicago Press, 1997a, pages 195-246.
- .-, «The NAIRU, Unemployment and Monetary Policy», *Journal of Economic Perspectives*, vol. II, no. 1, Autumn 1997b, pages 33-49.
- STIGLITZ J., «Reflection of the Natural Rate Hypothesis», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, no. 1, Winter 1997, pages 3-10.

The European Public Debt Refinancing Program. Why the ECB Quantitative Easing Should Envisage Risk-Shared Euro-zone Government Bonds

Marcello Minenna*

Università Commerciale “Luigi Bocconi”, Milano

The credit risk exposure of the German banking system is growing again after the 2009 peak and its subsequent reduction. This column comments it through the lens of the Target2 net balances in connection with the capital flows experienced by the Eurozone (EZ) balance of payments. Under this perspective it is illustrated a set of gradual proposals in order to improve the euro architecture, restore the uniqueness of the euro interest rate term structure, exit from the crisis and undertake a path of sustainable growth for all the member countries: notably, among them, the European Public Debt Refinancing Program.

[JEL Classification: E52; E58; G01; G21].

Keywords: public debt; trade unbalances; quantitative easing; monetary policy.

* <marcello.minenna@unibocconi.it>, Department of Finance.

1. - Introduction

The credit risk exposure of the German banking system is growing again after the 2009 peak and its subsequent reduction. This column comments it through the lens of the Target2 net balances in connection with the capital flows experienced by the Eurozone (EZ) balance of payments. Several aspects arise. LTRO program launched at the end of 2011 served to deleverage the EZ banks. This happened by mutualizing the German banks' credit risk on the Eurosystem and by transferring on the EZ peripheral countries the risks of their national public debts. Moreover the German massive lending activities are part of a more general vendor financing scheme that in a first phase was structured substantially within the EZ while now is moving outside European borders. These dynamics have been considered by the ECB in the first part (September 4th, 2014) of the unconventional monetary policy measures. This part of the Quantitative Easing (QE) will envisage purchases by the Central Bank of Asset Backed Securities (ABS) "simple and transparent" of high and medium-high quality but only insofar as the ABS will not have as underlying assets credits granted outside Europe. This measure would hence exclude the possibility for the German banking system of mutualising on the Eurosystem the credit risk arising from the new world-wide vendor financing scheme. The QE would also provide for the purchase of Covered bonds by the ECB. Anyway, given the characteristics of medium-high standing provided by the QE, it is likely that a significant portion of the assets affected by this purchase program will come from German banks. Behind this private debt side of the QE it can be glimpsed the risk that once again ECB interventions could bolster the mutualisation of German banks' credit risk (except for the portion originated extra-EZ) on the Eurosystem instead of moving once for all towards the mutualisation of EZ countries public debts. Unfortunately this issue is not properly addressed also by the second part of the QE decided on the 22nd of January 2015. The ECB, in fact, will directly purchase government bonds of the Eurozone only for the 8% of the QE, hence mutualising the associated risks, and it will provide liquidity to the national central banks for 1 trillion to allow for the purchase of government bonds (80% of the QE) and of bonds issued by supranational European institutions (12% of the QE). From the financial point of view, the scheme adopted for the QE resembles to a mix of credit derivatives pursuing a process of risks nationalisation that in the long-term could reduce the interests of the member States in carrying on the integration processes of the Eurozone. Finally under this perspective it is illustrated a set of gradual proposals in

order to improve the euro architecture, restore the uniqueness of the euro interest rate term structure, exit from the crisis and undertake a path of sustainable growth for all the member countries: notably, among them, the European Public Debt Refinancing Program.

2. - Eurozone Spreads: Impact on EZ Countries Competitiveness

Under the EU Treaties, the European Central Bank is prohibited from printing money in order to finance the public deficit or debt of the Eurozone (EZ) member countries, thus making it impossible to share (*i.e.* “to mutualise”) the financial risks connected with the EZ public debt.

The Eurozone is burdened by approximately 9,000 billions of euros of public debt that, in terms of Debt to GDP ratio, accounts for an amount which is well below the 100% threshold. This value should be compatible with a stable economic area not heavily affected by systemic risks, considering that both Japan and US have much higher Debt to GDP ratios. International capital flows towards Europe should be regular and predictable.

On the contrary, the lack of structural rules that enforce the EZ mutualisation of risks has brought financial operators to appreciate the differences in credit risk amongst countries relying on a yield spread on Government Bonds (Govies). Sovereign spreads persistently ranging over time from 1% to 6% – like those Italy and Spain have been witnessing since 2008 – inevitably contribute to increase the interest expenses the manufacturing sector has to bear (Graph 1).

On the other hand, such an increase is more significant than the one caused by the inflation spreads between Germany and the other EZ countries in the years before 2008. These higher costs are necessarily transferred onto sales prices when wages cannot be further compressed; this means that the countries that sell more goods manufactured within the EZ, whose competitiveness is based on price (accounting for a large share of the GDP value), are those whose spread is lower, *i.e.* Germany.

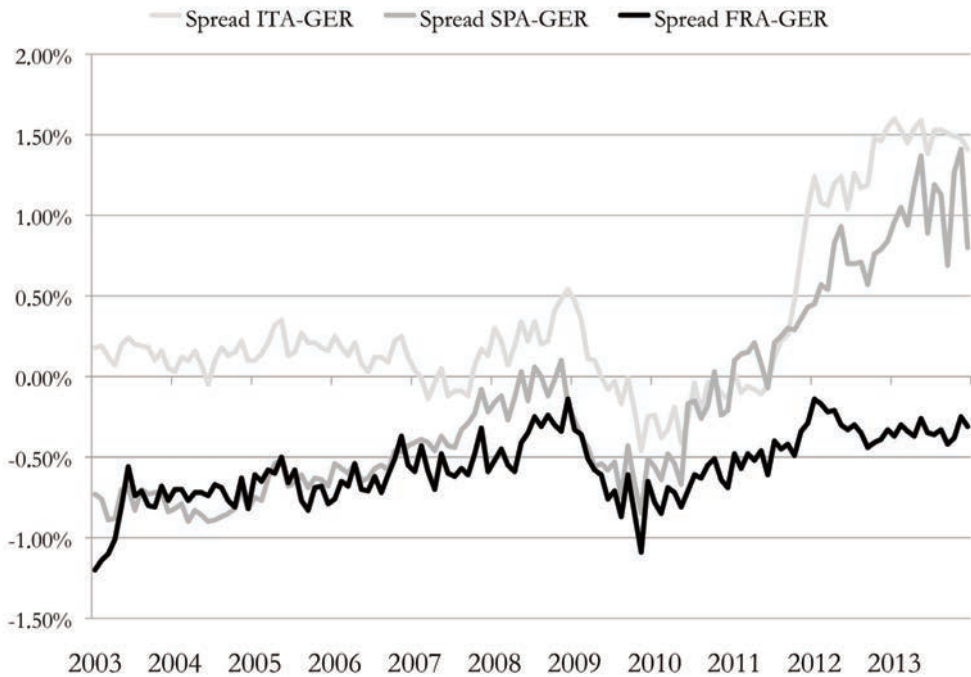
In addition, the EZ excess demand for the German goods doesn't result in neither an appreciation of the German currency nor a reduction in the Germany's trade balance since the all the EZ member countries share the same currency.

Hence a first explanation of the 12 years of German trade surplus; something unique within the EZ given that all other countries have been featuring generalized trade deficits for some years now (Graph 2). The EZ Peripheral Countries

(EZPC, *i.e.*: Italy, Spain, Portugal, Ireland and Greece) trade surplus in 2013 doesn't contradict this conclusion since it is determined by their imports collapse.

GRAPH 1

INDUSTRIAL SECTOR: LENDING COST FOR ITALY, SPAIN AND FRANCE
W.R.T. GERMANY



Source: Bloomberg Data Provider.

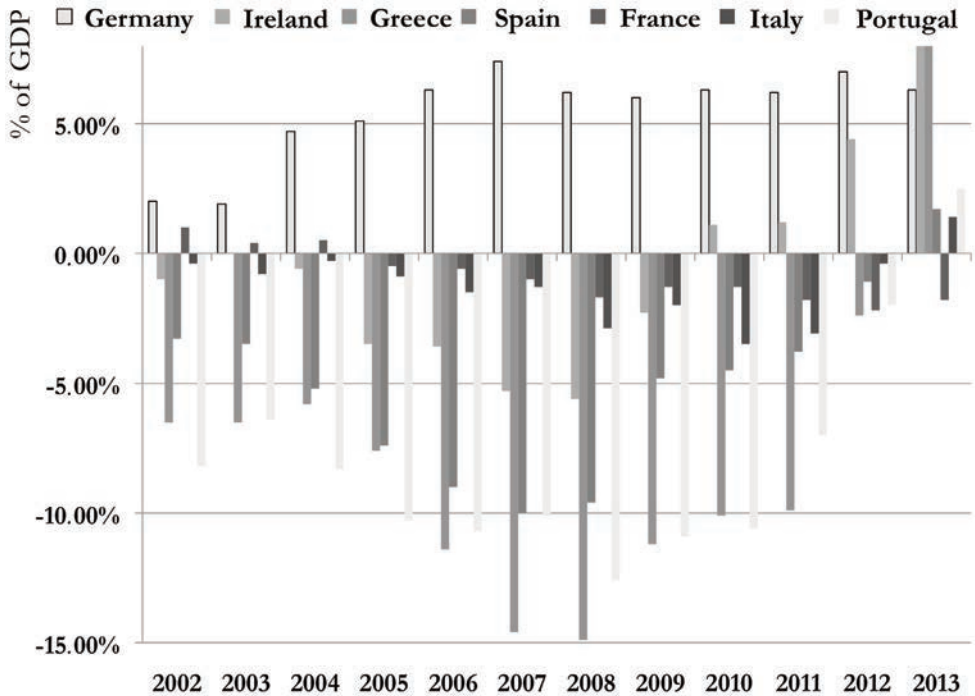
However, more is needed to account for such a dysfunction in the EZ real economy. We should investigate the architecture of the euro and, in particular, the interbank settlement system also known as Target2. This system controls financial flows between EZ private and central banks and displays over time a persistent credit of Germany towards the EZPC (Graph 3).

To better understand the meaning of this net balance let's quote an example to show how Target2 works: when an Italian bank writes off a debt of 100 euros to a German bank, the settlement takes place through Target2. Accordingly, Bundesbank becomes a net creditor to the Bank of Italy. It sounds like a mere book-

keeping exercise, but there's more to it. Before this settlement system was put in force, if the Italian bank had not paid back its debt, the German bank would have incurred a loss and, in case of default, only the German government could have helped it. It is indeed useful to remember that under EU rules (article 125 of the Treaty on the Functioning of the European Union) a supranational entity cannot bailout a failing private bank. Furthermore, for the time being, the banking union and the much-discussed Single Resolution Mechanism are far from being implemented, both in terms of regulatory definitions and of financial commitments.

GRAPH 2

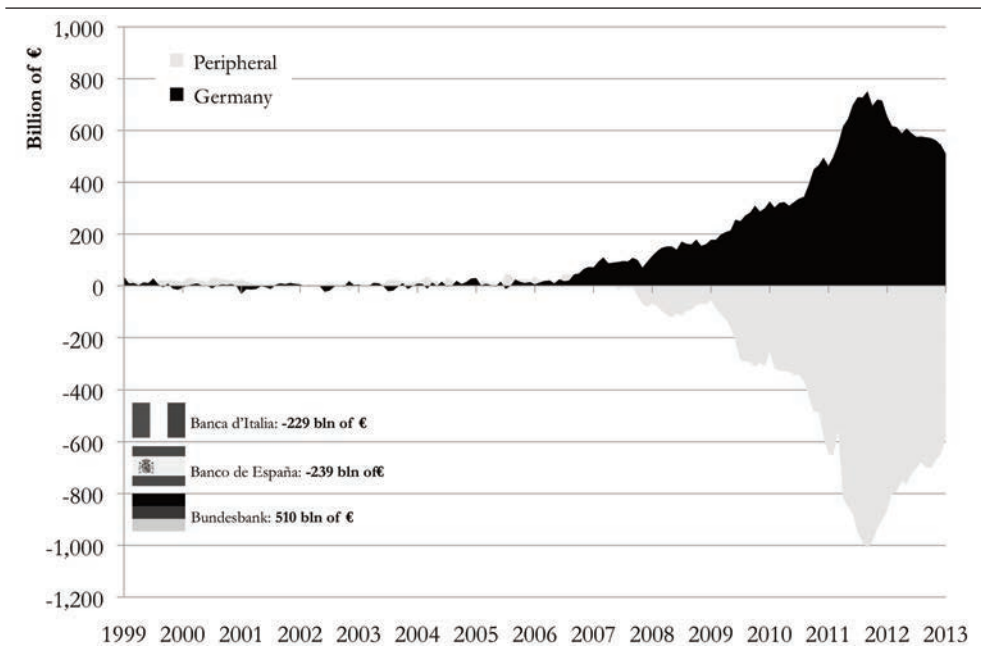
BALANCE OF TRADE OF GERMANY, FRANCE, ITALY, SPAIN, PORTUGAL, IRELAND AND GREECE



Source: EUROSTAT.

GRAPH 3

TARGET2 NET BALANCE FOR GERMANY AND EZPC



Source: National Central Banks.

3. - Target2 Payment System as a Measure of the EZ Systemic Risk

Going back to our example, after the settlement, once the credit of 100 euros is carried to the Bundesbank balance sheet, it is guaranteed by the Eurosystem which operates as lender of last resort due to the only fact that a single currency exists: the euro. This means that the credit risk of the German bank determined by its credit of 100 euros towards an Italian bank has been transferred to the ECB, thus basically mutualised amongst all the Eurozone countries.

In light of the above it is also possible to argue that within the net balance of the Target2 payment system it is nested a systemic risk for the EZ. To clarify this point it is enough to consider what could have happened in November 2011 if Greece would have left the Eurozone. It has to be remembered that at that time the Prime Minister George Papandreou launched a referendum proposal regarding the permanence of the Greece within the EZ and that the Greek central bank had a negative Target2 net balance of 123 billions of euros. In case of leaving the

EZ it was likely that this debt would have not been paid back partially or entirely with the effect that the Eurosystem (net of Greece) would have to bear these losses. In other words behind the Target2 net balance there is a close connection between the euro existence and a systemic risk for the EZ countries.

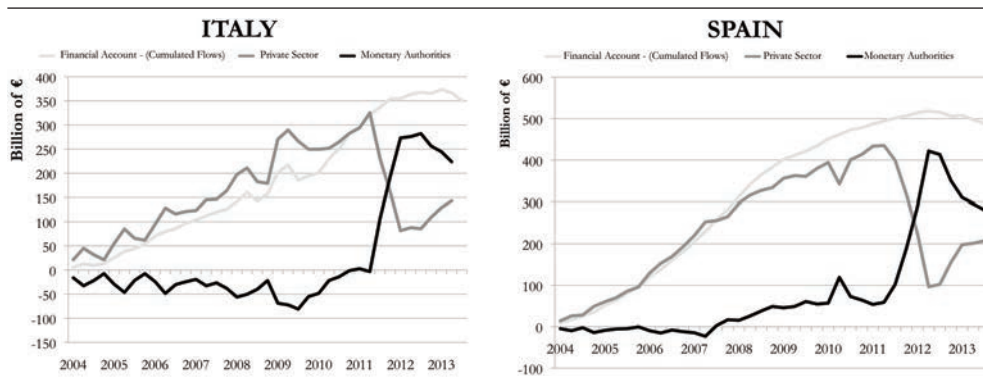
4. - EZPC's Financial Account and the LTROs

Further considerations come out from a focus on the Financial Accounts of the biggest EZPC countries, *i.e.* Italy and Spain which at the end of 2013 were also the main contributors (with 470 over 510 billions of euros) of the Germany Target2 positive net balance (Graph 3).

At the end of year 2011, the analysis of the capital flows on a cumulated basis reveals that the Financial Account exhibits a perfect substitution between the Private Sector outflows and the Monetary Authorities inflows (Graph 4).

GRAPH 4

FINANCIAL ACCOUNT (CUMULATED FLOWS): BREAKDOWN BETWEEN PRIVATE SECTOR AND MONETARY AUTHORITIES



Source: EUROSTAT.

This has been the result of the 1 trillion euro LTROs implemented by the ECB at the peak of the financial crisis (end of 2011 - beginning of 2012).

Moreover, in the same period Bundesbank dramatically increased its Target2 positive net balance with respect to Bank of Italy and Bank of Spain till to reach its peak level of about 750 billions of euros (Graph 3). This means that the Italian and Spanish financial system were settling their transactions concerning both the writing off of their debts towards Germany and the purchase of their national public debts.

The above described dynamics indicate that the ECB's non-standard monetary policy measures have eventually allowed the German financial system to reduce its credit risk exposure towards Italian and Spanish private and public debts. In order to provide evidence of this phenomenon it is useful to consider that:

- Italian banks received 270 billions of euros by the ECB, of which 220 were used to buy Italian Treasuries (even if not all this amount corresponds to German banks' deleveraging) and 70 to write off their debts (also the non-commercial ones) towards Germany;
- Spanish banks displayed a similar but symmetric behaviour due to the greater weight of the private debt w.r.t. the public one; they received 310 billions of euros by the ECB, of which 270 were used to write off their debts and 40 to buy Spanish Treasuries.

5. - Germany's Current Account and the Mutualisation of the German Financial System Credit Risk on the Eurosystem

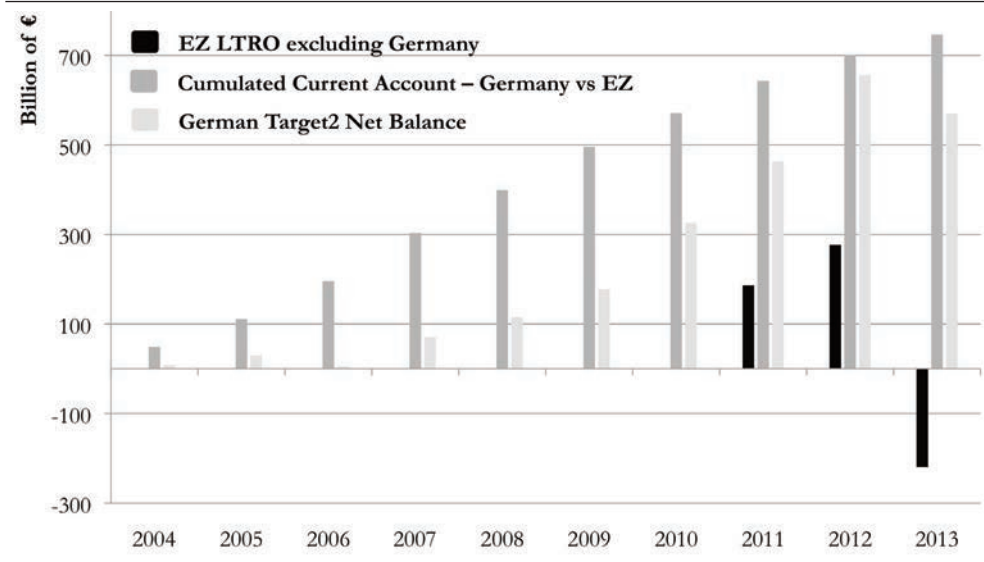
This conclusion is also supported from the joint analysis of the Germany's Current Account with respect to EZ, its Target2 net balance and the LTROs borrowed by EZPC (Graph 5).

The positive trend exhibited by the Current Account on a cumulative basis is consistent with the Germany's trade surplus recorded in the last 12 years (Graph 2). But it has to be noticed that till the implementation of the 1 trillion euro LTROs the Germany's Target2 net balance didn't show a similar growing trend. In other words the Germany credit balance towards the Eurozone deriving from the trade surplus was not settled. Once the LTROs were granted, EZPC countries were in the condition to write off the debts underwritten to finance their purchases of German goods and thus Germany could transfer towards the Eurosystem its credit risk exposure w.r.t. EZ. Coherently with this scheme the need for liquidity in order to reimburse the LTROs determined in year 2013 a reduction in the Germany's Target2 net balance by highlighting once again an increase in the German credit risk exposure w.r.t. EZ.

The ratio between the Target2 net balance and the cumulative Current Account w.r.t. EZ (Graph 6) provides a good proxy of how much of the German credit risk exposure w.r.t. EZ deriving by its trade surplus has been transferred over time towards the Eurosystem.

GRAPH 5

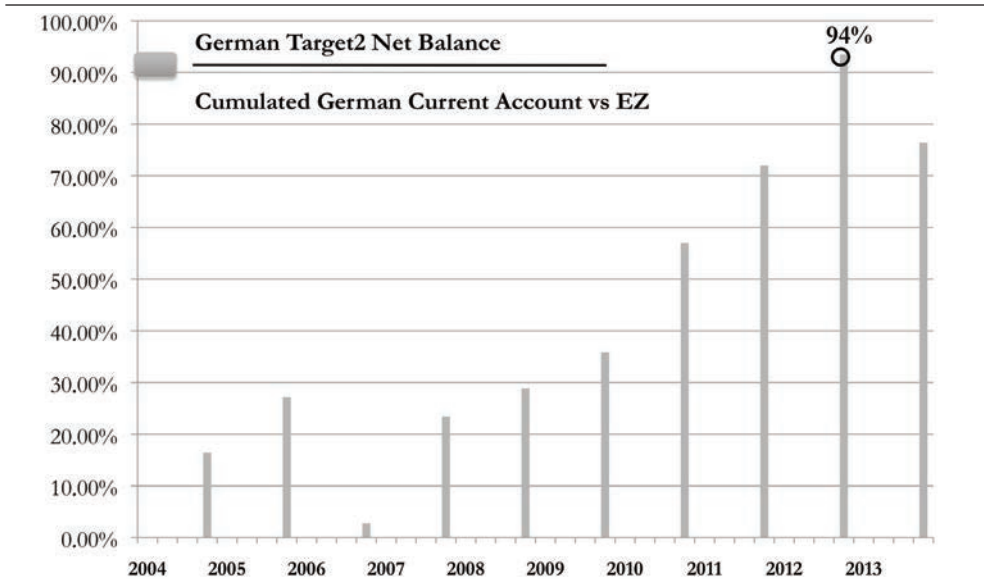
GERMANY CUMULATIVE CURRENT ACCOUNT W.R.T. EZ AND GERMANY TARGET2 NET BALANCE VS LTRO'S BORROWED BY EZPC



Source: ECB and National Central Banks.

GRAPH 6

CREDIT RISK TRANSFERRED FROM THE GERMAN FINANCIAL SYSTEM TOWARDS THE EUROSISTEM



Source: ECB and National Central Banks.

At the peak of the crisis more than 90% of this risk has been transferred towards the Eurosystem. This impressive figure confirms the well-known fact that the ECB's non-standard monetary policy measures have saved the EZ banking system from the collapse by adding also the information that this result has been reached by saving the German banking system.

6. - The German Vendor Financing Cycle

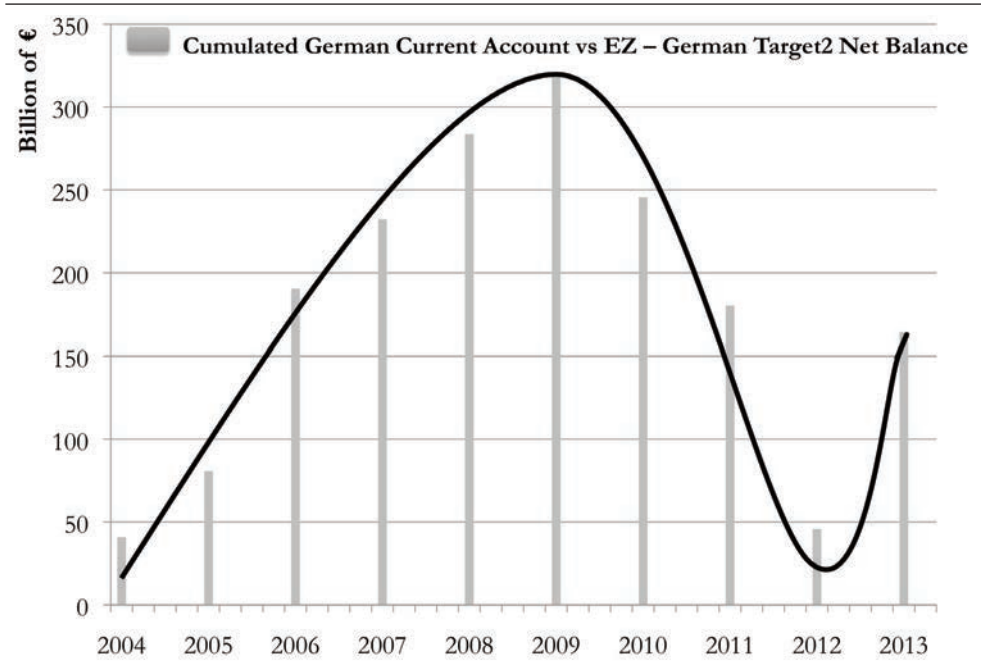
By the same token it can be computed a proxy of the amount of credits granted by Germany to EZ related to its trade surplus just by subtracting the Target2 net balance from the cumulative Current Account w.r.t. EZ and (Graph 7).

An interesting cyclical pattern emerges when observing the trend of German banks' credits towards other EZ banking systems. As already mentioned the credits have substantially decreased after the implementation of the ECB's 1 trillion euro LTROs between December 2011 and February 2012. On the contrary, before the ECB's intervention Germany has increased its credit granted to EZ in order to finance its trade surplus. In other words Germany has simply bolstered a *vendor financing* scheme. Thanks to the LTROs, EZPC's banks had the liquidity to write off their debts with Germany up to an amount of about 300 billions of euros (of which Italy paid back 30 billions and Spain 200 billions). By this way it has been realised the *deleveraging* of the EZ banking system and by resorting to Target2, German banks managed to significantly transfer towards the Eurosystem their credit risk exposure to EZPC determined by the *vendor financing*.

After this first phase, in 2013, German banks started a new cycle of *vendor financing*, by steadily increasing their credits, while the other EZ banks reimbursed the LTROs to the ECB. This time, though, things went slightly differently: *austerity* measures contributed to compressing the EZPC countries demand, hence making it difficult for them to absorb further German exports and for their banks to increase debts towards German banks. This role now is partially played by France due to its increasing weight within both the Germany's cumulative Current Account and the credits of German banks towards EZ (Graphs 8 and 9).

GRAPH 7

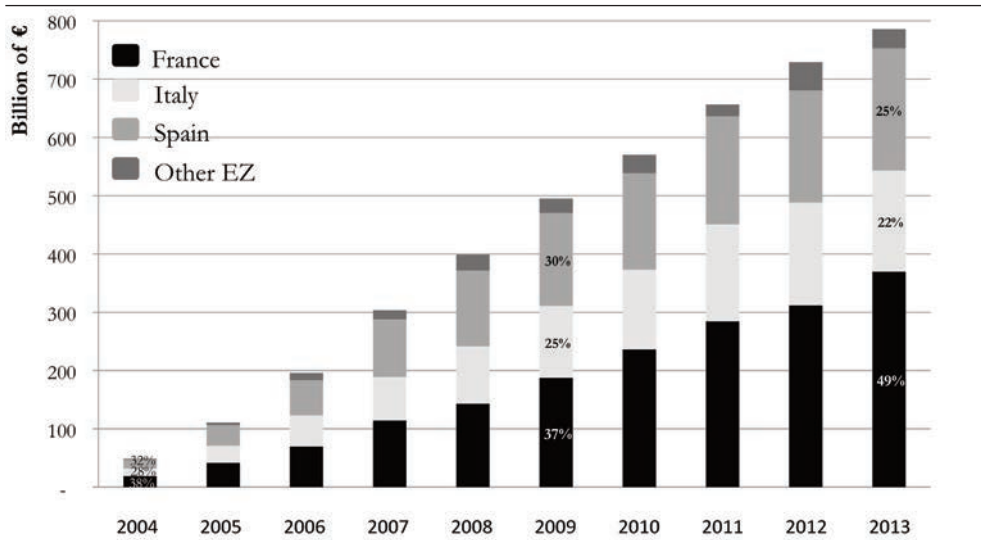
COMMERCIAL CREDITS OF GERMAN FINANCIAL SYSTEM TOWARDS EZ



Source: ECB and National Central Banks.

GRAPH 8

GERMANY CUMULATIVE CURRENT ACCOUNT W.R.T. EZ - BREAKDOWN BY COUNTRIES



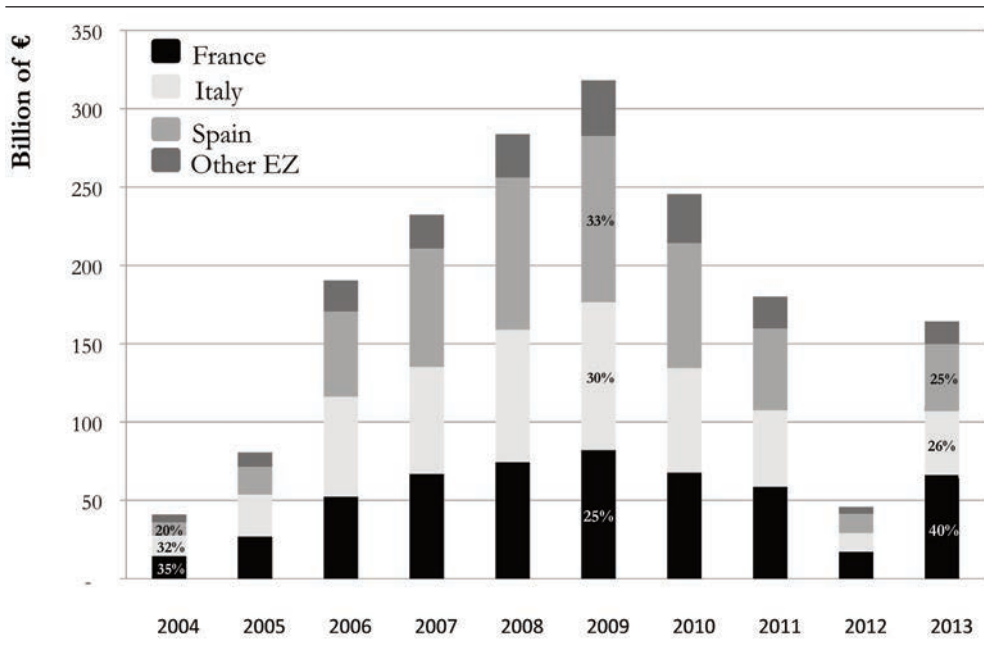
Source: ECB and National Central Banks.

It is also not a coincidence that over the last few semesters the share of German exports towards extra-EZ countries has been increasing and accordingly its banking system has been granting credit outside Eurozone, as it is shown by the growing quota of extra-EZ countries within both the German Cumulative Current Account and the total credits granted by the German banking system (Graphs 10 and 11).

In other words the new cycle of the Germany's *vendor financing* is going to be structured outside Europe given the collapse of EZPC countries' internal demand. This world-wide attempt is not an easy task given the wider competitive arena together with the dynamics of exchange and interest rates belonging to different currencies areas. Germany is in fact used to face an easier task within the EZ – as long as a sufficient internal demand exists – by exploiting its financial competitive gap (the spreads) and the uniqueness of the currency.

GRAPH 9

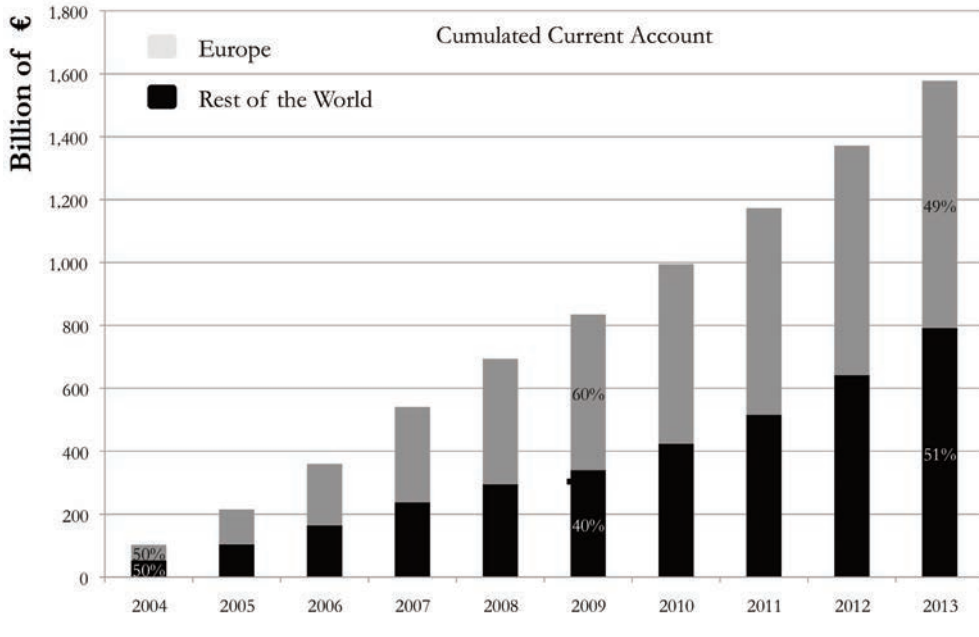
COMMERCIAL CREDITS OF GERMAN FINANCIAL SYSTEM TOWARDS EZ -
BREAKDOWN BY COUNTRIES



Source: EUROSTAT.

GRAPH 10

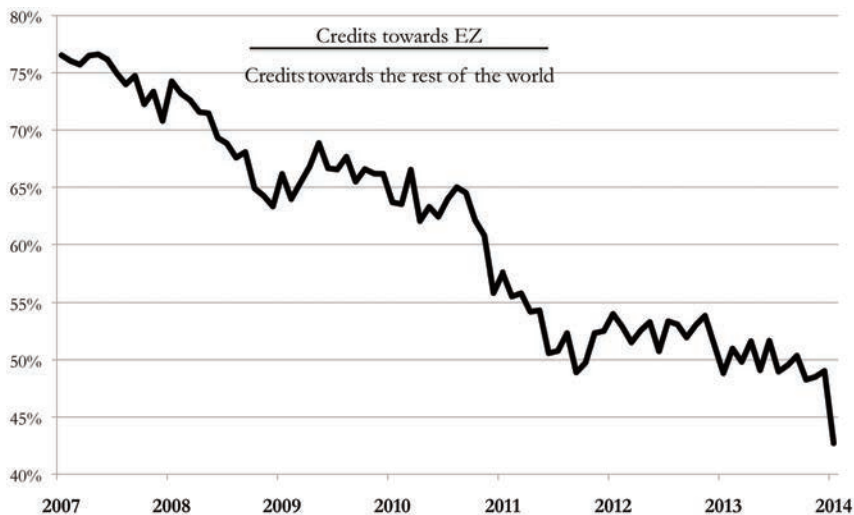
GERMANY CUMULATIVE CURRENT ACCOUNT - BREAKDOWN BY AREAS



Source: EUROSTAT.

GRAPH 11

CREDITS OF GERMAN FINANCIAL SYSTEM – BREAKDOWN BY AREAS



Source: National Central Banks.

7. - How the ECB's Quantitative Easing Works

The increase of credits of the German banking system towards extra-EU countries in order to bolster a new world-wide vendor financing scheme was taken into account by the ECB when it has defined the features of the private debt side of the QE announced in September 2014. It is not a coincidence that the ECB has excluded the purchase of Asset Backed Securities (ABS) having extra-EU credits as underlying assets.

The inclusion of this kind of credits within the basket of admissible ABS underlying would have allowed German banks to mutualise again their risk exposure (this time related to credits granted to extra-EU countries) on the Eurosystem through the securitisation of these credits and their consequent sale to the ECB or their posting as a collateral for refinancing operations.

With this intervention the ECB has therefore avoided to extend also to the risky exposures held by German banks outside the EZ the mutualisation mechanism described in this paper in relation to the LTRO measures; these measures had in fact enabled the mutualisation on the Eurosystem of the German credit risk originating from its Eurozone trade activities.

The other condition defined by the ECB – *i.e.* to accept only high and medium-high quality ABS and covered bonds – clearly makes the German banks the number one candidate to access the liquidity that the ECB will inject in the system through this program of private debt purchases. It follows that the traditional vendor financing scheme within the EZ will resume as soon as there will appear early signs of recovery in domestic demand, with obvious advantages for the German financial and economic system.

Anyway, as already said, it has to be appreciated the ECB's decision to avoid creating a monetary policy framework that would have made Germany able to replicate the vendor financing scheme on a world-wide basis. In fact, this would have been critical for the survival of the EZ as it would have boosted the euro disruptive phenomena by confirming the Eurosystem as a tool for settling the persistent trade imbalances among the EZ countries associated with the German current account surplus.

Unfortunately the second part of the QE announced on the 22nd of January does not operate in the direction of strengthening the integration between the EZ countries. Only apparently it seems to support an improved risk sharing process within the member States while it actually pushes towards the nationalisation of risks in the short-term and in the long-term reduces the interests of the member States in keeping the euro alive.

With this intervention the ECB envisages the purchase of more than 1 trillion bonds, which will be shared in a buying programme of 60 billion a month for a duration of 18 months. The weakness of the measure is in the allocation of risks behind public debt securities. To understand why, it is useful to remember that within the best practice of the central banks of the world the purchase of government bonds is conducted without paying interests and without discriminatory treatment on the risks of public debts of different member countries. These “gold rules” have not inspired the QE launched by the ECB because of a theory – mainly German-made – that their application would have created an undue mixture between monetary and fiscal policy and encouraged the moral hazard of the periphery. In fact, the ECB will directly purchase government bonds of the Eurozone for around 100 billion (8% of the QE), hence mutualising the associated risks, and it will provide liquidity to the central banks for 1 trillion to allow for the purchase of government bonds (80% of the QE) and of bonds issued by supranational European institutions (12% of the QE), including the ESM, *i.e.* the former sovereign bailout fund, which will likely have a relevant share. The purchase of bonds will be based on the share of each country in the Eurosystem and the buyers will retain the interests.

At the end of the purchase the national central banks will have ensured the ECB from risks of losses in value which could occur on that portion of the public debt of member States that will be interested in the program. In other words, by finishing in the assets of the national central banks, those government bonds become *de facto* subjected to foreign law, and as such, if the member country were to leave the euro it could not reduce the value of the bonds by redenominating in the new national currency and then devaluing them, but it would be required to repay their full face value in euros to the ECB.

From the financial point of view, the scheme adopted for the QE is therefore that of credit derivatives. In more explicit terms, the national central banks are selling a credit default swap to the ECB and they are cashing the premium.

By taking on these risks, the national central banks will be remunerated through the interests on the government bonds purchased, therefore according to the same criteria of asymmetric distribution followed for the risks. The interests retained by the national central banks compensate for the guarantees given to the ECB for the risks of national public debt of the Eurozone included in the programme.

As for the purchase of bonds issued by European institutions (12% of the total), including an important role that will be taken on by the ESM, any loss in value will instead be borne by the member States according to their percentage

of participation to the Fund (27% Germany, 20% France, 18% Italy and so on), given that the risks related to these bonds have been shared. In reality, at least for the bonds issued by the ESM, if one takes into account that for this Fund the risks have already been shared out by statute, the QE creates a sort of mutualisation to the square. Therefore, it is important to investigate the reasons for a similar decision. A possible explanation comes from the composition of the risks of the ESM that sees a significant amount occupied by the public debt of Greece. Its restructuring would determine losses in excess of the capital base of the ESM; therefore it seems that, in the doubt that in the future a member state may decide not to participate in the recapitalisation of the Fund, the QE will have pre-emptively resolved the problem by securely transferring the risks of such excess losses to the national central banks.

Also in this case the scheme follows the financial point of view of the credit derivatives.

The argument can now be completed by referring to the 8% of the purchase of government bonds carried out directly by the ECB and whose risks are therefore shared at a European level. In this case, the credit derivative is sold by the ECB and bought by the member states of the Eurozone.

The decision announced on the 22nd January is therefore not financially fair, nor are there “gifts” to “weak” countries of the periphery, and has little taste of United States of Europe.

8. - What the ECB Could Do: A Monetary Policy at the Service of the Real Economy

The analysis made should have clarified a fundamental point: the euro zone is in a dysfunctional state from its inception and the trade and financial unbalances that have been cumulated over time have now precipitated the peripheral economies in a situation of deep recession, deflation and high unemployment.

This means that any measure undertaken – even if structural – cannot solve in a definitive way the financial and economic problems of each troubled country. In the case of Italy, it is undoubtful that there are structural nodes to untangle, such the administrative and justice reforms, the fight against corruption and tax evasion; nevertheless, an effort exclusively focused on these issues will be not enough to restore a steady growth path for GDP and employment.

Not surprisingly, a concerted action should be taken at European level to solve in a coherent way the puzzle of too many independent fiscal policies. However, with a reasonable level of realism, it has to be accepted that at the moment only the monetary policy can act in a coordinated way on the whole euro zone. In particular, the Eurozone needs a systemic intervention of the ECB on the markets, aimed to an interest rate control policy (the “zero spread” target), with a shift from the actual inflation driven policy. Accordingly, we will focus our attention on a set of implementable measures by ECB that would allow to obtain appreciable results in the short-medium term.

9. - The Suspension of Interest Payments on Government Bonds to the ECB

At the present state, the ECB detains in its assets, about 300 billion of euro of Eurozone government bonds, mainly of peripheral countries; around half has been bought through the *Securities Market Programme*, between 2010 and 2012. Those bonds are naturally producing interests, that are paid to the ECB by the issuer countries. In particular, the Italian government pays 4 billion yearly on the bonds that are in the ECB balance sheet.

According to its statute, the ECB redistributes those interests to the Euro zone central banks proportionally to the subscribed capital; this implies that over 4 billion euro are transferred by the ECB to the Bundesbank. 1.5 billion of the overall sum of 4 billions are paid by the Italian government and contribute to the nominal deficit of the country, that cannot overcome by the Maastricht Treaty the 3% yearly of GDP.

Paradoxically Italy, together with other peripheral countries is charged financially – in a way that affects its budget policy – by a program that is aimed to support its economy in a troubled period. Furthermore, if it is considered that the ECB does hold negligible quantities of BUND it appears clearly the hidden transfer of financial resources from peripheral countries to Germany connected with the SMP program.

In this perspective, an immediate measure could be the suspension of the payment of interests on government bonds in ECB’s the balance sheet; a rough estimate quantifies the benefit for the peripheral countries in 10 billion euro. This will free fresh financial resources to be destined to specific projects to sustain growth and employment, that at the present state are not implementable.

10. - The European Public Debt Refinancing Program (EPDRP)

The ABS purchase program moves in continuity with the ECB's decision, taken in June 2014, of maintaining in its balance sheet the 160 billions of euros of EZPC Govies purchased under the 2011 Securities Market Program and denotes a new vision of the Eurosystem that does not favour disruptive phenomena.

This does not suffice. If non-standard monetary policy measures have sometimes allowed to mutualise on the Eurosystem the credit risk of the German banking system, then similar interventions of the ECB should also permit to mutualise the financial risks connected with the EZ countries public debts.

A first step towards this direction could be to envisage the purchase of Govies by the ECB through a European Public Debt Refinancing Program (EPDRP). Moreover, as it happens in the US with the Treasuries purchased by the FED, the EZ countries should not pay interests on the bonds covered by the Program.

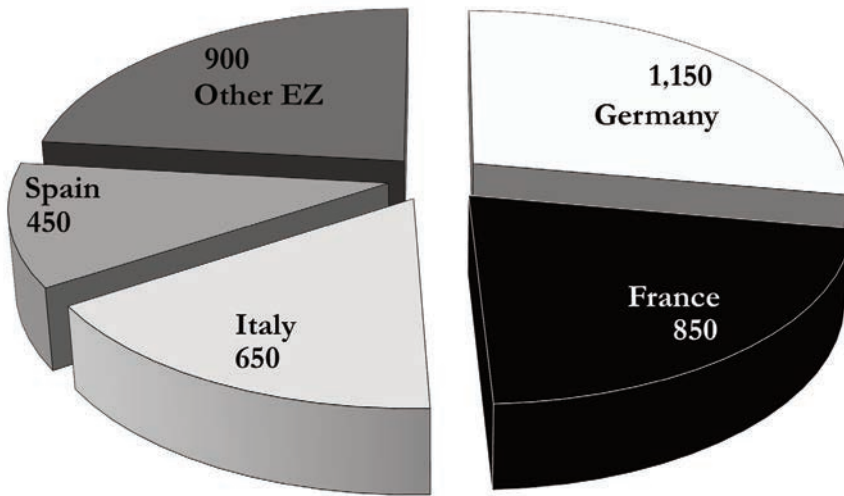
The interruption in paying interests on public debts held by the ECB would level the EZ countries to Germany, that is the only country in the euro area which currently pays on average zero interest rate for its debt refinancing due to negative short interest rates and flight to quality phenomena.

In addition, the EPDRP should entitle the EZ countries to refinance their debts with long-dated bonds purchased by the ECB till an amount corresponding to the 40% of their GDPs, namely around 4 trillions of euros. A similar expansion of the ECB balance sheet would not be so unusual for a Central Bank neither in the size nor in the assets' class (Govies). For instance, in the US the Federal Reserve currently holds *de facto* around 4 trillions of dollars of public bonds on which it does not earn any interest: around ½ were issued directly by the US Treasury and the other ½ are Mortgage Backed Securities issued by the public companies Fannie Mae and Freddie Mac which are almost entirely owned by the US Treasury.

It should also be considered that by using the GDP as a *numéraire* the German skepticism towards similar measures of sovereign risks' mutualisation would be contained since Germany would have the largest share of the Program (Graph 12). Germany would join the Program with a public debt refinancing of about 1.150 billions of euros, doubling Italy and tripling Spain.

GRAPH 12

EUROPEAN PUBLIC DEBT REFINANCING PROGRAM – BREAKDOWN
BY COUNTRIES



EPDRP - 4,000 billion of €
(decomposition by country)

Source: Author.

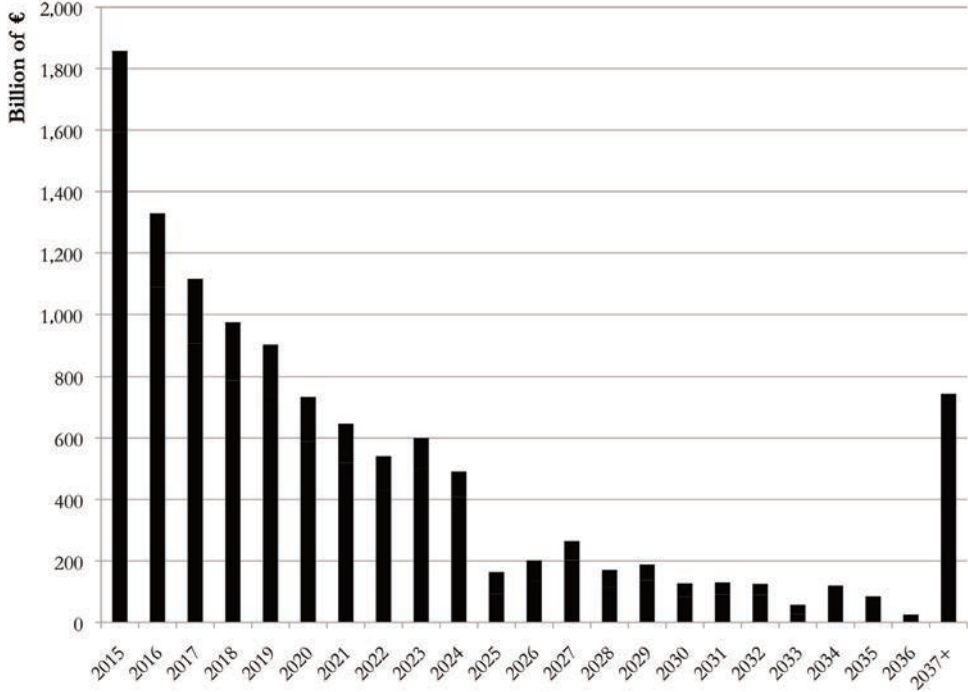
The size of the Program should be spread over almost 4 years given the average duration of the EZ countries' public debts (Graph 13). The EPDRP would dramatically reduce the amount of public debt traded on the secondary market and determine the suspension of auctions for almost 4 years.

The duration and extent of the program for the different countries would vary in relation to both the GDP size and the term structure of the public debt (Graph 14). Germany would be supported by the Program for 4 years, France for 3 and Italy and Spain would exhaust it in about 2 years.

The Program would support the convergence of the term structure of interest rates of the different EZ countries towards a common level. In other words the spread phenomenon would disappear and the euro would go back to "normality" by exhibiting a unique interest rate term structure as all the currency areas worldwide.

GRAPH 13

TERM STRUCTURE OF THE EZ COUNTRIES' PUBLIC DEBTS



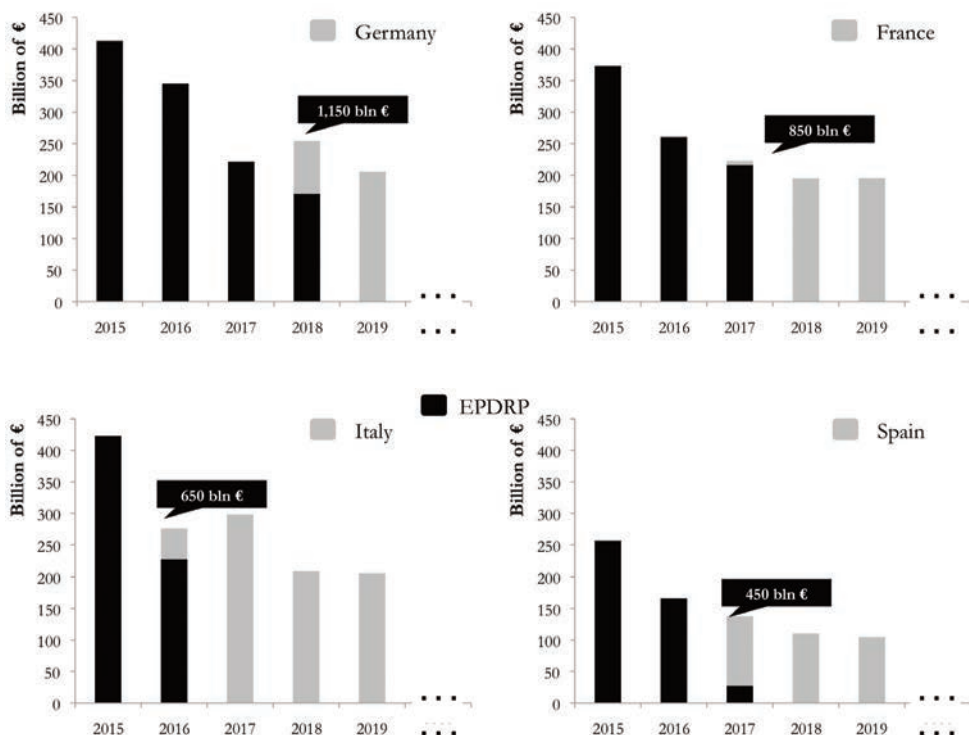
Source: Author.

The Program would support the convergence of the term structure of interest rates of the different EZ countries towards a common level. In other words the spread phenomenon would disappear and the euro would go back to “normality” by exhibiting a unique interest rate term structure as all the currency areas worldwide.

Under this perspective, the hypothesis of accompanying with a priority clause the Govies covered by the Program (in order to provide the Eurosystem with a guarantee in front of the mutualisation of the sovereign risks realised by the Program itself), should not significantly affect this convergence trend. In fact, the subordination of the EZ public debts excluded from the EPDRP should not be relevant given the dimension of the Program and the relevance of the Eurozone’s strengthening signal transmitted to the market.

GRAPH 14

EUROPEAN PUBLIC DEBT REFINANCING PROGRAM – DURATION AND EXTENT OF THE INTERVENTION FOR THE MAIN EZ COUNTRIES



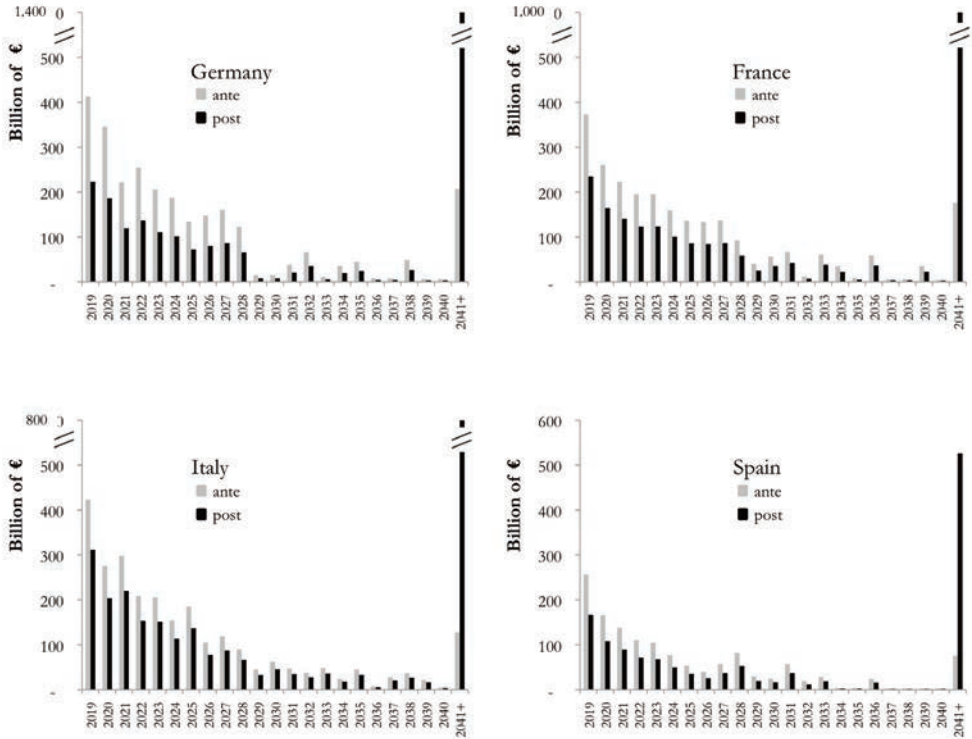
Source: Author.

It is worth mentioning that the EPDRP would not modify the magnitude of the public debt of peripheral countries but it would realise a “soft” re-profiling of this debt, since each EZ country would refinance its debt with long-dated bonds (40 years maturity) purchased by the ECB (Graph 15).

Furthermore, the interests cost paid by the EZ countries would reduce yearly according to the Program by reaching 90 billions of euros at the end of the fourth year. In this way it will release financial resources that could contribute to re-launch the economy of the Eurozone and to implement policies aimed to respect the “fiscal compact” targets, admitted that this will continue to be a relevant issue (Graph 16). In particular, Germany would be entitled to receive the largest benefit with an interest saving of above 30 billions of euros, France and Italy saving would be above 20 billion and Spain about 15.

GRAPH 15

EUROPEAN PUBLIC DEBT REFINANCING PROGRAM – MODIFICATION OF THE TERM STRUCTURE OF PUBLIC DEBTS FOR THE MAIN EZ COUNTRIES

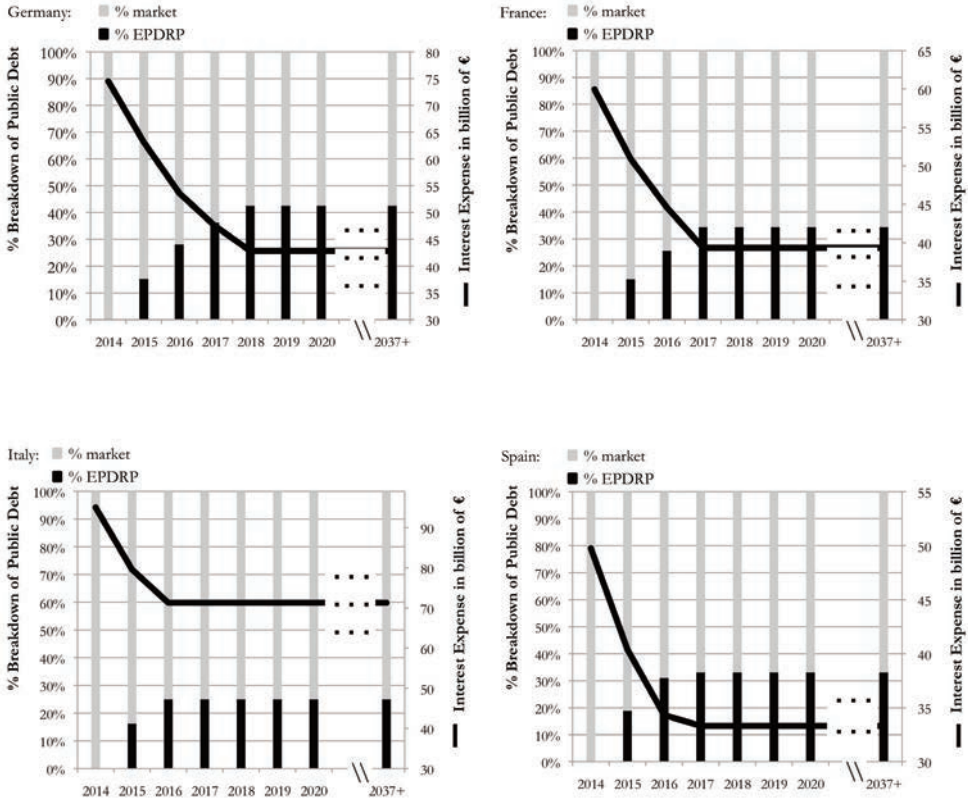


Source: Author.

The EPDRP would have also the clear advantage of creating monetary base for a long period of time and thus also the necessary conditions for a recovery in the EZ domestic demand as well as to contrast the current deflation phenomenon within the euro area and bolster the ECB to reach its statutory inflation target of 2%.

GRAPH 16

EUROPEAN PUBLIC DEBT REFINANCING PROGRAM – SAVING ON THE COST FOR INTEREST ON THE PUBLIC DEBT FOR THE MAIN EZ COUNTRIES



Source: Author.

11. - An Alternative Proposal to Partially Monetise the Debt

The threat of deflation is now undermining all euro zone economies, striking harder in Italy. The worse consequence of deflation is connected with the dynamics of the Debt /GDP ratio: since the GDP is expressed in nominal terms, the deflation reduces its value while the debt is revalued in real terms. This means that, without considering what happens to the *deficit*, the Debt / GDP ratio tends to deteriorate very quickly. Let's consider the case of Japan in the years 1990-2010: after prolonged periods of deflation, the Japanese Debt /GDP ratio has grown from 70% of 1990 to 240% of 2013.

In this context, an extraordinary measure of partial monetisation pursued by ECB will hit simultaneously debt and deflation and so it would look very appealing, without considering for the time being its political feasibility.

This intervention would be quantified proportionally to the GDP of the countries involved (and not in terms of debt dimension, as proposed elsewhere) and should exploit the financial mechanisms that have feed the crisis.

In detail, the measure should consist in the gradual purchase by ECB – modifying properly the ECB and ESM statutes – of 3,830 billion euro of government bonds (an amount equal to the 30% of EU GDP). The bonds would be monetised by ECB at maturity, by following gradually the term structure of EU public debts; the minimum lifespan of this intervention can be estimated in 36/48 months.

The immediate effect of this proposal would be the reduction of Eurozone government debts. In particular, as can be inferred by looking at Table 1, the Debt/ GDP ratio of each country would shrink under the psychological threshold of 100% (excluding Greece).

The reduction of government debt will allow to the troubled countries to avoid the refinancing of debt for a reasonable period of time, thus implying the disappearance of public auctions and the related transmissions of pressures from the secondary to the primary market.

TABLE 1

GDP AND PUBLIC DEBT OF EURO-17 COUNTRIES

Country	GDP	Debt	Debt/GDP <i>ante</i>	ECB Target (30% GDP)	Debt/GDP <i>post</i>
Germany	2,737	2,245	82%	1,095.04	42%
France	2,059	1,853	90%	823.7	50%
Italy	1,560	1,981	127%	624	87%
Spain	1,023	859	84%	409	44%
Netherlands	602	428	71%	241	31%
Belgium	381	374	98%	152.8	58%
Austria	313	229	73%	125	49%
Greece	182	286	157%	72.8	133%
Finland	194	103	53%	77.3	13%
Portugal	165	204	123%	66.26	83%
Ireland	164	192	117%	65.6	77%
Slovakia	72	38	52%	28.85	12%
Luxembourg	46	10	21%	10	0%
Slovenia	35	19	54%	14.115	14%
Ciprus	17	14	85%	6.6	45%
Estonia	18	2	10%	7.3	0%
Malta	7	5	72%	2.87	32%
				3,830.9	

Source: EUROSTAT and Bank Of Italy – billion of euro December 31, 2013.

In particular, the suspension of the public auctions will bring the following benefits:

- an improved stability of financial flows connected with fiscal policies;
 - the consolidation and acceleration of the convergence of the cost of debt to a sustainable level for peripheral countries;
 - the reduction of the phenomena of *credit spread* and *collateral discrimination*; the increase of value for government bonds on the secondary market;
 - the reduction of the phenomenon of spread intermediation by the European banking system;
 - the improvement of patrimonial coefficients and the restart of financial support to the real economy;
- acceleration of the convergence of the cost of debt to a sustainable level for peripheral countries.

This proposal would also have the advantage to redistribute in a fair way the ECB contribution proportionally to the GDP (and not to the level of debt), resulting in this way more acceptable from the *core* countries (historically opposed to any form of debt monetisation). This means that in absolute value, the amount of German and French governments bonds cancelled out would be the highest between the euro zone countries; this debt cancellation should compensate the foreseeable reduction of the financial benefits connected with the very low costs in refinancing the debt experienced during the crisis by the *core* countries.

The proposed solution would bring competitive advantages in the short term also for the banking systems of the *core* countries, in terms of the reduction of exposure towards the risks of peripheral countries. In fact, in the period immediately following the European debt crisis, German and French banks have tried to reduce the amount and duration of their peripheral bonds portfolio, while peripheral banks were increasing their share of national government debt. Consequently, the ECB asset purchases of short term bonds should benefit the banks of *core* countries whose portfolio is concentrated on the shortest maturities.

In synthesis, the ECB intervention could lower the excess of demand of *core* government bond by decreasing the *spreads*, while reducing at the same time the size of dangerous phenomena like *collateral discrimination* and *spread intermediation*. Moreover, in the end, the process of divergence between interest rate curves will stop, together with the nationalization of public debts, by restoring the uniqueness of euro zone interest rate curve.

By analogy with EPDRP program, the monetisation will have the undoubtful benefit to create permanent monetary basis, by enhancing the increase of pro-

duction, public and private investments, and by abating the deflation expectations of financial operators. At the present state, the risk of an uncontrolled increase of inflation dynamics seems low with respect to the possible benefits.

The Program outlined in this research would represent a further step to complete the euro architecture and to make sustainable the economic policy provisions that currently are crumbling the idea of this European Union. In fact, by enabling the transition to a context which would be concretely compatible with the normalization of the macro-economic fundamentals, the EPDRP would allow the competent European and national institutions to deal with appropriate measures other key issues related to the membership to the common currency area and to the prevention of future excessive imbalances between the economies of the various member countries. Among these measures there is undoubtedly the adoption by individual national governments (in particular, those of peripheral countries) of the structural reforms required to remove their own idiosyncratic limits to growth. But the measures at stake should also regard with equal priority the adoption, at the level of all member countries, of agreements aimed at using the possibilities offered by the European Treaties to make more authentic the participation to the European Union. In fact, the goal of becoming a unitary economic reality in the global playing field cannot be achieved without the definition of mechanisms appointed to fiscal transfers between member countries, the banking union and, eventually, the mutualisation of the sovereign risks.

BIBLIOGRAPHY

- AL-EYD A. - BERKMEN S.P., «Fragmentation and Monetary Policy in the Euro Area», *IMF Working Paper*, no. 13/208, 2013 .
- BANK OF ENGLAND, *Monetary Policy Trade-Offs and Forward Guidance*, August, 2013 .
- BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS (BIS), «Consolidated Banking Statistics», <http://www.bis.org/>
- BINDSEIL U. - KOENIG P.J., «The Economics of TARGET2 Balances», SFB, no. 649, *Discussion Paper*, 2011, pages 2011-2035.
- BLOOMBERG, *Bloomberg data provider*
- BUNDESBANK, «Statistics», <http://www.bundesbank.de/>
- COUR-THIMANN P., «Target Balances and the Crisis in the Euro Area», *CESifo Forum*, no. 14, 2013.
- DE GRAUWE P., «The Governance of a Fragile Eurozone», *Economic Policy, CEPS Working Documents*, 2011.
- DE GRAUWE P. - JI Y., «Quantitative Easing in the Eurozone: It's Possible without Fiscal Transfers», *VoxEU.org*, January 15, 2015.
- EXPERT GROUP ON DEBT REDEMPTION FUND AND EUROBILLS, *Final Report*, European Commission, March 31, 2014.
- EUROPEAN CENTRAL BANK, «Statistical Data Warehouse», <http://sdw.ecb.europa.eu/>
- EUROSTAT, «Statistics», <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
- GERMAN FEDERAL STATISTICAL OFFICE, «Statistisches Bundesamt», <http://www.statistik-portal.de/>
- GOODHART C. - ILLING G. (eds), *Financial Crises, Contagion, and the Lender of Last Resort, a Reader*, Oxford University Press, 2002.
- IMF, *The Fund's Lending Framework and Sovereign Debt*, May 22, 2014.
- KRISHNAMURTHY A. - VISSING-JØRGENSEN A., «The Effects of Quantitative Easing on Interest Rates: Channels and Implications for Policy», *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 43(2), 2011, pages 215-287.
- MENICHELLI F., «Lo squilibrio strutturale della bilancia dei pagamenti e le sue conseguenze», *Interventi*, 2014, <http://www.nens.it>
- MINENNA M., *La moneta incompiuta*, Ediesse, 2013a.
- .-, «Curing the Eurozone», *Risk*, November, 2013b.
- .-, «Control the Spread», *Risk*, October, 2014.
- .-, «A Wrinkle in Europe's QE Effort», *Wall Street Journal*, April 20, 2015a.
- .-, «The ECB's QE: A Mix of Credit Derivates Fostering the EZ Disaggregation», *Soberlook*, February 21, 2015b, <http://www.soberlook.com>.
- MINENNA M. et AL., «The Incomplete Currency», *Wiley*, forthcoming, 2015.

- MODY A. - BORNHORST F., «TARGET Imbalances: Financing the Capital-Account Reversal in Europe», *VoxEU.org*, March 7, 2012.
- PARELLO P.P. - VISCO V., «The European Redemption Fund: Comparison of Two Proposals», *Politica Economica: Rivista di Studi e Ricerche per la Politica Economica*, vol. 28, 2012, n. 3, pages 273-306.
- PARIS P. - WYPLOSZ C., «Politically Acceptable Debt Restructuring in the Eurozone», *Geneva Reports on the World Economy Special Report*, no. 3, 2013.
- SINN H.W., «Responsibility of States and Central Banks in the Euro Crisis», *CESifo*, vol. 15, no. 1, 2014.
- SINN H.W. - WOLLMERSHÄUSER T., «Target Loans, Current Account Balances and Capital Flows: The ECB's Rescue Facility», *International Tax and Public Finance*, no. 19(4), 2012, pages 468-508.
- WINKLER A., «The ECB as Lender of Last Resort. Banks versus Governments», *LSE Financial Markets Group*, Special Paper Series, February, 2014.

SAGGI SCIENTIFICI

Dal saldo del patto di stabilità interno al saldo euro-compatibile: un'applicazione ai comuni dell'Emilia-Romagna[◇]

Massimiliano Ferraresi*
Università di Ferrara

Luigi Marattin[§]
Università di Bologna

Leonzio Rizzo[#]
Università di Ferrara & IEB, Barcelona

The internal stability pact is a necessary rule to let Italy fulfil the Stability and Growth Pact: however the accounting rule used in the two cases are different. In particular we compare the European accounting rules with the rules currently used to compute the deficit targeted by the internal stability pact. By using aggregate financial data on Italian municipalities for the period 2009-2011 and for municipalities of Emilia Romagna we compute the deficit: the contribution of municipalities to the national deficit is different according to the accounting system we use.

[JEL Classification: H77; H70].

Keywords: patto di stabilità interno; indebitamento netto.

[◇] Gli autori ringraziano Silvia Giannini, Alessandro Petretto e Alberto Zanardi, per le discussioni svolte. Utili commenti sono stati ricevuti al convegno del 4 luglio 2013 “Finanza pubblica, decentramento e riforme costituzionali”, presso l’Università Cattolica di Milano. Si ringrazia inoltre l’anonimo *referee* per gli utili suggerimenti. Errori e imprecisioni sono imputabili esclusivamente agli autori.

* <frmsm@unife.it>, Dipartimento di Economia e Management.

§ <luigi.marattin@unibo.it >, Dipartimento di Scienze Economiche.

<leonzio.rizzo@unife.it>, Dipartimento di Economia e Management.

1. - Introduzione

Quali sarebbero le conseguenze per il comparto comunale dell'adozione di vincoli di finanza pubblica basati sullo stesso aggregato contabile di flusso su cui l'Italia viene valutata in sede europea? In questo contributo simuliamo la *performance* fiscale dei Comuni della Regione Emilia-Romagna, negli anni 2009, 2010 e 2011, nell'ipotesi che il saldo-obiettivo del Patto di Stabilità interno sia sostituito da un saldo euro-compatibile¹ che si avvicina molto alla definizione di indebitamento netto della Pubblica Amministrazione (d'ora in poi PA) rilevante in sede europea.

L'avvio della fase di consolidamento fiscale iniziata nel maggio 2010 come conseguenza dello scoppio della crisi dei debiti sovrani nell'Eurozona ha riacceso i riflettori del dibattito politico-economico sugli aggregati di finanza pubblica sui quali l'Italia ha assunto obblighi normativi. Tali obblighi ebbero origine nella firma del Trattato di Maastricht (1992) che diede avvio al processo di integrazione europea e che fissò al 3% e al 60% del Pil le soglie limite per, rispettivamente, l'indebitamento netto della pubblica amministrazione e lo *stock* di debito pubblico. Questi parametri furono sostanzialmente reiterati con il Patto di Stabilità e Crescita (1997) – aggiornato con le modifiche successive (2005)² – e recentemente rafforzati con l'entrata in vigore del *Trattato sulla Stabilità, Coordinamento e Governance dell'Unione Economica e Monetaria* (noto come “Fiscal Compact”) e la Legge Costituzionale 20 aprile 2012 n.1 che ha introdotto il principio dell'equilibrio strutturale corretto per il ciclo.

Fin dall'anno di entrata in vigore del Patto di Stabilità e Crescita (d'ora in poi PSC), l'Italia per identificare il contributo di ogni amministrazione locale al saldo (indebitamento) su cui la Pubblica Amministrazione italiana viene valutata in sede Europea ha introdotto il Patto di Stabilità Interno (d'ora in poi PSI), con l'art. 28 della legge n. 448 del 1998 (la Legge Finanziaria per il 1999), che prevede per il comparto delle Amministrazioni Locali un obiettivo finanziario da raggiungere, che nell'intenzione iniziale doveva essere strettamente coordinato con il PSC. L'obiettivo del PSI ha subito modifiche con cadenza annuale³ a volte diffi-

¹ La circolare n. 5 del 2013 del MEF (pp. 43-44) definisce il saldo euro-compatibile che noi utilizzeremo in questo lavoro come «il criterio di classificazione (competenza giuridica o cassa) che, per la specifica natura della spesa, più si avvicina alle regole europee (Sec '95)».

² Per un'esposizione dettagliata del percorso di armonizzazione delle finanze pubbliche degli Stati UE prima e durante l'unione monetaria si veda MANTOVANI A. e MARATTIN L., (2008).

³ Per una rassegna completa sulla storia del Patto di Stabilità Interno si veda BARBERO M. e LOBASCIO I. (2012); CROELLA *et AL.* (2012); GIARDA P. (2011); RAVAGLI L. (2011); BALASSONE F. e FRANCO D. (1999).

cilmente riconducibili all'obiettivo originario. Inoltre, il meccanismo ha sempre sofferto di un problema di fondo: la contabilità utilizzata per il calcolo del saldo del patto di stabilità esterno valido in Europa è diversa da quella con cui lo Stato italiano calcola il saldo del patto di stabilità interno. Nel primo caso infatti si utilizza la competenza economica e nel secondo la competenza giuridica e/o la cassa. Ciò rende di fatto impossibile calcolare in modo corretto il concorso di ogni ente locale al saldo del patto esterno. Proprio questa impossibilità snatura la funzione di un patto di stabilità interno finalizzato al riparto territoriale del patto di stabilità esterno. Utilizzando infatti la contabilità finanziaria e non quella economica, come succede per il saldo aggregato, alcuni enti risulteranno contribuire più di quanto dovrebbero ed altri meno, a seconda della direzione ed entità delle differenze tra contabilità economica e finanziaria. È necessario convergere verso una completa omogeneizzazione dei conti per evitare una iniqua e distorta distribuzione dei costi di aggiustamento della finanza pubblica italiana.

Dopo la recente approvazione definitiva dell'entrata in vigore il 1° gennaio 2015 della contabilità "armonizzata" per Regioni, Province, Comuni e i loro enti strumentali in contabilità finanziaria⁴ assume ancor più valore una adeguata comprensione dei meccanismi che permettono di passare dalla vecchia alla nuova contabilità e quindi di coordinamento tra i vincoli di finanza pubblica dei vari livelli di governo del Paese. Infatti, il combinato disposto con l'entrata in vigore della legge n. 243 del 2012 (inerente l'attuazione del pareggio di bilancio strutturale in Costituzione) prevista per il 2016, rende necessaria l'adozione (nell'ambito del nuovo sistema contabile finalmente uniforme per ogni ente della pubblica amministrazione) di un meccanismo integrato di vincoli che renda più trasparente, equa ed efficiente la gestione dei conti della Pubblica Amministrazione.

In questo lavoro al secondo paragrafo descriviamo il saldo di competenza mista del PSI, al terzo paragrafo discutiamo della differenza tra la metodologia di calcolo della competenza economica e quella della competenza giuridica; al paragrafo 4 introduciamo la nozione di saldo euro-compatibile e discutiamo le cause delle possibili differenze: le caratteristiche contabili del saldo euro-compatibile (d'ora

⁴ Il Consiglio dei Ministri ha approvato in via definitiva il decreto correttivo integrativo del d.lgs. n. 118 del 2011, l'8 agosto 2014. Si tratta dell'ultimo atto normativo di un complesso processo legislativo che ebbe inizio con l'approvazione della legge 5 maggio 2009, n. 42 (Disposizioni in materia di federalismo fiscale municipale) e che mira, tra le altre cose, a uniformare le regole contabili di tutti gli enti facenti parte della pubblica amministrazione, ovviando così ad un discrasia che rende oggettivamente complicato anche solo un confronto corretto tra i bilanci.

in poi EC) sono tali da renderlo più simile al saldo del PSC, di quanto non sia l'attuale saldo di competenza mista (d'ora in poi CM). Al paragrafo 5 analizziamo l'impatto sul contributo del comparto comunale al *deficit* nazionale del passaggio da contabilità di competenza mista ad euro-compatibile e svolgiamo una simulazione sui comuni dell'Emilia Romagna applicando il saldo euro-compatibile e confrontandolo con il saldo di competenza mista: i due saldi per l'aggregato di comparto comunale sono diversi e sono differenti le distribuzioni interne allo stesso comparto. Infine il paragrafo 6 conclude.

2. - Descrizione del saldo del patto di stabilità interno

La relazione tra PSI e PSC è difficile da cogliere non solo a causa delle differenti contabilità utilizzate, ma anche perché la definizione del saldo a cui fare riferimento per il rispetto del PSI è variata praticamente ogni anno, sia per le modalità di calcolo, che per la natura delle poste considerate (Balassone e Zotteri, 2001).

Le poste considerate sono più volte mutate. Fino al 2004 il saldo di riferimento era calcolato come differenza tra entrate finali effettivamente riscosse al netto dei trasferimenti, sia di parte corrente, che capitale, dallo Stato, dall'Unione Europea e della compartecipazione all'Irpef (a partire dal 2003), e spese correnti, al netto degli interessi (il saldo è stato calcolato dal 1999 al 2000 in termini di cassa, successivamente è stato richiesto anche il rispetto del saldo in termini di competenza); nel 2005 e nel 2006 i vincoli vennero fissati unicamente sulle spese attraverso un sistema di forti restrizioni sulla spesa corrente e una crescita programmata della spesa in conto capitale (anche i vincoli agivano sia sulla spesa in conto competenza, che in conto cassa). Con la Legge Finanziaria del 2007 si ritorna ad un vincolo sul saldo finanziario (definito sia in termini di competenza, che di cassa), conteggiato però al lordo dei trasferimenti. Infine, dal 2008, il saldo finanziario è conteggiato secondo il criterio della cosiddetta competenza mista, ove entrate e spese di conto corrente sono di competenza, mentre entrate e spese di conto capitale sono di cassa.

2.1 *Il patto di stabilità esterno visto come il consolidamento dei patti di stabilità interni*

Il modo in cui ogni anno è determinata la regola del patto di stabilità sembra essere poco legato all'obiettivo stesso del patto, che è quello di consegnare alla legge di stabilità delle previsioni di *deficit* di comparto coerenti con l'obiettivo di

deficit nazionale. Il patto di stabilità è invece diventato uno strumento utilizzato dal legislatore nazionale per frenare le spese degli enti locali, tramite il vincolo da rispettare stabilito all'interno della legge di stabilità.

Tuttavia, tale vincolo dovrebbe essere il frutto di un ragionevole riparto del *deficit* ammesso (3% del PIL) tra i comparti della pubblica amministrazione. Quest'idea è ancora più chiara nelle intenzioni che hanno guidato le regole del nuovo patto europeo, il cosiddetto Fiscal Compact. L'obiettivo di medio termine che le nazioni europee devono rispettare è infatti un saldo (entrate meno uscite) strutturale, che in periodi di recessione può essere negativo, consentendo quindi la possibilità di indebitamento, solo all'amministrazione centrale, visto che a regioni ed enti locali è richiesto il pareggio di bilancio (art. 9, comma 1, l. n. 243 del 2012), al lordo dei trasferimenti ricevuti dall'amministrazione centrale. L'indebitamento dello Stato deve servire a finanziare il Fondo straordinario necessario a garantire «nelle fasi avverse al ciclo o al verificarsi di eventi eccezionali ... i livelli essenziali delle prestazioni e delle funzioni fondamentali inerenti ai diritti civili e sociali» (art. 11, comma 1, l. n. 243 del 2012) e quindi parte delle risorse proprie che regioni ed enti locali possono vedere diminuire in fasi di ciclo avverso. «Nelle fasi favorevoli del ciclo economico, i documenti di programmazione finanziaria e di bilancio, tenendo conto della quota di entrate proprie degli enti influenzata dall'andamento del ciclo economico, determinano la misura del contributo del complesso dei medesimi enti al Fondo per l'ammortamento dei titoli di Stato» (art. 12, comma 2, l. n. 243 del 2012). Sarà quindi necessario calcolare un saldo strutturale per tutti gli enti della PA (Petretto, 2013), la cui somma dia il saldo strutturale consolidato della PA e nel conteggio delle entrate sarà molto importante l'accordo sul criterio secondo cui i trasferimenti verticali vanno computati nel calcolo del saldo strutturale.⁵ Sia quest'ultima questione, che il confronto tra l'entità dei singoli saldi e il saldo consolidato, implicano sicuramente che le contabilità utilizzate dagli enti della PA siano tutte identiche e quindi confrontabili. Inoltre, visto che il saldo strutturale, oggetto di controllo degli organi competenti della comunità europea, è calcolato utilizzando la contabilità di competenza economica è molto importante valutare le *performance* contabili relative degli enti

⁵ Si noti, tuttavia, che attualmente i trasferimenti sono interamente inclusi nel saldo valido ai fini del patto e che, anche ricostruendo, in tale accezione, un saldo coerente con quello nazionale e quindi euro-compatibile si potrebbero avere delle forti differenze, visto che la contabilità euro-compatibile contabilizza i trasferimenti, sia correnti, che in conto capitale, in conto cassa e quella di competenza mista, utilizzata per determinare il saldo rilevante ai fini del patto, li contabilizza invece in conto competenza, se correnti e in conto cassa, se di conto capitale.

della PA, utilizzando la stessa contabilità. Il criterio che più si avvicina al criterio della competenza economica è quello della contabilità EC (circolare n. 5 del 2013 del MEF). Nel nostro lavoro confrontiamo i risultati ottenuti utilizzando quest'ultimo criterio contabile con quello della CM attualmente utilizzato per il calcolo del patto di stabilità interno.

3. - Alcune differenze tra competenza economica e competenza giuridica

I vincoli europei⁶ di finanza pubblica relativi a grandezze fiscali di flusso si riferiscono all'indebitamento netto delle pubbliche amministrazioni, che deve essere ogni anno inferiore al 3% del PIL, pena l'avvio da parte dell'ECOFIN della procedura per *deficit* eccessivo. Secondo il Sistema Europeo dei Conti (SEC 95)⁷ l'indebitamento netto è il saldo del conto economico dell'intero comparto della PA, dato dalla differenza tra entrate finali e spese finali al netto delle operazioni finanziarie attive⁸. Il criterio di contabilizzazione di entrate e uscite è quello della *competenza economica*: le transazioni, sia di parte corrente che capitale, sono registrate nel momento in cui il valore economico è creato, trasformato, scambiato, trasferito o estinto. Tale criterio differisce sia dalla competenza giuridica, che registra le transazioni nel momento in cui nasce in capo all'ente pubblico un'obbligazione giuridicamente perfezionata a incassare o spendere, che dalla cassa, che registra le transazioni nel momento in cui avvengono i relativi flussi finanziari. La competenza economica tende ad applicare anche al settore pubblico il principio della contabilità d'impresa, secondo cui si registrano i costi e i ricavi per i quali gli obblighi a pagare o incassare siano maturati nell'esercizio corrente, in quanto i relativi beni o servizi sono stati acquistati, ceduti o scambiati in quello stesso esercizio, indipendentemente dal corrispondente movimento di cassa. È chiaro quindi che una determinata spesa può essere registrata secondo competenza economica mentre non lo sarebbe sotto le altre due modalità.

⁶ La fonte normativa primaria è rappresentata dagli artt. 99 e 104 del Trattato di Roma (Istitutivo della Comunità Economica Europea) così come modificato dal Trattato di Maastricht del 1992, il Trattato di Amsterdam del 1997 (PSC) e il Trattato di Lisbona del 2007.

⁷ Cfr. Eurostat, Sistema Europeo dei Conti 1995 - SEC 95, Lussemburgo Eurostat, 1996 (Regolamento UE 2223 del 1996).

⁸ Si noti, tuttavia, che ai fini dell'avvio della Procedura di Deficit Eccessivo (PDE) Eurostat misura una grandezza leggermente diversa, che include nella spesa per interessi (Titolo I delle uscite) i flussi netti determinati da contratti derivati (soprattutto *swaps* e *forward rate agreements*), i quali sono invece esclusi dal calcolo dell'indebitamento netto secondo l'originale procedura SEC 95, probabilmente perché nel 1995 l'utilizzo di strumenti finanziari derivati non era ancora diffuso.

Una spesa di investimento pluriennale, infatti, verrebbe registrata nel suo importo totale adottando come criterio la competenza giuridica, mentre sotto competenza economica verrebbe registrata solo la parte per cui il corrispondente valore economico è effettivamente creato nell'ambito di quell'esercizio. L'acquisto di una fornitura di parte corrente per cui il pagamento fosse differito all'esercizio successivo, invece, non verrebbe registrato per cassa ma lo sarebbe per competenza economica, qualora il bene fosse stato effettivamente consegnato entro l'esercizio. Si formerebbe in tal caso un rateo passivo, coincidente con il valore del bene consegnato, il cui pagamento è effettuato l'anno successivo. In quest'ultimo caso il rateo passivo coinciderebbe con il residuo passivo della contabilità finanziaria. Nel caso invece in cui il bene non fosse stato consegnato, ma il contratto fosse stato formalizzato, l'acquisto sarebbe registrato in competenza economica solo per la quota relativa all'anno di competenza, mentre in competenza giuridica sarebbe stato interamente registrato. Quindi, in competenza economica si formerebbe un rateo passivo dato dalla differenza tra valore iscritto in competenza economica e l'esborso di cassa e in competenza giuridica un residuo passivo dato dalla differenza tra valore iscritto in competenza giuridica e l'esborso di cassa.

Il rateo passivo è necessariamente minore o uguale al residuo passivo. Infatti, una spesa contabilizzata nella competenza giuridica dell'anno può essere maggiore o al massimo uguale a quella contabilizzata nella competenza economica: il bene può essere interamente consegnato nell'esercizio e allora la competenza economica coincide con quella giuridica, ma se questo è consegnato, ad esempio, per metà in un esercizio e per metà nel successivo, la competenza giuridica ed economica non coincidono più ed anche il residuo passivo sarà molto più elevato del rateo passivo.

3.1 *Competenza mista versus competenza economica*

Si noti come il saldo finanziario conteggiato secondo il criterio della CM, ove entrate e spese di conto corrente sono di competenza, mentre entrate e spese di conto capitale sono di cassa, avvicina il saldo di patto ad un saldo di competenza economica. Infatti, competenza economica e competenza giuridica non dovrebbero presentare grandi differenze nel caso della spesa in conto corrente: si pensi ad esempio agli stipendi erogati durante l'anno da un comune. Le due classificazioni possono invece portare a risultati molto differenti per la spesa in conto capitale: se si decide di costruire un ponte, la somma necessaria viene impegnata in un anno e iscritta interamente nel conto di competenza giuridica di quell'anno; la cassa invece registra i pagamenti che il comune fa ogni anno all'impresa che

realizza il ponte e che verosimilmente sono legati allo stato di avanzamento dell'opera, ovvero alla competenza economica.

4. - Il passaggio dal saldo di patto al saldo euro-compatibile

Il saldo euro-compatibile⁹ rappresenta un ulteriore affinamento (nella direzione della competenza economica) del saldo misto appena discusso. Il saldo EC infatti, per alcune voci in conto corrente, per cui la competenza economica può portare a variazioni significative rispetto alla competenza giuridica, adotta il criterio della registrazione per cassa. Tra le voci che possono fare la differenza, spiccano i trasferimenti in entrata ed in uscita, che il saldo euro-compatibile classifica per cassa. Di rilievo ai fini del risultato finale è anche la modifica che sottrae dal conto capitale tutte le voci in entrata ed uscita classificabili come operazioni di natura finanziaria.

4.1 *Determinanti delle differenze tra i due saldi*

Il nuovo schema contabile per la definizione del saldo EC è sintetizzato nella Tavola 1 dove viene confrontato con l'attuale saldo di CM applicato al calcolo del PSI.

La classificazione di alcune voci di spesa in conto corrente (Titolo I), utilizzate nel saldo di CM, viene opportunamente modificata per definire il nuovo saldo EC. In particolare (Tavola 1) per quanto riguarda trasferimenti correnti, oneri straordinari di gestione corrente e imposte e tasse, alle poste in c/competenza (impegni) si tolgono i residui di competenza (impegni -pagamenti in c/competenza) e si aggiungono i pagamenti in c/residui, ottenendo così la spesa di cassa in c/competenza più la spesa di cassa in c/residui. Dalle spese in conto capitale (Titolo II) utilizzate nel saldo di CM si sottraggono le partite finanziarie: partecipazioni azionarie, acquisizioni di titoli e conferimenti di capitali non per ripiano perdite.

La prima fondamentale differenza tra contabilità di CM ed EC, quindi, consiste nell'aggiustamento di alcune voci del Titolo I della spesa: mentre nella costruzione del saldo di CM il Titolo I della spesa corrente è conteggiato solamente in conto impegni, nel nuovo saldo EC il Titolo I conteggiato in conto impegni è corretto aggiungendo alcune voci in conto cassa e sottraendo le medesime in conto impegni. Quindi, gli enti che hanno valori di cassa superiori rispetto al-

⁹ Si veda nota 1.

TAV. 1

**SALDO EURO-COMPATIBILE E CONFRONTO CON L'ATTUALE SALDO
DI COMPETENZA MISTA**

Segno Spese	SALDO EC		SALDO CM	
	<i>Impegni</i>	<i>Pagamenti</i>	<i>Impegni</i>	<i>Pagamenti</i>
+ Titolo I	X		X	
- Trasferimenti correnti	X			
+ Trasferimenti correnti		X		
- Oneri straordinari gestione corrente	X			
+ Oneri straordinari gestione corrente		X		
- Imposte e Tasse	X			
+ Imposte e Tasse		X		
Totale Titolo I				
+ Titolo II		X		X
- Acquisizione di titoli		X		
- Partecipazioni Azionarie		X		
- Conferimenti capitale non per ripiano perdite		X		
- Concessione crediti e anticipazioni		X		X
Totale Titolo II				
Totale Spesa = Totale Titolo I + Totale Titolo II				
Segno Entrate	<i>Accertamenti</i>		<i>Incassi</i>	
+ Titolo I	X		X	
- Compartecipazioni tributi	X			
+ Compartecipazioni tributi		X		
- Entrate devolute	X			
+ Entrate devolute		X		
- Tributi speciali ed altre entrate tributarie proprie	X			
+ Tributi speciali ed altre entrate tributarie proprie		X		
Totale Titolo I				
+ Titolo II		X		X
+ Titolo III	X		X	
- Sanzioni amministrative, ammende, oblazioni	X			
+ Sanzioni amministrative, ammende, oblazioni		X		
- Proventi diversi	X			
+ Proventi diversi		X		
Totale Titolo III				
+ Titolo IV		X		X
- Entrate da permessi di costruire		X		
+ Entrate da permessi di costruire	X			
- Alienazione di titoli		X		
- Riscossione di crediti		X		X
Totale Titolo IV				
Totale Entrate = Totale Titolo I + Titolo II + Totale Titolo III + Totale Titolo IV				

Note: Lo schema è tratto dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, Circolare n. 5 del 7 febbraio 2013.

l'impegno di spesa, esclusivamente per quelle voci che compongono il nuovo aggregato del Titolo I, si troveranno con un valore di spesa da conteggiare superiore rispetto al tradizionale conteggio del Titolo I della spesa e saranno, pertanto, "sfavoriti" dall'applicazione dei criteri EC. In altri termini, la nuova spesa utile ai fini del conteggio del saldo EC tende a premiare quegli enti che hanno sostenuto dei pagamenti in linea (o minori) agli impegni di spesa e non quelli che presentano voci di spesa in conto pagamenti superiori agli impegni, dovute, presumibilmente, a situazioni pregresse che alimentano il conto dei residui.

Anche la classificazione di alcune voci di entrata in conto corrente, utilizzate nel saldo di CM viene opportunamente modificata per definire il nuovo saldo EC. In particolare queste riguardano, per Titolo I, le compartecipazioni ai tributi, le entrate devolute, i tributi speciali ed altre entrate tributarie proprie, l'intero Titolo II (trasferimenti) e per Titolo III, le sanzioni amministrative, ammende, oblazioni e proventi diversi. Le precedenti voci di bilancio utilizzate nel saldo di CM vengono nettate dei residui di competenza (accertamenti – riscossioni in c/competenza) e quindi si aggiungono le riscossioni in c/residui, ottenendo le entrate di cassa in c/competenza più le entrate di cassa in c/residui. Vi è tuttavia una posta contabile "entrate da permessi di costruire" (appartenente al Titolo IV) con la quale viene fatta l'operazione inversa alla precedente, ovvero nel saldo di CM è rilevata in conto cassa e nel saldo EC viene invece iscritta in conto competenza. Infine dalle entrate in conto capitale (Titolo IV) utilizzate nel saldo di CM si sottraggono le alienazioni di titoli (attività finanziarie in entrata). In questo caso, quindi, gli enti che presentano valori derivanti da incassi superiori rispetto agli accertamenti sono premiati rispetto al tradizionale saldo, che registra il valore relativo all'accertamento per Titolo I, Titolo II e Titolo III e il valore dell'incasso per il Titolo IV al netto della riscossione di crediti. In questo modo, il criterio premiante è invertito rispetto alla spesa: gli enti cioè che sono efficienti nella riscossione riporteranno valori di entrata maggiori rispetto al valore dell'entrata considerato nel saldo di CM.

Riassumendo, a parità di saldo delle partite finanziarie, il saldo EC, rispetto al saldo di CM, premia quegli enti che hanno sostenuto pagamenti (riscossioni) uguali o minori (maggiori) agli impegni (accertamenti) di spesa relativi alle poste, di cui il nuovo saldo cambia la classificazione; ovviamente l'opposto vale per "entrate da permessi da costruire. Inoltre, in assenza di residui passivi e attivi, ovvero nel caso di perfetta coincidenza tra cassa e competenza, il saldo EC, rispetto al saldo di CM, premia quegli enti che hanno sostenuto elevati esborsi per copertura di attività finanziarie e hanno avuto limitate entrate da smobilizzo di attività finanziarie.

5. - L'impatto sul contributo dei comuni al *deficit* nazionale del passaggio da contabilità di competenza mista ad euro-compatibile

Il passaggio dal saldo di CM al saldo EC potrebbe determinare una redistribuzione del contributo all'indebitamento sia tra comparti della Pubblica Amministrazione, che all'interno degli stessi tra i singoli comuni.

5.1 *Il contributo del comparto comunale aggregato*

Per quanto riguarda il primo punto è utile analizzare le voci di spesa ed entrata rilevanti ai fini del saldo di patto aggregate per l'intero comparto comunale riferito a tutti i comuni italiani delle RSO, confrontando i risultati quando si applica la contabilità di CM e quella EC. Utilizzando i certificati di conto consuntivo dei comuni¹⁰, opportunamente deflazionati¹¹, la Tavola 2 consente, tramite lo schema della Tavola 1, per il 2009, 2010 e 2011, di passare dalla spesa utilizzata per il computo del saldo di CM alla spesa composta dalle stesse voci, ma contabilizzata secondo il metodo EC.¹² Ogni anno le spese computate con la contabilità di CM sono quasi identiche a quelle computate secondo la contabilità EC, anche se comunque queste ultime sono sempre inferiori di circa l'1%. Le voci che determinano tale lieve differenza sono trasferimenti, partecipazioni e conferimenti. In particolare i trasferimenti (colonna 2) prima classificati in conto competenza, diminuiscono con la contabilità EC, che li riclassifica in conto cassa. Inoltre sia le partecipazioni azionarie (colonna 5), che i conferimenti (colonna 6) sono voci di contabilità finanziaria non più incluse nella classificazione EC e quindi non più contabilizzate ai fini del calcolo della spesa.

¹⁰ I dati provengono dal Ministero dell'Interno - Dipartimento per gli Affari Interni e Territoriali e sono scaricabili da <http://finanzalocale.interno.it>

¹¹ I dati sono deflazionati utilizzando il deflatore ISTAT per i consumi con base 2011 <http://www.istat.it/it/archivio/58039>

¹² Le compartecipazioni ai tributi comprendono la compartecipazione Irpef e la compartecipazione Iva (solo per l'anno 2011), mentre nessuna posta è compresa tra le entrate devolute. Le sanzioni amministrative, ammende e oblazioni comprendono i proventi derivanti dalla polizia municipale – risorse finalizzate al codice della strada.

TAV. 2

CONFRONTO TRA SPESE RILEVANTI PER IL SALDO DI PATTO CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E LA CONTABILITÀ EURO-COMPATIBILE. DATI DI CONSUNTIVO DEI COMUNI ITALIANI, ESPRESSI IN MILIONI DI EURO

Spese	CM	Trasferimenti	Oneri straordinari	Imposte e Tasse	Partecipazioni	Conferimenti	EC
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
2009	52.659	-224	-111	-40	-181	-131	51.973
2010	52.421	-267	-108	-39	-117	-102	51.787
2011	49.722	-141	-60	-44	-188	-186	49.104

Note: la colonna (1) mostra le spese calcolate secondo le regole della competenza mista ossia spese correnti (impegni) + spese in conto capitale (cassa) -concessione di crediti (cassa). La colonna (2) è data da trasferimenti correnti (pagamenti) -trasferimenti correnti (impegni); la colonna (3) è data da oneri straordinari di gestione (pagamenti) -oneri straordinari di gestione (impegni); la colonna (4) è data da imposte e tasse (pagamenti) – imposte e tasse (impegni); la colonna (5) è data da partecipazioni azionarie (pagamenti); la colonna (6) è data da conferimenti di capitale (pagamenti) e la colonna (7) riporta le spese euro-compatibili ed è data dalla somma algebrica delle colonne (1), (2), (3), (4), (5) e (6).

Le entrate aggregate (Tavola 3) sono praticamente identiche utilizzando le due contabilità. Tuttavia anche in questo caso è possibile ogni anno osservare delle lievi differenze negative tra contabilità EC e di CM. Le voci che determinano tale differenza sono le sanzioni amministrative, proventi diversi, trasferimenti e permessi da costruire. In particolare le sanzioni amministrative (colonna 5) e i proventi diversi (colonna 6) prima classificati in conto competenza, diminuiscono con la contabilità EC, che li riclassifica in conto cassa, l'opposto succede per i trasferimenti – colonna 4 – (escluso il 2010), che sono anch'essi riclassificati da competenza a cassa. Dall'altro lato, i permessi da costruire (colonna 7), che vengono riclassificati da conto cassa a conto competenza, aumentano sempre. Inoltre le alienazioni di titoli (colonna 8), che è una voce di contabilità finanziaria, non più inclusa nella classificazione EC, non è contabilizzata ai fini del calcolo delle entrate.

CONFRONTO TRA ENTRATE RILEVANTI PER IL SALDO DI PATTO
CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E LA CONTABILITÀ EURO-
COMPATIBILE. DATI DI CONSUNTIVO DEI COMUNI ITALIANI, ESPRESSI IN
MILIONI DI EURO

Entrate	CM	Compartecipazione Tributi	Tributi Speciali	Trasferimenti	Sanzioni Amministrative	Proventi Diversi	Permessi Costruire	Alienazione Titoli	EC
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
2009	50.794	3	-6	338	-172	-150	82	-270	50.619
2010	52.856	-2	-48	-106	-162	-284	21	-222	52.052
2011	49.986	-14	-112	267	-121	-276	66	-242	49.555

Note: la colonna (1) mostra le entrate calcolate secondo le regole della competenza mista ossia entrate correnti (accertamenti) + entrate in conto capitale (cassa) -riscossione di crediti (cassa). La colonna (2) è data da compartecipazioni tributi (cassa) -compartecipazioni tributi (accertamenti); la colonna (3) è data da tributi speciali ed altre entrate tributarie proprie (cassa) -tributi speciali ed altre entrate tributarie proprie (accertamenti); la colonna (4) è data da titolo II (cassa) -titolo II (accertamenti); la colonna (5) è data da sanzioni amministrative, ammende, oblazioni (cassa) – sanzioni amministrative, ammende, oblazioni (accertamenti); la colonna (6) è data da proventi diversi (cassa) – proventi diversi (accertamenti); la colonna (7) è data da entrate da permessi di costruire (accertamenti) – entrate da permessi di costruire (cassa); la colonna (8) è data da alienazione titoli (cassa); la colonna (9) riporta le entrate euro-compatibili ed è data dalla somma algebrica delle colonne (1), (2), (3), (4), (5), (6), (7) e (8).

È interessante notare come il contributo al *deficit* nel 2009 (Tavola 4) sia inferiore se si utilizza un saldo EC, che se si utilizza la contabilità di CM: la differenza è pari a 511 milioni di euro, ovvero il 27% in meno del contributo al *deficit* risultante dai dati di consuntivo del 2009. Nel 2010 e 2011, il saldo aggregato di CM è positivo (si ricordi comunque che nelle entrate di tali saldi sono inclusi i trasferimenti effettivi erogati nell'anno ai comuni da parte dell'amministrazione centrale) e quindi il comparto comunale contribuisce a pagare parte del *deficit* nazionale: curiosamente il contributo del 2011 risulta inferiore a quello del 2010 se usiamo la contabilità di CM e superiore a quello del 2010 se usiamo lo schema EC.

Questo esempio conferma che il passaggio da uno schema contabile all'altro determina un differente saldo rilevante ai fini del patto di stabilità interno, che se inteso come passaggio intermedio al calcolo del patto di stabilità esterno (che, come sopra discusso, potrebbe essere pensato come un consolidamento di patti di stabilità interni) implica una rideterminazione del contributo del comparto comunale rispetto al contributo del patto di stabilità esterno. Ad esempio per il 2009 il contributo all'indebitamento nazionale (83,4 miliardi) del comparto comunale nel caso in cui si utilizzi il saldo di CM è pari a 2,27% (1,9/83,4), mentre nel caso in cui si utilizzi il saldo EC, sicuramente più confrontabile con l'indebi-

tamento netto che è calcolato usando pressappoco lo stesso schema contabile, il contributo è pari all'1,56% (1,3/83,4).

TAV. 4

CONFRONTO TRA SALDO RILEVANTE PER IL PATTO CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E LA CONTABILITÀ EURO-COMPATIBILE. DATI DI CONSUNTIVO DEI COMUNI ITALIANI, ESPRESSI IN MILIONI DI EURO.

	CM			EC		
	Entrate (1)	Spese (2)	Saldo (3)=(1)-(2)	Entrate (4)	Spese (5)	Saldo (6)=(4)-(5)
2009	50.794	52.659	-1.865	50.619	51.973	-1.354
2010	52.856	52.421	435	52.052	51.787	265
2011	49.986	49.722	264	49.555	49.104	451

Note: la colonna (1) mostra le entrate di competenza mista ossia entrate correnti (accertamenti) + entrate in conto capitale (cassa) - riscossione di crediti (cassa). La colonna (2) riporta le spese di competenza mista ossia spese correnti (impegni) + spese in conto capitale (cassa) - concessione di crediti (cassa). La colonna (3) riporta il valore del saldo di competenza mista ed è data da (1) -(2). La colonna (4) riporta le entrate euro-compatibili; la colonna (5) riporta le spese euro-compatibili e la colonna (6) riporta il valore del saldo euro-compatibile ed è data da (4) -(5).

5.2 Il contributo dei comuni all'obiettivo di comparto: il caso dell'Emilia Romagna

Avendo a riferimento i certificati di conto consuntivo dei comuni¹³ per gli anni 2009, 2010 e 2011, opportunamente deflazionati¹⁴ e utilizzando lo schema contabile della Tavola 1, simuliamo il calcolo del saldo EC sui comuni dell'Emilia Romagna e lo confrontiamo con quello di CM¹⁵ (entrambi i saldi sono calcolati come entrate meno uscite). Il Grafico 1 mostra, per i comuni dell'Emilia Romagna, il *trend* temporale sia del saldo EC che di CM. In particolare, per l'anno 2009, l'applicazione dei criteri previsti per la definizione del saldo EC genera un livello di *deficit* di poco superiore a 161 milioni di euro, contro i 167 derivanti dal calcolo dell'indebitamento secondo il criterio della CM, che si traducono, rispettivamente, in 37 e 39 euro *pro capite*. Per contro, negli anni 2010 e 2011, entrambi i saldi si mantengono positivi, ma con valori più elevati nell'accezione EC. Così, mentre il saldo EC genera un livello di accreditamento netto pari a 119 milioni di euro (27 euro *pro capite*) per l'anno 2010, il corrispondente saldo, applicando il criterio di CM (utilizzato per il PSI), si attesta attorno ai 65 milioni di euro (15 euro *pro capite*). Infine, i due saldi si equivalgono nel 2011: 111 milioni di euro è il valore di

¹³ Vedi nota 10.

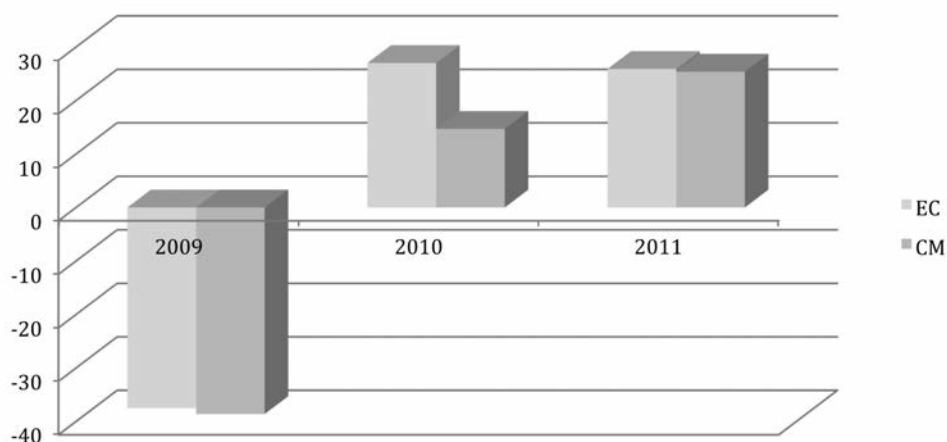
¹⁴ Vedi nota 11.

¹⁵ Vedi nota 12.

accreditamento raggiunto con il criterio EC e 109 milioni con il metodo della CM, che si traducono, rispettivamente, in 26 e 25 euro *pro capite*.

GRAF. 1

CONFRONTO INTERTEMPORALE TRA SALDO EURO-COMPATIBILE (EC) E SALDO DI COMPETENZA MISTA (CM) PER I COMUNI DELL'EMILIA ROMAGNA



Di interesse è l'analisi di alcune importanti voci contabili che determinano le differenze tra i due saldi.

La Tavola 5 contiene le statistiche descrittive (media, varianza, max e min) della variazione percentuale delle voci dei titoli di spesa ed entrate dei bilanci consuntivi dei Comuni dell'Emilia Romagna, quando dalla contabilità di CM si passa alla contabilità EC. Una variazione percentuale con segno negativo significa che il passaggio dal saldo di CM al saldo EC implica un decremento della voce contabile considerata.

Per il Titolo I delle entrate gli scostamenti (dovuti al fatto che alcune voci del saldo di CM conteggiate in conto competenza sono ora conteggiate in conto cassa) sono limitati: passando dalla classificazione di CM a quella EC si ha un decremento del titolo I dello 0,06% per l'anno 2009 e dello 0,24% per l'anno 2011, mentre per l'anno 2010 la variazione è positiva. Per il titolo IV delle entrate, la variazione media è negativa: nel 2009 le entrate provenienti dal Titolo IV calcolate secondo il criterio EC sono, in media, inferiori del 2,38% a quelle calcolate seguendo la CM, nel 2010 la stessa variazione è pari a -3,54% e nel 2011 arriva a -1,77%.

STATISTICHE DESCRITTIVE

Voce	2009					2010					2011					
	100*(EC - CM)/CM	Media	Varianza	Min	Max	% comuni con spesa /entrate EC> CM	Media	Varianza	Min	Max	% comuni con spesa /entrate EC> CM	Media	Varianza	Min	Max	% comuni con spesa /entrate EC> CM
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	
Spese																
Titolo I	-0,55	4,90	-32,91	33,74	43	-1,09	3,93	-27,01	23,57	34	-0,28	4,02	-16,20	16,23	41	
Titolo II	-0,68	3,26	-39,68	0,00	0	-0,66	3,82	-63,27	0,00	0	-0,60	4,18	-60,84	0,00	0	
Titolo I	-0,06	1,14	-16,87	7,29	29	0,01	0,39	-3,30	3,19	38	-0,24	1,24	-15,96	0,44	28	
Titolo II	1,33	14,14	-33,96	164,98	49	2,64	9,92	-60,64	66,49	63	22,15	41,55	-74,83	276,19	75	
Titolo III-1,15	13,79	13,79	-77,03	86,73	44	-1,24	13,79	-69,24	151,51	44	-2,06	13,13	-68,29	94,86	38	
Titolo IV-2,38	14,63	14,63	-81,45	74,47	28	-3,54	10,73	-70,41	34,93	24	-1,77	14,19	-55,25	186,00	21	

Note: le colonne (1), (6) e (11) rappresentano il valore medio della variazione percentuale calcolata come segue: (valore del Titolo euro-compatibile - valore del Titolo di competenza mista)/(valore del Titolo di competenza mista). Le colonne (2), (7) e (12) mostrano la varianza della variazione percentuale calcolata come sopra. Le colonne (3), (8) e (13) mostrano il valore minimo della variazione percentuale. Le colonne (4), (9) e (14) mostrano il valore massimo della variazione percentuale. Le colonne (5), (10) e (15) mostrano la percentuale di comuni con entrate/spese euro-compatibili maggiori delle entrate/spese di competenza mista.

Dal lato della spesa, in media il Titolo I secondo il criterio EC è sempre inferiore rispetto a quello classificato con il criterio della CM (-0,55% per il 2009, -1,09% per il 2010 e -0,28% per il 2011). Le spese in conto capitale risultano ovviamente sempre minori se si utilizza il criterio EC, poiché, come abbiamo visto sopra, queste sono le spese in conto capitale utilizzate per la CM meno “acquisizione di titoli”, “partecipazioni azionarie” e “conferimenti di capitale”.

Il numero di comuni che hanno un valore della spesa classificata con la contabilità EC inferiore al valore della stessa classificata con la contabilità di competenza mista è sempre maggiore della metà del totale. Dall’altro lato il numero di comuni che hanno un valore delle entrate classificate con la contabilità EC maggiore al valore delle entrate classificate con la contabilità di CM è sempre minore della metà del totale, fatta eccezione per le entrate derivanti da trasferimenti (Titolo II).

5.2.1 *Analisi per classi di popolazione e di reddito*

Abbiamo aggregato i comuni in sei classi omogenee di popolazione e di reddito *pro capite* dove quest’ultimo è misurato dividendo la base imponibile Irpef comunale¹⁶ per la popolazione¹⁷. La prima raggruppa i comuni con popolazione (reddito *pro capite*) inferiore al 5° centile, la seconda comprende i comuni tra il 5° e il 25° centile, la terza i comuni tra il 25° e il 50° centile, la quarta comprende i comuni tra il 50° e 75° centile, la quinta quelli tra il 75° e il 95° centile e la sesta i comuni oltre il 95° centile. Per ogni classe abbiamo determinato il saldo EC e quello di CM come valore medio *pro capite*.

L’analisi per classi di popolazione (Tavola 6) evidenzia che il saldo, indipendentemente dalla contabilità utilizzata, migliora al crescere della dimensione demografica dei comuni. In particolare, per il 2010 e il 2011, i saldi passano da negativi a positivi in corrispondenza della quarta fascia. Per il 2009, il saldo EC è più “vantaggioso” sia per i comuni molto piccoli (prima e seconda fascia), sia per i comuni grandi (sesta fascia), mentre per i comuni di medie e medio-grandi dimensioni (terza, quarta e quinta fascia) il saldo di CM è sempre minore rispetto a quello EC. Contrariamente, nel 2010, i comuni di piccole dimensioni (prima e

¹⁶ I dati provengono dal Ministero dell’Economia e delle Finanze – Dipartimento delle Finanze e sono scaricabili da http://www1.finanze.gov.it/dipartimentopolitichefiscali/fiscalitalocale/distribuz_addirpefisceltaregione.htm

¹⁷ Si rimanda all’appendice per un’analisi più dettagliata delle singole voci, sia in entrata che in uscita, che caratterizzano i due saldi. In particolare, le Tavole A1, A2 e A3 mostrano l’analisi effettuata per classi di popolazione, mentre le Tavole A4, A5 e A6 propongono l’analisi effettuata per fasce di reddito.

seconda fascia) presentano un saldo di CM migliore rispetto a quello EC, mentre tutti gli altri comuni registrano un saldo EC sempre maggiore di quello di CM e dopo la terza fascia il saldo diventa positivo. Infine, per il 2011, il saldo EC è più vantaggioso per tutte le fasce di popolazione ad eccezione della prima e della quinta. In generale, i comuni di grandi dimensioni (sesta fascia) registrano un saldo EC migliore rispetto a quello di CM: per questi comuni, infatti, gli aggiustamenti operati dal saldo euro-compatibile sono più marcati rispetto alle altre fasce. In particolare per i comuni di grandi dimensioni, le differenze nei saldi utilizzando la contabilità di CM o quella EC dipendono quasi esclusivamente dal criterio di contabilizzazione dei trasferimenti, infatti, i trasferimenti contabilizzati per cassa sono maggiori rispetto a quelli contabilizzati per competenza, generando così un saldo EC maggiore di quello di CM (colonne 4 e 11- Tavole A1, A2 e A3).

TAV. 6

CONFRONTO TRA SALDO RILEVANTE PER IL PATTO CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E SALDO EURO-COMPATIBILE PER I COMUNI DELLA REGIONE EMILIA ROMAGNA RAGGRUPPATI IN CLASSI DEMOGRAFICHE. DATI ESPRESSI IN EURO *PRO CAPITE*

Classe di popolazione	Popolazione (1)	2009		2010		2011	
		EC (2)	CM (3)	EC (4)	CM (5)	EC (6)	CM (7)
<5 centile	672	-100,35	-130,74	-48,92	-30,51	-288,21	-261,19
5-25 centile	1.927	-76,93	-92,68	-41,01	-34,10	-58,58	-67,43
25-50 centile	4.259	-42,12	-38,39	-43,70	-48,86	-23,26	-32,17
50-75 centile	7.991	-46,87	-29,83	35,19	26,90	21,56	16,78
75-95 centile	17.156	-32,77	-24,61	35,28	22,56	26,20	34,27
oltre 95 centile	117.471	-20,57	-38,79	40,42	20,84	38,38	29,54

Note: la colonna (1) riporta il valore medio della popolazione per classe di appartenenza. Le colonne (2), (4) e (6) mostrano il saldo euro-compatibile. Le colonne (3), (5) e (7) riportano il saldo di competenza mista.

Nell'analisi per classi di reddito (Tavola 7) non si riscontrano particolari regolarità nell'andamento dei due saldi. I comuni "poveri" (prima e seconda fascia), nel 2009, registrano un saldo EC maggiore rispetto a quello di CM mentre nel 2010 risulta l'esatto opposto. Contrariamente, i comuni più ricchi sono svantaggiati dall'applicazione della contabilità EC nel 2009, mentre sono avvantaggiati nel 2010. Ancora, nel 2010, l'andamento del saldo EC è crescente all'aumentare del reddito e diventa positivo a partire dalla quarta fascia. Nel 2011 i comuni poveri (prima fascia) e ricchi (ultima fascia) hanno dei saldi positivi che sono mag-

giori se calcolati con le regole della CM. Gli altri comuni hanno saldi negativi (ad esclusione di quelli appartenenti alla quinta fascia) e sono avvantaggiati dall'applicazione dei criteri EC.

TAV. 7

CONFRONTO TRA SALDO RILEVANTE PER IL PATTO CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E SALDO EURO-COMPATIBILE PER I COMUNI DELLA REGIONE EMILIA ROMAGNA RAGGRUPPATI IN CLASSI DI REDDITO. DATI ESPRESSI IN EURO *PRO CAPITE*

Classe di reddito	Reddito <i>pro capite</i> (1)	2009		2010		2011	
		EC (2)	CM (3)	EC (4)	CM (5)	EC (6)	CM (7)
<5 centile	9.442	40,82	34,83	-112,69	-85,21	6,64	23,32
5-25 centile	11.092	-62,45	-62,86	-31,89	-33,98	-56,79	-61,51
25-50 centile	12.326	-58,15	-54,39	-0,31	3,78	-36,59	-45,33
50-75 centile	13.331	-58,85	-52,80	2,88	-9,91	-37,43	-38,53
75-95 centile	14.733	-38,44	-43,96	33,72	17,39	16,17	14,17
oltre 95 centile	17.265	-36,95	-32,80	65,70	55,37	22,63	30,70

Note: la colonna (1) riporta il valore medio della base imponibile Irpef comunale per classe di appartenenza. Le colonne (2), (4) e (6) mostrano il saldo euro-compatibile. Le colonne (3), (5) e (7) riportano il saldo di competenza mista.

5.2.2 *Analisi dei comuni capoluogo di provincia*

La Tavola 8 riporta il valore *pro capite* del saldo sia in termini EC (colonne 1, 3, 5), sia in termini di CM (colonne 2, 4, 6) nei Comuni capoluogo di provincia¹⁸. Nel 2009 i comuni per i quali il saldo EC peggiora rispetto al saldo di CM sono Bologna, Modena e Ravenna. Per Parma e Reggio Emilia il saldo EC migliora rispetto al saldo di CM, anche se il segno rimane negativo. Infine, il gruppo di comuni composto da Cesena, Ferrara, Forlì, Piacenza e Rimini, non solo registra un miglioramento del saldo ma questo, da negativo, diventa anche positivo. Per il 2010, l'unico comune il cui il saldo EC peggiora rispetto al saldo di CM è Modena. Per i rimanenti comuni capoluogo il saldo EC è positivo e migliore del saldo di competenza mista. Infine per il 2011, il saldo EC peggiora rispetto al saldo di CM per Modena, Parma, Piacenza e Rimini. Per Bologna, Cesena, Ferrara, Forlì, Ravenna e Reggio Emilia, il saldo EC è positivo e migliore del saldo di CM. Quindi l'introduzione del saldo EC porterebbe un vantaggio persistente

¹⁸ Si rimanda all'appendice per un'analisi più dettagliata delle singole voci, in entrata e in uscita, che caratterizzano i due saldi (Tavole A7, A8 e A9).

nei tre anni per Cesena, Forlì, Ferrara e Reggio Emilia, mentre l'unico capoluogo sempre penalizzato sarebbe Modena.

TAV. 8

CONFRONTO TRA SALDO RILEVANTE PER IL PATTO CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E SALDO EURO-COMPATIBILE PER I COMUNI CAPOLUOGO DI PROVINCIA DELLA REGIONE EMILIA ROMAGNA. DATI ESPRESSI IN EURO *PRO CAPITE*

Comune	2009		2010		2011	
	EC (1)	CM (2)	EC (3)	CM (4)	EC (5)	CM (6)
Bologna	-42,78	-11,46	49,20	29,21	134,62	126,32
Cesena	63,93	-51,29	14,48	-1,86	36,47	3,00
Ferrara	1,86	-26,32	56,91	9,34	92,76	58,78
Forlì	31,11	-56,14	44,15	12,60	42,68	4,57
Modena	-87,90	-19,38	-80,60	11,68	-40,83	17,97
Parma	-45,94	-148,83	63,99	38,61	-67,45	-17,53
Piacenza	14,37	-21,65	67,18	49,09	21,62	26,89
Ravenna	-62,50	-44,02	84,91	47,33	30,58	22,81
Reggio nell'Emilia	-46,37	-51,29	4,63	-3,17	44,12	30,48
Rimini	6,65	-55,63	71,79	7,73	-2,18	2,12

Note: le colonne (1), (3) e (5) mostrano il saldo euro-compatibile. Le colonne (2), (4) e (6) riportano il saldo di competenza mista.

6. - Conclusioni

In questo lavoro abbiamo analizzato due criteri contabili secondo i quali può essere calcolato il *deficit*: contabilità di competenza mista e contabilità euro-compatibile. In particolare, mentre il comparto della PA, nel perseguire gli accordi di Maastricht, calcola il *deficit* utilizzando il criterio della competenza economica, il comparto delle Amministrazioni Locali, invece, utilizza una definizione di competenza mista. Recentemente il Ministero dell'Economia ha chiarito e definito una nozione di saldo euro-compatibile (circolare n. 5 del 2013) che si avvicina alle regole del sistema dei conti europei (Sec95) utilizzato per la costruzione dell'aggregato dell'indebitamento netto valido per i parametri di Maastricht.

La simulazione, prima sui dati aggregati dei comuni italiani, poi su quelli dei comuni emiliani, evidenzia come il passaggio dalla contabilità di competenza mista (CM) a quella euro-compatibile (EC) possa avere conseguenze sulla distribuzione del contributo all'indebitamento consolidato, sia tra il comparto dei co-

muni e il resto della pubblica amministrazione, sia all'interno dello stesso comparto comunale nel determinare il contributo all'obiettivo di comparto dei singoli comuni.

I *deficit* calcolati secondo i due criteri, a livello nazionale presentano una differenza di rilievo nel 2009, ove il saldo aggregato dei comuni, rilevante per l'obiettivo del patto di stabilità interno, se calcolato secondo lo schema EC migliora del 27% rispetto al caso in cui si utilizzi lo schema di CM: ciò implica una sopravvalutazione del contributo dei comuni all'indebitamento nazionale, nel caso in cui si voglia utilizzare il saldo aggregato del patto di stabilità interno per valutare il contributo dei comuni all'indebitamento nazionale.

L'analisi disaggregata per i comuni capoluogo di provincia dell'Emilia Romagna mostra come i saldi negativi di alcuni comuni adottando il criterio della CM, si possano trasformare in positivi nel caso in cui si adotti il criterio EC e viceversa. Le differenze nel calcolo dei due saldi sono attribuibili, sia al criterio con cui sono conteggiati i trasferimenti (cassa per quello EC e competenza per quello di CM), sia al fatto che il saldo EC è calcolato al netto di tutte partite finanziarie, mentre dal saldo di CM non è detratta una parte di queste. In particolare nel saldo EC le attività finanziarie in entrate detratte sono Riscossioni di crediti ed Alienazioni di titoli e quelle in uscita sono Acquisizioni di titoli, Partecipazioni azionarie, Conferimenti di capitale non per ripiano perdite, Concessioni di crediti e anticipazioni, mentre nel saldo di CM si detrae in entrata Riscossioni di crediti e in uscita Concessioni di crediti e anticipazioni. Tali differenze possono essere estremamente importanti nel determinare i risultati sul saldo finale. Ad esempio nel 2011 per il Comune di Ferrara i trasferimenti conteggiati per cassa ammontano a 88 euro *pro capite* contro i 70 euro *pro capite* se conteggiati per competenza, implicando un incremento del saldo euro-compatibile rispetto a quello di CM. Inoltre il saldo EC è maggiore di quello di CM perché il saldo (entrate - uscite) delle partite finanziarie residue nel saldo di CM è negativo (-8 euro *pro capite*). Sempre nel 2011 per il Comune di Modena, invece, i trasferimenti conteggiati per cassa e per competenza equivalgono rispettivamente a 166 e 174 euro *pro capite* e poiché il saldo (entrate - uscite) delle partite finanziarie residue nel saldo di CM è positivo (38 euro *pro capite*), il saldo euro-compatibile è in questo caso peggiore rispetto al saldo di CM.

APPENDICE

TAV. A1

CONFRONTO TRA ENTRATE E SPESE RILEVANTI PER IL SALDO DI PATTO CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E LA CONTABILITÀ EURO-COMPATIBILE PER I COMUNI DELLA REGIONE EMILIA ROMAGNA RAGGRUPPATI IN CLASSI DEMOGRAFICHE. DATI ESPRESSI IN EURO PRO CAPITE. ANNO 2009

Classe di popolazione	Entrate CM	Compartecipazione	Tributi Speciali	Tributi Speciali	Trasferimenti amministrativi	Sanzioni amministrative	Trasferimenti amministrativi	Proventi costruire	Permessi costruire	Alienazione Titoli	Entrate EC	Spese CM	Trasferimenti	Oneri	Imposte	Partecipazioni	Conferimenti	Spese EC	CM	EC
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)=(10)-(18)	(18)=(9)-(16)		
<5 centile	1.636,90	0,00	-0,11	1,15	0,53	8,77	1,53	-1,72	1.647,04	1.767,64	-16,22	-1,19	-1,67	-0,03	-1,15	1.747,39	-130,75	-100,35		
5-25 centile	1.323,54	0,00	0,57	4,96	-0,90	-2,45	-0,67	-1,31	1.323,74	1.416,21	-13,41	-1,24	-0,47	-0,13	-0,28	1.400,67	-92,68	-76,93		
25-50 centile	1.092,55	-0,34	-0,20	7,46	-0,43	-7,68	0,32	-9,07	1.082,60	1.130,93	-2,69	0,04	-1,37	-0,04	-2,15	1.124,71	-38,39	-42,12		
50-75 centile	922,74	-0,02	0,03	-1,48	-1,91	-1,23	-1,43	-7,31	909,39	952,56	5,84	-1,09	-0,37	-0,09	-0,60	956,25	-29,83	-46,87		
75-95 centile	1.031,41	0,12	0,11	-3,22	-5,01	4,59	-2,47	-10,29	1.015,23	1.056,01	-2,61	-0,84	-0,86	-0,05	-3,65	1.048,00	-24,61	-32,77		
oltre 95 centile	1.163,95	-0,04	-0,29	18,64	-4,21	5,36	1,09	-12,89	1.171,61	1.202,74	-8,99	0,31	2,04	-2,73	-1,19	1.192,18	-38,79	-20,57		

Note: la colonna (1) mostra le entrate di competenza mista ossia entrate correnti (accertamenti) + entrate in conto capitale (cassa) - riscossione di crediti (cassa). La colonna (2) è data da compartecipazioni tributi (cassa) - compartecipazioni tributi (accertamenti); la colonna (3) è data da tributi speciali ed altre entrate tributarie proprie (cassa) - tributi speciali ed altre entrate tributarie proprie (accertamenti); la colonna (4) è data da Titolo II (cassa) - Titolo II (accertamenti); la colonna (5) è data da sanzioni amministrative, ammende, obblazioni (cassa) - sanzioni amministrative, ammende, obblazioni (accertamenti); la colonna (6) è data da proventi diversi (cassa) - proventi diversi (accertamenti); la colonna (7) è data da entrate da permessi di costruire (accertamenti) - entrate da permessi di costruire (cassa); la colonna (8) è data da alienazione titoli (cassa); la colonna (9) riporta le entrate euro-compatibili ed è data dalla somma algebrica delle colonne (1), (2), (3), (4), (5), (6), (7) e (8). La colonna (10) mostra le spese di competenza mista ossia spese correnti (impegni) + spese in conto capitale (cassa) - concessione di crediti (cassa). La colonna (11) è data da trasferimenti correnti (pagamenti) - trasferimenti correnti (impegni); la colonna (12) è data da oneri straordinari di gestione (pagamenti) - oneri straordinari di gestione (impegni); la colonna (13) è data da imposte e tasse (pagamenti) - imposte e tasse (impegni); la colonna (14) è data da partecipazioni azionarie (pagamenti); la colonna (15) è data da conferimenti di capitale (pagamenti) e la colonna (16) riporta le spese euro-compatibili ed è data dalla somma algebrica delle colonne (10), (11), (12), (13), (14) e (15). La colonna (17) riporta il valore del saldo di competenza mista ed è data da (1) - (10); la colonna (18) riporta il valore del saldo euro-compatibile ed è data da (9) - (16).

TAV. A2

CONFRONTO TRA ENTRATE E SPESE RILEVANTI PER IL SALDO DI PATTO CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E LA CONTABILITÀ EURO-COMPATIBILE PER I COMUNI DELLA REGIONE EMILIA ROMAGNA RAGGRUPPATI IN CLASSI DEMOGRAFICHE. DATI ESPRESSI IN EURO *PRO CAPITE*. ANNO 2010

Classe di popolazione	Entrate CM	Compartecipazione	Tributi Speciali	Trasferimenti amministrativi	Sanzioni amministrative	Am-proventi	Permessi costruire	Alienazione Titoli	Entrate EC	Spese CM	Trasferimenti	Oneri	Imposte	Partecipazioni	Conferimenti	Spese EC	CM	EC
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)=(1)-(10)	(18)=(9)-(16)
<5 centile	1.897,61	0,08	0,59	-22,53	0,40	-12,99	-1,48	-0,22	1.861,46	1.928,12	-11,06	-2,47	-2,28	-1,20	-0,74	1.910,37	-30,51	-48,92
5-25 centile	1.368,22	0,00	-0,06	-5,15	3,75	-8,78	-0,26	-4,29	1.353,43	1.402,32	-4,32	-0,64	-2,27	-0,49	-0,16	1.394,44	-34,10	-41,01
25-50 centile	1.029,59	-0,01	-0,29	5,22	-0,83	-2,39	-0,47	-3,97	1.026,85	1.078,46	-6,33	-0,98	0,09	-0,28	-0,41	1.070,55	-48,87	-43,70
50-75 centile	905,49	-0,01	0,00	5,22	-0,42	-1,79	-1,93	-5,97	900,59	878,59	-6,65	-4,67	-0,85	-0,23	-0,80	865,40	26,90	35,19
75-95 centile	978,51	0,00	0,31	10,92	-2,32	-0,88	-2,50	-3,51	980,55	955,95	-8,34	-0,33	-0,56	-0,06	-1,38	945,27	22,56	35,28
oltre 95 centile	1.146,97	0,98	0,36	17,98	-3,26	1,22	-1,13	-5,93	1.157,19	1.126,13	-1,53	-2,32	-1,45	-2,85	-1,23	1.116,76	20,84	40,42

Note: vedi Tavola A1.

TAV. A3

CONFRONTO TRA ENTRATE E SPESE RILEVANTI PER IL SALDO DI PATTO CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E LA CONTABILITÀ EURO-COMPATIBILE PER I COMUNI DELLA REGIONE EMILIA ROMAGNA RAGGRUPPATI IN CLASSI DEMOGRAFICHE. DATI ESPRESSI IN EURO *PRO CAPITE*. ANNO 2011

Classe di popolazione	Entrate CM	Compartecipazione	Tributi Speciali	Trasferimenti	Sanzioni amministrative	Proventi	Permessi costruire	Alienazione Titoli	Entrate EC	Spese CM	Trasferimenti	Oneri	Imposte	Partecipazioni	Conferimenti	Spese EC	CM	EC
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)=(1)-(10)	(18)=(9)-(16)
<5 centile	1.717,80	0,00	-0,28	3,83	0,16	-38,92	-1,07	-3,66	1.677,87	1.978,99	-12,27	0,22	-0,40	-0,46	0,00	1.966,08	-261,19	-288,21
5-25 centile	1.250,71	-0,31	-2,47	9,83	1,98	-12,52	1,56	-4,16	1.244,63	1.318,14	-11,29	-2,58	-0,88	0,00	-0,18	1.303,20	-67,43	-58,58
25-50 centile	1.013,91	0,00	-1,38	7,99	0,53	-2,35	-0,93	-2,66	1.015,10	1.046,07	-5,11	-0,97	-1,48	0,00	-0,16	1.038,36	-32,17	-25,26
50-75 centile	847,49	-0,51	-1,03	9,16	-2,11	-0,05	0,99	-1,58	852,37	830,70	-0,03	0,79	-0,07	0,00	-0,58	830,81	16,78	21,56
75-95 centile	944,23	0,00	-0,12	5,38	-0,30	-3,75	-0,77	-7,91	936,76	909,95	7,18	-1,24	-0,53	-3,54	-1,27	910,56	34,27	26,20
oltre 95 centile	1.091,30	0,01	-2,35	11,88	-3,39	-4,07	-1,91	-4,31	1.087,16	1.061,76	-8,25	-1,86	-0,72	-1,23	-0,91	1.048,79	29,54	38,38

Note: vedi Tavola A1.

TAV. A4

CONFRONTO TRA ENTRATE E SPESE RILEVANTI PER IL SALDO DI PATTO CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E LA CONTABILITÀ EURO-COMPATIBILE PER I COMUNI DELLA REGIONE EMILIA ROMAGNA RAGGRUPPATI IN CLASSI DI REDDITO. DATI ESPRESSI IN EURO *PRO CAPITE*. ANNO 2009

Classe di popolazione	Entrate CM	Compartecipazione	Tributi Speciali	Trasferimenti	Sanzioni amministrative	Proventi	Permessi costruire	Alienazione Titoli	Entrate EC	Spese CM	Trasferimenti	Oneri	Imposte	Partecipazioni	Conferimenti	Spese EC	CM	EC
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)=(1)-(10)	(18)=(9)-(16)
<5 centile	1.502,95	-1,82	-0,04	7,28	0,07	-5,36	2,33	-2,76	1.502,66	1.468,12	8,41	-3,82	-2,71	-0,03	-8,13	1.461,84	34,83	40,82
5-25 centile	1.259,29	0,00	0,47	5,98	-3,18	-0,31	-0,92	-7,52	1.253,80	1.322,14	-3,82	-0,55	-0,55	-0,13	-0,85	1.316,25	-62,86	-62,45
25-50 centile	1.082,22	0,00	-0,31	2,88	-1,76	-5,53	-0,49	-7,20	1.069,79	1.136,61	-5,51	-0,61	-1,15	-0,07	-1,33	1.127,94	-54,39	-58,15
50-75 centile	991,48	0,02	-0,29	-0,67	-0,57	1,07	-2,82	-8,91	979,32	1.044,29	-4,87	-0,02	-0,50	-0,15	-0,56	1.038,17	-52,80	-58,85
75-95 centile	1.035,66	0,06	0,18	3,73	-2,29	-1,60	1,56	-6,26	1.031,02	1.079,62	-5,35	-1,24	-0,26	-0,55	-2,76	1.069,46	-43,96	-38,44
oltre 95 centile	1.168,50	0,00	2,33	0,68	-5,64	13,40	-2,58	-3,37	1.173,32	1.201,30	9,75	-0,70	1,08	-0,64	-0,53	1.210,27	-32,80	-36,95

Note: vedi Tavola A1.

TAV. A5

CONFRONTO TRA ENTRATE E SPESE RILEVANTI PER IL SALDO DI PATTO CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E LA CONTABILITÀ EURO-COMPATIBILE PER I COMUNI DELLA REGIONE EMILIA ROMAGNA RAGGRUPPATI IN CLASSI DI REDDITO. DATI ESPRESSI IN EURO PRO CAPITE. ANNO 2010

Classe di reddito	Entrate CM	Compartecipazione	Tributi Speciali	Trasferimenti	Sanzioni amministrative	Am-Proventi	Permessi costruire	Alienazione Titoli	Entrate EC	Spese CM	Trasferimenti	Oneri	Imposte	Partecipazioni	Conferimenti	Spese EC	CM	EC
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)=(1)-(10)	(18)=(9)-(16)
<5 centile	1.222,46	0,00	0,02	-27,32	-0,22	-2,04	-7,57	-0,82	1.184,51	1.307,67	-5,91	-3,68	-0,41	-0,43	-0,05	1.297,20	-85,21	-112,69
5-25 centile	1.305,71	0,03	-0,26	-2,22	2,64	-1,49	-0,78	-4,89	1.298,74	1.339,69	-6,18	-0,89	-1,22	-0,61	-0,16	1.330,62	-33,98	-31,89
25-50 centile	1.135,92	0,09	0,24	6,33	-1,36	-10,37	-1,10	-6,01	1.123,74	1.132,14	-5,65	-0,39	-1,25	-0,22	-0,58	1.124,05	3,78	-0,31
50-75 centile	932,52	0,00	-0,01	7,92	0,19	-3,59	-0,67	-4,28	932,08	942,43	-9,57	-0,84	-0,87	-0,53	-1,41	929,20	-9,91	2,88
75-95 centile	1.020,15	0,10	0,13	6,58	-0,93	1,77	-0,93	-2,30	1.024,58	1.002,77	-3,81	-6,27	-0,75	-0,18	-0,89	990,86	17,39	33,72
oltre 95 centile	1.138,21	0,00	0,03	18,26	-6,84	0,85	-2,02	-5,17	1.143,32	1.082,84	-4,13	-0,10	0,39	-1,18	-0,20	1.077,62	55,37	65,70

Note: vedi Tavola A1.

TAV. A6

CONFRONTO TRA ENTRATE E SPESE RILEVANTI PER IL SALDO DI PATTO CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E LA CONTABILITÀ EURO-COMPATIBILE PER I COMUNI DELLA REGIONE EMILIA ROMAGNA RAGGRUPPATI IN CLASSI DI REDDITO. DATI ESPRESSI IN EURO *PRO CAPITE*. ANNO 2011

Classe di reddito	Entrate CM	Compartecipazione	Tributi Speciali	Trasferimenti amministrativi	Sanzioni Amministrative	Proventi	Permessi costruire	Alienazione Titoli	Entrate EC	Spese CM	Trasferimenti	Oneri	Imposte	Partecipazioni	Conferimenti	Spese EC	CM	EC
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)=(1)-(10)	(18)=(9)-(16)
<5 centile	1.074,22	0,00	-4,88	-3,53	1,14	-8,46	-1,00	-3,62	1.053,87	1.050,90	-3,83	0,18	0,02	0,00	-0,05	1.047,22	23,32	6,64
5-25 centile	1.231,49	0,00	-1,42	10,18	0,78	-14,07	0,35	-3,31	1.224,00	1.293,00	-7,66	-1,80	-2,54	-0,21	-0,01	1.280,79	-61,51	-56,79
25-50 centile	1.033,02	0,00	-0,84	9,50	0,54	-1,84	0,69	-1,97	1.039,10	1.078,34	-1,60	-0,42	-0,60	0,00	-0,03	1.075,69	-45,32	-36,59
50-75 centile	1.039,35	-0,25	-1,37	6,66	-1,07	-11,99	-0,17	-4,83	1.026,32	1.077,88	-12,83	-0,77	-0,17	0,00	-0,35	1.063,75	-38,53	-37,43
75-95 centile	944,77	-0,52	-0,93	9,40	-0,41	-0,74	0,49	-4,66	947,39	930,61	5,74	-0,05	-0,31	-3,08	-1,69	931,22	14,17	16,17
oltre 95 centile	1.061,32	0,00	-0,19	5,97	-3,12	-0,51	-3,86	-5,90	1.053,72	1.030,63	5,69	-4,52	-0,63	-0,03	-0,06	1.031,09	30,70	22,63

Note: vedi Tavola A1.

TAV. A7

CONFRONTO TRA ENTRATE E SPESE RILEVANTI PER IL SALDO DI PATTO CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E LA CONTABILITÀ EURO-COMPATIBILE PER I COMUNI CAPOLUOGO DI PROVINCIA DELLA REGIONE EMILIA ROMAGNA. DATI ESPRESSI IN EURO *PRO CAPITE*. ANNO 2009

Comune	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)=(1)-(10)	(18)=(9)-(16)
	Entrate CM	Compartecipazione	Tributi Speciali	Trasferimenti	Sanzioni amministrative	Amministrative	Proventi costruite	Permessi Alienazione Titoli	Entrate EC	Spese CM	Trasferimenti	Oneri	Imposte	Partecipazioni	Conferimenti	Spese EC	CM	EC
Bologna	1.585,73	0,00	0,04	-7,18	0,00	-12,93	0,00	-9,00	1.556,66	1.597,19	10,06	3,01	-4,80	-6,03	0,00	1.599,44	-11,46	-42,78
Cesena	1.032,09	0,00	0,03	72,87	-1,55	2,94	-0,39	-0,09	1.105,90	1.083,37	-31,80	-0,08	-0,26	-8,88	-0,38	1.041,97	-51,29	63,93
Ferrara	1.035,85	0,00	-4,20	-7,85	-0,80	16,33	-0,01	0,00	1.039,31	1.062,16	-19,85	0,14	1,78	-0,01	-6,78	1.037,45	-26,32	1,86
Forlì	1.035,47	0,00	-1,12	12,82	-1,11	14,36	9,21	0,00	1.069,62	1.091,61	-28,83	0,00	-1,14	-23,13	0,00	1.038,51	-56,14	31,11
Modena	1.554,73	0,00	-0,03	-49,14	-0,70	6,07	-17,03	-7,23	1.486,68	1.574,11	0,32	-0,27	0,69	-0,27	0,00	1.574,58	-19,38	-87,90
Parma	1.328,47	0,00	0,10	126,56	8,38	0,19	20,45	-33,92	1.450,23	1.477,30	-10,86	0,59	39,86	-3,23	-7,49	1.496,17	-148,83	-45,94
Piacenza	1.014,56	0,00	-0,28	25,24	-1,52	-3,52	5,60	0,00	1.040,08	1.036,21	-10,41	-0,46	0,45	-0,01	-0,07	1.025,71	-21,65	14,37
Ravenna	1.021,91	0,00	-0,18	6,58	0,70	8,21	-4,15	-1,47	1.031,59	1.065,92	29,54	-0,09	-1,07	-0,01	-0,21	1.094,09	-44,02	-62,50
Reggio Emilia	1.040,49	0,00	0,07	4,59	1,48	-2,95	0,00	0,00	1.043,67	1.091,78	2,18	-2,04	-1,87	0,00	0,00	1.090,04	-51,29	-46,37
Rimini	1.119,84	0,00	-0,02	46,22	-3,36	6,43	-0,77	0,00	1.168,34	1.175,47	-12,39	-0,94	-0,40	-0,04	0,00	1.161,69	-55,63	6,65

Note: vedi Tavola A1.

TAV. A8

CONFRONTO TRA ENTRATE E SPESE RILEVANTI PER IL SALDO DI PATTO CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E LA CONTABILITÀ EURO-COMPATIBILE PER I COMUNI CAPOLUOGO DI PROVINCIA DELLA REGIONE EMILIA ROMAGNA. DATI ESPRESSI IN EURO *PRO CAPITE*. ANNO 2010

Comune	Entrate CM (1)	Compartecipazione (2)	Tributi Speciali (3)	Trasferimenti (4)	Sanzioni amministrative (5)	Amministrative (6)	Proventi (7)	Permessi costruire (8)	Alienazione Titoli (9)	Entrate EC (10)	Spese CM (11)	Trasferimenti (12)	Oneri (13)	Imposte (14)	Partecipazioni (15)	Conferimenti (16)	Spese EC (17)=(1)-(10)	CM (18)=(9)-(16)	EC (19)
Bologna	1.517,91	0,00	-0,29	16,37	0,00	-9,09	0,00	0,00	1.524,91	1.488,70	-11,38	2,18	-3,79	0,00	0,00	1.475,71	29,21	49,20	
Cesena	986,31	0,00	-0,06	21,19	-0,18	2,06	0,01	0,00	1.009,33	988,17	8,39	-0,02	0,49	-2,19	0,00	994,85	-1,86	14,48	
Ferrara	1.027,47	0,00	3,86	30,44	-0,22	-0,16	0,00	0,00	1.061,39	1.018,13	-3,12	0,26	-10,80	0,00	0,00	1.004,48	9,34	56,91	
Forlì	999,96	0,00	1,32	26,88	1,42	14,97	-4,57	0,00	1.039,97	987,36	9,47	-3,62	2,91	-0,30	0,00	995,82	12,60	44,15	
Modena	1.405,27	0,00	-0,35	-14,55	1,24	-11,76	-1,62	-55,62	1.322,61	1.393,59	10,36	0,04	-0,51	-0,27	0,00	1.403,21	11,68	-80,60	
Parma	1.313,89	0,00	-0,07	9,58	-10,16	9,63	-0,89	-11,00	1.310,98	1.275,28	-16,04	-1,01	-2,64	-6,17	-2,41	1.246,99	38,61	63,99	
Piacenza	993,64	0,00	1,14	21,47	-2,32	1,03	-2,70	0,00	1.012,25	944,54	5,12	-0,74	-3,86	0,00	0,00	945,07	49,09	67,18	
Ravenna	1.064,18	7,55	0,15	14,71	0,00	-7,00	-5,23	-1,17	1.073,19	1.016,85	-24,19	-1,54	-2,84	0,00	0,00	988,28	47,33	84,91	
Reggio Emilia	1.002,85	0,00	0,01	3,74	0,30	-2,85	1,18	0,00	1.005,23	1.006,02	-0,68	-2,41	-1,84	-0,30	-0,18	1.000,61	-3,17	4,63	
Rimini	1.237,34	0,00	0,00	28,41	-0,29	3,32	0,01	-32,97	1.235,82	1.229,61	-21,40	-10,53	-0,54	-3,25	-0,87	1.164,02	7,73	71,79	

Note: vedi Tavola A1.

TAV. A9

CONFRONTO TRA ENTRATE E SPESE RILEVANTI PER IL SALDO DI PATTO CLASSIFICATO SECONDO LA COMPETENZA MISTA E LA CONTABILITÀ EURO-COMPATIBILE PER I COMUNI CAPOLUOGO DI PROVINCIA DELLA REGIONE EMILIA ROMAGNA. DATI ESPRESSI IN EURO PRO CAPITE. ANNO 2011

Comune	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)=(1)-(10)	(18)=(9)-(16)
	Entrate CM	Compartecipazione	Tributi Speciali	Trasferimenti	Sanzioni amministrative	Amministrative	Proventi costruire	Permessi Alienazione Titoli	Entrate EC	Spese CM	Trasferimenti	Oneri	Imposte	Partecipazioni	Conferimenti	Spese EC	CM	EC
Bologna	1.518,65	0,00	-0,01	33,47	0,00	-12,84	0,00	0,00	1.539,27	1.392,34	9,91	-6,42	8,83	0,00	0,00	1.404,65	126,32	134,62
Cesena	910,40	0,00	0,03	3,05	-1,42	-4,26	0,12	-2,62	905,30	907,40	-15,64	-2,68	-0,46	-18,76	-1,04	868,83	3,00	36,47
Ferrara	1.003,41	0,00	-1,55	17,30	-8,96	7,34	-2,13	0,00	1.015,39	944,62	-12,91	-0,18	-0,80	-0,45	-7,64	922,63	58,78	92,76
Forlì	980,10	0,00	0,01	7,32	-2,36	24,77	-4,49	0,00	1.005,36	975,54	-14,86	3,52	-0,49	-1,03	0,00	962,68	4,57	42,68
Modena	1.334,96	0,00	1,85	-7,90	-0,20	-19,52	0,88	-38,09	1.271,97	1.316,99	-2,15	-0,20	-1,57	-0,27	0,00	1.312,80	17,97	-40,83
Parma	1.230,44	0,00	-3,14	16,35	-8,42	-36,17	-10,81	0,00	1.188,25	1.247,97	4,79	1,07	2,19	-0,31	0,00	1.255,69	-17,53	-67,45
Piacenza	995,64	0,00	-0,84	1,07	-2,11	-2,75	-1,86	0,00	989,15	968,76	8,01	-3,23	-5,15	-0,06	-0,80	967,53	26,89	21,62
Ravenna	979,40	0,00	0,07	-3,51	0,00	1,80	0,00	-0,65	977,11	956,59	-1,64	-4,80	-3,55	0,00	-0,07	946,53	22,81	30,58
Reggio Emilia	993,52	0,00	0,00	4,21	0,10	-9,38	-0,94	-0,31	987,20	963,05	-7,98	-9,91	-1,78	-0,03	-0,28	943,08	30,48	44,12
Rimini	1.114,11	0,00	0,01	19,44	-0,16	-7,53	-0,01	0,00	1.125,85	1.111,99	17,83	-0,26	-1,50	0,00	-0,04	1.128,04	2,12	-2,18

Note: vedi Tavola A1.

BIBLIOGRAFIA

- AMBROSANIO F. - BORDIGNON M., «I nuovi vincoli del patto di stabilità interno», in *www.lavoce.info*, ottobre, 2004.
- BALASSONE F. - FRANCO D., *Il federalismo fiscale e il patto di stabilità*, in “I controlli delle gestioni pubbliche”, Banca d’Italia, Atti del convegno di Perugia, dicembre, 1999.
- BALASSONE F. - ZOTTERI S., «Il patto di stabilità interno due anni dopo: norme più “morbide”, risultati più deludenti», *Economia Pubblica*, n. (31)6, 2001, pp. 53-75.
- BARBERO M. - LOBASCIO I., «La territorializzazione del patto di stabilità interno in Piemonte: un primo bilancio», in *La finanza locale in Italia. Rapporto 2011*, Milano, Franco Angeli, 2012.
- CROELLA S. - PARLATO S. - SCOZZESE S., «Il patto di stabilità interno: un’analisi dell’overshotting dell’obiettivo nel biennio 2009-2010. Quali prospettive per il patto di stabilità regionalizzato?», *SIEP Working Paper*, no. 657, 2012.
- GIARDA P., *Le regole del patto di stabilità interno come misura di performance finanziaria*, relazione presentata alla XXVIII assemblea annuale Anci, Brindisi, ottobre, 2011.
- MANTOVANI A. - MARATTIN L., *Economia dell’integrazione europea*, Bologna, Il Mulino, 2008.
- PETRETTO A., *L’articolazione per settori di intervento della manovra 2013: verso un patto di stabilità interno euro compatibile*, IRPET - Osservatorio Regionale sul federalismo fiscale, gennaio, 2013.
- RAVAGLI L., «La regionalizzazione del patto di stabilità interno», in IRPET, *La finanza locale in Toscana. Rapporto 2010*, Pisa, Pacini Editore Industrie Grafiche, 2011.
- RIZZO L., «Comuni: sopprimere i piccoli?», in *www.lavoce.info*, novembre, 2012.
- RIZZO L. - ZANARDI A., «Federalismo fiscale sotto stress finanziario», in ZANARDI A. (eds), *La finanza pubblica italiana. Rapporto 2012*, Bologna, Il Mulino, 2012.

Destra e Sinistra nella teoria economica

Bruno Jossa*

The author's starting point is the widely held belief that the distinction between right and left is no longer meaningful today and is gradually being wiped out. Conversely, economists are still of one mind in classing right-wingers as stout supporters of markets and left-wingers as advocates of State intervention in the economy. Departing from this view, the author contends that the correct distinction between right and left today is between supporters of capitalism and advocates of market socialism.

[JEL Classification: P13; J74; B14; B51].

Keywords: destra; sinistra; capitalismo; socialismo.

* <bruiossa@unina.it>.

*«Il combattimento spirituale è altrettanto brutale
della battaglia d'uomini»
(A. Rimbaud)*

1. - Introduzione

La distinzione tra destra e sinistra è un tema molto dibattuto oggi tra i politologi e non vi è accordo a riguardo, sia nel tracciare la linea divisoria tra le due opzioni della politica, sia nell'accettare oppure no la distinzione, che per molti oggi non ha più senso. Scrive Corradi (2007, p. 20): «Aveva ragione Macchiario ad osservare, in tempi non sospetti, che il rispetto delle regole del gioco liberaldemocratico non fornisce alcun criterio di demarcazione tra destra e sinistra». E il problema è certo complicato: «le tradizioni di destra e sinistra non sono, infatti, nella realtà storica univoche, ma anzi contraddittorie» (Galli, 2010, p. 13).

Ancor oggi una distinzione molto accettata è che la destra è per la libertà e la sinistra è per l'eguaglianza, anche se Hardt e Negri (2011, p. 6) ritengono che Habermas sia «l'unico teorico a perseguirle ancora». Per gli economisti la distinzione più accettata è che la destra è per il mercato, mentre la sinistra è per l'intervento dello Stato nell'economia, una distinzione questa che comporta che un partito sia tanto più a sinistra quanto più intervento dello Stato propone. Ciò si collega alla convinzione che la vera sinistra è quella che associa il socialismo con la pianificazione centralizzata.

Ma ha fondamento quest'idea? Hegel, che è considerato un alfiere della destra politica, fu un teorico, è noto, dello Stato etico, laddove Marx era per l'estinzione dello Stato.

Gli economisti, come si diceva, sono proprio coloro che più accettano l'idea che la destra è per il mercato e la sinistra è per l'intervento dello Stato nell'economia, perché, per la natura della scienza che professano, discutono continuamente dei pregi e difetti del mercato e si dividono, pertanto, inevitabilmente, in fautori del mercato e fautori di un intervento deciso dello Stato nell'economia per correggere i difetti del mercato. Ma può l'economista ancor oggi accettare questa distinzione come principale distinzione caratterizzante la "difficile" distinzione tra destra e sinistra?

Il problema merita una discussione non solo da parte dei politologi, che, ripetiamo, l'hanno a lungo discussa,¹ ma anche da parte degli economisti.

¹ Sulla ricchezza del dibattito tra politologi cfr., in particolare, BOBBIO N. (1994).

La conclusione alla quale questo scritto giunge è che occorre proporre una distinzione in parte nuova tra destra e sinistra; e la distinzione che esso propone non solo ha dalla sua una solida base marxista, ma, soprattutto, appare a noi preferibile alle più comuni distinzioni oggi accettate, che non ci sembrano sostenibili come distinzioni principali.

A nostro avviso, dunque, la distinzione principale tra destra e sinistra dovrebbe essere considerata quella secondo cui oggi, nel capitalismo, la destra è per l'individualismo e per il mercato capitalistico (e, quindi, per l'impresa e per l'eguale importanza di capitale e lavoro), mentre la sinistra è per la solidarietà e l'eguaglianza e a difesa dei lavoratori e, quindi, è (o dovrebbe essere) per il socialismo (quello delle imprese democratiche, cioè gestite dal lavoro).

La nostra distinzione, dunque, non fa riferimento a ciò che viene chiamato oggi destra o sinistra, ma a come dovrebbe essere identificata questa distinzione. Essa accetta l'idea diffusa che la destra è per la libertà e l'individualismo e la sinistra per l'eguaglianza e il solidarismo, ma è nuova perché associa l'individualismo al mercato capitalistico e la solidarietà al mercato socialista, dando per scontato che il mercato sia ineliminabile, ma da controllare.²

Un punto va ancora chiarito in via preliminare. Noi non accettiamo la distinzione prevalentemente accettata dagli economisti tra destra e sinistra per le ragioni di cui diciamo nel paragrafo 2. Ciò fa sì che noi non ci soffermeremo molto sugli argomenti usati dalla teoria economica nel trattare di pregi e difetti del mercato. Ciò può indurre a valutare quanto segue come uno scritto più di teoria della politica che di economia politica. Ma lo scritto è tutto basato sulla teoria economica delle cooperative di produzione nata dal *seminal article* di Ward (1958) che si dà per nota (per ovvie ragioni di spazio), anche se gli studiosi (quelli italiani, in particolare) sono poco a conoscenza di essa.

Un'altra ovvia considerazione preliminare, nel trattare un argomento così ampio, è che quanto segue può fornire solo un'idea o uno spunto generale a riguardo, senza trattare i tanti aspetti più particolari che andrebbero trattati. Ciò anche in considerazione del fatto che l'idea generale proposta ha oggi poco seguito, sicché quanto si viene a dire può essere considerato solo un invito alla discussione.

«La sinistra è oggi introvabile, almeno come forza organizzata e presenza istituzionale» – ha scritto Flores D'arcais (2011, p. 3); e analogamente Hardt e Negri

² Scrive BIDEZ J. (2005, p. 291) che «la sinistra non è un dato *di struttura*, ma un *avvenimento* che si verifica quando coloro che stanno in basso egemonizzano i competenti e li disgiungono dai proprietari».

(2011, p. 7) hanno parlato di un «appiattimento della sinistra sulle pratiche della destra». Questa è l'opinione di chi non ritiene che la distinzione sia obsoleta, ma che la crisi del socialismo sovietico ha fatto perdere alla sinistra la sua bussola.³ Anche a ciò quest'articolo spera di fornire una risposta.

2. - La critica dello statalismo e la terza via

Il dibattito su destra e sinistra oggi è legato alla crisi dello statalismo, che è esplosa con forza con la caduta del muro di Berlino e il passaggio all'economia di mercato nei paesi dell'Est europeo e con la globalizzazione. L'esperienza storica suggerisce, infatti, che il crollo dell'economia di comando è stato causato sia dal carattere non democratico delle esperienze storiche di quel sistema e dalle reazioni che la dittatura genera nella popolazione, sia dalle difficoltà di far funzionare un'economia ove l'interesse personale al guadagno non è la molla principale all'azione umana.

La critica allo statalismo, anche nelle opinioni della sinistra, è di vecchia data. Lo Stato nel capitalismo, è ben noto, fu visto da Marx come «il comitato d'affari della borghesia». Marx ha scritto che i francesi moderni hanno ritenuto che nella vera democrazia lo Stato moderno debba perire, il che, a suo avviso, è giusto nel senso che esso, in quanto Stato politico, non vale più per il tutto (Marx, 1842-1843, p. 42).⁴ E Braudel (1977, p. 64) ha giustamente osservato che «il capitalismo trionfa soltanto nel momento in cui si identifica con lo stato, quando è lo stato».⁵ Appare, pertanto, corretta l'opinione dei marxisti jugoslavi, come Arnason (1982, p. 179), per i quali «la via jugoslava al socialismo» veniva identificata con la visione marxiana dell'estinzione dello Stato.

Ma è la teoria della *public choice* che ha dato forse il più influente contributo a riguardo. Com'è noto, l'idea centrale di Buchanan e della sua scuola è che anche

³ La sinistra ha perso la sua bussola perché nel mondo di oggi la sinistra ha bisogno della rivoluzione e sono pochi gli uomini di sinistra che credono ancora nella rivoluzione. Ci sembra, pertanto, che si possa dire, modificando un po' un'affermazione di BLOCH E. (1968, p. 32), che «solo un marxista (Bloch dice un ateo) può essere un buon cristiano», perché si sforza di produrre «un nuovo cielo, una nuova terra, affinché non ci si ricordi più della precedente».

⁴ L'idea del carattere di classe dello Stato fu sostenuta da Engels prima che da Marx ed è uno dei contributi principali di Engels al materialismo storico (cfr. STEDMAN J., 1978, pp. 340-342).

⁵ Anche MANN T. scriveva (1918, p. 165): «le persone come me sono invece tutt'altro che di idee hegeliane, io non ritengo che lo Stato debba essere «venerato come una divinità sulla terra»».

nella teoria delle scelte pubbliche bisogna usare il modello dell'*homo oeconomicus*, per il quale ogni individuo agisce, di norma, esclusivamente nel proprio interesse, e che anche negli uffici pubblici chiunque possieda un potere discrezionale lo usa per lo più per realizzare i suoi obiettivi personali.⁶

La teoria della *public choice*, si badi, non critica solo l'impostazione di fondo della moderna scienza delle finanze, ma critica in blocco "keynesiani", "monetaristi", "nuovi macroeconomisti classici", "neokeynesiani", etc., per il fatto che tutti si pongono sempre il problema di cosa il governo dovrebbe fare, laddove un'indagine scientifica, per sua natura, ha il compito innanzitutto di chiarire cosa il governo fa (cfr. Kirchgassner, 1989, pp. 11-12).⁷

Com'è stato giustamente osservato, le critiche dei teorici jugoslavi contro la burocrazia, che fanno tutt'uno con la critica allo statalismo, «riprendevano molti spunti della tradizione marxista: la burocrazia come manifestazione della scissione tra essere individuale ed essere sociale dell'uomo (secondo l'analisi del giovane Marx); come una delle forme di lavoro salariato e come parte dell'universo della reificazione (Lukàcs); come basata sull'espropriazione della classe operaia (Trojkij)» (Arnason, 1982, p. 180).⁸

Negli anni più recenti la critica allo statalismo è venuta anche dalla c.d. "democrazia dei beni comuni". Questa, come osserva Galasso (2013, pp. 71-72), si allontana «dalla tradizione giuridica europea dell'età moderna, che pone lo Stato sovrano al centro dell'ordinamento, e quindi anche quale fonte normativa della fruizione dei beni e delle risorse materiali ed immateriali della collettività alla quale si estende la sua giurisdizione. I regimi liberali e democratici hanno con-

⁶ Anche Schopenhauer condivideva tali idee. Lo Stato – egli credeva (per esprimerci con le parole di MANN T. (1918, p. 141) – «è tanto poco diretto a combattere l'egoismo come tale, che anzi si è formato dall'egoismo di tutti, i quali, agendo in perfetta intesa e con metodo, sono passati dal punto di vista privato a quello generale, per cui la somma dei singoli egoismi si è costituita in egoismo comunitario. Per servire quello, e solo con tale funzione, esiste lo Stato, fondato sul giusto presupposto che non ci si può aspettare la pura moralità, cioè l'agire bene per motivi morali».

⁷ Come pensa ogni buon liberale, «la giustificazione del costituzionalismo sta nella previsione che chi detiene il potere è indotto ad abusarne, e il costituzionalismo serve appunto a scongiurare quella tentazione» (ZANONE E., 2002, p. 132).

⁸ Diffusissima è l'idea che la distinzione tra movimenti rivoluzionari orientati a favore dello Stato e movimenti rivoluzionari che mettono l'enfasi sulla necessità di trasformazioni individuali fa tutt'uno con una distinzione da accettare, la distinzione tra movimenti marxisti e movimenti anarchici (cfr., ad es., WALLERSTEIN I., 2002, p. 39). Ma a noi questa non sembra un'idea corretta ed anche Wallerstein ritiene che i prossimi movimenti antisistema non debbano essere e non saranno statalisti (cfr. art. cit., pp. 37-38).

servato questa centralità dello Stato, pur ponendone a fondamento le scelte costitutive, essenziali e decisive dei cittadini per quanto riguarda la gestione del potere. Con l'idea dei beni comuni (e della loro, in qualche modo, matrice logica, ossia i diritti diffusi) la scena decisionale e normativa si complica. Non vi sono più soltanto i suoi protagonisti tradizionali, ossia lo Stato come potere sovrano ed ordinatore e lo Stato come apparato esecutivo, amministrativo e giudicante, da un lato, e il popolo, la società, la comunità o collettività dei cittadini, fonte del potere dello Stato, ma di un potere autodisciplinato al riconoscimento e all'osservanza della giurisdizione dello Stato nei suoi effetti normativi ed esecutivi, dall'altro. Appare un "terzo uomo": la stessa cittadinanza che opera come Stato anch'essa, lo Stato-comunità, che si fa soggetto attivo».⁹

Se, dunque, lo statalismo non ci sembra che possa più essere accettato come stella polare della sinistra, a differenza di quanto la gran maggioranza della teoria economica sembra suggerire, quale può essere una nuova stella polare per i c.d. "progressisti"?

La critica allo statalismo e la critica al mercato (che questo scritto dà per scontata), unitamente alla voglia di comunità, che il capitalismo lascia insoddisfatta, portano a una "terza via", ad una forma di organizzazione sociale diversa dal liberismo e diversa dalla pianificazione centralizzata. La critica allo statalismo, in altre parole, porta a dire che chi si oppone ad un'economia capitalistica di puro mercato, perché il mercato capitalista lasciato a se stesso genera squilibri e ingiustizie, non deve per questo accettare un massiccio intervento dello Stato per controllare l'economia, ma può scegliere il controllo dell'economia che la democrazia nelle imprese porta con sé (non senza, ovviamente, in aggiunta, un certo controllo dello Stato sull'economia).

Come ha scritto Stiglitz (2012, p. xxiii), i mercati liberi da controllo non lavorano bene: e perché i mercati funzionino come dovrebbero, occorre che vi sia un'adeguata regolamentazione da parte del governo. Ma per avere questo dobbiamo avere una democrazia che rifletta l'interesse generale, non interessi particolari.

⁹ La difesa del *pubblico* rispetto allo *statale* è oggi in Italia al centro del movimento dei beni comuni e della partecipazione, il movimento *Alba* (cfr. LUCARELLI A., 2011). Analogamente, la prevalenza del pubblico sullo statale caratterizza i movimenti a sostegno della *governance*, che viene «proposta come modello democratico, portatore di una capacità deliberativa e funzionale che si assocerebbe ad un più ampio spazio di partecipazione e consenso» e che «ha reso palesi le linee di scomposizione, ritirata e indebolimento delle sovranità statuali» (ARIENZO A. e BORRELLI G., 2011, p. 10).

3. - Lenin e la pianificazione centralizzata

L'origine della distinzione corrente tra destra e sinistra basata sull'idea che la sinistra è, per sua natura, statalista risale prevalentemente a Lassalle, a Lenin e alla sua visione dell'imperialismo e del capitalismo monopolistico di Stato e alla scelta di Stalin, che associò il marxismo-leninismo con la pianificazione centralizzata e l'introdusse, in una forma inaccettabile, nell'Unione sovietica.

Sofferamoci, allora, a ricordare in particolare le opinioni di Lenin sull'imperialismo, che egli considerava, com'è ben noto, l'ultima fase del capitalismo. Si ricordino "i principali contrassegni" della definizione dell'imperialismo, tanto spesso citata, di Lenin:

«a concentrazione della produzione e del capitale, che ha raggiunto un grado talmente alto di sviluppo da creare i monopoli con funzione decisiva nella vita economica;

la fusione del capitale bancario col capitale industriale e il formarsi, sulla base di questo "capitale finanziario", di un'oligarchia finanziaria;

la grande importanza acquisita dall'esportazione di capitale in confronto con l'esportazione di merci;

il sorgere di associazioni monopolistiche internazionali di capitalisti, che si ripartiscono il mondo;

la compiuta ripartizione della terra tra le più grandi potenze capitalistiche» (Lenin, 1917c, pp. 638-639).

Secondo Lenin, dunque, una caratteristica di fondo dell'imperialismo è lo sviluppo dei monopoli e l'intervento dello Stato nell'economia, che determinano la fine della fase concorrenziale del capitalismo. Su questi aspetti del periodo che va, grosso modo, dal 1870 al 1914, si badi, Hilferding, Lenin, e Gramsci,¹⁰ sono notevolmente concordi. Quel che, inoltre, ai nostri fini, è interessante notare è che nella visione di Hobson e di Lenin l'imperialismo si associa a crisi sempre più gravi dell'economia capitalistica.

La teoria del capitalismo monopolistico di Stato di Lenin è, ben più della teoria di Hilferding, una teoria degli stadi del capitalismo (cfr. Altvater, 1982, pp. 658-665). Essa mette al centro dell'attenzione l'intervento massiccio dello Stato nell'economia come caratteristica fondamentale dell'ultima fase del capitalismo,

¹⁰ Sulla prevalenza del capitale finanziario sul capitale industriale nell'epoca dell'imperialismo cfr., ad es., GRAMSCI A. (1919-1920, pp. 26 e 130).

perché per essa un'importante caratteristica del capitalismo monopolistico di Stato è la crescente interrelazione tra i monopoli e lo Stato; e l'intervento dello Stato di cui questa teoria parla non è solo quello di finanziamento e sostegno dei grandi complessi monopolistici, ma anche quello di pianificazione.

Questa teoria – ha scritto Altvater (1982, p. 649) – «ha un interesse *politico*, e quindi non si propone solo di condurre analisi, ma anche di effettuare prognosi e di sviluppare strategie» (il corsivo è di Altvater). La teoria del capitalismo di Stato di Lenin è, infatti, una teoria che argomenta che l'ultima fase del capitalismo prepara la rivoluzione socialista sia perché in questa fase la crisi del vecchio sistema si accentua, sia e soprattutto perché il capitalismo di Stato mostra quali debbano essere le caratteristiche del nuovo sistema che nasce dal vecchio.

Quel che a noi, dunque, interessa soprattutto porre in luce è che la teoria di cui trattasi prefigura appieno il tipo di socialismo che si è avuto nell'Unione Sovietica, il socialismo di Stato con pianificazione centralizzata. Essa – si osserva – descrive lo sviluppo del capitalismo secondo criteri oggettivi e mostra come la graduale prevalenza dei monopoli e dell'intervento dello Stato nell'economia prepara la strada ad un socialismo organizzato con grossi complessi monopolistici e pianificazione centralizzata. «Il capitalismo moderno – pensava Lenin – almeno nei paesi più progrediti, aveva creato le condizioni non solo oggettive, ma anche soggettive per la presa di possesso dell'apparato economico capitalistico da parte delle masse lavoratrici, introducendo l'istruzione socialista obbligatoria, sottoponendo gli uomini alla disciplina del lavoro industriale e, d'altra parte, semplificando enormemente tutte le funzioni direttive e amministrative» (Lorenz, 1974, p. 762).¹¹

Ma, se il socialismo è la pianificazione centralizzata, la sinistra, che vuole il passaggio al socialismo, deve favorire un intervento sempre maggiore dello Stato nell'economia, per preparare la transizione.

4. - Lenin e le cooperative

Lenin, tuttavia, cambiò radicalmente idee alla fine della sua vita.

Si legge nella *Vita di Lenin* di Fischer (1964, vol. II, p. 957) che, a seguito dell'esperienza della NEP (che fu decisa a seguito della rivolta libertaria di Kronstadt e anche a causa di essa), il rivoluzionario russo lesse molti libri sulle cooperative, e,

¹¹ Secondo SWEEZY P.M. (1971), invece, il socialismo non si sviluppa già all'interno della società capitalistica, come anche Marx ha detto.

dopo aver digerito una tale mole d'informazioni, dettò in due volte un articolo intitolato "Sulla cooperazione", che fu pubblicato sulla *Pravda* il 26 e 27 gennaio 1923 e che fu «tanto innovatore da cogliere di sorpresa l'intero partito» (Boffa e Martinet, 1976, p. 240). Un giudizio di Lunacârskij è da ricordare a riguardo: «Lenin si sente creatore e padrone del campo del pensiero politico e molto spesso ha dato parole d'ordine completamente nuove che ci sbalordivano tutti, ci sembravano assurdità e davano poi ricchissimi risultati» (citato da Strada, 1980, p. 117).

Quest'articolo, dopo l'avvento di Stalin, fu quasi del tutto dimenticato in URSS e altrove ed è ancor oggi assai poco noto; ma esso è il punto culminante della riflessione di Lenin, per Lukàcs l'unico teorico di livello pari a quello di Marx (1924, p. 16), ed appare di grande importanza, perché in esso si legge che «siamo obbligati a riconoscere che tutte le nostre opinioni sul socialismo hanno subito un cambiamento radicale» e si afferma testualmente che «la cooperazione è il socialismo».

In quest'articolo Lenin sostenne che, grazie alla "Nuova politica economica", la cooperazione aveva acquistato per la rivoluzione comunista un'importanza "del tutto esclusiva", un'"importanza gigantesca" e che, al punto in cui allora si trovavano, restava da compiere solo il compito, semplice e gigantesco al tempo stesso, di organizzare tutta la popolazione in cooperative. In sostanza, «l'organizzare in misura sufficientemente ampia e profonda la popolazione russa in cooperative – sono le sue parole – è tutto quanto ciò che occorre, dato che ora abbiamo trovato quel grado di coordinazione dell'interesse privato, dell'interesse commerciale privato con la verifica e con il controllo da parte dello Stato, quel grado di subordinazione dell'interesse privato all'interesse generale che prima rappresentava un ostacolo insormontabile, per molti, per moltissimi socialisti» (cfr. Lenin, 1923a, pp. 1797-1798). Dove è chiaro che la svolta politica della NEP, avendo mostrato come l'interesse privato andava usato per edificare il socialismo, suggeriva per il futuro il ricorso più ampio alla cooperazione.

Ma, una volta giunto a questa conclusione, Lenin dovette constatare che le sue opinioni sul socialismo avevano subito un grande cambiamento. «Ora abbiamo il diritto di dire che il semplice sviluppo della cooperazione s'identifica per noi ... con lo sviluppo del socialismo»; e «contemporaneamente siamo obbligati a riconoscere che tutte le nostre opinioni sul socialismo hanno subito un cambiamento radicale» (*op. cit.*, p. 1802). Di conseguenza, continuava Lenin, la cooperazione, «che noi una volta consideravamo dall'alto in basso come un affare da bottegai», deve, invece, essere considerata «il regime sociale che dobbiamo appoggiare in modo straordinario». Una volta conquistato il potere da parte di chi voglia la

transizione al comunismo, infatti, «la cooperazione coincide di regola completamente con il socialismo» (cfr. Lenin, 1923*a*, pp. 1797-1803).

Nel 1923, dunque, Lenin abbandonò l'idea della pianificazione centralizzata come via al comunismo. «Nell'apparato statale – egli scrisse in un articolo di poco successivo (Lenin, 1923*b*, p. 357) – la situazione è a tal punto deplorabile, per non dire vergognosa, che dobbiamo innanzi tutto pensare seriamente al modo di combatterne i difetti. La via da percorrere pertanto, – egli concluse – è quella del socialismo delle imprese gestite dai lavoratori, che è lunga e tortuosa, e ogni idea di passaggio diretto al comunismo va bandita come ingenua e pericolosa».

Sulla concorrenza e gli incentivi Lenin, prima della rivoluzione, proponeva che lo Stato socialista avrebbe dovuto organizzare la concorrenza e scrisse:

«Bisogna organizzare l'emulazione fra gli organizzatori pratici operai e contadini: bisogna combattere contro qualsiasi tendenza a fare tutto nello stesso stampo, e contro i tentativi di uniformare dall'alto ... E' necessario che tutte le "comuni" – qualsiasi fabbrica, villaggio, società cooperativa di consumo, comitato di approvvigionamento – entrino fra loro in emulazione» (Lenin, 1917*a*, p. 393).

Vi è, dunque, ogni ragione per credere che, se Lenin, nei primi anni dopo la rivoluzione, non fu favorevole ai *soviet* (contrariamente alle idee di cui si è ora detto) ciò dipese sia dalle esperienze fallimentari fatte a riguardo¹², sia e soprattutto dal fatto che in un paese assediato non ci potesse essere una democrazia sviluppata. Egli combatté i socialisti-rivoluzionari, gli anarchici, i comunisti rivoluzionari e i comunisti popolari, che tutti aderivano senza riserve al sistema consiliare, volevano la realizzazione immediata della repubblica dei lavoratori e lo accusavano di tradimento dei principi socialisti della rivoluzione d'ottobre, perché i tempi non erano maturi, soprattutto in considerazione della situazione interna di guerra civile e della situazione internazionale.

Tenendo presente l'evoluzione del suo pensiero, l'articolo del 1923 va, dunque, interpretato come un ritorno di Lenin alla sua iniziale appassionata difesa dei *soviet*, ora alimentata dalla constatazione che l'economia del suo paese si era rafforzata e che il potere era saldamente nelle mani del partito dei lavoratori, con il conseguente rifiuto dell'idea della pianificazione centralizzata.

¹² Scrive LEWIN M. (1969, p. 18) che i comitati d'impresa, i consigli operai, creazioni spontanee sorte dallo slancio rivoluzionario immediatamente successivo alla presa del potere non condussero che al disordine e ad un'insufficienza suscettibile di paralizzare l'apparato produttivo del paese.

5. - Qual è la contraddizione fondamentale del capitalismo?

Che il socialismo e, quindi, la realizzazione dell'idea principale della sinistra sia la gestione democratica delle imprese da parte dei lavoratori trova una conferma se si considera quale sia la contraddizione fondamentale del capitalismo.

Secondo la vulgata marxista, la contraddizione in parola sta nel fatto che, mentre la produzione, che è basata nelle grandi imprese sul lavoro in comune di centinaia o di migliaia di lavoratori, è sociale, l'appropriazione, che è basata sulla proprietà privata dei mezzi di produzione, è privata (cfr. Marx, 1894, pp. 318, 320 e 518 ss.; Engels, 1878, part 3, II e Tsuru, 1969, pp. 364-365). Ciò, si ritiene che comporti che alla contraddizione fondamentale se ne aggiunga un'altra, la contraddizione tra il carattere organizzato della produzione nella fabbrica e il carattere anarchico della produzione nel complesso della società (Engels, 1878, pp. 260-261).

Da ciò si trae facilmente la deduzione che, per risolvere le dette contraddizioni, bisogna che anche la distribuzione abbia carattere organizzato, cioè che vi sia ovunque il controllo dello Stato sull'economia.

Ma altri marxisti la pensano diversamente. Un'altra idea che viene in mente, infatti, anche a chi non è marxista, è che la contraddizione fondamentale nel mondo in cui viviamo è la contraddizione tra capitale e lavoro. E da ciò si trae immediatamente la deduzione che, per sciogliere la detta contraddizione, bisogna togliere le imprese ai capitalisti e assegnarle ai lavoratori.¹³

Alla stessa conclusione si giunge anche nel modo seguente. La teoria economica insegna che "i fattori della produzione" sono tre, capitale, lavoro e terra; ma, data la sempre minore importanza che ha la produzione agricola e, quindi, la terra, in una fase di capitalismo maturo, capitale e lavoro sono i due fattori della produzione sui quali gli economisti concentrano l'attenzione. Sembra, allora, che possa dirsi che, se i proprietari del capitale (o loro rappresentanti) assumono forza lavoro alle loro dipendenze pagano ai lavoratori un reddito fisso (il salario), prendono essi tutte le decisioni nell'impresa, in base al principio "un'azione, un voto", e si appropriano del profitto, si ha il capitalismo. Se, invece, i lavoratori (o loro rappresentanti) prendono a prestito il capitale, pagano ai capitalisti un reddito fisso, l'interesse, prendono essi tutte le decisioni, in base al principio "una testa, un

¹³ Concordo con SCREPANTI E. quando dice (2007, p. 167) che non è convincente l'opinione di chi scrive che per Marx la pianificazione centralizzata «diventa l'unica scelta razionalmente possibile se ci si vuole sottrarre all'irrazionalità e all'anarchia del mercato» (PETRUCCIANI S., 2007, p. 123).

voto”, e si appropriano del “sovrappiù”, si ha l’impresa democratica, l’impresa gestita dai lavoratori, il socialismo (cfr. Jossa, 2012).¹⁴

Per capir meglio, allora, quanto detto bisogna considerare che il tipo “puro” di impresa gestita dai lavoratori è quello che tiene separati i redditi di capitale da quelli dei lavoratori, la cooperativa LMF di Vanek (1971*a* e 1971*b*); il che porta a dire che un sistema di imprese autogestite di tipo “puro” (che ha poco a che vedere con le cooperative oggi esistenti) capovolge letteralmente il rapporto capitale-lavoro che si ha nel capitalismo e realizza, pertanto, la rivoluzione socialista.

Ma perché auspicare un sistema d’imprese gestite dai lavoratori? Questo sistema ha, soprattutto, un grande pregio: quello di togliere ogni potere al capitale. Un grande vantaggio di un sistema d’imprese democratiche, che è alla base di tutti gli altri vantaggi, infatti, è che esso sostituisce il principio democratico “una testa, un voto” al principio plutocratico “un’azione, un voto”. In una cooperativa il principio “una testa, un voto”, è noto, arreca vantaggi innanzitutto ai soci dell’impresa stessa, perché l’esercizio della sovranità in un gruppo produce soddisfazione, dato che chi esercita la sovranità si sente libero, non soggetto alle decisioni altrui. Ma il principio “una testa, un voto” ha soprattutto il pregio di togliere ogni potere al capitale e ridurre di molto il ruolo del capitale finanziario (che è la causa principale delle ultime crisi del mondo in cui viviamo); sicché la democrazia economica, appunto perché toglie il potere ai capitalisti, fornisce un contributo formidabile alla democrazia politica. Com’è stato giustamente osservato (Ratner, 2009, p. 70), «il cooperativismo è la base della democrazia più che la democrazia sia la base del cooperativismo». Per questo, ripetiamo, un grande pregio di un sistema d’imprese gestite dal lavoro è di evitare che la società sia dominata dalla volontà e dagli interessi del grande capitale.¹⁵ Come scrivono Marx ed Engels, infatti, le idee della classe dominante sono in ogni epoca le idee dominanti; cioè, la classe materiale dominante della società è in pari tempo la sua potenza spirituale dominante (1845, pp. 35-36).¹⁶

¹⁴ Alcuni autori, per es., VOGT W. (1996), ritengono che ci sia un terzo tipo d’impresa, diverso dai due precedenti, “l’impresa liberale”, ove il problema del coordinamento e del controllo viene risolto attribuendo ai lavoratori un ampio margine di libertà di organizzazione, da decidersi contrattualmente. Ma l’impresa liberale appare poco realistica.

¹⁵ Questa è l’idea, in particolare, di COHEN J. e ROGERS J. (1983) e BOWLES S. e GINTIS H. (1986).

¹⁶ A questa idea di Marx ed Engels si riferisce probabilmente Asor Rosa quando scrive: «Bisogna confessare che sinora la borghesia ha guidato il gioco. Essa ha saputo imporre al movimento operaio la formulazione di richieste, che coincidevano esattamente con quelle risposte che essa

Dire che la distinzione principale tra destra e sinistra dovrebbe essere considerata quella secondo cui la sinistra è per il lavoro e per il socialismo delle imprese democratiche e la destra è per il capitalismo e mette sullo stesso piano capitale e lavoro appare, dunque, un'affermazione che, senza rifiutare vecchie distinzioni, vuole individuare quella che dovrebbe essere oggi la stella polare per la sinistra.

6. - Come si difende il lavoro contro il capitale?

A sostegno dell'idea che una vera sinistra, che difenda efficacemente il lavoro contro il capitale, deve sostenere la gestione democratica nelle imprese più che lo statalismo occorre discutere delle due possibili difese dei lavoratori contro il capitale. La difesa oggi esistente è quella del sindacato, che è certamente efficace per molti aspetti, in particolare per la difesa della salute dei lavoratori (cfr., ad es., da ultimo, Donato e Wald, 2012). Ma la difesa del lavoro nel capitalismo è insufficiente e può essere talora anche dannosa. Marx non ha sostenuto che la sinistra dovesse difendere il lavoro nel capitalismo. Il capitalismo è il sistema del capitale e vi sono argomenti per dire che, per farlo funzionare bene, bisogna lasciarlo funzionare secondo le regole del capitale. La riduzione dei profitti a vantaggio dei salari, se è certo un'esigenza di giustizia sociale, riduce, di regola, l'accumulazione di capitale e, se spinta troppo oltre, causa crisi economiche.

Com'è noto, un'idea centrale del pensiero di Stuart Mill, più volte ripresa da altri autori, è che, mentre le leggi della produzione sono oggettive e meccanicistiche e derivano da modi e condizioni imposti dalla natura, le leggi della distribuzione sono modificabili dal legislatore, sono cioè controllabili e dipendono dalle leggi e dalle consuetudini della società (cfr. Mill, 1871, p. 196). Chi segue Mill, in altre parole, ritiene che, mentre le leggi e le condizioni della produzione della ricchezza partecipano del carattere delle verità fisiche e nulla vi è in esse di volontario e di arbitrario, la distribuzione della ricchezza è una questione soltanto di istituzioni umane e, una volta prodotte le merci, gli uomini, individualmente o collettivamente, possono comportarsi verso di esse come loro piace, possono porle a disposizione di chiunque loro piaccia, e a qualsiasi condizione (cfr. Mill, 1871,

era disposta a concedere, se non oggi, domani» (ASOR ROSA A., 1964, p. 224). Ma, se ciò è vero, bisogna dire che la richiesta della democrazia nelle imprese, dato che toglie ogni potere al capitale, è una delle poche richieste che la borghesia non solo non ha imposto, ma che non è certo disposta a soddisfare.

pp. 195-196).¹⁷ Ma quest'opinione, che è al centro della critica di Proudhon dei rapporti di distribuzione capitalistici, fu criticata da Marx (1847). E in un passo della *Storia delle teorie economiche*, senza argomentare a lungo le sue affermazioni, Marx scrisse che la forma della distribuzione non è che la forma di produzione *sub alia specie* e che la *differentia specifica* che costituisce il limite della distribuzione borghese domina anche la produzione stessa (cfr. Marx, 1862-1863, vol. III, p. 94). In un altro passo della stessa opera, poi, Marx osservò che il non aver visto che i rapporti di distribuzione non sono che i rapporti di produzione *sub alia specie* indusse Sismondi in gravi errori, sino a renderlo un *laudator temporis acti*, perché egli s'illuse che con una diversa regolazione del reddito in rapporto al capitale o della distribuzione in rapporto alla produzione si sarebbero potute domare le contraddizioni del capitalismo (cfr. Marx, 1862-1863, p. 94). E più severo ancora è il giudizio di Marx a riguardo espresso su Mill (cfr. *op. cit.*, p. 94).

Le opinioni di Marx sui rapporti tra produzione e distribuzione sono argomentate più a lungo, in un intero capitolo, nel vol. III de *Il Capitale*. Qui Marx critica di nuovo Mill perché, mentre ammette che i rapporti di distribuzione si sviluppino storicamente, si aggrappa d'altra parte ancor più tenacemente al carattere costante dei rapporti di produzione stessi (cfr. Marx, 1894, p. 996); e Marx ripete che i rapporti di distribuzione sono in sostanza identici a questi rapporti di produzione e hanno lo stesso carattere storicamente transitorio (*ibidem*).

Almeno per chi è marxista, non ha senso, dunque, dire che la sinistra ha il compito di ridurre il reddito dei capitalisti per accrescere il reddito dei lavoratori nel capitalismo. Una difesa dei lavoratori ben più efficace di quella del sindacato è, dunque, la gestione delle imprese da parte di chi in esse lavora.

Ma, se la difesa più efficace del lavoro è quella che nasce dalla gestione democratica delle imprese, si capisce perché, come tante volte è stato osservato, i sindacati non siano i paladini della gestione non capitalistica delle imprese.¹⁸ E

¹⁷ L'idea di Mill nasce certo dal *costruttivismo* che egli ereditò da Bentham, cioè da quella interpretazione della legge e della morale secondo cui la loro validità e il loro significato si crede che derivino interamente dalla volontà e dalle intenzioni dei loro disegnatori (cfr. HAYEK F.A., 1988, p. 52). Ma la critica di Hayek al razionalismo presuntuoso che egli chiama *costruttivismo* o *scientismo*, da cui egli fa nascere il socialismo (cfr. *op. cit.*, pp. 48-52), sembra che cada o non valga nei confronti di quanto Mill sostiene.

¹⁸ Per i sindacati la contrattazione collettiva nel capitalismo cerca di minimizzare gli effetti distruttivi della resistenza collettiva dei lavoratori al capitale (HYMAN R., 1979, p. 54) ed è diventata un fine a se stessa (ALLEN V., 1966); seguendo Gramsci, si ritiene assai spesso che i sindacati non hanno una forte tendenza a politicizzarsi e ad usare la pressione salariale come un'arma per superare il capitalismo (cfr., ad es., CLARKE T., 1977 e CLEMENTS I., 1977).

questa è una delle ragioni principali perché la gestione democratica delle imprese non si afferma.

Ma chiariamo, allora, qual è, a nostro avviso, un'opinione corretta sul ruolo dello Stato nell'economia. Noi siamo ben convinti che lo Stato debba intervenire nelle faccende economiche; ma questo scritto nasce dall'opinione che il grande errore della sinistra attuale stia nell'aver rinnegato l'idea che il socialismo faccia tutt'uno con una più compiuta democrazia (che la gestione delle imprese da parte dei lavoratori potrebbe realizzare) e nel credere, invece, che una politica è tanto più di sinistra o socialista quanto più lo Stato interviene a sostituire il mercato. Di qui la nostra critica allo statalismo come sistema e il richiamo alla teoria della *public choice*.

Che lo Stato debba intervenire nell'economia, anche in un sistema d'impresa democratiche, tuttavia, ripetiamo, è fuor di dubbio. E quando l'economia è democratica, anche l'intervento pubblico nell'economia è pienamente democratico, non vi è più la separazione tra politica ed economia tipica del capitalismo liberale e scompare anche la separazione tra pubblico e privato.

Quanto detto ci consente di replicare alla critica di Sweezy ed altri contro l'impresa democratica. Secondo Sweezy, affermare che una società in cui al mercato sia lasciato libero spazio sia socialista se le imprese sono gestite dai lavoratori è un errore perché, «se le imprese sono governate da piccoli gruppi con lo scopo della massimizzazione dei profitti attraverso la produzione di beni per il mercato, abbiamo con ciò gli essenziali rapporti di produzione e di classe capitalistici» (Sweezy, 1968, p. 3). Ma l'errore di Sweezy e di chi la pensa come lui sta, a nostro avviso, nel non vedere che, se le imprese vengono gestite dai lavoratori e se, quindi al capitale viene tolto ogni potere, l'economia non sarà più gestita nell'interesse di pochi magnati, l'intervento dello Stato nel mercato non avrà più i mille freni messi in atto dai capitalisti e il mercato potrà essere controllato in modo da realizzare il bene comune.

Un chiarimento è a questo punto importante. Non è vero che «nella scienza economica ogni passo che vada nel senso di un'incorporazione della solidarietà nell'economia è per definizione ignorato perché essa studia i meccanismi propri del mercato autoregolato» (Laville, 1994, p. 32). Né è a dire che la gestione delle imprese da parte dei lavoratori richieda, per sua natura, che in ogni individuo, oltre all'amore di sé, agisca anche un forte sentimento di appartenenza all'umanità, perché imprese gestite dai lavoratori possono ben funzionare anche sulla base soprattutto delle convenienze individuali. Nell'impresa cooperativa, infatti, la solidarietà è, per così dire, *in re ipsa*, perché ognuno, di regola, perseguendo il

proprio interesse, persegue anche l'interesse dell'impresa e dei suoi soci lavoratori. Ed è la teoria economica dell'impresa cooperativa che ha aiutato a capire che nell'impresa autogestita la solidarietà è, in modo ben chiaro, "incorporata".

Un'altra delle ragioni per cui la difesa dei lavoratori deve essere affidata alla gestione democratica delle imprese è che in regime capitalistico le imprese hanno diritto di perseguire il massimo profitto e che non è possibile, se non sul piano morale, chiedere ad esse di essere "responsabili" nei confronti dei lavoratori. La *soul-full corporation* (l'impresa con un'anima) è un sogno di benpensanti ingenui. Il capitalismo è un sistema basato sull'egoismo. Ha scritto Bataille (1976, p. 64): «La fabbrica conosce le forze a sua misura, proletari, sensali, contabili, tecnici: ma ignora, per quanto è possibile, gli uomini. Nessun calore comunicativo lega coloro che sono presi nei suoi ingranaggi: un'impresa è mossa da un'avidità senza fiamme, impiega lavoro senza cuore – ed ha come unico dio il proprio sviluppo». E più di recente l'economista Hahn ha osservato: «Uno dei tratti essenziali più rilevanti del capitalismo è che il suo principio trainante si trova in contraddizione con i valori morali prevalenti. Il sistema morale di impronta giudaico-cristiana esalta le virtù della benevolenza e della sollecitudine per il prossimo, contrasta l'ingordigia, in particolare l'ingordigia di ricchezza e ci dice di non accumulare tesori sulla terra. Non è considerato degno di ammirazione il fatto di individuare le proprie motivazioni nei compensi pecuniari piuttosto che nel senso del dovere e nella premura per le altre persone.¹⁹ Ma questo è esattamente ciò che viene richiesto a chi opera in un sistema capitalistico» (cfr. Hahn, 1993, p. 10).²⁰

Se si vuole un sistema che non sia basato solo sull'egoismo, non si deve pensare a nuove forme di capitalismo, ma bisogna vedere se esista un sistema alternativo che non sia basato, per sua natura, esclusivamente sull'egoismo. E tale sistema esiste, è il sistema delle imprese cooperative, sia pure nei limiti ora detti, ove, ripetiamo, la solidarietà è, per così dire, incorporata, come Mill e Marshall ben videro.

¹⁹ Si può sostenere che l'adozione di una visione più integrata dell'impresa come "grande famiglia" siano il punto di forza dell'efficienza cooperativa (cfr. SEN A.K., 1991, p. 111).

²⁰ Un argomento diverso, che qui non sviluppiamo, è che la solidarietà ha un fondamento istintuale, ma viene repressa in una società classista; sicché una condizione preliminare per la crescita della solidarietà è l'abolizione della divisione in classi, che la democrazia nell'impresa realizza (cfr. MARCUSE H., 1969, p. 22).

7. - Bobbio su destra e sinistra

Un'obiezione contro quel che andiamo dicendo è che un sistema economico non può essere composto solo di cooperative. Ciò è giusto, ma quel che noi andiamo sostenendo non sostiene ciò, ma sostiene che il socialismo è un sistema *con la netta prevalenza* delle imprese cooperative, non tra le piccole imprese, ma tra le medio-grandi.

Una diversa obiezione contro l'argomento di questo scritto è che, più che di destra e sinistra, noi stiamo parlando di capitalismo e socialismo e della vera natura del socialismo. Ma è dall'individuazione di una corretta visione del socialismo che noi ricaviamo la nostra principale distinzione tra destra e sinistra *oggi*. In altre parole, ciò di cui noi stiamo parlando non è la distinzione tra destra e sinistra in ogni epoca storica, ma la distinzione che dovrebbe essere considerata oggi, partendo dall'idea che una vera sinistra non può accettare il capitalismo e avendo ben chiaro in mente quale dovrà essere il nuovo modo di produzione che emergerà dalla ceneri del capitalismo.

Ciò ci porta a parlare delle idee di Bobbio su destra e sinistra. Bobbio si pone innanzitutto il problema se sia giusto avere una visione dicotomica che contrappone due alternative o se non sarebbe meglio parlare anche di un centro, come terza alternativa, sintesi delle altre due; e osserva che l'impostazione dicotomica nasce sia dal fatto che in democrazia vige il principio di maggioranza (che contrappone due schieramenti), sia dal fatto che, a suo giudizio, nel tracciare la distinzione tra destra e sinistra, bisogna associare ad una delle due opzioni un giudizio positivo e all'altra un giudizio negativo.

Bobbio, poi, prosegue la sua argomentazione discutendo vari criteri di distinzione tra destra e sinistra e, in particolare, se sia giusto associare la destra alla conservazione e la sinistra al progresso ovvero la destra alla tradizione e la sinistra all'innovazione. E, dopo aver scartato entrambe queste contrapposizioni, sostiene con varie argomentazioni che la destra è per le diseguaglianze e la sinistra per l'eguaglianza.

Nel valutare queste opinioni di Bobbio e confrontarle con le nostre dobbiamo innanzitutto chiarire se sia giusto valutare destra e sinistra in base ad un criterio di bene e male, di ciò che è giusto e ciò che è ingiusto o se sia invece corretto distinguere, come molti fanno, tra destra e sinistra in base a differenze tra valori e dire, ad esempio, che la destra predilige la libertà e la sinistra predilige l'eguaglianza. Con l'ovvio chiarimento che il giudizio in base ai valori non comporta una scelta *razionale* tra le due alternative, perché libertà ed eguaglianza sono entrambi valori nobilissimi, tra i quali ognuno è libero di scegliere a suo piacimento.

Avendo chiarito che noi parliamo di destra e sinistra nella teoria economica, cioè nel dibattito scientifico tra economisti, ma soprattutto perché riteniamo che il dibattito in questione è tanto importante da non poter essere lasciato a preferenze individuali non ancorate ad argomenti razionali, l'opinione di Bobbio che la distinzione tra le alternative politiche di cui discutiamo deve portare a dare un giudizio positivo sull'una delle due e negativo sull'altra a noi sembra da accettare. Così, dato che libertà ed eguaglianza, conservazione e progresso o tradizione e innovazione sono tutti valori da difendere, di cui è difficile dire quale sia più nobile degli altri, anche a noi sembra che la distinzione tra destra e sinistra sulla base esclusivamente o anche solo principalmente di essi sia da scartare. Per questo, pur partendo dall'idea che la destra è soprattutto per l'individualismo e la libertà e la sinistra è soprattutto per l'eguaglianza e il solidarismo ci sembra che si debba aggiungere che la destra è per il capitalismo e la sinistra, invece, non può essere per lo statalismo, a correzione del mercato capitalistico, ma deve essere per il socialismo, un socialismo, naturalmente, democratico e liberale.

Un diverso problema è se la distinzione tra destra e sinistra debba farsi *sub specie aeternitatis* o se vada riferita all'oggi. E a riguardo a noi sembra che la prima alternativa sia da scartare, anche in considerazione della "difficoltà" del problema in questione, perché il giudizio politico non può prescindere dal modo di produzione esistente. Maggiore eguaglianza nel capitalismo può essere controproducente, come si diceva, laddove una maggiore eguaglianza è certo un valore tipico del socialismo.²¹ Ciò ci porta a scartare come distinzione fondamentale la distinzione di Bobbio che vuole che sempre la destra sia per le diseguaglianze e la sinistra per l'eguaglianza, perché nel capitalismo maggiori salari e, quindi, una maggiore eguaglianza, ripetiamo, possono essere dannosi.²² E ciò ci porta a scartare anche,

²¹ Anche GALLI C. scrive che «il *cleavage* destra/sinistra ha senso solo a partire dalla modernità» (2010, p. 11; cfr. anche p. 77).

²² Quanto detto porta a non considerare come principali distinzioni tra destra e sinistra sia la distinzione tra destra e sinistra di BENVENUTO S. (1992), quella tra Hermes, dio del commercio, ed Hestia, dio del focolare, sia la distinzione, molto ben ragionata, di GALLI C. (2010), quella tra natura e cultura. Entrambe queste distinzioni, infatti, si basano solo su valori.

Secondo un'opinione diffusa nella gente comune, la destra è per i ricchi e la sinistra è per i poveri. Essa trova, ad es., un fondamento nella *gaffe*-verità in cui è incorso di recente il candidato alla presidenza degli Stati Uniti, Romney, che ha detto, pensando di parlare tra amici, che «i poveri non mi interessano».

Ma anche questa distinzione, come quelle basate sui valori, ha il torto di non fare riferimento ad alcuna teorizzazione scientifica e di non prestarsi bene, pertanto, ad approfondimenti teorici. Essa ha il torto, inoltre, di apparire pregiudizialmente contro la destra.

di nuovo, la distinzione di chi vuole che la destra sia per il mercato e la sinistra per lo Stato, perché non vi è dubbio che nell'Unione sovietica della pianificazione centralizzata meno Stato e più mercato era certo un'idea progressista, di sinistra.

Un'altra critica contro la distinzione di Bobbio è che anche la destra, per lo più, è favorevole ad una certa dose di egualitarismo e favorevole anche a ridurre le diseguaglianze più forti generate dal mercato: se la destra si oppone all'egualitarismo, infatti – vi è ragione di credere – lo fa soprattutto perché ritiene che l'egualitarismo riduce lo sviluppo economico e danneggia in tal modo l'intera società. E si può anche aggiungere (per non essere faziosi) che sostenere che la destra sia sempre favorevole alle diseguaglianze sembra un'idea concepita per screditare la destra. Quel che sicuramente si può dire, invece, è che la sinistra dà più peso all'eguaglianza di quanto non faccia la destra.

Con riferimento all'oggi a noi sembra, dunque, più corretto dire che la distinzione principale da tracciare tra destra e sinistra è che la destra è favorevole al capitalismo, laddove la sinistra è per il socialismo che non dire che la destra è per le diseguaglianze e la sinistra è per l'eguaglianza. Con il chiarimento, ripetiamo, che la nostra distinzione non vuole cogliere solo aspetti di realtà, cioè ciò che accade oggi, ma vuol suggerire anche ciò che dovrebbe essere.

La nostra distinzione, si badi, tuttavia, non dà per scontato se sia preferibile la destra alla sinistra o viceversa, perché la discussione se il socialismo di mercato si preferibile al capitalismo è aperta, anche se a noi non sembra dubbio, come abbiamo argomentato in molti scritti, che il socialismo di mercato sia efficiente e di gran lunga preferibile al capitalismo (cfr., in particolare, Jossa, 2008; 2010; 2012a e 2012b).

8. - Uno o più criteri distintivi? Un approfondimento

Un problema da approfondire è se, pur individuandosi un criterio distintivo principale, sia accettabile dire che i criteri distintivi siano più di uno. Questo problema si collega all'altro, di cui anche si è detto, se siano accettabili criteri distintivi basati su giudizi di valore.

A riguardo è da ribadire che un unico criterio distintivo basato su giudizi di valore, come il criterio basato sulla distinzione tra natura e cultura, non è accettabile in un'indagine scientifica, perché sembra precludere, come si diceva, ogni analisi di tipo scientifico dei pregi e difetti delle due posizioni. Certo si potrebbero esaminare quali siano i vantaggi nel seguire la natura e quali i vantaggi nel seguire

la cultura, ma il raffronto tra le due alternative basato sulla comparazione dei vantaggi (e degli svantaggi) non sarebbe decisivo, perché la scelta tra valori è del tutto soggettiva. Ma come negare che i valori abbiano influenza nella scelta tra destra e sinistra e che la destra è più favorevole alla natura e alla spontaneità e la sinistra è più favorevole alla cultura e alle scelte consapevoli? Tutto il discorso di Hayek sul socialismo è centrato sulla “presunzione del sapere” e sul concetto di ordine spontaneo. Ma – bisogna aver presente – l’obiezione contro l’idea di accettare diversi criteri distintivi è che essa non porta a nessuna conclusione, perché un criterio può contraddire l’altro.

Occorre, dunque, vedere se sia possibile individuare un criterio prevalente e se a questo criterio possano essere subordinati altri criteri di minore importanza. Ciò ci sembra largamente possibile perché, se si accetta l’idea che la destra è oggi per il capitalismo e la sinistra è per il socialismo, si dovrà a lungo discutere dei pregi e difetti comparati del capitalismo e del socialismo oggi possibile e, se si giunge alla conclusione che il socialismo di mercato ha maggiori pregi o minori difetti del capitalismo, sarà naturale aggiungere, sulla base in particolare della teoria di Marx, che la sinistra è per il progresso e la destra per la conservazione, perché, come il marxismo insegna, il socialismo viene, deve venire, *dopo* il capitalismo. E si potrà, inoltre, confermare che la sinistra è per la cultura, per un sistema che vuole il controllo dell’uomo sulle cose (del lavoro sul capitale) e che la destra è per la difesa dei valori della natura, che sono centrati sulla spontaneità e non sul cambiamento.

Quanto alla distinzione di Bobbio basata su eguaglianza e diseguaglianza, anch’essa potrà rientrare nel modo in cui noi tracciamo la distinzione tra destra e sinistra, perché, come si diceva, il capitalismo genera, per sua natura, diseguaglianze, laddove il socialismo è legato strettamente all’idea di eguaglianza.

Certo, se si dà peso ai valori, la distinzione tra destra e sinistra, ripetiamo, non potrà essere basata esclusivamente sui concetti di bene e di male, perché i valori sono, per definizione, tutti da apprezzare. Ma la distinzione potrà, invece, accettare giudizi morali, se i valori sono messi in posizione subordinata.

Quel che bisogna, comunque, concludere è che il discorso su destra e sinistra, anche se sviluppato quanto più è possibile in chiave scientifica, è inevitabilmente un discorso solo in parte scientifico, appunto perché non può prescindere del tutto dai giudizi di valore.

9. - Conclusione

Sin dal celebre dibattito degli anni '30, ed anche da prima, l'economista competente sa bene che non è possibile organizzare razionalmente la pianificazione centrale dell'economia senza un ampio ricorso al mercato; e il crollo del sistema sovietico ha confermato quest'opinione. La globalizzazione degli anni recenti, poi, ha rafforzato ulteriormente la convinzione che abolire il mercato non è possibile e che il mercato ha le sue leggi, che non possono essere troppo contrastate senza che l'attività economica perda efficienza e competitività.²³ Come scrive Fitoussi (2004, p. 9), «in Europa il mercato è ritenuta cosa troppo seria per essere abbandonato al dominio della politica». E, ancor più efficacemente, Sen ha scritto (1999, p. 12) che essere genericamente contro i mercati è quasi altrettanto strano che essere genericamente contro le conversazioni private.²⁴

Questo non significa certo che il mercato sia la panacea di tutti i mali. Noi – occorre chiarir bene questo punto – accettiamo appieno l'idea che la destra è più favorevole al mercato della sinistra e che la sinistra è più favorevole all'intervento pubblico della destra. Ma questa non ci sembra la distinzione da mettere al centro dell'attenzione. Le due idee che ci sembra che siano da mettere alla base della distinzione tra destra e sinistra è che, dato che l'economia di mercato capitalistica è poco riformabile,

- a) la sinistra deve essere per il socialismo,
- b) il socialismo non è la pianificazione centralizzata, ma la gestione delle imprese da parte dei lavoratori.

La constatazione, ripetiamo, dell'impossibilità di organizzare una pianificazione centrale dell'economia senza un ampio ricorso al mercato, maggiore di quello che si è avuto nei paesi dell'*ex* blocco sovietico, e, insieme, la convinzione dei teorici, ampiamente confermata dall'esperienza, che non è facile e probabilmente non è neppure possibile conciliare piano e mercato hanno indotto molti a credere, come è noto, che la pianificazione centralizzata non sia più una prospettiva possibile per

²³ «Non vi è dubbio – scrive DEAGLIO M. (1996, p. 4) – che il sistema di mercato abbia ampliato l'area della scelta e il numero delle opzioni e che, per conseguenza, le condizioni dell'individuo debbano, sotto molti aspetti, essere considerate nettamente migliori di quelle di un passato anche recente».

²⁴ WRIGHT E.O., LEVINE A. e SOBER E. (1992) e SHAOZHI SU (1995) sono tra i tanti che hanno sostenuto che la pianificazione sovietica è fallita perché ha cercato di eliminare troppo presto il mercato, prima che esso abbia esaurito la sua funzione storica, che è quella di favorire per lunghi anni l'accumulazione del capitale.

il futuro. E il crollo clamoroso dei regimi che hanno realizzato la pianificazione centrale, ripetiamo, è stata una conferma clamorosa di quanto detto.

Ma è opinione diffusa che il fatto che non si possa abolire il mercato e l'idea che la pianificazione centrale non sia più un'alternativa al capitalismo comportino che il socialismo non sia realizzabile. Ciò fa sì che la sinistra tutta sia in difficoltà. Il crollo del sistema sovietico, la globalizzazione e la critica della teoria della *public choice* hanno, infatti, convinto gli studiosi più avveduti e buona parte dell'opinione pubblica che lo statalismo non è un buon principio-guida o, almeno, non può essere considerato il principale principio-guida per la sinistra, come per tanti anni si è creduto; sicché la sinistra sembra essere senza una sua stella polare, senza un suo principio ispiratore che non sia il generico aiuto ai meno abbienti. «Il vuoto della posizione operaia – ha scritto Asor Rosa (1964, p. 227) – è stato determinato sino ad oggi proprio dall'incapacità dei suoi rappresentanti ufficiali di elaborare una proposta seriamente, concretamente alternativa al sistema». Il nostro è forse il primo periodo in duecento anni che è senza un progetto di una radicale trasformazione sociale – ha scritto Przeworsky (1995, p. 167). Ma senza una stella polare, un'idea guida, un partito muore o si corrompe e ciò contribuisce a spiegare perché, in Italia in particolare, anche a sinistra «la politica ha perso la sua intenzionalità filosofica, non è più il campo di riproduzione dell'esistenza in cui far esplodere e ricomporre, seppure in modo mai definitivo, la contraddizione tra finito e infinito che caratterizza l'umano» (Bazzocchi, 2011, p. 39).²⁵

La domanda sorge, allora: può, la gestione delle imprese da parte dei lavoratori, la proposta del movimento dei consigli operai, che Oskar Lange considerava il grande processo vivificatore dell'attivismo della classe operaia (1957, p. 159), diventare la nuova stella polare per la sinistra tutta?²⁶ Di ciò si è occupato questo

²⁵ AMATO G. e GRAZIOSI A. (2013, p. 58), sottolineano che «l'idea di fare dello Stato lo strumento principale di una modernizzazione e quindi di una modernità intesa di volta in volta come affermazione di potenza o di giustizia, ma comunque di trasformazione sociale ed economica, era un'idea che innervava la storia europea e, almeno a partire dall'esperienza giapponese, quella mondiale da più di un secolo». Ma essi aggiungono che questa cultura, che la DC di Fanfani fece propria, in Italia dette un apporto modesto alla modernizzazione, causò privilegi, clientele e illeciti e fu travolta dalla crisi del 1992 (*op. cit.*, pp. 61, 62 e 66). Questa cultura fece sì che i partiti entrarono direttamente nella gestione dell'industria di Stato, dando vita a quel “modello spartitorio” descritto da Giuliano Amato, 1976, giustamente definito “una specie di invasione barbarica” (AMATO G. e GRAZIOSI A., 2013, p. 69).

²⁶ Tra la partecipazione dei lavoratori alle decisioni dell'impresa e la completa autogestione vi è tutta una gamma di situazioni intermedie (cfr. GUNN C.E., 2011). In questo saggio noi abbiamo considerato in particolare il caso in cui tutte le decisioni siano lasciate ai lavoratori.

scritto, che è basato sull'idea che la gestione democratica delle imprese da parte dei lavoratori è il socialismo e che oggi, più che mai, l'idea originaria dei Consigli, e, se questo è il socialismo oggi possibile, la creazione di un sistema d'impresa democratiche può e dovrebbe diventare la nuova stella polare per una sinistra autentica.

Quel che, comunque, ci sembra importante dire in conclusione è che la necessità di individuare una nuova distinzione tra destra e sinistra nasce dal fatto che le distinzioni oggi più diffuse non sono accettabili come distinzioni uniche, né come distinzioni principali. Collegare la sinistra esclusivamente allo statalismo, secondo la distinzione ancor oggi più accettata, da forza ai critici della sinistra, perché, come si è argomentato, è impossibile affermare che un maggior intervento dello Stato nel capitalismo è sempre opportuno; ed è proprio la debolezza di quest'associazione che porta molti a dire che una distinzione tra destra e sinistra oggi non esiste più. Collegare, poi, la sinistra esclusivamente all'egualitarismo, come fa Bobbio, è inaccettabile soprattutto in epoca di globalizzazione, sia perché l'idea che la destra sia, per sua natura e sempre, per la disegualianza appare un'opinione faziosamente a sostegno della sinistra, sia e soprattutto perché un maggior egualitarismo, per la teoria economica, può accrescere, ma anche ridurre l'accumulazione del capitale e lo sviluppo economico e non può, pertanto, essere considerato oggi una valida stella polare per la sinistra.

Dato che, come si è osservato nell'introduzione, la distinzione tra destra e sinistra è "difficile", perché «le tradizioni di destra e sinistra non sono nella realtà storica univoche, ma anzi contraddittorie», la distinzione in questione, contrariamente a quel che fanno Bobbio e Galli, non può basarsi su una sola contrapposizione ma, nel far proprie diverse distinzioni, deve limitarsi ad individuare la distinzione principale. E a noi, allora, non sembra dubbio che la distinzione principale che occorre tracciare tra destra e sinistra è quella di dire che la destra è per il capitalismo e per l'impresa nel capitalismo e la sinistra è per il socialismo e per il lavoro nel capitalismo.

BIBLIOGRAFIA

- AA.VV., *Marx vivo*, Milano, Mondadori, 1969.
- ALLEN V., *Militant Trade Unionism*, Londra, Merlin, 1966.
- ALTVATER E., «La teoria del capitalismo monopolistico di Stato e le nuove forme di socializzazione capitalistica», in HOBBSAWN E.J. - HAUPT G. - MAREK F. - RAGIONIERI E. - STRADA V. - VIVANTI C. (a cura di), *op. cit.*, 5 voll., Torino, Einaudi, 1978-1982, vol. IV, 1982.
- AMATO G., *Economia, politica ed istituzioni in Italia*, Bologna, Il Mulino, 1976.
- AMATO G. - GRAZIOSI A., *Grandi illusioni; ragionando sull'Italia*, Bologna, Il Mulino, 2013.
- ARIENZO A. - BORRELLI G., *Emergenze democratiche. Ragion di stato, governance, governamentalité*, Napoli, Giannini Editore, 2011.
- ARNASON J.P., «Prospettive e problemi del marxismo critico nell'Est europeo», in HOBBSAWN E.J., ET AL., *op. cit.*, 5 voll., Torino, Einaudi, 1978-1982, 1982.
- ASOR ROSA A., «Fine della battaglia culturale», in VACCA G., *op. cit.*, Bari, De Donato, 1959-1969, 1964.
- BATAILLE G., *Il limite dell'utile*, trad. ital., Adelphi, 2000, 1996.
- BAZZOCCHI C., «Vendola-Prodi: la strana coppia», *Il Ponte*, a. LXVII, n. 5, 2011.
- BELLOFIORE R., *Da Marx a Marx*, Roma, Manifestolibri, 2007.
- BENVENUTO S., «Tramonto della sinistra?», *Studi critici*, vol. II, Ottobre, 1992.
- BIDET J., «La ricostruzione metastrutturale del Capitale», in MUSTO M. (a cura di), *op. cit.*, Roma, Manifestolibri, 2006.
- BLOCH E., *Ateismo nel cristianesimo*, 1968, trad. ital., Milano, Feltrinelli, 1971.
- BOBBIO N., *Destra e sinistra*, Roma, Donzelli Editore, 1994.
- BOFFA G. - MARTINET G., *Dialogo sullo stalinismo*, Bari, Laterza, 1976.
- BOWLES S. - GINTIS H., *Democracy and Capitalism*, New York, Basic Books, 1986.
- BRAUDEL F., *Afterthoughts on Material Civilization and Capitalism*, Baltimora, Johns Hopkins University Press, 1977.
- CARVER T. - THOMAS P. (eds), *Rational Choice Marxism*, Londra, Macmillan, 1995.
- CLARKE T., «Industrial Democracy: The Institutionalised Suppression of Industrial Conflict», in CLARKE T. - CLEMENTS I., *op. cit.*, London, Fontana, 1977.
- CLARKE T. - CLEMENTS I., *Trade Union under Capitalism*, Fontana, Londra, 1977.
- CLEMENTS I., «Reference Group and Trade Unions Consciousness», in CLARKE T. - CLEMENTS I., *op. cit.*, London, Fontana, 1977.
- COHEN J. - ROGERS J., *On Democracy: Toward a Transformation of American Society*, London, Penguin, 1983.

- CORRADI C., «Storia dei marxismi in Italia: un tentativo di sintesi», in BELLOFIORE R., *op. cit.*, Roma, Manifestolibri, 2007.
- DEAGLIO M., *Liberista? Liberale*, Roma, Donzelli Editore, 1996.
- DONADO A. - WALDE K., «How Trade Unions Increase Welfare», *Economic Journal*, vol. 122, no. 563, 2012.
- ENGELS F., «Antidühring», in MARX K. - ENGELS F., *op. cit.*, Londra, Lawrence and Wishart, 1975-2001, vol. 25, 1878.
- FISCHER L., *Vita di Lenin*, 1964, trad. ital., Milano, Mondadori, 1973.
- FITOUSSI J.P., *La democrazia e il mercato*, 2004, trad. ital., Milano, Feltrinelli, 2004.
- FLORES D'ARCAIS P., «Sinistra presa sul serio», *MicroMega*, n. 8, 2011.
- GALASSO G., *Liberalismo e democrazia*, Roma, Salerno Editrice, 2013.
- GALLI C., *Perché ancora destra e sinistra*, Roma-Bari, Laterza, 2010.
- GRAMSCI A., *L'Ordine Nuovo*, 1919-1920, Torino, Einaudi, 1954.
- GUNN C.E., «Workers' Participation in Management, Workers' Control in Production», *Review of Radical Political Economics*, vol. 43, no. 3, 2011.
- HAHN F.H., «Il futuro del capitalismo: segni premonitori», *Rivista Milanese di Economia*, n. 46, aprile-giugno, 1993.
- HARDT M. - NEGRI A., «La sinistra come potenza costituente», *MicroMega*, n. 8, 2011.
- HAYEK F.A., *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*, Londra, Routledge & Kegan, 1988.
- HOBBSBAWN E.J. - HAUPT G. - MAREK F. - RAGIONIERI E. - STRADA V. - VIVANTI C. (a cura di), *Storia del marxismo*, 5 voll., Torino, Einaudi, 1978-1982.
- HUME D., *Enquiries Concerning Human Understanding and Concerning the Principles of Morals*, 1751, Edinburgh, Maclachlan and Stewart, 1877.
- HYMAN R., «The Politics of Workplace Trade Unionism: Recent Tendencies and Some Problems for Theory», *Capital & Class*, vol. 3, no. 2, 1979.
- ISTITUTO GIANGIACOMO FELTRINELLI, *Storia del marxismo contemporaneo*, Milano, Feltrinelli, 1974 e 1975.
- JOSSA B., *L'impresa democratica*, Roma, Carocci, 2008.
- .-, *Esiste un'alternativa al capitalismo?*, Roma, Manifestolibri, 2010.
- .-, *Cooperativismo, capitalismo e socialismo*, Aprilia, Novalogos, 2012a.
- .-, *Il marxismo e le sfide della globalizzazione*, Roma, Manifestolibri, 2012b.
- .-, «Cooperative Firms as a New Production Mode», *Review of Political Economy*, vol. 24, no. 3, 2012c.
- .-, «A System of Self-Managed Firms as a New Perspective on Marxism», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 36, no. 4, July, 2012d.
- KIRCHGASSNER G., «On the Political Economy of Economic Policy», in *Economia delle scelte pubbliche*, a. VII, no. 1-2, 1989.

- LAVILLE J.L., *L'economia solidale*, 1994, trad. ital., Torino, Boringhieri, 1998.
- LENIN V.I., «Come organizzare l'emulazione?», in LENIN V.I., *op. cit.*, Roma, Editori Riuniti, 1957-1970, vol. XXVI, 1917a.
- .-, «La catastrofe imminente e come lottare contro di essa», in LENIN V.I., *op. cit.*, Roma, Editori Riuniti, 1957-1970, vol. XXII, 1917b.
- .-, «L'imperialismo, fase suprema del capitalismo», in LENIN V.I., *op. cit.*, Roma, Editori Riuniti, 1965, 1917c.
- .-, «Sulla cooperazione», in LENIN V.I., *op. cit.*, Roma, Editori Riuniti, 1965, 1923a.
- .-, «Meglio meno, ma meglio», in LENIN V.I., *op. cit.*, Roma, Editori Riuniti, 1972, 1923b.
- .-, *Opere complete*, Roma, Editori Riuniti, 1957-1970.
- .-, *Opere scelte*, Roma, Editori Riuniti, 1965.
- .-, *La costruzione del socialismo*, Roma, Editori Riuniti, 1972.
- LEWIN M., *L'ultima battaglia di Lenin*, Bari, Laterza, 1969.
- LORENZ R., *La costruzione del socialismo in Lenin*, Istituto Giangiacomo Feltrinelli, 1974.
- LUCARELLI A., *Beni comuni. Dalla teoria all'azione politica*, Napoli, Dissensi Edizioni, 2011.
- MAGNUS B. - CULLENBERG S., *Whither Marxism?*, New York, Routledge, 1995.
- MANN T., *Considerazioni di un impolitico*, Milano, Adelphi, 1997, 1918.
- MARCUSE H., «Un riesame del concetto di rivoluzione», in AA.VV., *op. cit.*, Milano, Mondadori, 1969.
- MARX K., «Critica della filosofia hegeliana del diritto pubblico», in MARX K., *op. cit.*, Roma, Editori Riuniti, 1968, 1842-1843.
- .-, *Miseria della filosofia*, 1847, trad. ital., Roma, Editori Riuniti, 1969.
- .-, *Storia delle teorie economiche*, 1862-1863, trad. ital., Torino, Einaudi, 1958.
- .-, *Il capitale*, vol. III, 1894, trad. ital., Roma, Editori Riuniti, 1965.
- .-, *Opere filosofiche giovanili*, Roma, Editori Riuniti, 1968.
- MARX K. - ENGELS F., *La sacra famiglia*, Roma, Editori Riuniti, 1969, 1845.
- .-, -.-, *Collected Works*, Londra, Lawrence and Wishart, 1975-2001.
- MILL J.S., *Principles of Political Economy*, 1871, ed. Ashley, Londra, Longmans, Green & Co., 1909.
- MUSTO M. (a cura di), *Sulle tracce di un fantasma*, Roma, Manifestolibri, 2006.
- PAGANO U. - ROTHORN R. (eds), *Democracy and Efficiency in the Economic Enterprise*, Londra, Routledge, 1996.
- PETRUCCIANI S., «Democrazia radicale, sostanza e procedure», *Il Ponte*, a. LXIII, nn. 8-9, 2007.
- PRZEWORSKI A., «Class, Production and Politics: A Reply to Burawoy», in CARVER T. - THOMAS P. (eds), *op. cit.*, Londra, Macmillan, 1995.

- RATNER C., «Cooperativism: A Social, Economic and Political Alternative to Capitalism», *Capitalism, Nature, Socialism*, vol. 20, no. 2, 2009.
- SCREPANTI E., «Democrazia radicale e lotta di classe, alcune precisazioni», *Il Ponte*, a. LXIII, nn. 8-9, 2007.
- SEN A.K., *Lo sviluppo è libertà*, 1999, trad. ital., Milano, Mondadori, 2000.
- SHAOZHI SU, «Rethinking Marxism in the Light of Chinese Reforms», in MAGNUS B. - CULLENBERG S., *op. cit.*, New York, Routledge, 1995.
- STEDMAN J.G., «Ritratto di Engels», in HOBBSAWN E.J. ET AL. (a cura di), *op. cit.*, 5 voll., vol. I, Torino, Einaudi, 1978-1982, 1978.
- STIGLITZ J.E., *Il prezzo della diseguaglianza*, trad. ital., Torino, Einaudi, 2013, 2012.
- STRADA V., «Lenin e Trockij», in HOBBSAWN E.J. ET AL. (a cura di), *op. cit.*, 1978-1982, vol. III, 1980.
- SWEETZ P.M., «Cecoslovacchia, capitalismo e socialismo», *Monthly Review*, ed. ital., novembre, 1968.
- .-, «Sulla teoria del capitalismo monopolistico», in SWEETZ P.M., *op. cit.*, Napoli, Liguori, 1972, 1971.
- .-, *Il capitalismo moderno*, trad. ital., Napoli, Liguori, 1975, 1972.
- TSURU S., «Marx e l'analisi del capitalismo», in AA.VV., *op. cit.*, Milano, Mondadori, 1969.
- VACCA G., *Politica e teoria nel marxismo italiano, 1959-1969*, Bari, De Donato, 1972.
- VANEK J., «Some Fundamental Considerations on Financing and the Form of Ownership under Labour Management», reprinted in VANEK J., *op. cit.*, Ithaca, Cornell University Press, 1977, 1971a.
- .-, «The Basic Theory of Financing of Participatory Firms», reprinted in VANEK J., *op. cit.*, Ithaca, Cornell University Press, 1977, 1971b.
- .-, *The Labor Managed Economy: Essays by J. Vanek*, Ithaca, Cornell University Press, 1977.
- VOGT W., «Capitalist versus Liberal Firm and Economy; Outline of a Theory», in PAGANO U. - ROWTHORN R. (eds), *op. cit.*, Londra, Routledge, 1996.
- WALLERSTEIN I., «New Revolts against the System», *New Left Review*, November-December, 2002.
- WARD B.N., «The Firm in Illyria; Market Syndacalism», *American Economic Review*, vol. 48, no. 4, September, 1958.
- WRIGHT E.O. - LEVINE A. - SOBER E., *Reconstructing Marxism*, Londra, Verso, 1992.
- ZANONE V., «Il liberalismo di Franco Romani», *Biblioteca della Libertà*, nn. 164-165, maggio-agosto, 2002.

Does a Country-Specific Productivity Matter in Delocation Tendencies? A Footloose Capital Model Approach

Federica Orioli*

“Luiss Guido Carli”, University of Rome

This paper presents a simple “core-periphery” model with footloose capital and heterogeneous firms in which it is assumed that the mean and the variance of the distribution functions of marginal production costs are country-specific. From the analysis it emerges that country-specific productivity is not innocuous and matters in driving location decisions. In this case, in fact, the agglomeration forces and the direction of migration crucially depend on the level of trade costs.

[JEL classification: F2; F12].

Keywords: new economic geography; firm heterogeneity; cross-country efficiency gaps; delocation.

* <forioli@luiss.it>, Department of Economics and Finance. I would like to thank Barbara Annicchiarico and two anonymous referees for their helpful discussion and suggestions. We also thank Giorgio Di Giorgio, Stefano Manzocchi, Giuseppe Sansone, Luisa Corrado, Alberto Petrucci, Giovanni Piersanti and seminar participants at Tor Vergata University for their very useful comments. The author is responsible for any residual errors.

1. - Introduction

Economic activities are unevenly distributed across space. A look at most industries reveals geographic concentration at different levels of aggregation. Several different explanations may be given for firms tendency to cluster together. The first theories about industry location explain that the persistence of geographic concentration may arise because organizations economically benefit by locating in efficient positions. Several factors can determine industrial agglomeration: organizations benefit from minimizing the transportation costs for inputs (Weber, 1909; 1928); alternatively industries may locate near consumers to better serve them (Smithies, 1941).

Economic theory has traditionally explained differences in production structures mainly through differences in endowments or technologies. In this framework, the models assume constant returns to scale and perfect competition and economic integration leads regions to specialise according to their comparative advantage (see e.g. Jones, 1965). But in absence of underlying differences between regions, comparative advantage provides a weak explanation for the spatial concentration of activities and traditional explanations about uneven geographical distribution of economic activities fail to explain why similar regions can develop very different production structures (Meade, 1950).

In the last three decades, economic theory has paid attention to the role of increasing returns to scale in order to explain the uneven geographical distribution of economic activities. Models of trade with increasing returns and imperfect competition (Krugman, 1980; Helpman and Krugman, 1985) show that countries without significant comparative advantage with respect to each other can develop different production structures; increasing returns to scale turn out to be essential for explaining the uneven geographical distribution of economic activity. In particular, Krugman (1991) shows that the interaction of labour migration across regions with increasing returns and trade costs creates a tendency for firms and workers to cluster together as regions integrate.

Finally, recent studies investigate the role of economic knowledge in generating geographic concentration. In fact, integration can be viewed as a lowering not only of the cost of trading goods, but also of trading ideas. Baldwin and Forsild (2000) find that this form of integration tends to be stabilizing; integration policies that lower the cost of trading ideas encourage dispersion of economic activity.

The fundamental contribution of “New Economic Geography” (NEG) literature lies in explicitly modeling «the self-reinforcing character of spatial concen-

tration» (Fujita *et al.*, 1999). The new trade theory models of Krugman (1980) and Helpman and Krugman (1985) assume identical monopolistically competitive firms. This is one of the most convenient assumptions in NEG models. However, recent empirical research has substantiated the existence of large and persistent differences in terms of size (see Cabral and Mata, 2003), as well as in terms of productivity and trade behavior (e.g. Bernard *et al.*, 2006; Helpman *et al.*, 2004). In particular, a substantially empirical literature has identified robust firm level evidence on productivity heterogeneity (Bernard and Jensen, 1995; 1999*a*; 1999*b*; 2004; Bernard and Wagner, 1997; Bigsten, Collier, Dercon *et al.*, 2000; Clerides, Lach and Tybout, 1998; Girma, Greenaway and Kneller, 2003; 2004). A new wave of heterogeneous firm trade models has emerged with key contributions from Melitz (2003); Montagna (2001); Jean (2002); Bernard, Eaton, Jensen and Kortman (2003) and Helpman, Melitz and Yeaple (2003). They extend the new trade theory to incorporate firm productivity differences. The pioneer model, from Melitz (2003), considers a continuum of firms differentiated by the varieties they produce and by their productivity, that face sunk costs entry and fixed production costs in order to enter the domestic market, and both fixed and variable costs, associated with the exporting activities. Fixed production costs lead to the exit of inefficient firms, whose productivities are lower than a threshold level, whereas a firm enters export market only if the net profit generated from its exports in a given country is sufficient to cover fixed exporting costs. In the presence of fixed entry, production and export costs, more productive firm self-select into both domestic and export markets. Trade liberalisation forces the least efficient firms to exit by raising the domestic entry threshold and reallocates market share towards more efficient exporting firms by lowering the export threshold. Melitz (2003) shows how trade generates improvements of industry efficiency and welfare improvement for all countries. The original Melitz (2003) model only considers trade between countries with identical size and firm productivity distribution. What happens if we allow trade between asymmetric countries with different productivity distributions and market sizes takes place?

Taking into account this assumption Baldwin and Okubo (2006) develop a simple two-country footloose capital model (FC) with heterogeneous firms *à la* Melitz (2003). In this model regions as North and South, are endowed with the same relative factor supplies, but endowments of labour and capital in North are proportionally larger than that in South. Two key features of their model are that each southern firm would gain from being the first to delocate from South to North, whereas no northern firm would gain from moving. This model considers

just the local competition effect, also known as market access effect: southern firms relocate in the largest market in order to take advantage of increasing returns.

My paper extends the FC model of Baldwin and Okubo (2006) in order to investigate the impact of trade on asymmetric countries, with particular focus on the role of cross-country efficiency gaps on trade: northern firms are more productive than southern ones. Since significant efficiency gaps exist even among the most advanced industrial nations in the world, it seems an important issue to consider the case in which countries differ in their efficiency levels. Existing theoretical literature has provided a mixed picture of this issue. Montagna (2001) demonstrates that exposure to free trade will induce more low productivity firms to enter into the more efficient country; on the other hand, Jean (2002) shows that trade opening will improve industry productivity both in the more efficient as well as in the less efficient country.

From my analysis it emerges that the assumption of country-specific productivity is not innocuous and matters in driving location decisions. Namely, under these circumstances, the agglomeration forces and the direction of migration crucially depend on the level of trade costs, contrary to the findings of the seminal paper by Baldwin and Okubo (2006). Additionally, according to the NEG theory¹, the assumption of cross-country efficiency gaps brings back a traditional trade-off between market access effect, that favours dispersion, and market crowding effect, that favours agglomeration.

Finally, I investigate the effect of a per-firm subsidy on the geographical distribution of industrial activity. Also in this case, the assumption of country-specific productivity is not innocuous. In particular, the model provides the following theoretical prediction: if the trade costs are high and economic activity is concentrated in one region, policies which aim at reducing the transport costs give better results, in terms of promoting the competitiveness of peripheral regions, when compared to a policy of distributing production subsidies. This last result is tied to the role of trade cost levels in the firms location process, and, therefore, to the assumption of country-specific productivity.

Surely, an economic geography model with firm heterogeneity is not new in economic theory literature, nevertheless, this paper makes one main contribution to regional science literature: it sheds light on how important the assumption of country-specific productivity is in driving location decisions.

¹ Trade-off between market access effect and market crowding effect emerges in traditional foot-loose capital model with homogeneous firms (see BALDWIN R. *et AL.*, 2003).

The remainder of my paper is organized as follows. Section 2 presents the basic FC model with country-specific productivity; Section 3 analyzes delocation tendencies; Section 4 studies the delocation process with quadratic adjustment costs; Section 5 shows the impact of regional subsidy on firm relocation; Section 6 presents the conclusions.

2. - The Model

Economy presents two regions, North and South, two exogenously given factors, labour and capital, and two sectors, perfectly competitive agriculture, A , and imperfectly competitive manufacturing, M .

Countries are assumed to be symmetric in terms of tastes and openness to trade, but, following Baldwin and Okubo (2006), North is larger in a pure sense than South, and on average its firms are more efficient than southern ones.

Labour L is spatially immobile. Capital owners are assumed to be inter-regionally immobile, whilst physical capital K can move across countries, but its reward is repatriated to the country of origin (physical capital can be separated from its owners). In particular, $s_K \equiv K/K^W$ is the share of world capital, K^W , owned by northern residents, and s_n is the share of world capital employed in North.

The economy produces two types of goods: a homogeneous agricultural good and a number N of differentiated manufacturing goods, n produced in North and n^* in South.

The agricultural good, employing only labour, is produced under constant returns of scale and perfect competition, and can be traded freely inter and intra regions, without incurring in transportation cost. More specifically it requires a_A unit of workers to produce one unit of the A sector good. Perfect competition in sector A forces marginal cost pricing, that is:

$$(1) \quad p_A^* = w^* a_A$$

$$(2) \quad p_A = w a_A$$

where $p_A^*(p_A)$ is the price of agricultural good in South (North) and $w^*(w)$ is the wage prevailing in South (North). Costless trade in A equalizes northern to southern prices, and this, in turn, indirectly equalizes wage rates in both regions. Henceforth, I take A as *numéraire* and choose units of A such $a_A \equiv 1$. This implies that $p_A^* = p_A = w^* = w = 1$.

Horizontally differentiated manufacturing goods are produced under increasing returns to scale and imperfect competition using labour and physical capital. In particular, a manufacturing sector is characterized by monopolistic competition *à la* Dixit - Stiglitz (1977). The production of each variety requires a fixed input, involving F units of capital K and a variable input involving a units of L per unit of produced output. All firms share the same fixed cost $F \equiv 1$, but they have different productivity levels, indexed by a , depending on the type of produced varieties². Since $F = K = 1$ then $s_n = n/N$, where $N \equiv n+n^*$. The existence of high economies of scale and of exogenous total amount of physical capital force limits the number of firms operating with profit in the market. Each variety of the differentiated goods is produced by a single firm. As a result each producer has a certain market power in its own variety market.

Finally, in sector M international trade is inhibited by iceberg trade costs. Specifically, it is costless to ship industrial goods to local consumers, but in order to sell one unit in the other region an industrial firm must ship $\tau > 1$ units³. As usual, τ captures all the costs, not just transport costs, for selling to distant markets, and $\tau - 1$ is the tariff-equivalent of these costs.

The preferences of the representative consumer are given by a two-tier utility function. The upper tier determines the consumer's division of expenditure between the homogeneous good and all differentiated industrial goods. The second tier dictates the consumer's preferences over the various differentiated industrial varieties. The specific function form is quasi-linear for the first tier and CES for the second. In symbols:

$$(3) \quad U = \mu \ln C_M + C_A$$

$$(4) \quad C_M = \left(\int_{\in N} c_i^{1-\frac{1}{\sigma}} di \right)^{\frac{1}{1-\frac{1}{\sigma}}}$$

² The cost function of a typical manufacturing firm in the FC model is non-homothetic: the fixed cost involves only capital and the variable cost involves only labour.

³ The idea is that $\tau - 1$ units of the good "melt" in transit.

where C_M and C_A respectively denote the consumption of the composite of all differentiated varieties of industrial goods and the consumption of the homogeneous good. N represents the mass of available industrial goods, n of which are produced in North and n^* are produced in South⁴. The set of varieties is pre-determined by endowments, since each variety requires a unit of capital and the world capital stock is assumed to be exogenously given. Goods are substitutes when $0 < (\sigma - 1)/\sigma < 1$, where $\sigma > 1$ is the elasticity of substitution between two industrial varieties. Finally, μ ($0 < \mu < 1 < \sigma$) measures the intensity of preference for differentiated goods and is the expenditure on all differentiated goods.

The aggregate price of this economy is:

$$(5) \quad P = \left(\int_{\in N} p_i^{1-\sigma} di \right)^{1/1-\sigma} = \int_{\in N} p_i^{1-\sigma} di = np_i^{1-\sigma} + n^* p_i^{*1-\sigma}$$

where p and p^* are respectively the local and export prices of each industrial firm.

Utility optimization yields a standard CES demand function for each industrial varieties, namely:

$$(6) \quad c_i = \frac{p_i^{1-\sigma}}{P^{1-\sigma}} \mu$$

Each industrial firm is atomistic and thus rationally ignores the impact of its price on the aggregate price. Moreover since varieties are differentiated no direct strategic interaction among firms arises. As a consequence the representative firm acts as if it were a monopolist facing a demand curve with a constant elasticity equal to σ . Given the standard formula for marginal revenue, profit-maximizing consumer price is a constant mark-up of marginal cost. More specifically, the first-order conditions for a typical industrial firm's sales in its local and export market are:

$$(7) \quad p \left(1 - \frac{1}{\sigma} \right) = wa$$

⁴ In the M sector there is a discrete number of firms N and each variety of the differentiated good is produced by a single firm. Each firm is assumed to have a certain market power and can perfectly price discriminate across markets.

$$(8) \quad p^* = \left(1 - \frac{1}{\sigma}\right) = w^* a \tau$$

Substituting $w^* = w = 1$:

$$(9) \quad p_i = \frac{\sigma}{\sigma - 1} = a$$

$$(10) \quad p_i^* = \frac{\sigma}{\sigma - 1} = \tau a$$

The restriction $\sigma > 1$ ensures that p and p^* are always positive and finite. Dixit-Stiglitz (1977) monopolistic competition assumptions on market structure imply that “mill pricing” is optimal and the operating profit earned by a typical market is:

$$(11) \quad \pi = pc/\sigma$$

2.1 *The Distribution Function of Firm-Level Efficiency*

Following Baldwin and Okubo (2006), I assume that each unit of labour in both countries is associated with a particular level of productive efficiency as measured by the unit labour requirement a^5 .

As in Helpman *et al.* (2004), the cumulative distribution of the marginal costs is assumed to be a Pareto:

$$(12) \quad G[a] = a^\beta / a_0^\beta, \quad 1 = a_0 \geq a \geq 0, \beta \geq 1$$

where a_0 is a scale parameter, denoting the highest marginal cost, and β is a shape parameter. Without loss of generality, I can normalize a_0 to unity.

The density function is:

$$(13) \quad f[a] = dG[a]/da = \beta(a^{\beta-1} / (a_0^\beta))$$

⁵ Recall that productivity differences may reflect cost differences as well as differences in consumer valuations of the good (see MELITZ M., 2003).

Differently from Baldwin and Okubo (2006), I suppose that on average marginal costs are smaller and less dispersed in North than in South. In other words, I assume that the shape parameter β is country specific, that is β_N for North and β_S for South, where $\beta_N < \beta_S$. In this case, the cumulative distribution and the density function are $G[a]_N$ and $f[a]_N$ for North and $G[a]_S$ and $f[a]_S$ for South⁶.

3. - Where do Firms Locate?

Accordingly to (11), the operating profit realized by a South-based firm is⁷:

$$(14) \quad \pi^* = \left(\frac{1}{\sigma} \right) (p_i c_i^* + p_i^* c_i) = \left(\frac{a}{1 - (1/\sigma)} \right)^{1-\sigma} \left(\frac{\mu^*}{p^{*1-\sigma}} + \frac{\tau^{1-\sigma} \mu}{p^{1-\sigma}} \right) (1/\sigma)$$

Dividing and multiplying by the world expenditure on M -goods E^w (14) becomes:

$$(15) \quad \pi^* = \left[a / \left(1 - \frac{1}{\sigma} \right) \right]^{1-\sigma} \left(\frac{1 - s_E}{\int_{\in_n} p_i^{*1-\sigma} di + \int_{\in_{n^*}} p_i^{1-\sigma} di} + \frac{\tau^{1-\sigma} s_E}{\int_{\in_n} p_i^{1-\sigma} di + \int_{\in_{n^*}} p_i^{*1-\sigma} di} \right) (E^w / \sigma)$$

where s_E is the northern share of E^w and $\tau^{1-\sigma} \equiv \phi$ measures the “free-ness” of trade, where $0 < \phi < 1$. That is, the free-ness of trade arises from $\phi = 0$, with infinite trade costs, to $\phi = 1$, with zero trade costs (see Baldwin *et al.*, 2003).

Using mill pricing and dividing and multiplying by K^W , operating profit can be written as a function of productivity “ a ”:

⁶ Alternatively, we can assume that the highest marginal cost a_0 is country specific, that is a_{0N} for North and a_{0S} for South, where $a_{0N} < a_{0S}$. In this case, the density function is $f[a]_N = \beta(a^{\beta-1}/a_{0N}^\beta)$ for North and $f[a]_S = \beta(a^{\beta-1}/a_{0S}^\beta)$ for South (see e.g. FALVEY R., GREENAWAY D. and YU Z., 2005).

⁷ As in BALDWIN R. and OKUBO T. (2006), there are no fixed costs to establish a “beachhead” in a market, so all firms sell in both markets as long as trade costs are finite (MELITZ M., 2003, examines the case in which there are fixed entry costs).

$$(16) \quad \pi^* [a] = a^{1-\sigma} \left[\frac{1-s_E}{\Delta^*} + \frac{\phi s_E}{\Delta} \right] \frac{E^w}{\sigma K^W}$$

$$(17) \quad \pi [a] = a^{1-\sigma} \left[\frac{s_E}{\Delta} + \frac{\phi(1-s_E)}{\Delta^*} \right] \frac{E^w}{\sigma K^W}$$

where:

$$(18) \quad \Delta = s_K \int_0^1 a^{1-\sigma} f[a]_N da + \phi(1-s_K) \int_0^1 a^{1-\sigma} f[a]_S da$$

$$(19) \quad \Delta^* = \phi s_K \int_0^1 a^{1-\sigma} f[a]_N da + (1-s_K) \int_0^1 a^{1-\sigma} f[a]_S da$$

Solving the integrals:

$$(20) \quad \int_0^1 a^{1-\sigma} f[a]_N da = \int_0^1 a^{1-\sigma} \beta_N \frac{a^{\beta_N-1}}{a_0^{\beta_N}} da = \frac{\beta_N}{1-\sigma+\beta_N} = \lambda_N$$

$$(21) \quad \int_0^1 a^{1-\sigma} f[a]_S da = \int_0^1 a^{1-\sigma} \beta_S \frac{a^{\beta_S-1}}{a_0^{\beta_S}} da = \frac{\beta_S}{1-\sigma+\beta_S} = \lambda_S$$

In order for price indexes to be positive it is necessary that λ_N and $\lambda_S > 0$, that is if $\sigma < 1 + \beta_N$ ⁸. Condition $\lambda_N > \lambda_S$ always holds because λ is increasing in σ ⁹.

Using (20) and (21), Δ and Δ^* can be written as:

$$(22) \quad \Delta = \lambda_N s_K + \lambda_S (1-s_K) \phi$$

⁸ In fact $\sigma < 1 + \beta_N$ implies $\sigma < 1 + \beta_S$.

⁹ Note that $\frac{\partial \lambda}{\partial \sigma} = -\beta(1-\sigma+\beta)^{-2} (-\beta) > 0$.

$$(23) \quad \Delta^* = \lambda_N \phi s_K + \lambda_S (1 - s_K)$$

Capital income is spent in the owner’s region and capital moves in search of the highest nominal reward.

Starting, from the initial situation where no firms have moved, as in Baldwin and Okubo (2006), the North’s share of firm is exactly equal to the North’s share of capital, so $s_N = s_K$. Capitals migrate from South to North if:

$$(24) \quad \pi[a] - \pi^*[a] = \left(a^{1-\sigma} \frac{E^w}{\sigma K^w} \right) \left\{ (1-\phi) \left[\frac{s_E}{\Delta} - \frac{(1-s_E)}{\Delta^*} \right] \right\} > 0$$

Using the symmetry of region’s relative factor endowments $s = s_n = s_K > 1/2$ and substituting (22) and (23) to Δ and Δ^* , (24) becomes:

$$(25) \quad \pi[a] - \pi^*[a] = \left[a^{1-\sigma} \frac{E^w}{\sigma K^w} \right] (1-\phi) \left\{ \frac{s^2 \phi (\lambda_N - \lambda_S) + s (\lambda_S - \lambda_N) + s^2 (\lambda_N - \lambda_S) + \lambda_S \phi (2s - 1)}{[\lambda_N s + \lambda_S \phi (1-s)][\lambda_N s \phi + \lambda_S (1-s)]} \right\} > 0$$

The RHS of the above equation is ≥ 0 if:

$$(26) \quad \phi > \phi_c = \frac{s (\lambda_N - \lambda_S) + s^2 (\lambda_S - \lambda_N)}{s^2 (\lambda_N - \lambda_S) + \lambda_S (2s - 1)}$$

where:

$$(27) \quad 0 < \phi_c < 1^{10}$$

¹⁰ This result holds using the assumption that the highest marginal cost a_0 is country specific. In this case, the cut-off level is: $\phi_c = \frac{S(a_{0N}^{1-\sigma} - a_{0S}^{1-\sigma}) - s^2(a_{0S} - a_{0N})}{s^2(a_{0N} - a_{0S}) + a_{0S}(2s - 1)}$.

The above result can be summarized in the following proposition.

PROPOSITION 1: *Country-specific productivity has impact on delocation tendencies. When the North is larger than South and its firms are more productive than the southern ones, then delocation for any atomistic southern firm is convenient only if trade is sufficiently costless, that is when $\phi > \phi_C$; while migration from North to South takes place if $\phi < \phi_C$. Finally, when $\phi = \phi_C$, the symmetric equilibrium is a possible spatial configuration.*

We can distinguish two opposite effects: a size effect and a productivity effect. For a lower level of trade costs the first effect prevails and for southern firms is convenient to relocate in the largest market in order to take advantage of increasing returns; on the contrary, if trade is sufficiently costly, the location of economic activity in the largest market will be less attractive, because competition among firms is stronger and it will be more difficult to penetrate the more productive country.

The seminal paper by Baldwin and Okubo (2006) considers the first effect, from which the main result derives: it is always convenient for southern firms to relocate in the largest market in order to take advantage of increasing returns.

On the other hand, if we suppose countries having the same absolute size, that is $K=K^*$, $L=L^*$ and $s=1/2$, but differing in their productivity distributions, the size effect fails and the second effect prevails: if trade costs are positive, it is not convenient for southern firms to relocate in the more productive market: since the productivity distribution of North dominates that of South, southern firms are less likely to survive in the more productive market. No southern firms find it profitable moving, as long as positive transportation costs incur; the probability of failure is much higher in the more efficient country and the country-specific productivity reduces the survival ceilings in the more efficient market. Only in the absence of trade costs on differentiated products, that means $\phi = 1$, it becomes indifferent for southern firms to stay in southern market or relocate to the northern market. Contrary, every northern firm would gain from delocating from North to South, in order to penetrate the less competitive market.

In open economy, the trade pattern depends not only on relative markets sizes, but also on the efficiency gap.

4. - Delocation Process with Quadratic Adjustment Costs

Following Baldwin and Okubo (2006), I assume now that all firms face quadratic adjustment costs of switching regions, χ . The specific assumption is:

$$(28) \quad \chi = \gamma m$$

where χ are units of labour per firm and m is the flow of migrating firms.

Intuitively, the first firms that will find it profitable to pay the quadratic relocation costs, for south-to-north migration or for north-to-south migration, will be those that have the most to gain, namely the more productive manufacturing firms. I define the threshold level of marginal costs for migration as a_R , where R stands for relocation. Note that the migration of the most efficient firms will affect the equilibrium levels of Δ and Δ^* .

In particular, if $\phi > \phi_C$, we have:

$$(29) \quad \Delta[a_R] = s \int_0^1 a^{1-\sigma} f[a]_N da + (1-s) \left[\int_0^{a_R} a^{1-\sigma} f[a]_S da + \phi \int_{a_R}^1 a^{1-\sigma} f[a]_S da \right]$$

$$(30) \quad \Delta^*[a_R] = \phi s \int_0^1 a^{1-\sigma} f[a]_N da + (1-s) \left[\phi \int_0^{a_R} a^{1-\sigma} f[a]_S da + \int_{a_R}^1 a^{1-\sigma} f[a]_S da \right]$$

Equation (29) denotes the North's degree of local competition, where the first term is the price index of north-made varieties sold in North; the second term denotes the price index of southern firms' varieties produced and sold in the North by southern firms (southern firms with $a \in [0, a_R]$ have relocated) and the third term indicates the prices of made in South varieties exported to the northern market (southern firms with $a \in [a_R, 1]$ have not relocated). The (30) is the isomorphic formula for the southern market.

Solving the integrals, we obtain:

$$(31) \quad \Delta[a_R] = \lambda_N s + \lambda_S (1-s) a_R^{1-\sigma+\beta s} + \phi \lambda_S (1-s) (1 - a_R^{1-\sigma+\beta s})$$

$$(32) \quad \Delta^*[a_R] = \phi \lambda_N s + \phi \lambda_S (1-s) a_R^{1-\sigma+\beta s} + \lambda_S (1-s) (1 - a_R^{1-\sigma+\beta s})$$

By symmetry, if $\phi < \phi_C$ the equilibrium levels of Δ and Δ^* are:

$$(33) \quad \Delta[a_R] = \phi(1-s) \int_0^1 a^{1-\sigma} f[a]_S da + s \left[\phi \int_0^{a_R} a^{1-\sigma} f[a]_N da + \int_{a_R}^1 a^{1-\sigma} f[a]_N da \right]$$

$$(34) \quad \Delta^*[a_R] = (1-s) \int_0^1 a^{1-\sigma} f[a]_S da + s \left[\int_0^{a_R} a^{1-\sigma} f[a]_N da + \phi \int_{a_R}^1 a^{1-\sigma} f[a]_N da \right]$$

Equation (33) denotes the North's degree of local competition, where the first term is the price index of the south-made varieties sold in North; the second term denotes the price index of northern firms varieties produced in the South and exported to the northern market (northern firms with $a \in [0, a_R]$ have relocated) and the third term indicates the prices of varieties made and sold in the North by northern firms (northern firms with $a \in [0, a_R, 1]$ have not relocated). The (34) is the isomorphic formula for the southern market.

Solving the integrals we obtain:

$$(35) \quad \Delta[a_R] = \phi \lambda_S (1-s) + \phi \lambda_N s a_R^{1-\sigma+\beta_N} + \lambda_N s (1 - a_R^{1-\sigma+\beta_N})$$

$$(36) \quad \Delta^*[a_R] = \lambda_S (1-s) + \lambda_N s a_R^{1-\sigma+\beta_N} + \phi \lambda_N s (1 - a_R^{1-\sigma+\beta_N})$$

Given these expressions, we can write the value of relocation for any atomistic firm, denoted as v , as a function of firms marginal cost and of the range of firms that have already moved:

$$(37) \quad v[a, a_R] = \pi[a, a_R] - \pi^*[a, a_R]$$

According to (28), the cost of switching region is χ units of labor per firm.

If $\phi < \phi_C$ the stock of southern firms in North is $K^* a_R^{\beta_S-1}$, thus the flow of migrating firms is:

$$(38) \quad m = K a_R^{\beta_S-1} a'_R$$

If $\phi > \phi_C$ the stock of northern firms in South is $K a_R^{\beta_{N-1}}$, thus the flow of migrating firms is:

$$(39) \quad m = K^* a_R^{\beta_{N-1}} \dot{a}_R$$

At the optimum, the marginal cost of switching region must be equal to the marginal benefit of migration, that is $\chi = v[a, a_R]$. It follows that the value of migrating for the marginal southern and northern firms will be respectively:

$$(40) \quad v[a, a_R] = v[a_R] = \gamma K^* a_R^{\beta_S-1} \dot{a}_R$$

$$(41) \quad v[a, a_R] = v[a_R] = \gamma K a_R^{\beta_{N-1}} \dot{a}_R$$

This fully describes the delocation process. As $|v[a_R]|$ is decreasing in a_R , as an inspection of (31-32 and 33-34) confirms, the transitional delocation process is stable and converges to the long-run steady state level a_R .

The above result can be summarized as follows:

PROPOSITION 2: *If trade is sufficiently costless, that is if $\phi > \phi_C$ the first firms to delocate from South to North are the most efficient small-region firms; similarly, if $\phi < \phi_C$ the first firms to delocate from North to the South are the most efficient large-region firms.*

If $\phi > \phi_C$ the largest and most productive market attracts the most efficient firms southern firms, and if $\phi < \phi_C$ the smallest and less productive market attracts the most efficient northern firms. As in Baldwin and Okubo (2006), the first firms to delocate are always the most efficient firms.

5. - The Impact of a Regional Subsidy on Relocation Patterns

The model I presented also lends itself to an analysis of regional policy. Governments often instigate regional policy in order to promote the relocation of industries and increase competitiveness in the less developed outlying regions. Some of the commonest instruments used to further such policies are relocation subsidy programs. Thus, for example, in the last 30 years, in the European Union, EU

Structural Funds have conditioned the relocation process of European firms from the more developed areas to areas which are under-developed. Empirical studies carried out to evaluate the impact of these anti-agglomeration policies offer conflicting results¹¹. In some cases, we see a negative effect, in others the effect has been positive, while in yet other studies the effect appears to be statistically insignificant.

My final Section is therefore dedicated to provide theoretical predictions on the impact of regional subsidy on firm relocation which derive from the model described in Section 2. In particular, assuming I start with a situation of full agglomeration, I can hypothesize the implementation of a regional policy where the subsidy to incentivize relocation from a core country to a peripheral country is a fixed lump payment¹².

5.1 *Subsidy and Relocation*

I demonstrated earlier that, the location pattern of activities depends on transportation costs. The model predicts two possible cases of full agglomeration: if transport costs are sufficiently low, in other words if $\phi > \phi_C$, firms are all located in the northern regions; on the other hand, in the case of elevated transport costs, where $\phi < \phi_C$, firms concentrate their activities in the South.

Where the North is the core country and the South is the periphery, if a firm moves from the developed to the lesser-developed region, it gains a profit equal to:

$$(42) \quad \left[a^{1-\sigma} \frac{E^w}{\lambda_N \sigma K^w} (1-\phi) \left(\frac{1-s}{\phi} - s \right) \right] < 0$$

The equation (42) is clearly negative, given the assumption $\phi > \phi_C$.

If, on the other hand, the South is the core country and the North is the periphery, when a firm moves from the southern to the northern region, it gains a profit equal to:

$$(43) \quad \left\{ a^{1-\sigma} \frac{E^w}{\lambda_S \sigma K^w} (1-\phi) \left[\frac{s}{\phi} - (1-s) \right] \right\} < 0$$

¹¹ For a more detailed review of the results see, among others, MIDELFART KNARVIK K.H. and OVERMAN H. (2002); MIDELFART KNARVIK K.H. *et al.* (2000) and MOHL P. and HAGEN T. (2010).

¹² As in BALDWIN R. and OKUBO T. (2006), I suppose that the subsidy is financed by lump sum taxation. See DUPONT V. and MARTIN P. (2003), for details.

The equation (43) is clearly negative, given the assumption $\phi < \phi_C$.

In either case, therefore, relocation from the core to the peripheral country leads to a loss, which decreases in correlation to parameter a , as an inspection of (42 and 43) confirms. These results follow directly on from Proposition 2: since they are the more productive firms that gain most benefit in migrating from the South to the North, where transport costs are low, and from the North to the South, where transport costs are high, it follows that, they are always the more productive firms that must bear the greatest loss in relocating from core countries to peripheral. This result is identical to that one obtained by Baldwin and Okubo, 2006. If we consider a very small subsidy, from such result it follows that:

PROPOSITION 3: The first firms to take up to the fixed sum relocation incentive to move from the core country to the peripheral are always those that are less efficient.

If the predictions of the model are true, they would explain why regional policies, instigated through the distribution of production subsidies to promote relocation firms to peripheral regions and competitiveness in under-developed areas, may not lead to the hoped for results, but, instead, may involuntarily lead to a widening in the productivity gap between developed and less developed regions.

A further result of the model concerns the possibility of promoting the development of peripheral regions, not through political subsidies, but, rather, through the realization of increased economic integration. In fact, if the trade costs are high and economic activity is concentrated in one region, policies which aim at reducing the transport costs, in order to obtain $\phi > \phi_C$, give better results, in terms of promoting the competitiveness of peripheral regions, when compared to a policy of distributing production subsidies.

The above result can be summarized as follows:

PROPOSITION 4: If trade costs are high, a policy aimed at obtaining greater economic integration guarantees better results in reducing the gap in efficiency between core regions and peripheral ones compared to a policy of offering production subsidies for relocation.

In fact, as we see, offering fixed sum subsidies in a situation of high transport costs leads to the transfer of less efficient firms from the core region to the peripheral country. On the other hand, policies which promote greater economic integration, which signifies guaranteeing the condition $\phi > \phi_C$, generates a movement of the more efficient firms from the core to the peripheral countries, thus

allowing a reduction in the gap in efficiency been the more developed and less developed regions. This last result, which, once again, follows on from Proposition 2, is not present in Baldwin and Okubo (2006), as it is tied to the role of trade cost levels in the firms location process.

6. - Conclusions

In this work I develop a simple two-country FC model of Baldwin and Okubo (2006) with heterogeneous firms and country-specific productivity; in particular, I assume that North is larger in a pure sense than South and on average its firms are more efficient.

From my analysis it emerges that the assumption of country-specific productivity is not innocuous, but it matters in driving location decisions. Namely, under these circumstances the agglomeration forces and the direction of migration crucially depend on the level of trade costs, contrary to Baldwin and Okubo (2006) seminal paper. In particular, delocation for any atomistic southern firm is convenient only if trade is sufficiently costless, while migration from North to South takes place only for a high level of trade costs.

Besides, if we introduce delocation costs, the first firms that will find it profitable to incur in them will be those which are most efficient, that have the most to gain, as in Baldwin and Okubo (2006).

Since the most efficient firms are those that relocate first, Baldwin and Okubo (2006) study the implication for regional policy. In particular, they consider a policy that pays firms a subsidy to move from large region to small region. From their analysis it emerges that “the first firms to respond to subsidies relocation from the big region to a small one will be the least efficient firms”. This result also holds in my model, but the assumption of country-specific productivity allows to get another important prediction: if the transport costs are high and economic activity is concentrated in one region, policies which aim at reducing the trade costs give better results, in terms of promoting the competitiveness of peripheral regions, when compared to a policy of distributing production subsidies. This achievement is tied to the role of trade cost levels in the firms location process, and, therefore, to the assumption of country-specific productivity. For such reason, it is not present in Baldwin and Okubo (2006).

These findings suggest that an important direction for future research concerns empirical work and policy predictions.

BIBLIOGRAPHY

- BALDWIN R. - FORSLID R., «The Core-Periphery Model and Endogenous Growth: Stabilizing and Destabilizing Integration», *Economica*, no. 67, 2000, pages 307-324.
- BALDWIN R. - FORSLID R. - MARTIN P. - OTTAVIANO G. - NICOU D.F.R., *Economic Geography and Public Policy*, Princeton University Press, 2003, page 20.
- BALDWIN R. - OKUBO T., «Heterogeneous Firms, Agglomeration and Economic Geography: Spatial Selection and Sorting», *Journal of Economic Geography*, no. 6, 2006, pages 323-346.
- BERNARD A. B. - EATON B. - JENSEN B. - KORTMAN S., «Plants and Productivity in International Trade», *American Economic Review*, no. 93, 2003, pages 1268-1290.
- BERNARD A.B. - JENSEN B., «Exporters, Jobs and Wages in US Manufacturing, 1976-1987», *Brookings Papers on Economic Activity*, Microeconomics, 1995, pages 67-119.
- .-.-.-, «Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect or Both?», *Journal of International Economics*, no. 47, 1999a, pages 1-26.
- .-.-.-, «Exporting and Productivity: Importance of Reallocation», *NBER Working Paper*, no. 7135, 1999b.
- .-.-.-, «Why Some Firms Export», *La Rivista di Economia e Statistica*, MIT Press, no. 86(2), 2004, pages 561-569.
- BERNARD A.B. - JENSEN B. - SCHOTT P., «Trade Costs, Firms and Productivity», *Journal of Monetary Economics*, no. 53, 2006, pages 917-937.
- BERNARD A.B. - WAGNER J., «Export and Success in German Manufacturing», *Weltwirtschaftliches Archiv*, no. 133, 1997, pages 134-157.
- BIGSTEN A. - COLLIER P. - DERCON S. ET AL., «Export and Firm Level Efficiency in African Manufacturing», *Working Paper Series*, no. 2000-16, Centre for the Study of African Economies, University of Oxford, 2000.
- CABRAL L.M.B. - MATA J., «On the Evolution of the Firm Size Distribution: Facts and Theory», *American Economic Review*, no. 93, 2003, pages 1075-1090.
- CLERIDES S. - LACH S. - TYBOUT J., «Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico and Morocco», *Quarterly Journal of Economics*, no. 133, 1998, pages 903-904.
- DIXIT A. K. - STIGLITZ J.E., «Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity», *American Economic Review*, no. 67, 1977, pages 297-308.
- DUPONT V. - MARTIN P., «Subsidies to Poor Regions and Inequalities: Some Unpleasant Arithmetic», *Journal of Economic Geography*, no. 6(2), 2003, pages 223-240.
- FALVEY R. - GREENAWAY D. - YU Z., *Intra-Industry Trade between Asymmetric Countries with Heterogeneous Firms*, Leverhulme, Centre Research Paper, 2005.
- FUJITA M. - KRUGMAN P. - VENABLES A., *The Spatial Economy: cities, Regions and International Trade*, Cambridge (Mass.), MIT Press, 1999, page 4.

- GIRMA S. - GREENAWAY D. - KNELLER R., «Export Market Exit and Performance Dynamics: A Causality Analysis of Matched Firms», *Economics Letters*, no. 80, 2003, pages 181-187.
- , -, -, «Does Exporting Lead to Better Performance? A microeconomic Analysis of Matched Firms», *Review of International Economics*, no. 12(5), 2004, pages 855-866.
- HELPMAN E. - KRUGMAN P., *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge, MIT Press, 1985.
- HELPMAN E. - MELITZ M. - YEAPLE S., «Export versus FDI whit Heterogeneous Firms», *American Economic Review*, no. 94, 2004, pages 300-316 (317).
- JEAN S., «International Trade and Firms' Heterogeneity Under Monopolistic Competition», *Open Economies Review*, no. 13, 2002, pages 291-311.
- JONES R.W., «The Structure of Simple General Equilibrium Models», *Journal of Political Economy*, no. 73, 1965, pages 557-572.
- KRUGMAN P., «Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade», *American Economic Review*, no. 70, 1980, pages 950-959.
- , «Increasing Returns and Economic Geography», *Journal of Political Economy*, no. 99, 1991, pages 483-499.
- MEADE J.E., «The Equalisation of Factor Prices: the Two-Country, Two-Factors, Three-Product Case», *Metroeconomica*, no. 2, 1950, pages 129-133.
- MELITZ M., «The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity», *Econometrica*, no. 71, 2003, pages 1695-1725.
- MELITZ M. - OTTAVIANO G., «Market Size, Trade and Productivity», *Review of Economic Studies*, no. 75, 2008, pages 295-316.
- MIDELFART KNARVIK K. H. - OVERMAN H., «Delocation and European Integration: is Structural Spending Justified?», *Economic Policy*, no. 17(35), 2002, pages 321-359.
- MIDELFART KNARVIK K. H. - OVERMAN H. - REDDING S. - VENABLES A., «The Location of European Industry», in DIERX A. - ILZKOVITZ F. - SEKKAT K. (eds), *European Integration and the Functioning of Product Markets*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2004, pages 113-170.
- MOHL P. - HAGEN T., «Do EU Structural Funds Promote Regional Growth? New Evidence from Various Panel Data Approaches», *Regional Science and Urban Economics*, no. 40, 2010, pages 353-365.
- MONTAGNA C., «Efficiency Gaps, Love of Variety and International Trade», *Economica*, no. 68, 2001, pages 27-44.
- OTTAVIANO G. - THISSE J. F. - TABUCHI T., «Agglomeration and Trade Revisited», *International Economic Review*, no. 43, 2002, pages 409-436.
- SMITHIES A.F., «Optimum Location in Spatial Competition», *Journal of Political Economy*, no. 49, 1941, pages 423-439.

WEBER A., *Theory of the Location Industry*, 1909, translated by FRIEDRICH C.J., Chicago, University of Chicago Press, 1928.

L'analisi delle *performance* degli enti locali territoriali: il caso delle province italiane

Maria Rita Pierleoni*
Presidenza del Consiglio
dei Ministri

Pasquale Lucio Scandizzo#
Università di Roma "Tor Vergata"

This paper aims to estimate a standard level of current expenditure of district level of Italian local government institutions (provinces) on the basis of geo-demographic and economic explanatory variables. The regression model applied suggests that the major determinants of current expenditure per capita are population size and density. Furthermore from the comparison of each province in terms of observed and predicted expenditure, Provincial government institutions can be classified according to five different categories according to their degree of efficiency. An analysis of a proposal of consolidation of some of the Provinces suggests that this could produce significant savings.

[JEL Classification: H11; H41; H50; H72].

Keywords: performance analysis; local institutions; estimated expenditure, savings.

* < mr.pierleoni@governo.it >;

< scandizzo@economia.uniroma2.it >.

1. - Introduzione

Nell'attuale contesto di riforma e contenimento della spesa pubblica, la qualità, l'efficienza ed il ruolo che essa svolge nel promuovere la crescita nel lungo periodo sono oggetto di crescente attenzione sia nel dibattito scientifico sia in ambito politico (European Commission, 2009 e Barrios, Pench e Schaechter, 2009). La quantità e la qualità dei servizi pubblici – che dipendono non solo dall'ammontare di risorse erogate ma anche dall'efficienza con cui esse vengono impiegate – influiscono sulla competitività dell'economia e sul suo tasso di crescita potenziale, soprattutto nelle economie avanzate (Bripi *et al.*, 2011).

Le riforme che si stanno attuando sono dunque concepite per migliorare l'allocatione delle risorse collettive e, conseguentemente, l'efficienza dei governi locali nell'offerta di beni e servizi pubblici.¹ In altre parole, il controllo delle prestazioni rappresenta – un po' dovunque nel mondo – il nodo centrale di ogni riforma della pubblica amministrazione. La misurazione delle prestazioni può riguardare una moltitudine di aspetti: le risorse (o *input*), le attività (o processi), gli *output* (la qualità/quantità di servizi erogati) e gli *outcome* (ossia l'impatto sociale procurato) (Villani, 2010). Efficienza, efficacia, qualità, soddisfazione dell'utente, economicità, equità rappresentano alcune delle dimensioni di misurazione della *performance*. La misurazione delle *performances* si collega in modo stretto all'analisi della *performance*, cioè alla comprensione delle condizioni alle quali un determinato livello di *performance* si determina. Dall'analisi delle *performances* si possono ricavare *standard* e parametri di riferimento che consentono di raccordare la misurazione con quanto previsto in fase di programmazione (Formez, 2011).

In questo contesto, il metodo della spesa *standard*, basato sulla individuazione delle determinanti delle differenze della spesa corrente tra diverse amministrazioni, promette di fornire parametri obiettivi da utilizzare come base per misurare l'efficienza del processo produttivo, nonché per orientare razionalmente le politiche di gestione (Villani *et al.*, 2008). Il concetto di spesa *standard* differisce da quello di costo *standard*, perché si riferisce alle determinanti della spesa corrente di più amministrazioni², mentre il concetto di costo *standard* sembra più ragionevol-

¹ Si vedano a tal proposito per il Regno Unito: INSTITUTE OF PUBLIC FINANCE, NORTH WEST E-GOVERNMENT GROUP, (2008); BURRIDGE M. (2008); REVELLI F. (2008); TOMKINSON R. (2007). Per l'Australia: WORTHINGTON A. e DOLLERY B.E. (2004; 2008); WOODBURY A., DOLLERY B.E. e RAO P. (2003); WORTHINGTON A. (2000). Per gli Stati Uniti: RAO R.R., SIVABALA NAIDU R. e JANI R. (2008); HANUSHEK E.A. (2005); TAYLOR L.L., BAKER B.D. e VEDLITZ A. (2005).

² Si veda, in particolare, GALMARINI U. e RIZZO L. (2007, p. 23) che applicano questo concetto ai comuni della Provincia di Trento. «Il fabbisogno di spesa dei comuni non è una nozione

mente applicarsi ad un servizio, piuttosto che a un intero flusso di spesa. Per costo *standard* si intende infatti il *benchmark* per il costo di produzione di un servizio, mentre per spesa *standard* si intende un flusso di spesa di bilancio “normale”, ossia un *benchmark* per un gruppo di amministrazioni o enti di spesa. Quindi la spesa può essere più alta, ma, allo stesso tempo, se l'amministrazione eroga più servizi, il costo unitario può essere minore. L'applicazione del metodo della spesa *standard*, in altre parole, si basa sull'ipotesi che le amministrazioni analizzate offrano fundamentalmente gli stessi servizi, o che si possa, attraverso delle variabili apposite (per esempio, nel caso delle provincie, un indicatore delle funzioni delegate dallo Stato), tener conto delle eventuali differenze di servizi forniti.

In Italia, tra gli studiosi che hanno sviluppato varie tecniche di stima della spesa *standard* degli enti locali appaiono degni di nota Galmarini e Rizzo (2007), che studiano il modello impiegato negli ultimi 15 anni dalla Provincia Autonoma di Trento per effettuare il riparto del fondo perequativo destinato al finanziamento della spesa corrente dei comuni trentini. Questi autori analizzano la spesa corrente *standard* considerando il fabbisogno di spesa dei comuni come una nozione “derivata” sulla base dei comportamenti medi (*standard*) adottati dai comuni. Tali comportamenti devono tradursi in indicatori “oggettivi” di fabbisogno che fanno riferimento alle caratteristiche demografiche, geografiche, sociali ed economiche degli enti locali³. L'equazione utilizzata per la stima della spesa *standard* considera come variabile dipendente la spesa corrente netta al netto dei trasferimenti per funzioni delegate e dei proventi. Questa variabile è funzione lineare di grandezze demografiche e socio-economiche, come la popolazione, il tasso di crescita della popolazione, le presenze turistiche, la quota di anziani sulla popolazione residente. La spesa netta è fatta dipendere inoltre dalle entrate tributarie, dai profitti sui servizi di interesse economico e da un termine di errore che cattura l'impatto di tutti i fattori non osservabili e non direttamente riconducibili alle determinanti dei fabbisogni di spesa.

Lo studio di Argentiero *et al.* (2009) appare anche rilevante, perché questi autori approfondiscono il tema delle competenze dei Comuni – con particolare ri-

primitiva, decisa “a tavolino” e “dall'alto” dall'ente superiore di governo sulla base di criteri di natura normativa. Esso è invece una nozione “derivata” sulla base dei comportamenti medi (*standard*) adottati dai comuni, comportamenti che però devono trovare riscontro in indicatori “oggettivi” di fabbisogno che fanno riferimento alle caratteristiche demografiche, geografiche, sociali ed economiche degli enti locali».

³ L'approccio seguito è in linea con quanto postulato dalla legge delega sul federalismo fiscale n. 42 del 2009.

guardo alle funzioni fondamentali – e sui problemi di stima del corrispondente fabbisogno di spesa. L'equazione di partenza dello studio ha come variabile dipendente la spesa *pro capite* destinata alle funzioni fondamentali che è funzione di un *set* di variabili indipendenti rappresentative delle quantità prodotte di beni e servizi corrispondenti alle funzioni fondamentali, di indicatori di qualità, di grandezze “oggettive” e di carattere istituzionale⁴, e delle preferenze dei cittadini. Inoltre, la variabile dipendente è funzione anche di una componente residuale che ricomprende il grado di maggiore o minore di efficienza di ciascun Ente rispetto al grado di efficienza media. A causa dei vincoli derivanti dalla difficoltà di disporre di dati adeguati sull'*output* prodotto e dalla necessità “politica” di adottare un criterio parsimonioso nella scelta delle variabili, gli autori stimano di fatto un'equazione dove la spesa per le funzioni fondamentali è funzione delle sole variabili “oggettive” e di carattere istituzionale.

Più recentemente, e in linea con la nostra analisi, Giarda e Mura (2013) propongono una stima della spesa standard per le 86 provincie appartenenti alle Regioni a statuto ordinario, applicando un'analisi multivariata che considera congiuntamente più variabili esplicative. In particolare, per verificare se e in che misura la relazione tra spese delle provincie e i caratteri propri di ciascuna provincia sia confermata quando gli effetti delle diverse variabili sui livelli di spesa sono valutati congiuntamente tra di loro, gli autori utilizzano un modello di regressione lineare multipla. Tale modello considera come variabili esplicative la popolazione residente in ciascuna provincia, la superficie della stessa, ed una *dummy* territoriale che identifica le provincie localizzate al Sud.

Il nostro lavoro si articola come segue: il paragrafo successivo descrive la strategia di stima ed i dati utilizzati; nel terzo paragrafo viene proposta l'evidenza empirica. Nel quarto paragrafo viene presentata per singola provincia la spesa *standard* che confrontata con quella osservata, consente di verificare se esistono margini di miglioramento della *performance* dell'ente considerato. Sono inoltre calcolati i potenziali risparmi di spesa derivanti dalla proposta di riordino delle provincie, confrontando la somma della spesa *standard* delle provincie interessate all'accorpamento e la corrispondente spesa *standard* derivante dalla loro unificazione. Nell'ultimo paragrafo sono riportate le conclusioni economiche e di *policy* che si possono trarre dall'analisi condotta.

⁴ Tali grandezze vengono ipotizzate, nel medio periodo, fuori dal controllo delle amministrazioni.

2. - La strategia di stima

L'analisi empirica da noi condotta rappresenta un approfondimento dell'analisi di Giarda e Mura (2013) sui possibili risparmi che deriverebbero dal tentativo della riorganizzazione delle province. Giarda e Mura stimano la spesa *standard* per le 86 province appartenenti alle Regioni a statuto ordinario, con un modello di regressione lineare multipla su dati *cross section* relativi all'anno 2010. Nel loro lavoro viene determinata quindi una "spesa corrente *pro capite* stimata" con la finalità di calcolare i potenziali risparmi di spesa derivanti dal passaggio dalle attuali 86 province alle 51 previste dalla riforma. Seguendo la stessa linea di analisi, il nostro lavoro approfondisce lo studio sulla spesa corrente *pro capite* sotto diversi aspetti di seguito elencati:

- 1) i dati utilizzati si riferiscono ai bilanci consuntivi delle province a tutto il periodo tra il 2009 e il 2011;
- 2) al fine di identificare le caratteristiche proprie di ciascuna provincia, sono state considerate ulteriori variabili esplicative del contesto di riferimento; in particolare sono state introdotte variabili relative alle entrate dell'ente (trasferimenti per funzioni delegate) e di domanda (valore aggiunto *pro capite*);
- 3) il modello di regressione utilizzato considera termini lineari e quadratici delle variabili geo-demografiche ed economiche, al fine di sottoporre a test e stimare eventuali economie o diseconomie di scala;
- 4) è stato applicato un metodo di stima GLS che fornisce stime BLUES in presenza di eteroschedasticità e autocorrelazione dei residui – fenomeni tipici quando si dispone di una struttura dei dati di tipo *panel*.

La relazione funzionale stimata è la seguente:

$$(1) \quad SpPubb_{it} = b_0 + b_1x_{1it} + b_2x_{2it} + b_3x_{3it} + b_4x_{2it}^2 + \\ + b_5x_{3it}^2 \dots + b_mx_{mit} + D_t + D_r + e_{it}$$

ove:

$SpPubb_{it}$ è la variabile dipendente rilevata nel periodo 2009-2011 costituita dalle spese correnti *pro capite* al netto degli interessi, con i che varia da 1 a N (numero delle province);

$x_{1it}, x_{2it}, \dots, x_{mit}$ è l'insieme delle variabili esplicative indipendenti, in numero di m per ciascuna provincia, rilevate nel periodo 2009-2011, rappresentate da: 1) valore aggiunto *pro capite*; 2) valore aggiunto *pro capite* al quadrato; 3) densità;

4) densità al quadrato; 5) popolazione; 6) popolazione al quadrato e 7) trasferimenti regionali *pro capite* per funzioni delegate;

D_r e D_t sono delle variabili *dummy* che identificano rispettivamente le province appartenenti alle diverse regioni a statuto ordinario ed i dati delle province relativi agli anni 2009 e 2010;

e_i è il termine di errore statistico.

In termini generali, la specificazione proposta permette di incorporare nell'analisi in modo semplice le ipotesi economiche, tenendo sotto controllo i problemi di multicollinearità. Le variabili esplicative⁵ utilizzate rappresentano gli effetti sulla spesa dalla demografia, dal territorio, dalla domanda (ove si comprende anche il reddito *pro capite*) e dalle entrate. Esse sono quindi variabili che misurano le caratteristiche salienti del contesto di riferimento nel quale l'ente svolge la sua funzione. La ragione per cui l'analisi si concentra su queste variabili è che esse costituiscono le fonti più semplici e plausibili di differenziazione tra la *performance* delle diverse province, e di economie/diseconomie di scala. In particolare, l'ipotesi che ci proponiamo di sottoporre a *test* è che la varianza della spesa corrente *pro capite* delle province sia dovuta principalmente a caratteristiche macroscopiche dimensionali del territorio di competenza, piuttosto che a variabili legate al *management*, all'organizzazione o alla collocazione geografica delle province stesse.

2.1 Costruzione della base dati

La fonte dei dati per l'analisi di seguito proposta è la banca dati Istat che raccoglie ed elabora le informazioni provenienti dalla banca dati del Ministero dell'Interno dedicata alla Finanza Locale. In particolare, sono stati analizzati i Quadri 4 e 2 relativi ai certificati di consuntivo delle province per gli anni 2009, 2010 e 2011. Per quanto riguarda il Quadro 4, relativo alle spese correnti, sono stati estratti i dati di spesa totale e quelli per gli interessi passivi di ogni singola provincia. Dal Quadro 2 – titolo 2 – relativo alle entrate correnti, sono stati estratti

⁵ Al riguardo si sono provate ad introdurre nella stima altre variabili esplicative del territorio come l'indice dei prezzi al consumo, il numero dei comuni per provincia ed il numero di autoveicoli per abitante. Tuttavia la relazione di tali grandezze con la spesa corrente non è significativa e la loro correlazione con le altre variabili indipendenti è elevata. Inoltre per molte province i dati per tali variabili sono incompleti ed in alcuni casi non presenti. Conseguentemente l'analisi empirica è ristretta ad un numero ridotto di province; per esempio i dati sull'indice dei prezzi al consumo nei tre anni considerati sono disponibili solo per 51 province.

i dati sui trasferimenti dalla Regione per l'esercizio delle funzioni delegate a ciascuna provincia. Per queste grandezze economiche – che costituiscono il lato della spesa e quello dell'entrata – sono stati considerati i valori relativi agli accertamenti (o impegni). Inoltre, sono state estratte le seguenti variabili di contesto: popolazione, superficie della provincia e valore aggiunto *pro capite*. I dati raccolti sono stati riportati in termini *pro capite* e nella tavola 1 sono descritte le variabili utilizzate per l'analisi empirica.

TAV. 1

DESCRIZIONE VARIABILI

<i>SpcorrNintPC</i>	Spese correnti <i>pro capite</i> al netto degli interessi
<i>TFDPC</i>	Trasferimenti <i>pro capite</i> dalla Regione per l'esercizio delle funzioni delegate
<i>VAPC</i>	Valore aggiunto <i>pro capite</i> espresso in migliaia di euro per abitante. Costruito considerando il VAPC del 2008 (ultimo dato disponibile) al quale è stato applicato il <i>trend</i> di crescita su scala regionale della stessa variabile per il periodo 2008-2011
<i>VAPCQ</i>	Valore aggiunto <i>pro capite</i> al quadrato
<i>POP</i>	Popolazione delle province (migliaia di abitanti)
<i>POPQ</i>	Popolazione delle province al quadrato
<i>Densità abitativa</i>	Rapporto tra popolazione della provincia e Superficie (migliaia di abitanti per Km ²)
<i>DensQ</i>	Densità abitativa al quadrato
<i>D09</i>	<i>Dummy</i> che individua i dati delle province nell'anno 2009
<i>D10</i>	<i>Dummy</i> che individua i dati delle province nell'anno 2010
<i>Dpie</i>	<i>Dummy</i> che individua le province del Piemonte
<i>Dlom</i>	<i>Dummy</i> che individua le province della Lombardia
<i>Dven</i>	<i>Dummy</i> che individua le province del Veneto
<i>Dlig</i>	<i>Dummy</i> che individua le province della Liguria
<i>Demr</i>	<i>Dummy</i> che individua le province dell'Emilia Romagna
<i>Dtos</i>	<i>Dummy</i> che individua le province della Toscana
<i>Dumb</i>	<i>Dummy</i> che individua le province dell'Umbria
<i>Dmar</i>	<i>Dummy</i> che individua le province delle Marche
<i>Dlaz</i>	<i>Dummy</i> che individua le province del Lazio
<i>Dabr</i>	<i>Dummy</i> che individua le province dell'Abruzzo
<i>Dmol</i>	<i>Dummy</i> che individua le province del Molise
<i>Dcam</i>	<i>Dummy</i> che individua le province della Campania
<i>Dpug</i>	<i>Dummy</i> che individua le province della Puglia
<i>Dbas</i>	<i>Dummy</i> che individua le province della Basilicata

TAV. 2

RISULTATI DELLA STIMA DELL'EQUAZIONE (1)

Variabile dipendente	<i>SpcorrNintPC</i>				
N osservazioni	207				
N province	69 ⁶				
Metodo di stima	GLS con ipotesi di eteroschedasticità				
Variabili indipendenti	Coefficiente	<i>Standard Error</i>	<i>P-value</i> [^]	Elasticità nel punto medio	Valore soglia
Costante	260,07	74,98	***		
TFDPC	0,27	0,06	***	6,06%	
VAPC	-5,95	6,885		82,18%	
VAPCQ	0,059	0,126		19,32%	
POP	-0,023	0,00787	***	-8,18%	1.968.174 (abitanti)
POPQ	0,00000597	0,0000022	***	2,38%	
Densità abitativa	-218,76	36,75	***	-30,54%	597,06 (ab./Km ²)
DensQ	183,19	54,10	***	8,39%	
D09	5,46	1,63	***		
D10	4,48	1,29	***		
Dpie	77,91	20,52	***		
Dlom	39,24	22,67	*		
Dven	20,85	22,26			
Dlig	113,38	20,66	***		
Demr	24,91	22,22			
Dtos	70,49	21,44	***		
Dumb	33,75	18,12	**		
Dmar	90,97	22,40	***		
Dlaz	21,93	19,73			
Dabr	-13,27	16,08			
Dmol	1,47	49,41			
Dcam	-4,37	9,39			
Dpug	-17,76	8,73	**		
Dbas	70,63	12,76	***		
Wald chi ²	2.188,39		***		

[^]*** = *p*-value 0,00; ** = *p*-value 0,05; * = *p*-value 0,10.

⁶ Il *panel* utilizzato per la stima è bilanciato e poiché per alcune province nel periodo 2009-2011 i dati non sono disponibili, è stato considerato un numero di province inferiore rispetto a quello effettivo (pari a 86 per le regioni a statuto ordinario).

3. - Le stime

La Tavola 2 riporta i risultati della stima dell'equazione (1), rappresentati dai coefficienti stimati, l'errore *standard* ad essi relativo, il *p-value*, l'elasticità calcolata nel punto medio per le variabili considerate ed il punto di soglia oltre il quale si può registrare un cambiamento degli impatti delle variabili – considerate anche in termini quadratici – su quella dipendente, il numero delle osservazioni disponibili, e infine il Chi quadro di Wald come misura dell'attendibilità complessiva della stima. La stima mette in evidenza che la variabile relativa ai trasferimenti per funzioni delegate esercita un impatto positivo e significativo, segnalando che al crescere di questa tipologia di trasferimenti la spesa *pro capite* aumenta in misura meno che proporzionale (0,27) con una elasticità calcolata nel punto medio pari al 6%. Questo risultato è sorprendente perché indica che le entrate per trasferimenti caratterizzate da vincoli di destinazione hanno un effetto meno che proporzionale sull'incremento della spesa corrente. Ciò può essere dovuto a due cause di segno opposto: (i) i vincoli di destinazione rendono più difficile l'esborso, per cui solo una parte dei trasferimenti possono essere tradotti in spese nello stesso periodo e, (ii) le spese delegate dalle regioni ricevono maggiore priorità delle altre spese e quindi sostituiscono, *coeteris paribus*, una parte rilevante della spesa corrente per altre funzioni, secondo una proporzione che al margine si stima pari⁷ al 73%. Poiché tale effetto, se c'è, è dovuto al fatto che la spesa di ciascuna provincia nell'unità di tempo è limitata dalle caratteristiche proprie dell'istituzione (personale, tecnologia, capitale umano, organizzativo, etc.), esso può essere interpretato come una misura della capacità di spesa.

Passando alle altre variabili, il valore aggiunto *pro capite* non appare avere un effetto significativo sulla spesa, anche se si può argomentare che il suo valore negativo suggerisce un ruolo perequativo della spesa corrente. La popolazione spiega un effetto non monotono, prima negativo, evidenziando economie di scala, con una elasticità nel punto medio pari al -8%. L'effetto scala diventa sempre minore in valore assoluto al crescere della popolazione, e diventa positivo, segnalando un'inversione delle economie in diseconomie di scala, per le province con popolazione superiore a 1.968.174 abitanti, (solo due province hanno una popolazione superiore a questa soglia). I coefficienti stimati indicano quindi che le province di piccola dimensione tendono a costare di più, *coeteris paribus*, in termini *pro*

⁷ Se un incremento di trasferimento per funzioni delegate fosse tradotto interamente in spesa corrente, il suo coefficiente della regressione dovrebbe essere pari all'unità.

capite. Parallelamente all'effetto della popolazione, la densità abitativa esercita, per un ampio intervallo di valori, un impatto negativo sulla spesa per abitante, con una riduzione marginale di spesa corrente *pro capite* per una elasticità nel punto medio pari al 30%. La relazione negativa della densità con la spesa rafforza l'effetto scala della popolazione. Anche in questo caso, l'effetto negativo sulla spesa *pro capite* si riduce al crescere della densità, annullandosi per una densità pari a 597 abitanti per Km², per diventare poi positivo (solo tre province sono superiori al valore di tale soglia).

L'introduzione delle *dummy* per gli anni 2009 e 2010 segnala la presenza di effetti legati al tempo significativi che spiegano una parte del movimento della variabile dipendente non catturato dalle variabili esplicative considerate. I coefficienti di queste variabili categoriche modificano il valore dell'intercetta, segnalando un andamento decrescente negli anni dei livelli iniziali di spesa per abitante, che potrebbe essere spiegato dalla riduzione delle risorse pubbliche disponibili. Le *dummy* regionali – che sono nella maggior parte dei casi significative (ad eccezione del Veneto, Emilia Romagna, Lazio, Abruzzo, Molise e Campania) – segnalano la presenza di effetti idiosincratici specifici a livello di regione⁸. Questo risultato segnala l'esistenza di ulteriori effetti del contesto di riferimento, non descritti dalle variabili esplicative considerate.

In sintesi, il modello di regressione applicato per la stima delle determinanti della spesa corrente per abitante evidenzia un ruolo significativo, anche se mediamente meno che proporzionale, della popolazione e della densità abitativa – che si esprime nella presenza di un effetto di scala legato alla dimensione demografica delle province. Tale effetto tuttavia si annulla e diventa negativo al di sopra di una certa soglia rispettivamente di carico demografico assoluto e relativo. I risultati suggeriscono anche un ruolo perequativo della spesa che però risulta statisticamente non significativo. Infine si rilevano effetti significativi legati al tempo ed ai contesti regionali di riferimento delle province.

4. - Determinazione della spesa *standard*

Per singola provincia abbiamo determinato i valori della spesa *pro capite* utilizzando la regressione stimata sulla base dei parametri delle variabili esplicative

⁸ Al riguardo abbiamo stimato una regressione spaziale, per sottoporre a *test* l'eventuale presenza di effetti legati alla vicinanza delle province tra di loro. In questa stima, che non viene presentata per brevità, il coefficiente che cattura l'effetto della contiguità non è significativo.

riportati nella Tavola 2. Il risultato di tale calcolo si può interpretare come una stima della spesa standard ed è stato effettuato per tutte le 86 province e non soltanto per quelle del campione utilizzato. Il confronto per singola provincia tra la spesa per abitante osservata e quella *standard*, ossia quella determinata sulla base del modello stimato, consente di verificare se l'ente sta operando in linea con quanto predetto dal modello – che tiene in considerazione le caratteristiche economiche e geo-demografiche del territorio – oppure se esistono margini di miglioramento in termini di una riduzione della spesa osservata. Nel primo caso lo scostamento tra la spesa osservata e quella stimata sarà negativo mentre nel secondo positivo. Dall'analisi degli scostamenti (positivi e negativi) per singola provincia della spesa media osservata rispetto a quella media stimata nel periodo 2009-2011, è stata costruita la Tavola 3, nella quale viene effettuata una classificazione delle province in cinque differenti tipologie di seguito descritte:

- a) province che registrano uno scostamento negativo della spesa osservata per abitante superiore al 10% rispetto a quella *standard*;
- b) province per le quali lo scostamento negativo della spesa osservata rispetto a quella *standard* è entro il 10%;
- c) province che hanno la spesa osservata allineata con quella *standard*;
- d) province che registrano scostamenti positivi della spesa osservata rispetto a quella *standard* entro il 10% e che pertanto potrebbero migliorare la loro gestione senza molti sforzi;
- e) province per le quali lo scostamento positivo della spesa osservata rispetto a quella *standard* è superiore al 10%.

TAV. 3

CLASSIFICAZIONE DELLE PROVINCE

Tipologia Province	Numero Province	Comp. % sul totale Province
Spese osservate inferiori del 10% alle spese stimate	17	19,8
Spese osservate inferiori alle spese stimate ma entro il 10%	17	19,8
Allineate con le spese stimate	16	18,6
Con possibilità di migliorare senza sforzi (spese osservate superiori alle spese stimate ma entro il 10%)	16	18,6
Spese osservate superiori del 10% alle spese stimate	20	23,2

Le province non in linea con le stime della spesa *standard* sono circa il 42% del totale; di queste il 23% risulta fortemente disallineato con le previsioni di spesa ottenute. Tale risultato evidenzia l'esistenza di margini di miglioramento rilevanti, anche perché il 40% circa delle province registra una situazione migliore rispetto alle previsioni del modello mentre il restante 18% circa ha una spesa osservata in linea con la spesa stimata.

4.1 *I risparmi possibili*

Consideriamo ora il potenziale risparmio complessivo di spesa, derivante dall'accorpamento delle province – previsto dal decreto legge sulla *Spending Review* d.l. n. 95 del 2012 convertito con modificazioni dalla l. 7 agosto 2012, n. 135 – sulla base della spesa *standard* stimata. Per far ciò abbiamo calcolato i risparmi stessi come differenza tra la somma delle spese stimate delle province interessate all'accorpamento e la corrispondente spesa stimata che deriverebbe dal loro accorpamento. Inoltre la determinazione dei risparmi è stata effettuata sulla base delle spese correnti osservate (Tavola 4).

TAV. 4

CALCOLO DEI RISPARMI POTENZIALI DI SPESA DERIVANTI DALLA PROPOSTA DI ACCORPAMENTO

Popolazione	Spesa osservata	Spesa stimata	Somma spese osservate per le province accorpate	Somma spesa stimata per le province accorpate	Spesa stimata per le province accorpate	Risparmi di spesa sulla base di quella stimata	Risparmi di spesa sulla base di quella osservata
Province del Nord							
Alessandria	440.830	101.301.926	100.826.594	148.717.358	146.307.504	142.945.471	5.771.887
Asti	222.080	47.415.433	45.480.911				
Biella	185.328	36.301.231	38.308.237	77.747.523	80.075.292	79.980.577	94.715
Vercelli	179.054	41.446.292	41.767.055				
Cuneo	594.512	130.994.672	115.977.348				
Novara	372.918	56.002.698	70.470.501	99.006.888	112.015.032	114.219.904	
Verbano Cusio							
Ossola	163.122	43.004.190	41.544.531				
Torino	2.306.561	387.173.813	366.999.919				
Bergamo	1.105.425	120.844.413	113.826.416				
Brescia	1.264.526	135.790.635	147.381.095				
Como	598.659	76.581.905	68.973.160	198.912.386	204.924.484	180.322.147	18.590.239
Lecco	341.235	42.482.191	41.264.058				
Varese	887.428	79.848.291	94.687.266				
Cremona	364.997	75.421.561	53.250.373	153.319.834	142.998.020	133.277.236	20.042.598
Lodi	229.090	21.967.040	32.271.381				
Mantova	417.317	55.931.233	57.476.265				
Milano	3.187.548	430.094.026	1.465.850.766	507.472.626	1.901.676.889	1.968.607.577	
Monza della							
Brianza	856.312	77.378.600	435.826.122				
Pavia	551.462	68.275.018	86.488.782				
Sondrio	183.239	31.156.016	31.026.687				
Belluno	213.097	49.215.151	31.906.237				
Rovigo	247.948	35.445.077	38.219.176	128.507.002	131.177.240	127.922.567	584.435
Verona	925.240	93.061.925	92.958.064				
							-/-

segue TAV. 4

Popolazione	Spesa osservata	Spesa stimata	Somma spese osservate per le province accorpate	Somma spesa stimata per le province accorpate	Spesa stimata per le province accorpate	Risparmi di spesa sulla base di quella stimata	Risparmi di spesa sulla base di quella osservata
Padova	938.653	130.732.128	225.494.261	182.393.181	170.544.483	11.848.698	54.949.778
Treviso	891.587	94.762.133					
Venezia	866.194	119.346.686					
Vicenza	873.449	81.191.950					
Genova	881.669	148.812.450					
Imperia	222.759	52.547.012	119.201.309	119.041.154	116.621.938	2.419.216	2.579.371
Savona	287.580	66.654.297					
La Spezia	223.345	65.573.238					
Bologna	998.189	126.681.732					
Ferrara	359.813	48.378.177					
Forlì	398.092	52.177.296	155.260.641	147.119.793	137.222.665	9.897.127	18.037.975
Ravenna	394.472	57.573.652					
Rimini	331.831	45.509.692					
Modena	704.950	79.966.021	144.022.506	148.408.679	139.090.445	9.318.233	4.932.061
Reggio Emilia	533.614	64.056.485					
Parma	445.270	58.439.008	105.129.309	110.786.802	106.479.708	4.307.094	
Piacenza	291.232	46.690.301					
Province del Centro							
Arezzo	350.530	70.239.910					
Firenze	1.003.158	160.328.007	259.564.031	258.004.801	243.538.244	14.466.556	16.025.787
Pistoia	293.511	51.934.643					
Prato	250.291	47.301.381					
Grosseto	228.783	62.253.131	153.688.639	114.105.038	114.792.157		38.896.482
Siena	273.284	91.435.508					
Livorno	343.128	70.758.381	265.938.123	274.655.246	239.969.721	34.685.525	25.968.402
Lucca	394.548	76.138.891					
Massa Carrara	203.744	42.089.444					
							-/.

segue TAV. 4

Popolazione	Spesa osservata	Spesa stimata	Somma spese osservate per le province accorpate	Somma spesa stimata per le province accorpate	Spesa stimata per le province accorpate	Risparmi di spesa sulla base di quella stimata	Risparmi di spesa sulla base di quella osservata
Pisa	419.773	76.951.407	81.166.874	162.496.367	157.672.685	4.823.682	9.377.844
Perugia	674.170	126.854.750	118.585.352	167.050.529	157.672.685	4.823.682	9.377.844
Terni	234.586	40.195.778	43.911.015				
Ancona	482.874	93.361.244	95.456.110				
Ascoli Piceno	178.345	61.544.320	45.593.373	164.369.917	157.673.816	6.925.605	6.696.101
Fermo	213.909	32.716.947	44.205.812				
Macerata	325.890	70.108.650	74.800.235				
Pesaro Urbino	367.752	82.587.049	77.673.353				
Roma	4.233.654	453.686.102	456.811.267				
Frosinone	497.925	66.283.289	75.750.243	137.947.981	141.213.364	6.453.224	
Latina	559.679	71.664.692	71.916.345				
Rieti	160.587	40.374.059	29.608.073	93.204.639	80.393.364	1.706.562	12.811.275
Viterbo	322.122	52.830.580	52.491.852				
Province del Sud							
Chieti	397.415	43.902.717	48.586.725	77.973.936	81.312.449	3.159.842	
Pescara	324.407	34.071.219	35.885.567				
L'Aquila	310.254	57.697.255	43.674.258	97.854.455	80.450.182	1.250.976	17.404.273
Teramo	312.961	40.157.200	38.026.900	59.146.745	50.027.106	755.703	9.119.639
Campobasso	230.808	31.584.098	36.055.041				
Isernia	88.561	27.562.647	14.727.768				
Avellino	438.709	66.434.741	69.490.482	115.106.740	110.896.430	4.210.310	
Benevento	286.995	41.679.711	45.616.258				
Caserta	920.124	155.860.976	120.719.165				
Napoli	3.079.136	439.645.711	2.687.478.506				
Salerno	1.110.392	158.201.746	150.905.900				
Bari	1.259.601	140.914.282	123.599.608				
Barletta Andria	393.382	37.364.815	47.865.234	124.969.213	146.253.137	2.663.710	
Foggia	639.140	87.604.398	101.051.613				

-/-

segue Tav. 4

Popolazione	Spesa osservata	Spesa stimata	Somma spese osservate per le province accorpate	Somma spesa stimata per le province accorpate	Spesa stimata per le province accorpate	Risparmi di spesa sulla base di quella stimata	Risparmi di spesa sulla base di quella osservata
Brindisi	48.189.247	53.063.837	120.024.754	125.318.984	118.510.476	6.808.508	1.514.278
Taranto	71.835.507	72.255.147					
Lecce	97.518.690	91.761.042					
Matera	55.304.784	55.853.619	155.766.269	155.751.261	152.917.558	2.833.702	2.848.711
Potenza	100.461.485	99.897.642					
Catanzaro	368.382	69.156.197	141.956.176	117.693.933	112.539.731	5.154.202	29.416.445
Crotone	174.471	41.311.197					
Vibo Valentia	165.992	31.488.783					
Cosenza	734.936	110.416.125					
Reggio Calabria	566.731	85.124.304					

La Tavola 4 mostra i risparmi di spesa per le province interessate dall'accorpamento calcolati sia rispetto alle spese stimate che a quelle osservate. La Tavola 5 sintetizza le informazioni contenute nella Tavola 4 al fine di individuare per macro area, i risparmi complessivi (calcolati come somma dei risparmi per provincia).

TAV. 5

RISPARMI DI SPESA PER MACROAREA

	Popolazione interessata	Risparmio complessivo sulla spesa stimata €	Risparmio complessivo sulla spesa osservata €
Nord	25.480.627	78.824.911	125.488.346
Centro	12.012.243	69.061.154	109.775.891
Sud	14.185.913	26.836.954	60.303.345
	51.678.783	174.723.019	295.567.582

Il risparmio potenziale complessivo derivante dal riordino delle province è pari a circa 175 milioni di euro se confrontato con la spesa stimata per singola provincia interessata all'accorpamento ed a 295 milioni se paragonato alla spesa osservata delle stesse. Questo risultato segnala che un processo di accorpamento simile o maggiore di quello proposto a suo tempo dal Governo Monti potrebbe generare risparmi di spesa significativi, come risultato, in particolare, delle economie di scala legate alla popolazione e alla sua densità.

5. - Conclusioni

L'analisi effettuata sulla spesa corrente per abitante delle province permette di formulare le seguenti conclusioni:

- 1) la spesa *pro capite* esibisce economie di scala legate alla pressione demografica assoluta (popolazione) e relativa (densità), che si esaurisce progressivamente al crescere di entrambe le variabili e si inverte per le province più popolate e densità maggiori;
- 2) l'impatto negativo e significativo della densità abitativa tende a rafforzare la diminuzione di spesa al crescere della popolazione per le province meno popolate, ma di dimensioni minori, mentre tende a compensarne l'effetto per quelle di dimensioni maggiori;
- 3) l'impatto del valore aggiunto sulla spesa *pro capite* segnala una tendenza perequativa, che però risulta statisticamente non significativa;

- 4) i trasferimenti per funzioni delegate hanno un effetto meno che proporzionale sulla spesa, probabilmente per la difficoltà di esborso immediato dovuto ai vincoli di destinazione e, simultaneamente, per un effetto di spiazzamento dovuto alla limitata capacità di spesa delle province stesse;
- 5) le province non in linea con le stime del modello econometrico proposto sono circa il 42% rispetto al totale; di queste il 23% risulta fortemente non allineato con le previsioni di spesa ottenute, con notevoli margini di miglioramento della spesa *pro capite*;
- 6) il confronto tra la somma della spesa stimata delle province interessate al riordino e la corrispondente spesa *standard* derivante dal loro accorpamento fa emergere significativi risparmi sia a livello nazionale, sia per macroarea (Nord, Centro e Sud).

BIBLIOGRAFIA

- ARGENTIERO A. - FELICI M. - MERCURI M.C. - MONACELLI G., *Individuazione delle funzioni fondamentali dei Comuni e stima della spesa standard*, Rapporto ISAE, Finanza pubblica e Istituzioni, 2009.
- BARRIOS S. - PENCH L. - SCHAECHTER A., «The Quality of Public Finances and Economic Growth: Proceedings to the Annual Workshop on Public Finances», *European Economy, Occasional Paper*, no. 45, 2009.
- BRIPI F. - CARMIGNANI A. - GIORDANO R., «La qualità dei servizi pubblici in Italia», *Questioni di Economia e Finanza*, n. 84, Banca d'Italia, 2011.
- BURRIDGE M., «Scale and Efficiency in the Provision of Local Government Services», *International Journal of Business Performance Management*, no. 10, 1, 2008, pages 99-107.
- EUROPEAN COMMISSION, *Public Finances in EMU - 2008*, Bruxelles, 2009.
- FORMEZ PA, *Il ciclo di gestione della performance negli enti locali. Esperienze e leading practices*, 2011.
- GALMARINI U. - RIZZO L., *Spesa standard e perequazione della capacità fiscale dei comuni trentini: una proposta di attuazione della legge di riforma istituzionale (L.P. 16 giugno 2006, n. 3)*, Società Italiana di Economia Pubblica, XIX Conferenza, 2007.
- GIARDA D.P. - MURA G., «Quanti risparmi dalla riorganizzazione delle province?», *Rapporto Spending Review 2013*, Presidenza del Consiglio dei Ministri, 2013, disponibile sul sito: <http://www.governo.it/rapportiparlamento/salastampa/novita/dettaglio.asp?d=70633>
- HANUSHEK E.A., *The Alchemy of "Costing Out" an Adequate Education*, relazione presentata al convegno "Adequacy Lawsuits: Their Growing Impact on American Education", Kennedy School of Government, Harvard University, 13-14 ottobre, 2005.
- INSTITUTE OF PUBLIC FINANCE - NORTH WEST E-GOVERNMENT GROUP, «Delivering Efficiency: Understanding the Cost of Local Government Services, Communities and Local Government», London, 2008, disponibile sul sito: www.communities.gov.uk
- RAO R.R. - SIVABALA NAIDU R. - JANI R., «Determining the Cost of Adequate Education: A Critical Review of the Approaches», *International Journal of Business and Management*, no. 3, vol. 8, 2008, pages 48-52.
- REVELLI F., «Spend More, Get More? An Inquiry into English Local Government Performance», *Research Paper*, no. 4, Department of Economics, University of Torino, 2008.
- TAYLOR L.L. - BAKER B.D. - VEDLITZ A., «Measuring Educational Adequacy in Public Schools», *Working Paper*, no. 580, Bush School of Government & Public Service, 2005.
- TOMKINSON R., *Shared Services in Local Government: Improving Service Delivery*, Gower Publishing, Hampshire, UK, 2007.
- VILLANI S., «Basic Elements Defining the Standard Cost Concept. A Survey of Literature and Main Foreign Experiences», *MPRA*, 2010.

- VILLANI S. - D'ALESSIO L. - PICA F., «The Issue of Standard Costs and Problems of the Southern Italy», *MPRA*, 2008.
- WOODBURY K. - DOLLERY B.E., «Efficiency Measurement in Australian Local Government: The Case of New South Wales Municipal Water Services», *Review of Policy Research*, no. 21, vol. 5, 2004. Pages 15-636.
- WOODBURY K. - DOLLERY B.E. - RAO P., «Is Local Government Efficiency Measurement in Australia Adequate? An Analysis of the Evidence», *Public Performance and Management Review*, no. 27, vol. 2, 2003, pages 77-91.
- WORTHINGTON A., «Cost Efficiency in Australian Local Government: A Comparative Analysis of Mathematical Programming and Econometric Approaches», *Financial Accountability and Management*, no. 16, vol. 3, 2000, pages 201-224.
- WORTHINGTON A. - DOLLERY B.E., «Performance Measurement in Australian Local Government», *Icfai University Journal of Public Administration*, no. 4(2), 2008, pages 7-27.

Employment Theories from Adam Smith to the Present: An Overview[◇]

Antonella Stirati*
Università Roma Tre

The theory of employment is clearly a central topic in economic thought. Economists of all traditions have always admitted short run fluctuations in aggregate employment associated with the business cycle and explained them with a variety of factors. Yet the question is, fluctuations around what long run level of employment? Focussing on long-run aspects of employment theory, this paper provides an overview of different approaches that have been prominent in the history of economics up to the present, which may be useful in clarifying issues that affect current debates and stimulating interest in past and current theories and controversies.

[JEL Classification: B000; E000; E240; J010].

Keywords: employment theory; history of economics; Say's law; schools of thought in macroeconomics.

[◇] I thank, without implicating, Annalisa Rosselli and an anonymous referee for their comments and Daria Pignalosa for advice. A different, shorter version of this paper was prepared for the FACCARELLO G. and KURZ H. (eds), *Handbook of the History of Economic Analysis*, E. Elgar, Cheltenham (UK), forthcoming.

* <antonella.stirati@uniroma3.it>, Department of Economics.

1. - Introduction

This paper aims at providing an overview of different theoretical approaches to the determination of employment levels that have been prominent in various phases in the history of economics up to the present. It necessarily summarizes, and hence, simplifies, approaches and debates, but may be useful in clarifying issues that affect current debates and in suggesting that text-book accounts of past authors, including Keynes, may be wrong, or at least highly controversial. It may thus stimulate a renewed interest in past and current economic theories and suggest the possibility of a different angle from which to read past and present controversies.

The theory of employment is clearly a central question in economic thought. Economists of all traditions and schools have always admitted short run fluctuations in aggregate employment levels associated with the business cycle and explained them with a variety of factors. Yet the central question is, of course, fluctuations around *what long run level of employment?*

Concerning the replies to this question provided in the course of the history of economic thought there is often a good deal of misapprehension among economists, which Keynes himself contributed to nurture, by attributing to all his predecessors from Ricardo to Pigou (with few exceptions, which included Malthus and Marx) the view that both Say's Law and full employment held. Yet things are not so simple, and Keynes's definition of "Classical" economists must be questioned in the light of recent developments in economic theory and the history of economic thought.

Keynes definition is well suited to the approach he intended to attack, that is the marginalist theory of employment, particularly in the form put forward by Pigou in the 1930s. But it is not representative of the approach of Ricardo and other classical economists (classical in the sense of Marx: from Petty to Ricardo, including of course the French Physiocrats). The old classical economists, particularly Ricardo, accepted Say's law and on this basis denied the possibility of "general gluts" in the economic system. Therefore they did not envisage the possibility of a fall in the employment level determined by a fall in aggregate demand. And even those who seemed to perceive the possibility and the importance of such phenomena (like Malthus) were unable to provide a consistent explanation of how this could come about.

However, in the classical economists, adherence to Say's law (that is, to the view that income is entirely spent, so that, on aggregate, the value of expenditure

is equal to the value of production) did not entail the view that full employment prevails. Indeed there is no sign of such a vision of the economic system, nor is there any reason for it to be present, since the tendency to full employment depends on the complex theoretical construction of demands for factors of production which are inversely related to their rate of return. Such a concept began to emerge only after Ricardo's death with the (at the time highly controversial) wage fund theory, and was fully developed only with the emergence of the marginalist approach.

Keynes's attack was in fact addressed to the latter, and his positive contribution – albeit with some internal contradictions – was meant to demonstrate the normality of a level of employment below full employment, not just in the short run, but also as a long run equilibrium average position around which the economy fluctuates.

Shortly after the publication of *The General Theory*, however, its conclusions were overturned by the neoclassical synthesis put forward by Hicks (1937) and Modigliani (1942), and involuntary unemployment redefined as a short run phenomenon, and/or a phenomenon necessarily caused by the existence of some nominal or real rigidity. Since then, mainstream debates on the theory of employment have substantially revolved around the legitimacy of assuming such rigidities and their possible sources and consequences. On the other hand, all mainstream approaches share the proposition that in the long run it is aggregate demand that adjusts to the level of potential output.¹

Outside the mainstream, various strands of economic theory by contrast have developed analyses which incorporate and expand Keynes's contribution to employment theory, leading to quite different implications than mainstream economics on a number of fundamental theoretical and policy propositions.

2. - The Classical Economists and Marx on Wages and Employment

The habit of conceiving of the working of an economic system in terms of demand and supply functions in commodity and factor markets is so deeply rooted nowadays that many economists tend to think of such relations between price

¹ Conceptually, potential output is the maximum level of output that can be normally produced with the existing techniques, capital and labour supply, given the imperfections and rigidities in the economic system – if any – without generating an accelerating inflation. For a critical discussion of the concept and its estimation methods see PALUMBO A. (2013).

and quantity demanded or supplied as self-evident facts, rather than complex theoretical constructs. This is not so however – and, as theoretical constructs, they have not always been there but made their appearance only quite some time after the beginning of scientific enquiry in the field of economics. They were not part and parcel of economics in the classical and pre-classical period, so that the explanations of prices and distribution that we find in those economists are fundamentally different from the ones we find in the subsequently developed marginalist tradition.

One very important aspect of this difference, which is central to the theme under discussion here, is the determination of wages as the outcome of a social and institutional process. Fundamentally, in the classical approach, wages are the result of power relations between parties with opposite interests, within limits set by the historically acquired living standards of the workers, which determine the subsistence minimum (Smith, 1776, I, viii, pages 11-15; see also Turgot, 1766, par. VI and Necker, 1775, pages 137-138 for similar analyses). The outcome of bargaining over wages is then affected by the institutional setting (the form of government, the degree of organization of the parties, the laws regulating the labour market) and by labour market conditions. The latter were regarded as the result, on the one hand, of demographic evolution, which determines the size of the working class population and, on the other hand, of accumulation, which determines the employment level.²

In the Classical economists employment levels were the result, given technology, of the level and composition of social product. Composition depended on technology (determining the requirements of production) and the division of product between different social groups, each characterized by historically and socially determined consumption habits (for a discussion of the analytical structure of the surplus approach see Garegnani, 1984). The level (scale) of production was the result of accumulation, with no constraints arising from the level of aggregate demand. As mentioned, the Classics accepted Say's law, that is, they grasped the identity between the value of production and income, and on the other hand believed that the part of income not spent in consumption would directly or indirectly finance investments in the same period, so that the income deriving from production would be entirely spent either in consumption or in investment goods: «No man produces, but with a view to consume or sell, and he never sells, but with an intention to purchase some other commodity, which

² See STIRATI A. (1994 [1991] and 1992).

may be immediately useful to him, or which may contribute to future production» (Ricardo, I, page 290; see also Smith, II, iii, page 15). This entailed that the economists who, like Ricardo, rigorously followed the implications of this proposition, would deny the possibility of general gluts, that is, a lack of aggregate demand causing a general underutilization of existing capital. They only saw the possibility of problems generated by a mismatch between production of and demand for individual commodities. Accordingly, there was no notion that the aggregate employment level could be negatively affected by lack of aggregate demand. However, it could be affected, and persistently *reduced*, by changes in technology as well as by changes in the structure of final consumption and output, as is clearly maintained in Ricardo's chapter *On Machinery* (I, pages 391-393). Indeed, adherence to Say's law and its implications should not be regarded as entailing a full employment economy. There were in fact no economic mechanisms in the theoretical approach of the classical economists such as to ensure that the employment level generated by the level and composition of output at any given stage of accumulation would be equal to the available labour force. On the contrary, there are several explicit indications that the economists of that period regarded underemployment or unemployment as a normal feature of the economy (Stirati, 1994, pages 39 ff. and 135 ff). On the other hand, the endogenous nature of labour supply in the *very long run* would prevent the emerging of an indefinitely increasing gap between the available and the employed labour force. Concerning such a *secular* tendency of labour supply to roughly adjust to the requirements of the accumulation process, while the Classics tended to emphasize the role of population changes, earlier writers had focused on migration flows, and Marx on the constant re-creation of a reserve army of unemployed or underemployed workers determined by capitalist accumulation itself (Marx, 1954 [1887], I, pages 589-607; see also Levrero, 2010).

Marx also differed from classical economists like Ricardo, among other things, in his criticism of Say's law. He saw that in a monetary economy, part of the money income generated by production might be hoarded, thus generating a gap between the value of production and aggregate demand. This could generate realization problems and economic crises (Marx, 1968, pages 492-543). In Marx, therefore, the employment level depends not only on the same factors as in his classical predecessors, that is technology and level and composition of income at a given stage of accumulation, but also on the volume of aggregate demand – though a theory capable of determining a definite level of output and employment on the basis of aggregate demand, taking into account the interdependence be-

tween production, income and consumption expenditure, was advanced only later by Keynes.

In the classical economists and Marx, changes in the employment level could affect the bargaining position of workers and hence the wage level – but a fall in wages caused by higher unemployment was *not* seen as favouring higher employment (Stirati, 1994; 1999). Even before Marx, signs may rather be found of a possible negative effect of low wages on consumption demand and hence production (see for instance Turgot, 1912-1913 [1770], III, pages 288-289). With Marx, the tendency to keep wages low in the face of increasing productivity comes to be regarded as a distinctive inner contradiction of a capitalist system, which leads to realization problems and crises of over-production.

The surplus approach shared by the Classical economists and Marx naturally leads to the perception of the existence of a conflict of interests over income distribution among social classes. Conversely, this perception disappears with the subsequent developments in the explanation of distribution. With the emergence of the notion of a decreasing relation between employment and real wage in the wage fund theory and later on of decreasing demand functions for production factors in marginalist theory, any attempt to increase the wage rate above its full employment equilibrium value, for example owing to the action of trade unions, is regarded as causing a fall in the employment level. Thus, it is no longer true (as it was in the framework of the surplus approach) that a rise in wages will benefit a social group *as a whole* (the workers) at the expense of other social groups.

3. - The Wage Fund Theory

The wage fund theory was clearly stated and consistently adhered to, after Ricardo's death, by influential economists such as McCulloch, J.S. Mill and Senior, though propositions reflecting wage fund notions can be found in only a few earlier writers, Malthus in particular. In 1869 Mill recanted the theory that ceased to be widely accepted. There was however some attempt to revive it, and some of its contents were passed on to the marginal theory.

The wage fund doctrine determines the general or average wage rate as equal in any period to the *ratio* between a given "wage fund" and the entire labour supply, usually identified with the entire population belonging to the labouring class (Mill, 1848, pages 343-344; McCulloch, 1864, pages 316-317; Senior, 1965 [1836], page 153). It is therefore the first instance, in the history of economic

thought, of the notion of a necessary inverse relation between the real wage level and employment, which rests on the fixity of the “fund” destined to employ labour. Equilibrium wages cannot be affected by anything but the *ratio* between the wage fund and working population, and any attempt to sustain them, which does not previously increase that *ratio* must fail (Mill, 1987 [1848], pages 344, 350, 360-362; McCulloch, 1864, pages 317, 320). The leading exponents of the theory were indeed favourable to the repeal of the “combination law” prohibiting workers’ organizations, but this was precisely on the grounds that these organizations would be unable to persistently affect the equilibrium wage: combinations cannot keep wages above the full employment rate, as unemployment will cause competition among the workers; while if wages happen to be below that rate, combinations operate in the same direction as, and support, the workings of competition. (Mill, 1987 [1848], pages 934, 937).

Contrary to the view that wage fund theory is a short-run theory based on the fact that at the beginning of each production period there is a given amount of subsistence goods (food produced in the agricultural sector) available to be advanced in order to support the workers during the next “year” of production, the wage fund was actually conceived of as capital, or savings, destined to the support of the workers by the decisions of the capitalists: «The distinction ... between Capital and Not-capital *does not lie in the kind of commodities*, but in the mind of the capitalist ... all property, however ill adapted in itself for the use of labourers, is a part of capital so soon as it, or the value received from it, is set apart for productive reinvestment». (Mill, 1987 [1848], page 56, emphasis added; McCulloch, 1965 [1864], pages 316, 318; Senior, 1965 [1836], pages 189-193). As such, it was a theory meant to explain the normal, long period equilibrium wage and employment (Stirati, 1998).

The wage fund theory came under attack towards the end of the 1860s in the writings of Longe (1904 [1866]) and Thornton (1971 [1869]). In his recantation Mill (1987 [1869]) accepted and developed some of the arguments that had been advanced against the theory. He admitted that there is no such thing as a given “wage fund” set aside by the capitalists, and distinct from their entire income and wealth, which will be paid for labour whatever its price. The quantity of labour a capitalist employs depends on his expected sales, and these are not affected by changes in wages. Hence argues Mill in his recantation, if workers accept to work for low wages, and the employers can have all the labour they need cheaply, the employers can and probably will chose to consume more of their income or wealth, rather than attempt to hire more workers. On the other hand, if wages

are high (for example because of a successful combination) employers will have to reduce their consumption to be able to obtain the labour they need.

The absence of a foundation for an inverse relation between labour demand and wages, other than a fixed wage fund, in the then prevailing theoretical framework, and the possibility for wage increases to be financed by a reduction in capitalists' profits and consumption appear to be what undermined the wage fund theory.

4. - Marginalist Theory and Wicksell's and Pigou's Explanations of Employment Fluctuations

In marginalist (neoclassical) theory, the tendency towards full employment rests on the two mirror constructs of demand functions in labour and capital markets. These factor demand functions are constructed on the basis of factor substitution in production and, indirectly, in consumption: a change in the wage level was regarded as leading, in the long period, to a change of techniques in production which would entail, with the same quantity of capital incorporated in different capital goods, a higher proportion of labour per unit of capital and output (see for example Hicks, 1973 [1932], pages 18-21). Such changes in production techniques would normally be accompanied by changes in consumption patterns also leading to a higher proportion of labour demanded with respect to capital: a fall in wages would cause, all things being equal, a fall in the relative price of the commodities produced with higher labour intensity, and this in turn would cause an increased proportion of labour-intensive goods demanded by utility maximizing consumers. Both mechanisms underlie the construction of aggregate decreasing demand curves for factors of production, and would support the notion that, in the long period, these curves are relatively elastic (see for example Pigou, 1968 [1933], pages 40, 96-97). Reasonably high elasticity of labour demand curves is necessary to make the explanation of distribution based on demand and supply curves plausible. With inelastic curves, large falls in wages would be needed to increase employment in order, for example, to match an increase in population, and this might cause social disruption and economic instability before full employment could be reached. In addition, it has recently been argued that, if demand curves are *not* very elastic (as is indeed suggested by econometric studies), this would favour the emergence among the workers of social norms tending to prevent competition over wages, since the latter would prove damaging for the social group as a whole (Solow, 1980; see also De Francesco, 1993).

In marginalist theory the decreasing relation between the real wage and employment ensures that if wages are flexible, competition tends to bring the real wage rate to the full employment equilibrium level. Decreasing labour demand curves and wage flexibility however are not enough to ensure that the economy will remain at full employment. The further condition is that “Say’s law” applies, that is that, on aggregate, the volume of full employment output will be entirely sold, *i.e.* the income derived from production will be entirely spent. This means that saving decisions at full employment output must be matched by an equal amount of aggregate investments. In the marginalist approach this actually rests on different premises than those found in the classical economists. It rests, that is, on the decreasing demand function for capital with respect to the interest rate. From this is derived a decreasing function of investments with respect to the same variable (equilibrium between demand and supply curves of capital as a stock require that the changes in those stocks, that is the flows of investments and savings, are also brought to equilibrium). Thus in the marginalist theory, unlike in the classical approach, the so-called Say’s law is based on an economic mechanism whereby the decisions to save and to invest, taken by different subjects, are brought to equilibrium by the interest rate owing to the fact that aggregate investments are a decreasing function of the latter. This was in fact the version of Say’s law against which Keynes directed his attack.

Before Keynes’s *General Theory*, economic theory was characterized by the view that the economy would tend to be at, or close to, full employment in the long period, but this went along with the acknowledgment of economic cycles. Indeed several interpretations of the business cycle and of temporary states of less than full employment were advanced. Of particular interest owing to their similarity to recently advanced models and ideas are the contributions by Pigou and Wicksell.

Writing in 1933, in the middle of the Great Depression and with unemployment peaking, Pigou still perceived the roots of unemployment as due to a lack of real wage flexibility, for which he provided various explanations. Wicksell saw the roots of economic fluctuations and episodes of price inflation and deflation in the existence of a developed banking system capable of creating credit money. The endogeneity of credit money could cause (temporary) divergences between the actual and the equilibrium interest rate, particularly following alterations of the latter such as could be caused by technical change. The divergence between actual and equilibrium interest rate could accordingly cause phases of over or under-investment with respect to full employment savings, which however would soon be corrected by a return to the natural or equilibrium rate of interest thanks

to the direct response of the banking system to such situations or, failing this, owing to the changes in bank reserves that would eventually determine the required adjustment (Wicksell, 1934, II, pages 206-207).

5. - Determination of Employment in Keynes's General Theory and the Passive Role of the Labour Market

All present discussions of employment theory cannot but take Keynes's *General Theory* as their starting point – and yet the interpretation of the latter remains highly controversial.

One point in particular calls for attention: textbook presentations of Keynes' theory of employment claim *i)* that it is a short run theory of cyclical fluctuations and/or that *ii)* it rests on the assumption of money wage rigidity. And yet it is possible to find in the *General Theory* very explicit statements to the contrary. In chapter 1 Keynes writes: «I have called this book *The General Theory of Employment, Interest and Money*, placing the emphasis on the prefix *general* [...] I shall argue that the postulates of the classical theory are applicable to a special case only and are not the general case, the situation which it assumes being a limiting point of the possible positions of equilibrium»; in the following chapter he explicitly acknowledges the existence of many theories dealing with the fluctuations in employment, but maintains that the fundamental theory, which assumes an underlying tendency towards the full employment of resources has never been questioned (pages 4-5 and fn. 1). The whole of chapter 19 is devoted to analysing the effects of downward wage flexibility and showing that the assumption of given money wages made in previous chapters is not necessary to his conclusions. Hence textbook interpretation is definitely at variance with Keynes's declared purposes and can be justified only by the claim that, whatever the intentions, Keynes's conclusions on employment theory can be given sound foundations only under the above listed conditions. As we shall see below, this is precisely the result arrived at the so-called neoclassical synthesis initially proposed by Hicks (1937) and Modigliani (1942), which became the basis of all subsequent macroeconomic debates and developments in mainstream economics. This conclusion, though conflicting with Keynes's intentions, may be justified by certain weaknesses in Keynes's own analysis and assumptions.

Let's very briefly go through the Keynesian theory of employment. As already mentioned Keynes's criticism to received theory took as its point of attack Say's

law, without however questioning its foundations in marginalist theory, i.e. the theoretical constructs of factor demand curves.

The positive kernel of his contribution is the principle of effective demand, showing that equilibrium between aggregate investments and savings can be reached through changes in output and employment level, by which aggregate savings adjust to the level of aggregate investments, given the propensity to consume. The possibility of determining a definite level of equilibrium output and employment following a change in the components of aggregate demand by means of the multiplier represents an important progress with respect to earlier analyses recognizing a role of aggregate demand in the determination of employment, as in Marx and the Marxist tradition.

The principle of effective demand as formulated by Keynes however called for a determination of the interest rate that is alternative to the received one in terms of demand and supply functions of savings (as a flow) or demand and supply of capital (as a stock). This was accomplished by Keynes with his theory of a monetary determination of the interest rate. On the other hand, Keynes did not question the Marshallian foundations of economic theory, and retained both the notion of a decreasing curve of labour marginal product (yet hardly consistent with the existence of unused fixed capacity owing to a lack of effective demand) and of a decreasing function of aggregate investments with respect to the interest rate.

On these premises, Keynes' theory may be represented as a sequence, going from the determination of the interest rate in the money and financial market, to the amount of aggregate investments which, given the propensity to consume, determines output and employment. The price level would reflect marginal labour productivity and hence marginal costs at the level of employment thus determined and hence, with a given money wage, the real wage would tend to equal marginal labour productivity via changes in the price level. This explains how in the *General Theory* the labour market only plays a passive role: both employment and real wage are in fact determined by effective demand.

It may be noted here that Keynes's analysis, precisely because it retains the notion of a decreasing marginal product of labour, entails the real wage being countercyclical: it falls when employment increases and *vice versa*. When confronted with the empirical results obtained by Dunlop (1938) and Tarshis (1938) which indicated pro-cyclical wage movements Keynes (1939) wrote that those results, which appear to contradict the inverse relation between real wages and employment, would indeed provide further support for his analysis, though he was re-

luctant at the time to abandon the traditional Marshallian premises on the basis of that empirical evidence alone.

But what if, when some involuntary unemployment exists, wages are flexible downward? First, Keynes observes that workers cannot bargain directly on *real* wages, but only on *money* wages. The natural question, within the framework outlined here, therefore is: can a fall in money wages determine an increase in effective demand, that is, cause an increase in the propensity to consume and in the marginal efficiency of capital, or cause a fall in the interest rate? On these points chapter 19 of the *General Theory* offers very articulate arguments, leading to a negative answer concerning the possibility that unemployment can be overcome by means of wage flexibility. Of particular interest among these is the argument that a fall in wages, if it leads to real income redistribution away from labour incomes towards profits and other high incomes, will lead to a lower propensity to consume and hence have negative effects on aggregate demand and employment. On the other hand, if it is accompanied by price deflation and by expectations of a further fall in the price level (owing to the fall in monetary costs of production) it may cause a fall in aggregate demand due to the decrease in expected returns from investment, the postponement of expenditure in durable consumption and investment goods and the increase of debt burden, which in turn may lead to widespread defaults on the part of debtors and, as a consequence, also of banks and other financial intermediaries. Given such negative effects, an increase in real money balances, which might lead to a fall in interest rates and hence improvement of aggregate investments, ought not to be pursued by means of wage and price deflation: monetary policy would definitely be better suited. However, according to Keynes, even monetary policy would hardly be capable of maintaining investments at the level required to keep the economy at full employment owing to the difficulties it would encounter both in regulating interest rates and, by this means, aggregate investments. Among these difficulties, liquidity trap phenomena could be set in motion by attempts to lower interest rates below the expected or conventional level, or investments be held back by the pessimistic expectations typical of a depressed economy. From this follows the Keynesian prescription of public expenditure management as a necessary tool to maintain full employment in a market economy. In addition, since wage downward flexibility is shown to be unable to stimulate higher employment, and since it is likely to have adverse consequences on economic stability, Keynes concluded that the existence of *money wage rigidity* is *desirable* as it provides an anchor to money prices and thus prevents deflation and economic instability (Keynes, 1936, pages 270-271).

6. - Keynes and the Neoclassical Synthesis

The neoclassical synthesis (the IS-LM model) re-established the pre-Keynesian idea that in a market economy with flexible money wages and prices, endogenous market mechanisms exist, which establish a long run tendency towards full employment: Keynesian outcomes are therefore a special case. This overturning of Keynes's conclusion however was achieved while apparently retaining his contribution in the theory of output and interest rate. This was accomplished by emphasizing the effect of wage and price deflation on the equilibrium interest rate, and of the latter on aggregate investment. The warnings about the negative effects of deflation were disregarded, and though obstacles to wage flexibility were largely recognized, the argument re-established in principle the self-adjusting nature of the economic system, while at the same time it was argued that in practice appropriate monetary policy would normally allow keeping the economy close to full employment. Such greater reliance on monetary policy than had been suggested by Keynes was itself linked to a different approach to the analysis of money demand and the determination of the interest rate. While Keynes's perspective had been "speculative" in the sense that he regarded the attitude towards the demand for money as a financial asset as mainly determined by expectations and the search for capital gains, the neoclassical synthesis regards demand for money as part of a portfolio choice based on evaluation of risks and returns, giving rise to much smoother changes in demands for financial assets. Thus, at least in the long run, the Central Bank can ensure an interest rate that brings aggregate investments to a level with full employment savings. More recently, increasing emphasis has been placed on the role of the so-called "Pigou effect" or "wealth effect". That is, on the role of an increase in real money balances (following a fall in nominal wages and prices) in stimulating private consumption via an increase in the propensity to consume. Such increased emphasis may have been the result of growing uncertainty, on both empirical and theoretical grounds, over the effects of the interest rate on aggregate investments (see below, sect. 8). Yet, as further discussed below (sect. 7.2), it is to be doubted that the wealth effect can, by itself, provide an endogenous mechanism leading to full employment, as noted by Patinkin (1987) himself, one of the economists who contributed most to developing the analysis of such an effect. In addition, money wage and price deflation may have serious adverse effects on aggregate demand by routes already suggested by Keynes (page 12 above). Thus, it can be seen that at the basis of the neoclassical synthesis lies, on the one hand, a reference to those Marshallian ele-

ments that Keynes did not (could not at the time, since critical arguments concerning those theoretical foundations had not yet been developed) criticize, namely the decreasing demand curves for labour and investment. On the other hand, there are the inner contradictions, within the *General Theory*, between the objective of formulating a long run, general theory of employment, and the short run nature of some of the arguments put forward in order to maintain that the interest rate could not easily be established at the level consistent with full employment (Garegnani, 1978-1979; Eatwell and Milgate, eds, 1983).

Following the contributions by Hicks and Modigliani, the IS-LM model became the shared theoretical framework for all *mainstream* macroeconomic debates. Although quite heated and sometimes involving strong divergences concerning the appropriate short run macroeconomic policy, these debates never addressed the theoretical foundations of the model and the associated tendency towards full employment (or towards the equilibrium unemployment rate determined by frictions and imperfections) in the long run. Debates initially centred around the elasticity of IS and LM curves and hence the respective impact of monetary and fiscal policies as countercyclical policy tools. With the rise to dominance of monetarism the focus of debates has become the degree of flexibility of money wages and prices and their speed of adjustment (hence, the speed of adjustment towards potential output), which in turn depends on how expectations are formed. The possibility of “Keynesian” outcomes in the short run (*i.e.* a role for aggregate demand in the determination of output and employment) has therefore come to depend on the assumptions about price expectations. Fluctuations in output and employment however were still seen to depend on aggregate demand shocks, and hence the models required real wages to move counter cyclically to remain consistent with decreasing marginal product for labour and profit maximizing firms. The labour market side of these analyses however has encountered problems on empirical grounds. A number of empirical investigations have confirmed, with greater subtlety and sophistication of analysis, the results originally obtained by Dunlop and Tarshis, that is that hourly real wages are either moderately pro-cyclical or acyclical both in the aggregate (after controlling for changes in the composition of the labour force) and at the individual level (see Brandolini, 1995, for a survey). These results may be regarded as one of the factors that favoured the emergence and acceptance of real business cycle and new-keynesian macroeconomic models.

7. - Recent Developments in the Mainstream: Employment Theory in Real Business Cycle and New-Keynesian Models

7.1 *Continuous Full Employment in Real Business Cycle Models*

The peculiarity of real business cycle models is that the labour market is *continuously* in equilibrium, so that the very concept of unemployment disappears from the analysis: cyclical fluctuations in the employment level reflect short run voluntary changes in labour supply. These are the response of inter-temporally maximizing workers to short run changes in real wages determined by (temporary) supply shocks, whose nature is not discussed in any depth, but are generally associated with technical changes. While long-run labour supply is admitted to be inelastic with respect to permanent changes in wages, short run labour supply in these models is regarded, in principle, as highly responsive to wage changes perceived as temporary, owing to the fact that agents maximize their utility over the life-cycle and hence substitute work and leisure intertemporally. This way of modelling short run labour supply could in principle render real business cycle models consistent with the observation that employment fluctuations are usually large, while real wages tend to be moderately pro-cyclical. Empirical analyses however, perhaps not surprisingly, have not confirmed the above short run behaviour of labour supply (Altonji, 1982 and 1986; Clark and Summers, 1982; Ball, 1990, among others). It is widely accepted today that the procyclical changes actually observed in real wages are not large enough to explain the observed cyclical changes in employment as resulting from voluntary short run changes in labour supply, given the rather low values of the elasticity of the latter found by econometric analyses (see Romer, 2012, pages 228, 254-255). In order to overcome this difficulty real business cycle models now tend to incorporate additional, arguably *ad hoc*, assumptions, such as efficient implicit contracts (Rosen, 1985; Ham and Reilly, 2002). These models too however encounter a number of difficulties on both analytical and empirical grounds (Romer, 2012, page 482; Stirati, 2014, page 11).

So much for the difficulties encountered in explaining the cyclical fluctuations in employment under the assumption of continuous full employment. But what is the analytical basis for claiming that the latter holds? On the labour market side this is ensured by competition (wage and price flexibility) and maximizing behaviour *under the assumption of well-behaved factor substitution between factors of production*, so that labour marginal product falls as employment increases and the labour demand function is decreasing in the real wage. We know however that this is not enough to ensure the sustainability of full employment unless

there are economic mechanisms which ensure that aggregate demand will be such as to absorb whatever the level of produced output, and hence also the output produced at full employment. In real business cycle models it is assumed that the latter holds continuously, that is both in the short and long run. This is often maintained on the basis of a very primitive version of Say's law, according to which, decisions to save and to invest are one and the same thing. As a consequence, a lack of aggregate demand can *never* occur. Such an assumption appears to be justified by the "simplification" often used in model-building that all households are at the same time consumers and owners of the firm and that all income that is not used up for consumption purposes (*i.e.* saving) is directly invested by households in their firms. In this way, all the problems associated with the fact that decisions to save and invest are usually taken by different subjects, and that savings can be used to acquire a variety of financial assets, including money – problems that have been the object of many analyses and reflections even by neo-classical economists – are completely overlooked, and so are their consequences.

In more eclectic models, the tendency of aggregate demand to equal full-employment output is maintained on the basis of the influence of the interest rate and real money balances on investment and consumption, as discussed in the next paragraph.

7.2 *Real and Nominal Rigidities in New-Keynesian Models*

The declared purpose of New-Keynesian (NK) models is to provide consistent microfoundations for two main propositions. First, that it is possible to have long run equilibrium positions featuring some (involuntary) unemployment that is not merely frictional: this proposition requires the real wage not to be fully flexible. Second, that macroeconomic policy has real effects in the short run; this requires nominal prices to be sticky.

The new-Keynesian approach is often defined as the imperfect competition approach. However, imperfect competition in product markets does not entail major consequences concerning the system's tendency towards full employment or the real effects of aggregate demand. In imperfect competition macro-models the price level is determined by nominal marginal costs plus a mark-up determined by the elasticity of product demand for the "representative firm".³ Accord-

³ Here and in what follows I do not discuss the very serious problems connected with deriving the *aggregate* mark-up from the mark-up in individual firms. On this see STEEDMAN A. (1992).

ingly, along the labour demand function, the real wage at each employment level will depend on the corresponding marginal product and the given mark-up. Although the imperfect competition labour demand curve lies (other things being equal) below the perfect competition one, in equilibrium the workers will still be on their labour supply function and full-employment will prevail.

What allows these models to obtain long-run unemployment equilibria is the introduction of “microfounded” real wage rigidity based on efficiency wage or bargained wage models. Although there is a great variety of such models all of them lead to the conclusion that labour market institutions have an important role in affecting the positive relationship (the “wage curve”) between employment and the (bargained or efficient) real wage. Non-inflationary equilibrium real wage and employment are found at the intersection between the wage curve and the imperfect competition labour demand curve. The logic of the models therefore is that the equilibrium real wage is determined by labour marginal product and the mark-up, while equilibrium employment, and the corresponding unemployment rate, is the one that ensures that, *given the existing institutions*, there are no pressures to increase (decrease) the real wage above (below) the level which is just consistent with productivity and the *given* mark-up and therefore with a stable price level (or stable inflation).

With respect to consistency with the observed co-movements of real wages and employment over the cycle these models have the advantage that, since some structural unemployment exists, a short run cyclical increase in labour supply does not require a movement along a standard labour supply curve and hence strongly procyclical real wages. Conversely, the assumption that prices are sticky and firms do not necessarily change the price level over the cycle (even though marginal costs are changing) means that in the short run they are not moving along their labour demand curves, which would require countercyclical movements of real wages (Stirati, 2014, pages 12-16). The New-Keynesian approach therefore seems to have the advantage of greater flexibility in rendering the models consistent with empirical observation of cyclical labour market and macroeconomic behaviour. Yet in these models the macroeconomic equilibrium real wage turns out to be determined not only by the marginal labour product, but also by the mark-up of the *representative firm*, which is taken as determined by the elasticity of its product demand curve, thus overlooking the input-output interdependence between firms and hence between prices and costs in the system as a whole.⁴

⁴ STEEDMAN A. (1992).

The equilibrium employment in NK models is totally independent of aggregate demand, and policy prescriptions aimed at reducing unemployment are substantially of the same nature as those that can be obtained by practically all varieties of mainstream approaches and models, that is, greater flexibility of wages and labour markets (*i.e.* what are now usually called “reforms” of labour market institutions) since this allows, other things being equal, higher non-inflationary equilibrium employment. This view however encounters increasing adverse empirical evidence, which shows no clear connection between labour market institutions, their “reforms”, and employment performances (Baker *et al.*, 2005; Blanchard, 2006; Aleksynska, 2014; Junakar and Madsen, 2004).

The view that equilibrium unemployment can be cured only by supply-side interventions on the institutional set-up is associated with the notion, common to all varieties of mainstream macromodels, that in the long run aggregate demand always adjusts to aggregate supply so that there is no long run constraint on employment levels that results from a lack of aggregate demand. The analytical basis of this view is to a large extent similar to the one found in the neoclassical synthesis. If there is an unemployment level below equilibrium (aggregate demand below potential output) nominal wages and prices will tend to fall (or the rate of increase in prices will fall compared to the rate of growth of money supply). The resulting changes in real money supply and real interest rates will affect aggregate demand. In more recent (new-consensus) models this is substituted by direct intervention of the central bank in interest rate fixing in response to a gap between actual and potential output and accordingly to a deviation of actual from target inflation rate. This adjustment mechanism too however requires that interest rate changes affect aggregate demand. The transmission mechanisms between interest rate or real money balances and aggregate demand envisaged in the literature are the effect of interest rate on aggregate investments and the effect of changes in real money balances on the propensity to consume (wealth effect).⁵ These effects are however extremely controversial analytically, and have proven very difficult

⁵ Another mechanism found in the literature is the effect of the interest rate on current aggregate consumption by way of its effects on intertemporal choices of consumption under the permanent income hypothesis on consumption behavior; this however is a short run cyclical adjustment mechanism which cannot account for the tendency of aggregate demand to be adjusted to potential output in the long period. Furthermore, empirical evidence suggests that current disposable income generally has a greater influence on current consumption than would be predicted by the permanent income hypothesis (ROMER D., 2012, pages 380, 398).

to confirm empirically. The problems encountered by the relationship between interest rate and aggregate investment are briefly described below in connection with the capital controversy. On the other hand, ample debate within the mainstream has led to the conclusion that a fall in the price level may have positive “wealth effects” on the propensity to consume only with regard to *net external wealth*, that is, monetary basis created by the Central Bank, which is rather small compared to the gross wealth created within the private sector, which includes credit money. In the face of this, the negative effects of price deflation on aggregate demand are well known (see par 5 for an exposition of Keynes’s point of view) and potentially extremely disruptive.

Unlike real business cycle models however, NK models allow that in the short run aggregate demand may fluctuate and is not continuously adjusted to potential output (generally because of stickiness of the price level, or some other disturbance in the mechanisms described above), so that short run policy prescriptions may involve aggregate demand management.

8. - Developments Outside the Mainstream

There are several streams of thought among critical, non-mainstream economists. A widely shared view however is the rejection of the supply and demand curve apparatus in factor markets, which is the analytical foundation of the long run tendency to full employment (or to non-inflationary equilibrium unemployment) and full utilization of capital. The latter analytical framework has often been questioned on the grounds of its inability to describe and explain real world phenomena. Such an inability however is connected to fundamental flaws in the theoretical construction that have emerged thanks to the results obtained by Sraffa (1960); Garegnani (1966; 1970); Pasinetti (1966). These show that when heterogeneous capital goods exist, a fall in wages will not necessarily lead, in an economic system with free competition and profit maximizing firms, to adopting techniques involving a higher proportion of labour over the value of capital and/or a higher proportion of labour per unit of output: the cost-minimizing technique after the fall in real wage may on the contrary turn out to exhibit a lower proportion of labour over capital and per unit of output. By the same token, it cannot be expected that the relative price of commodities produced with more labour intensive techniques will fall, thus inducing substitution in consumption and thus, indirectly, between factors of production.

These results therefore question the very foundations of factor demand curves (*i.e.* for labour and capital and hence investments) and with them of the entire edifice of neoclassical theory.

From the point of view of the theory of employment, these criticisms lead to the rehabilitation of the principle of effective demand as the only sound theory of output and employment, and remove from the scene the endogenous adjustment mechanisms suggested by the pre-Keynesian versions of neoclassical theory or by subsequent mainstream macroeconomic models. The absence of a tendency towards full employment or equilibrium unemployment needs no longer rest on any real or nominal rigidity in wages and prices. Central Bank management of interest rate as in New-consensus models, or downward flexibility of money prices and wages, even conceding that (as in the neoclassical synthesis) it would lead to a fall in the interest rate, would not by that route be able to stimulate investments, since a sound theoretical foundation of the inverse relation between interest and aggregate investment cannot be provided (Petri, 2004, ch. 7), nor can it be supported by empirical evidence (Chirinko, 1993).⁶ Nor would a fall in real wage lead to higher employment by way of substitution mechanisms. On the contrary, by negatively affecting the propensity to consume, it would cause a fall in effective demand and employment. Keynes' statement about the desirability of money wage rigidity as a stability anchor for the economy is therefore vindicated and, in the light of the above criticisms, can now be extended also to real wages.

The traditional neoclassical foundations were still present in the *General Theory*, and caused tensions between the intended generality and long run nature of the analysis and the need for short run assumptions (such as given expectations on the normal level of the interest rate) in order to state them. Their removal provides the theory with theoretical robustness and generality. The principle of effective demand explains not only aggregate fluctuations of employment, but also its long run level. The meaning of long run in this context requires some clarification, and is actually a two-fold meaning. The first is that when a permanent change in effective demand (for example in public spending) leads to a change in macroeconomic equilibrium output and employment, there will be no endogenous spontaneous mechanism in a market economy, which tends to restore the previous level of output. The second is that, if there is no mechanism ensuring full utilisation of capacity in any given period, it becomes natural to think that capacity creation over time through investment activity will reflect the degree of

⁶ For a brief discussion of other adjustment mechanisms, see above, sect. 7.2.

capacity utilization. That is, the main determinant of aggregate investments is the trend of effective demand. This implies that while in any given period effective demand determines aggregate output through the degree of utilization of existing capacity, in the long run it will determine potential output through capacity creation (see Garegnani, 1992 for a seminal contribution). Although research and debates are still ongoing about the best way to theorize growth processes, there is now a large consensus among various post-Keynesian strands that accumulation is demand-led and applied work is also carried out along these lines.⁷ A parallel line of reasoning can be applied to the labour force: while in any given period effective demand will determine the unemployment rate, over longer periods of time it will tend to affect the size of the labour force available for wage labour. How this may come about had already been indicated by Marx when describing the re-creation of a reserve army of labour as part of accumulation processes. Consistently with that approach it may be recalled that, among other things, changes in the available labour force may be brought about in advanced economies by migration flows and by changes in the activity rates of some sections of the population, particularly women, in response to persistent changes in employment opportunities. In less developed economies effective demand and employment in the wage sector of the economy will affect the proportion of the population in low income, pre-capitalist and informal activities and migration. Thus, evidence of a relative stability of unemployment rates over long periods of time may indicate endogeneity of labour supply in the very long run, rather than the adjustment of labour demand to the available labour supply, as would be the case according to mainstream analyses.

Rejection of the neoclassical foundations also requires an alternative approach to the theory of distribution. The traditional classical approach, which sees wages as resulting, within limits determined by customary living standards and the institutional setting, from the relative bargaining power of the parties, naturally suggests itself as suitable for developments and integration with the theory of employment already outlined. Some currents in non-mainstream economic analysis tend on the other hand to regard wages as residually determined by the mark-up charged by firms over costs. This in turn is explained by financial requirements and/or growth objectives by firms or the structure of the market for final products

⁷ LAVOIE M. (2013); PALUMBO A. and TREZZINI A. (2013); SERRANO F. (1995) among others; see also several contributions in LEVRERO S., PALUMBO A. and STIRATI A. (eds) (2013, vol. II), and CESARATTO S. (ed., forthcoming).

(for a critical assessment of these see Pivetti, 1992, pages 108-119 and Steedman, 1992). Others still, following an initial suggestion by Sraffa, have highlighted the role of the interest rate in determining the benchmark return on capital required by firms and hence, by that route, the rate of profits (Pivetti, 1992). This however should not be conceived mechanically, since distribution would ultimately depend also on the behaviour of money wages and prices, and thus be the outcome of actions undertaken by various parties and institutions, including the monetary authorities (Stirati, 2001).

The combination of the principle of effective demand and a conflict theory of income distribution is consistent with, and can account for, empirical evidence often found to be puzzling by mainstream macroeconomists, such as the wide fluctuations of employment accompanied by moderately pro-cyclical movements of real wages (see Stirati, 2014); or the downward sloping Phillips' curve, which could very straightforwardly be interpreted as representing the influence of the unemployment rate on wage bargaining, rather than reflect excess aggregate demand as in mainstream analyses (Rothschild, 1993; Stirati, 2001); or the inability of labour market "rigidities" and institutions to account for the diversity of unemployment experiences (Baker *et al.*, 2005; Junakar and Madsen, 2004; Aleksynska, 2014).

The approach to employment theory outlined above has very profound implications for economic policy, which are in many respects completely opposite to those that can be derived from mainstream models.⁸ According to this approach, long-term growth of output and employment can *only* be the result of growing aggregate demand, particularly of its autonomous and non-capacity-creating components, among which public spending has a very important role. On the other hand, labour market "reforms" aimed at greater flexibility have no direct impact on employment levels, and will be counterproductive if – as is generally the case – they have adverse effects on real wages and the wage share and consequently on the propensity to consume.

⁸ See for example BRANCACCIO E. and PASSARELLA M. (2012); CESARATTO S. and PIVETTI M. (eds) (2012); CICCONE R. (2013).

BIBLIOGRAPHY

- ALEKSYNSKA M., «Deregulating Labour Markets: How Robust is The Analysis of Recent IMF Working Papers?», *Conditions of Work And Employment Series*, no. 4, ILO, Geneva, 2014.
- ALTONJI J.G., «The Intertemporal Substitution Model of Labor Market Fluctuations: An Empirical Analysis», *The Review of Economic Studies*, no. 49, 1982, pages 783-824.
- .-, «Intertemporal Substitution in Labour Supply: Evidence from Microdata», *Journal of Political Economy*, vol. 94, June, 1986, pages S176-S215.
- BAKER D. - GLYN A. - HOWELL D.R. - SCHMITT J., «Labour Market Institutions and Unemployment: Assessment of the Cross-Country Evidence», in HOWELL D.R. (ed.), *Fighting Unemployment. The Limits of Free Market Orthodoxy*, Oxford University Press, 2005.
- BALL L., «Intertemporal Substitution and Constraints on Labour Supply: Evidence from Panel Data», *Economic Inquiry*, vol. 28, 1990.
- BLANCHARD O., «European Unemployment: The Evolution of Facts and Ideas», *Economic Policy*, vol. 21, 2006, pages 5-59.
- BRANCACCIO E. - PASSARELLA M., *L'austerità è di destra. E sta distruggendo l'Europa*, Milano, Il Saggiatore, 2012.
- BRANDOLINI A., «In Search of A Stylised Fact: Do Real Wages Exhibit a Consistent Pattern of Cyclical Variability?», *Journal of Economic Surveys*, no. 9(2), 1995, pages 103-163.
- CESARATTO S. (ed.), «Symposium on Classical Distribution and Demand-Led Growth», *Review of Political Economy*, forthcoming, 2002.
- CESARATTO S. - PIVETTI M., «Oltre l'austerità», in <http://temi.Repubblica.it/MicromegaOnline/Gli-ebook-di-Micromega/2012>
- CHIRINKO R.S., «Business Fixed Investment Spending: Modelling Strategies, Empirical Results and Policy Implications», *Journal of Economic Literature*, no. 31, 1993, pages 1875-1911.
- CICCONE R., «Public Debt and Aggregate Demand: Some Unconventional Analytics», in LEVRERO S. - PALUMBO A. - STIRATI A. (eds), *Sraffa And The Reconstruction of Economic Theory*, vol. II, *Aggregate Demand, Policy Analysis and Growth*, Palgrave-Macmillan, 2013.
- CLARK K.B. - SUMMERS L.H., «Labour Force Participation: Timing and Persistence», *Review of Economic Studies*, vol. 49, 1982.
- DUNLOP J.G., «The Movement of Real and Money Wage Rates», *Economic Journal*, no. 48, 1938, pages 413-434.
- EATWELL J. - MILGATE M. (eds), *Keynes's Economics and The Theory of Value and Distribution*, Duckworth, London, 1983.

- DE FRANCESCO M.A., «Norme sociali, rigidità dei salari e disoccupazione involontaria», *Economia Politica*, no. 1, 1993.
- GAREGNANI P., «Switching of Techniques», *Quarterly Journal of Economics*, no. 80, 1966, pages 554-567.
- .-, «Heterogeneous Capital, the Production Function and the Theory of Distribution», *Review of Economic Studies*, no. 38, 1970, pages 407-436.
- .-, «Notes on Consumption, Investments and Effective Demand», parts I and II, *Cambridge Journal of Economics*, 1978-1979, no. 2, pages 335-353 and no. 3, pages 63-82.
- .-, «Value and Distribution in The Classical Economists and Marx», *Oxford Economic Papers*, no. 36, 1984, pages 291-325.
- .-, «Some Notes for an Analysis of Accumulation», in HALEVI J. - LAIBMAN D. - NELL E. (eds), *Beyond The Steady State*, London, Macmillan, 1992.
- HICKS J., *The Theory of Wages*, 1932, London, Macmillan, 1971.
- .-, «Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation», *Econometrica*, 1937.
- HUME D., «Of Commerce», 1752, in HUME D., *Writings On Economics*, ROTWEIN E. (ed.), Edinburgh, Nelson, 1955.
- JUNAKAR RAJA P.N. - MADSEN J.B., «Unemployment in the Oecd - Models and Mysteries», *Iza Discussion Papers*, no. 1168, June, 2004.
- KEYNES J.M., *The General Theory of Employment, Interest and Money*, 1936, New York, Harbinger, 1964.
- .-, «Relative Movements of Real Wages and Output», *Economic Journal*, no. 49, 1939, pages 34-51.
- LAVOIE M., «Convergence towards the Normal Rate of Capacity Utilization in Kaleckian Models: A Sraffian Mechanism», paper drawn from *New Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, 2013, Book in Progress, available at http://www.boeckler.de/pdf/v_2013_10_24_lavoie.pdf
- LEVRERO S., «Marx on Relative and Absolute Wages», *Mpra Paper*, no. 20976, 2010.
- LEVRERO S. - PALUMBO A. - STIRATI A. (eds), *Sraffa and The Reconstruction of Economic Theory*, vol. II, *Aggregate Demand Policy Analysis and Growth*, London, Palgrave-Macmillan, 2013.
- LONGE F.D., *A Refutation of The Wage-Fund Theory of Modern Political Economy as Enunciated by Mr. Mill and Mr. Fawcett*, reprint of *Economic Tracts*, HOLLANDER J.H. (ed.), Baltimore, Johns Hopkins Press, 1866.
- MARX K., *Capital - A Critique of Political Economy*, 1887, London, Lawrence & Wishart, 1954.
- .-, *Theories of Surplus Value*, vol. II, Progress Publishers, Moscow, 1968.
- MCCULLOCH J.R., *Principles of Political Economy, with Some Inquiries Concerning their Application*, 1864, 5th ed., Reprints of Economic Classics, M. Kelley, New York, 1965.

- MILL J.S., *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, 1848, Reprints of Economic Classics, M. Kelley, New York, 1987.
- .-, *Thornton on Labour and Its Claims*, part I, Fortnightly Review, May, reprint in *Collected Works of John Stuart Mill*, vol. V, ROBSON J.M. (ed.), 1965-1982, University of Toronto Press, 1969, pages 633-668.
- MODIGLIANI F., «Liquidity Preference and The Theory of Interest and Money», *Econometrica*, no. 12, 1944, pages 45-88.
- NECKER J., «Sur la legislation et le commerce des grains», 1775, in BARON DE STAEL (ed.), *Oeuvres complètes*, vol. 5, Paris, Treuttel & Wurtz, 1820-1821.
- PALUMBO A., «Potential Output and Demand-Led Growth», in LEVRERO S. - PALUMBO A. - STIRATI A. (eds), *Sraffa and the Reconstruction of Economic Theory*, vol. II, *Aggregate Demand, Policy Analysis and Growth*, Basingstoke, Palgrave-Macmillan, 2013.
- PALUMBO A. - TREZZINI A., «Growth Without Normal Capacity Utilization», *European Journal of the History of Economic Thought*, no. 10, 2003, pages 109-135.
- PASINETTI L., «Changes in the Rate of Profit and Switches of Techniques», *The Quarterly Journal of Economics*, no. 80, 1966, pages 503-517.
- PATINKIN D., «Real Balances», in EATWELL J. - MILGATE M. - NEWMAN P. (eds), *New Palgrave - A Dictionary of Economics*, Macmillan, London, 1987.
- PETRI F., *General Equilibrium, Capital and Macroeconomics*, Cheltenham, Edward Elgar, 2004.
- PIGOU A.C., *The Theory of Unemployment*, 1933, New York, A.M. Kelley, 1968.
- PIVETTI M., *An Essay on Money and Distribution*, Basingstoke, Macmillan, 1992.
- RICARDO D., *The Works and Correspondence of David Ricardo*, edited by SRAFFA P. (ed.) with the collaboration of DOBB M., voll. I-XI, Cambridge University Press, 1951-1973.
- ROMER D., *Advanced Macroeconomics*, New York, Macgraw-Hill, 2012.
- ROTHSCHILD K.W., «The Phillips Curve and All That», in ROTHSCHILD K.W., *Employment, Wages and Income Distribution*, London, Routledge, 1993, pages 125-161.
- SENIOR N.W., *An Outline of The Science of Political Economy*, 1836, Reprints of Economic Classics, New York, M. Kelley, 1965.
- SERRANO F., «Long Period Effective Demand and the Sraffian Supermultiplier», *Contributions to Political Economy*, no. 14, 1995, pages 67-90.
- SMITH A., «An Inquiry Into The Nature And Causes Of The Wealth Of Nations», 1776, MACFIE A.L. - RAPHAEL D.D. (eds), *The Glasgow Edition of The Works And Correspondence of Adam Smith*, Oxford University Press, 1976.
- SOLOW R., «On Theories of Unemployment», *American Economic Review*, no. 70, 1980, pages 1-11.
- SRAFFA P., *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge University Press, 1960.

- STEEDMAN I., «Questions for Kaleckians», *Review of Political Economy*, no. 2, 1992, pages 125-151.
- STIRATI A., *The Theory of Wages in Classical Economics - A Study of Adam Smith, David Ricardo and their Contemporaries*, Aldershot, Elgar, (italian version, *Salario e mercato del lavoro nell'economia politica classica*, Rosenberg and Sellier, Torino, 1991), 1994.
- .-, «The Wage Fund Doctrine», in KURZ H. - SALVADORI N. (eds), *The Elgar Companion to Classical Economics*, Aldershot, Elgar, 1998.
- .-, «Ricardo and the Wages Fund», in MONGIOVI G. - PETRI F. (eds), *Value, Distribution and Capital: Essays in Honour of Pierangelo Garegnani*, London, Routledge, 1999.
- .-, «Inflation, Unemployment and Hysteresis: An Alternative View», *Review of Political Economy*, no. 13, 2001, pages 427-451.
- .-, «Real Wages in The Business Cycle: An Unresolved Conflict Between Theory and Facts in Mainstream Macroeconomics», *Mpra Paper*, no. 53743, 2014.
- TARSHIS L., «Real Wages in The United States and Great Britain», *The Canadian Journal of Economics*, no. 4, 1938, pages 362-376.
- THORNTON W.T., *On Labour, Its Wrongful Claims and Rightful Dues, Its Actual Present and Possible Future*, 1870, 2nd ed., Reprint, Shannon, Irish University Press, 1971.
- TURGOT A.R.J., «Reflections on the Formation and Distribution of Wealth», in MEEK R.L. (ed.), *Turgot on Progress, Sociology and Economics*, 1776, Cambridge University Press, 1973.
- .-, «Lettre sur le commerce des grains», 1770, in SHELLE G. (ed.), *Oeuvres de Turgot et document le concernant*, Paris, Librairie Felix Alcan, 1913-1923.
- WICKSELL K., *Lectures on Political Economy*, London, Routledge & Kegan Paul, 1934.

PAROLE CHIAVE

Manifattura

Sergio De Nardis*

Nomisma, Bologna

The keyword “manufacturing” is discussed in the context of an advanced economy with a high degree of industrialization. It is shown the beggar-thy-neighbour nature of policies aiming at enlarging the dimension of manufacturing in such an economy. A parallel is drawn with the experience of Germany. Furthermore it is argued how deceptive it is to consider manufacturing as a homogeneous sector: firms and products are heterogeneous. The negative consequences of internal devaluation when the distribution of producers is very dispersed are highlighted with reference to Italy. A return to a Ricardian approach, is finally recommended for European economic policies.

[JEL Classification: F41; F61; L10; L60].

Keywords: industry; exports; international trade; heterogeneous firms; Europe; internal devaluation; industrial policy.

* <sergio.denardis@nomisma.it>.

1. - Ritorno alla manifattura?

Dopo l'esplosione della crisi finanziaria alla fine dello scorso decennio la manifattura è tornata al centro della scena nella discussione di politica economica delle economie avanzate. Da Barack Obama (*U.S. manufacturing is central to the foundation of our economy*) alla Commissione europea (*Commission calls for immediate action for a European Industrial Renaissance*) passando perfino (e piuttosto imprevedibilmente) per David Cameron (*British manufacturing is entering a phase of renewal*)¹, l'enfasi sul ruolo dell'industria nello sviluppo economico è divenuto un punto cardinale nella retorica di tutti i *policy maker* del mondo avanzato. E, in effetti, non solo di retorica si tratta, ma di concreto e pragmatico interventismo nel caso degli Stati Uniti (con il salvataggio del settore nazionale dell'auto e, poi, con l'adozione di una molteplicità di azioni a sostegno della competitività industriale) e di una rinnovata spinta alla politica industriale – limitata, però, dagli stringenti vincoli dell'austerità fiscale – nel caso dell'Europa (si vedano i programmi del pilastro industriale della strategia Europa 2020 volto al rafforzamento della base manifatturiera dell'area).

Vari elementi hanno concorso a questo ritorno di interesse per la manifattura in economie mature e con una già lunga storia di industrializzazione. In primo luogo, un ruolo importante è stato giocato dalla stessa crisi scoppiata nel 2008 che ha portato alla luce l'intrinseca instabilità degli eccessi di economia finanziaria verificatasi nei due decenni precedenti. Il passaggio da "troppa finanza" a "troppa finanza a scapito della manifattura", in una esplicita contrapposizione tra una modalità cattiva di sviluppo e una buona, è risultato quasi automatico in molte analisi, soprattutto in quelle effettuate sulla sponda dell'economia industriale (si veda ad esempio Bianchi, 2014). Un passaggio che, però, può nascondere più di un'ambiguità sulla effettiva natura e direzione dei nessi causali. Non è, infatti, detto che il *boom* della "cattiva" finanza sia avvenuto in alternativa di uno sviluppo manifatturiero "buono". È, invece, possibile che tra i due fenomeni ("troppa finanza" e "troppo poca manifattura") vi sia un rapporto di complementarità più

¹ Quelle nel testo sono una scelta tra le molte citazioni che si potrebbero fare circa le prese di posizione pubbliche di leader e istituzioni sull'argomento. Le fonti riportate nel testo sono, per quanto riguarda il Presidente Obama, *Fact sheet, President Obama Announces New Actions to Further Strengthen US Manufacturing*, The White House, Office of the Press Secretary 27 ottobre 2014; per la Commissione europea, *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, 22 gennaio 2014; per David Cameron, l'intervento al World Economic Forum di Davos, 29 gennaio 2014.

che di causazione. In un contesto di stagnazione secolare, dovuta a persistente insufficienza di domanda, l'aberrazione di un eccesso di finanza (con il susseguirsi di bolle finanziarie e *leverage* crescente da parte degli operatori) può, infatti, divenire il costo che si deve sopportare per raggiungere pieno impiego e accettabili tassi di crescita dell'economia reale, altrimenti non conseguibili: in queste condizioni è l'insufficiente dinamicità dell'economia reale (inclusiva della manifattura) che chiama in campo, attraverso politiche monetarie fortemente espansive, gli eccessi finanziari. Crescita reale adeguata per stabilizzare l'economia intorno al pieno impiego e instabilità finanziaria sarebbero, in tali condizioni, strettamente legate (Summers, 2014a e 2014b; Krugman, 2014).

Un secondo motivo è il riaffermarsi nella crisi della considerazione di impianto kaldoriano secondo cui il settore della trasformazione industriale è, anche in economie avanzate, fulcro essenziale per lo sviluppo economico e la creazione di buoni (ovvero ben pagati) posti di lavoro. Esso infatti si contraddistingue per un più alto tasso di crescita della produttività rispetto agli altri comparti, si caratterizza per più elevate capacità innovative, è un motore in grado di attivare, attraverso la domanda di *input*, la produzione di tutti gli altri settori, a partire dai servizi. Secondo questo approccio, quanto più ampia è la manifattura tanto maggiori sono i guadagni di produttività, grazie allo sfruttamento delle economie di scala e di scopo, nonché ai rendimenti crescenti di tipo dinamico, di *learning-by-doing*, che possono venire dall'espansione nel tempo della produzione del settore (Kaldor, 1966 e 1967). Da simili considerazioni non dovrebbe, però, derivare, quasi come una logica conseguenza, la prescrizione per cui quanto più manifattura si ha nei propri confini, tanto meglio è per il benessere di una nazione. Quest'ultima è un'identità fallace perché isolata dal contesto storico e di integrazione internazionale in cui si colloca l'economia nazionale. Essa, in particolare, non considera i vincoli dell'essere parte di un'economia globale, delle leggi naturali dello sviluppo economico, delle preferenze degli stessi consumatori dei paesi maturi che quello sviluppo dovrebbe primariamente soddisfare. Prima della "rivoluzione di valori" indotti dalla crisi, vi era un rilevante filone di pensiero che vedeva nella crescita dei servizi (da non identificare con l'eccesso di finanza) e nella contrazione relativa della manifattura fenomeni non negativi, anzi la conseguenza del successo industriale nei paesi che da "poveri" divengono "ricchi". Per cui il tenore di vita in tali economie verrebbe a dipendere in misura crescente non dall'aver una grande manifattura, ma dall'aver servizi adeguatamente produttivi (Rowthorn e Wells, 1987 e Rowthorn e Ramaswamy, 1997). In questa visione, una manifattura grande in un paese avanzato può divenire sinonimo di compressione di benessere.

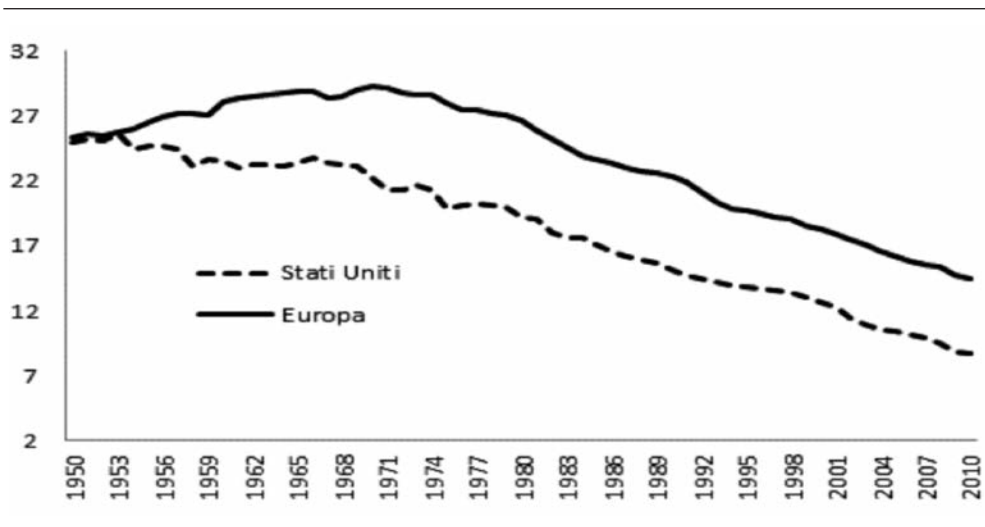
Infine, sul *revival* della manifattura ha influito anche l'entusiasmo che ha suscitato l'ondata di innovazioni degli ultimi anni, dai nuovi materiali (fibre in carbonio, nanotecnologie) ai processi produttivi (*robots*, stampanti in 3D) alle nuove tecnologie dell'informazione (*big data analysis*). Esse portano a fare presagire spinte addizionali alla domanda di prodotti manufatti (del tutto nuovi o in sostituzione di quelli esistenti) e ulteriori stimoli alla crescita della produttività del settore; quasi una nuova rivoluzione industriale (McKinsey, 2012). Su questo si può dire che occorre attendere per verificare l'effettiva portata nelle "grandi cifre" della recente cascata di innovazioni. Vi saranno certamente effetti, distruttivi e creativi, per settori e imprese. Ma questo dovrebbe avvenire in ogni economia. Molti produttori dovranno riorganizzarsi per tempo se vogliono guadagnare un margine competitivo sugli altri. La stessa divisione internazionale del lavoro potrebbe esserne influenzata, sebbene non è del tutto chiaro in quale direzione: la produzione con *robots* avanzati riduce l'importanza delle dislocazioni all'estero guidate da costo del lavoro, ma altri cambiamenti, come la produzione di componenti con *3D-printers* e le opportunità offerte dalla *big-data analysis*, possono anche essere funzionali allo spezzettamento dei *tasks* delle catene globali del valore. In generale e auspicabilmente il benessere dei consumatori ne beneficerà, ma, come è sempre stato, indipendentemente dal fatto che i prodotti innovativi sono di origine nazionale oppure importata. In definitiva, la "nuova" manifattura – quale è descritta in modo efficacemente evocativo dai rapporti delle grandi case internazionali di consulenza (oltre al rapporto citato, cfr. anche BCG, 2014) – potrà richiedere cambiamenti di organizzazione, ripensamenti nelle strategie dei *manager*, finanche il rimpatrio di lavorazioni trasferite all'estero, ma non sembra in sé un motivo di stravolgimento radicale che porta a spingere verso una "grande manifattura", tanto meno verso una "grande manifattura in casa propria".

Quelle innovazioni non implicano, infatti, la formazione di profitti oligopolistici a vantaggio dello *head starter* che potrebbero giustificare politiche industriali nazionali per appropriarsene per primi (secondo le motivazioni del modello Brander e Spencer, 1985), né sono di pertinenza esclusiva dei settori ad alta tecnologia da favorire perché la loro presenza nel territorio nazionale potrebbe fornire externalità sul resto dell'economia. Sono, anzi, per loro natura applicabili a tutti i settori, dai più tradizionali a quelli con più forte contenuto di ricerca. Inoltre, diversamente dalla rivoluzione Ict – che è una *general purpose technology* la cui efficace diffusione dipende anche dalle condizioni di contesto – nel caso delle innovazioni tecnologiche degli ultimi anni sta quasi interamente alle capacità delle singole imprese trovare le forme più adatte di riorganizzazione e di sfruttamento

competitivo. Si tratta cioè di cambiamenti tecnologici che portano a esaltare le eterogeneità dei comportamenti individuali nel settore, più che a incoraggiare movimenti in espansione del settore.

GRAF. 1

PESO DELL'OCCUPAZIONE MANIFATTURIERA NELL'ECONOMIA
(valori %)



Fonte: elaborazioni su dati Groningen Growth Development Center (GGDC), 10-sector database.

Indipendentemente, però, da meriti e fondatezza delle diverse motivazioni che spingono a puntare sulla manifattura, si deve tenere conto che un simile obiettivo si scontra, nelle economie sviluppate, con un forte vento contrario: la naturale tendenza al declino che contraddistingue il peso della manifattura in sistemi che si trovano in un avanzato stadio di sviluppo. È il fenomeno della (naturale) deindustrializzazione che trova nel Grafico 1 una rappresentazione in termini di dinamica di quota dell'occupazione manifatturiera in rapporto all'intera economia nel Nord America e in Europa. Sono diverse le spinte che portano a restringere la dimensione relativa della manifattura al crescere del livello di sviluppo. Come in precedenza osservato, la tendenza alla deindustrializzazione per motivi naturali è anche il segnale che il benessere di un paese sta migliorando. All'aumentare del reddito disponibile, infatti, i consumatori sempre più ricchi spostano la loro domanda dai beni manufatti verso i servizi (Baumol, 1967). Accanto a ciò, la tendenza della produttività manifatturiera a crescere sistematicamente più di quella dei servizi conduce di per sé ad abbassare il peso relativo dell'occupazione indu-

striale nell'economia e, riducendo il prezzo relativo dei manufatti, a diminuire la quota del settore nel valore dell'*output* complessivo (Baumol *et al.*, 1989). A questa impostazione si possono legare le implicazioni che derivano dalla moderna teoria del commercio internazionale. I cittadini dei paesi ricchi desiderano bensì consumare molti servizi, ma anche poter scegliere in una vasta gamma di beni manufatti differenziati che, per vincoli di risorse e tecnologici, non possono essere prodotti interamente dalla singola economia nazionale e devono quindi essere originati da industrie estere (Helpman e Krugman, 1979). La funzione della manifattura nazionale consiste, in questo approccio, nel generare con le esportazioni potere d'acquisto adeguato per accedere ai beni delle industrie estere. Per svolgere questa funzione la manifattura non deve essere grande, ma efficiente nel senso di ottenere quanti più beni di importazione possibili per unità di manufatti esportati. Sono le ragioni di scambio, non la dimensione dell'industria manifatturiera, a incidere sull'aumento del benessere nazionale.

L'aggettivo "naturale", che va a qualificare la deindustrializzazione, sta a indicare una tendenza che è intrinseca al normale evolvere dello sviluppo economico. Sussiste, però, anche la possibilità che la compressione della manifattura sia determinata da cause esterne che hanno a che vedere con il processo di globalizzazione e, in particolare, con l'integrazione nei mercati internazionali dei paesi emergenti a basso costo del lavoro. Quando si richiama questo aspetto, ci si riferisce non tanto agli effetti distributivi del commercio con tali economie (secondo l'impostazione di Stolper e Samuelson, 1941), quanto alla possibilità che la concorrenza di questi paesi induca nei sistemi avanzati una vera e propria contrazione del settore manifatturiero. Una eventualità che sarebbe rafforzata nell'approccio kaldoriano dall'operare, nel senso dell'impovertimento, delle economie di scala statiche e, soprattutto, dinamiche: un settore che si restringe per cessione di quote a un nuovo competitore (che prima non era presente) può, dopo questo passo iniziale, immettersi in un percorso cumulativo di perdita di conoscenze e indebolimento industriale. Con economie dinamiche di scala, una riduzione permanente del settore manifatturiero può conseguire a un perdita di competitività transitoria (Krugman, 1987). Su questo si è molto discusso soprattutto nella prima metà degli anni Novanta raggiungendo la conclusione di consenso che se un effetto si poteva individuare, esso era quantitativamente piccolo per il peso ancora modesto che rivestivano i paesi emergenti negli scambi delle economie industrializzate (cfr. per esempio Krugman e Lawrence, 1994). Dopo di allora, però, la globalizzazione è andata avanti, ha cambiato in parte pelle (con la frammentazione delle produzioni nelle *global value chains*) e, soprattutto, ha visto l'integra-

zione nel commercio mondiale di un gigante come la Cina che, quasi assente nei traffici internazionali, nel giro di pochi anni è andata a occupare la posizione di massima preminenza nella produzione manifatturiera: la quota cinese nella produzione manifatturiera mondiale è passata dall'8% del 2000 al 30% del 2013, mentre quella delle economie avanzate si è quasi uniformemente ridotta nello stesso periodo (Tavola 1). Questi cambiamenti hanno condotto il maggiore protagonista del dibattito su *trade and jobs* degli anni Novanta, scettico sugli effetti degli scambi con i paesi emergenti, a considerare come il mutamento di contesto intervenuto da allora renda quelle valutazioni non più così valide e a vedere la globalizzazione come un fattore che ha in parte inciso sulle tenuta del settore manifatturiero statunitense (Krugman, 2008).

TAV. 1

QUOTA % SULLA PRODUZIONE MANIFATTURIERA MONDIALE
(dollari correnti)

	2000	2007	2013
Cina	8,3	14,3	30,3
Stati Uniti	24,5	17,7	14,3
Giappone	16,0	9,5	7,0
Germania	6,7	7,5	5,4
Corea del Sud	3,2	3,9	3,6
India	1,7	2,8	3,0
Brasile	2,0	2,6	2,8
Italia	4,2	4,5	2,6
Francia	4,0	3,9	2,6
Russia	0,8	2,1	2,2
Paesi avanzati (Stati Uniti+Ue15+Giappone)	66,0	54,4	39,3

Fonte: CONFINDUSTRIA (2014).

Questa discussione porta a evidenziare che se si ritiene l'ampliamento della dimensione del settore manifatturiero un obiettivo appropriato da perseguire – anche in un paese maturo che ha da tempo superato lo stadio della costruzione di una propria base industriale – occorre che ci si attrezzi a contrastare, da un lato, le leggi dello sviluppo economico e a opporsi, dall'altro, alle tendenze della globalizzazione. Si devono, in altri termini, adottare politiche di *leaning against the wind*. In cosa consistono, a quali condizioni possono realizzarsi e quali conseguenze comportano?

2. - Una “grande” manifattura: vincoli macroeconomici

2.1 Beggar-Thy-Neighbour Policy

Definiamo innanzitutto come manifattura “grande” un settore con una dimensione, relativa e assoluta, superiore a quella di equilibrio, a cui condurrebbero il suo stadio di sviluppo economico e le tendenze della divisione internazionale del lavoro. In questa accezione l’obiettivo di una “grande” industria manifatturiera può essere perseguito solo attraverso una forzatura: innalzando in modo permanente la competitività di costo (deprezzamento reale del cambio) rispetto ai livelli di equilibrio corrispondenti all’operare dei cosiddetti fondamentali (su cui influiscono, appunto, stadio di sviluppo e collocazione dell’economia nel commercio mondiale). Ingredienti essenziali per raggiungere questo scopo sono la realizzazione di svalutazioni competitive e la neutralizzazione dei meccanismi automatici di riequilibrio che renderebbero lo scostamento dai fondamentali un fenomeno transitorio. Un paese che perseguisse un simile obiettivo si comporterebbe, quindi, in modo aggressivo nei confronti dei competitori, la sua “grande” manifattura si realizzerebbe anche a spese degli altri e l’approccio di politica economica da esso seguito potrebbe, con ragione, definirsi di tipo *beggar-thy-neighbour*.

È molto probabile che chi pensa a una manifattura “grande” come a un obiettivo in sé desiderabile non veda la questione in questi termini e stenti a riconoscersi in affermazioni così perentorie. Al contrario, è probabile che ritenga possibili modalità di intervento virtuose di ampliamento della base industriale, che nulla hanno a che fare con la svalutazione del cambio reale e che si sostanzino, invece, in guadagni di competitività di tipo strutturale, ottenuti, ad esempio, con la promozione dell’innovazione, con maggiore ricerca e sviluppo, con migliore offerta di lavoro e, se nutre fiducia nell’azione pubblica, con misure di sostegno volte a rafforzare quantità e qualità del potenziale industriale. In altri termini, misure che puntino a una più grande manifattura “per se stessi” e non “contro gli altri”. In quanto segue argomentiamo che questa lettura virtuosa dell’espansione della dimensione manifatturiera non può verificarsi. Considerando, infatti, i vincoli macroeconomici di un’economia integrata negli scambi internazionali, affinché un miglioramento cosiddetto strutturale della produttività industriale si rifletta in un settore manifatturiero permanentemente più ampio, nel senso definito all’inizio del paragrafo, occorre che si trasli in un guadagno di competitività di costo in eccesso rispetto a ciò che detterebbero i fondamentali e che, quindi, questa espansione si verifichi a scapito degli altri paesi.

Per vedere il perché occorre fare riferimento ai contributi di Balassa (1964) e Samuelson (1964), nonché agli schemi a due settori, *traded-non traded goods*, dei

cosiddetti modelli australiano (si veda, ad esempio, Swan, 1961) e scandinavo (Aukrust, 1977)². La manifattura è il settore *traded* per eccellenza, dove i costi di trasporto di tipo naturale (distanze geografiche) e determinati dall'iniziativa dell'uomo (barriere commerciali) non ne impediscono l'integrazione negli scambi globali. In effetti, i progressi tecnologici nei trasporti e nelle comunicazioni, nonché le liberalizzazioni commerciali hanno condotto negli ultimi venti anni a un livello senza precedenti il grado di integrazione internazionale del settore manifatturiero (Subramanian e Kessler, 2014). In quanto settore *traded* al massimo grado, la manifattura: 1) compete con il settore *non traded* (tipicamente i servizi) per il reperimento delle risorse (lavoro, capitale, beni intermedi) necessarie alla realizzazione del processo produttivo, talché una sua espansione sottrae al resto dell'economia *input* la cui offerta è nel breve-medio periodo limitata; 2) deve contare sullo sbocco estero per vendere quella parte di produzione manifatturiera che non può smaltire all'interno, essendo un'ampia quota della domanda domestica diretta verso beni del settore *non traded*, oltre che all'acquisto di beni *traded* di origine estera (importazioni).

Con riferimento a quest'ultimo aspetto, la Tavola 2 riporta il peso della manifattura nel valore aggiunto dei maggiori paesi europei. Come si vede, le due economie con più forte vocazione manifatturiera – la Germania e, a notevole distanza negli ultimi anni, l'Italia – sono anche quelle che hanno ampi avanzi commerciali in tale settore. In altri termini, lì dove si produce molta manifattura se ne è anche esportatori netti: si deve vendere all'estero l'eccesso rispetto alle possibilità di assorbimento interno.

TAV. 2

PESO E SALDO COMMERCIALE DELLA MANIFATTURA NEI MAGGIORI
PAESI EUROPEI

	saldo commerciale con l'estero di beni manufatti (mld. euro)		valore aggiunto manifatturiero/ valore aggiunto totale (%)	
	2000	2013	2000	2013
Germania	130	313	22,8	22,2
Italia	54	99	19,5	14,9
Spagna	-27	7	16,2	12,1
Francia	6	-27	15,7	11,3
Regno Unito	-28	-68	15,8	9,7

Fonte: elaborazioni su dati EUROSTAT e WTO.

² A questi rimandi si deve aggiungere DORNBUSCH R. (1980) che sviluppa gli argomenti della macroeconomia internazionale lungo le linee della dicotomia dei settori *traded* e *non traded*.

Nello schema a due settori, l'obiettivo della "grande" manifattura si concretizza in una crescita sbilanciata a favore delle produzioni *traded*: l'*output* manifatturiero si espande rispetto a quello degli altri settori. Date le risorse disponibili, l'ampliamento della produzione manifatturiera si realizza per un aumento della produttività del settore *traded* rispetto al settore *non traded*: si possono produrre più beni manufatti (e/o una maggiore quantità di quelli che si producevano prima) con un minore fabbisogno di lavoro. Lo sviluppo sbilanciato interno (molta produzione manifatturiera rispetto a quella degli altri settori) richiede, quindi, il formarsi di un guadagno di competitività di costo affinché quell'eccesso di produzione trovi una domanda che l'assorba. Il punto è che, in condizioni di normale operatività di un'economia, questo vantaggio competitivo che consente l'eccesso di manifattura non può durare. La maggiore domanda di lavoro nel settore *traded* porta infatti ad aumenti salariali. Questi si diffondono anche al settore *non traded*, che non ha sperimentato alcun incremento di produttività. I costi e prezzi del settore *non traded* prendono, quindi, a crescere in rapporto a quelli del settore *traded*, col risultato di condurre all'innalzamento del livello generale dei prezzi rispetto alle altre economie e all'eliminazione degli squilibri esterno (avanzo manifatturiero) e interno (espansione manifatturiera). In definitiva, la crescita sbilanciata della produttività nel settore manifatturiero e il connesso guadagno di competitività conducono alla lievitazione dei prezzi interni rispetto alle altre economie – ovvero all'apprezzamento del cambio reale – che azzerà il vantaggio competitivo. Poiché il livello relativo dei prezzi rispetto ai competitori è misurato in una stessa moneta con la conversione consentita dal tasso di cambio, il rialzo del rapporto tra prezzi domestici ed esteri può essere realizzato – se l'inflazione domestica è per qualche motivo "bloccata" – attraverso l'apprezzamento del tasso di cambio nominale. A partire da Balassa (1964), questo argomento teorico ha trovato conferma in un'ampia evidenza empirica. Esso ha poi ispirato un importantissimo filone di ricerca, avviato da Kravis *et al.* (1978), sull'individuazione di prezzi comuni per effettuare confronti internazionali tra livelli di reddito reali.

Questa discussione sull'effetto Balassa-Samuelson mette in luce che una "grande" manifattura, per quanto possa essere originata da fenomeni virtuosi (l'industria diventa più produttiva), allontana dall'equilibrio. Essa, quindi, non può durare a meno di "spegnere" gli interruttori che attivano il meccanismo di riequilibrio (eliminazione del guadagno di competitività). Gli interruttori da spegnere sono due: 1) non si distribuiscono ai salari gli incrementi di produttività conseguiti nel settore manifatturiero – realizzando una cosiddetta svalutazione interna – e si sterilizza l'incremento di base monetaria alimentato dal *surplus* com-

merciale; 2) si impedisce al cambio nominale di apprezzarsi e di svolgere, quindi, la funzione di aggiustamento dello squilibrio in alternativa all'accelerazione dell'inflazione interna. Quest'ultimo punto richiede che i tassi di cambio non siano liberi di fluttuare; ciò può avvenire perché si è partecipati di un regime di cambi fissi, oppure perché si condivide una stessa moneta con i *partner* commerciali.

Spegnendo questi due interruttori si rende permanente lo squilibrio e, al contempo, si confondono le carte agli occhi dell'osservatore. Quello che è un fenomeno oggettivamente virtuoso (innalzamento della produttività nel settore *traded*) non è veramente all'origine della "grande" manifattura. Essa viene conseguita unicamente perché si è bloccato il meccanismo di riequilibrio. Non è la maggiore produttività manifatturiera a determinare la "grande" manifattura, ma il deprezzamento permanente del cambio reale che si è ottenuto fermando la dinamica dei salari e non facendo muovere il cambio nominale. Ne deriva che la crescita sbilanciata della manifattura è "contro gli altri"; a ben vedere, però, essa non è nemmeno "per se stessi". È "contro gli altri" perché quell'obiettivo implica il mantenimento di una svalutazione in eccesso rispetto ai fondamentali e, quindi, la compressione del settore *traded* nei *partner* commerciali rispetto alla dimensione di equilibrio che vi dovrebbe avere. Non è "per se stessi" perché lo spegnimento degli interruttori del riequilibrio (maggiori salari o apprezzamento del cambio) comporta la penalizzazione del tenore di vita dei lavoratori del paese beneficiario della crescita rispetto a quanto sarebbe consentito dall'aumento della produttività manifatturiera; a guadagnare sono solo i profitti realizzati nel settore *traded*.

Tali considerazioni hanno un riscontro empirico nei problemi della zona euro e nel divario competitivo *intra-area* che ha innestato, all'inizio di questo decennio, la caduta di credibilità della moneta unica. Questa crisi può, infatti, essere letta proprio partendo dall'obiettivo della "grande" industria storicamente perseguito dal principale paese dell'unione, il quale lo ha potuto realizzare combinando accentuazione della sua vocazione manifatturiera (espansione sbilanciata dell'industria), moderazione salariale e completa eliminazione delle oscillazioni del tasso di cambio: parliamo del caso tedesco e delle conseguenti problematiche europee.

2.2 Caso tedesco e rinascimento industriale europeo

L'UE si propone, nell'ambito della strategia Europa 2020, di arrestare il declino della manifattura nell'area e di riportarne il peso dal 15% attuale al 20% entro sei anni (2014-2020). Otto decimi di punto all'anno è un percorso a tappe forzate, soprattutto se si considera la situazione depressa da cui si deve decollare

e che un anno è già trascorso senza passi avanti in questa direzione. Nella retorica comunicativa, un simile obiettivo viene definito rinascimento industriale³. I *leader* dei paesi europei sembra che lo interpretino ciascuno come riferito alle loro economie: Italia, Francia, Spagna dovrebbero salire dall'11-15% in cui si trovano verso quel *target*, diventando come la Germania che a quel livello già si trova da tempo e che, al contrario dei *partner* non ha sperimentato negli ultimi quindici anni sostanziali compressioni della quota manifatturiera nel PIL (cfr. Tavola 2).

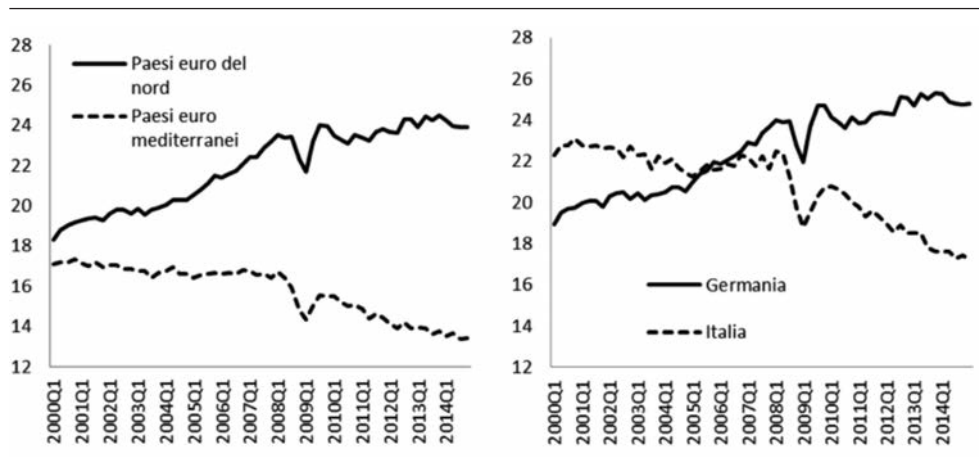
Se questa ripresa della manifattura europea si realizzasse in modo uniforme nei vari paesi, si avrebbe un radicale mutamento rispetto alle tendenze del passato. La storia dell'euro è stata, infatti, un'esperienza non di convergenza, ma di divergenza industriale. Nella Tavola 2, ciò è mostrato dalla quota della manifattura sul PIL, stabile nel tempo in Germania e in ripiegamento nelle altre economie. Un altro modo di evidenziare il fenomeno è quello di osservare come si è dislocata geograficamente la capacità produttiva dell'industria nell'eurozona a partire dalla nascita della moneta unica. Nel Grafico 2 si riporta la produzione potenziale manifatturiera (o capacità produttiva) per abitante nei paesi euro del nord (gruppo che include Germania, Olanda, Austria, Belgio, Finlandia) e nei paesi euro cosiddetti mediterranei (in cui inglobiamo Italia, Francia, Spagna, Portogallo, Grecia)⁴. È del tutto evidente la divaricazione che si è verificata in questi anni, quasi un processo di polarizzazione geografica centro-periferia. Nel 2000 si osservava una sostanziale equipartizione della capacità produttiva industriale in rapporto alla popolazione tra i due blocchi di economie. Questo iniziale equilibrio si è rotto nei primi anni dello scorso decennio ed è stato sostituito da una progressiva differenziazione tra le due aree; una dinamica che si è accentuata dopo il 2007, con l'esplosione della crisi.

³ Si veda ad esempio la conferenza stampa di Antonio Tajani, vicepresidente della Commissione europea responsabile dell'Industria e imprenditoria intitolata "Un rinascimento industriale per la crescita e il lavoro", Bruxelles, 22 gennaio 2014.

⁴ La produzione potenziale manifatturiera (PPM) è calcolata come rapporto tra l'indice della produzione del settore (IPM) e la quota percentuale di capacità produttiva utilizzata (CUM), cioè $PPM = IPM / (CUM / 100)$. Nel Grafico 2 si riportano valori in milioni di euro 2010, ottenuti moltiplicando l'indice IPM con base 2010 = 100 per il valore della produzione manifatturiera del 2010, di fonte Eurostat, Structural Business Statistics. Per metodologia e analoghe stime cfr. anche MALGARINI M. e PARADISO A. (2013) e MONTEFORTE L. e ZEVI G. (2014).

GRAF. 2

MANIFATTURA: PRODUZIONE POTENZIALE *PRO CAPITE*
(milioni di euro 2010 per 1.000 abitanti)



Nota: ¹ Paesi euro del nord = Germania, Olanda, Austria, Belgio, Finlandia; Paesi euro mediterranei = Italia, Francia, Spagna, Portogallo, Grecia.

Fonte: elaborazioni su dati EUROSTAT.

Considerando poi i due paesi con più forte vocazione manifatturiera nell'area euro, ovvero Germania e Italia, si vede come le dinamiche industriali siano state anche in questo caso opposte (Graf. 2, pannello di destra). L'economia italiana aveva all'inizio della moneta unica una capacità manifatturiera per abitante superiore a quella tedesca. Sulla base di questa misura, dunque, l'Italia era inizialmente più industrializzata della Germania in rapporto alla popolazione. Tale vantaggio si è annullato a metà dello scorso decennio, per la sostanziale stasi della capacità produttiva italiana e l'aumento di quella tedesca. A partire dal 2007, con la crisi, il *gap* è divenuto negativo, allargandosi sempre di più nel corso degli anni, principalmente a seguito della caduta dell'industria italiana. Secondo questa stima, la capacità manifatturiera per abitante dell'Italia alla fine del periodo considerato è circa 1,5 volte più piccola rispetto alla Germania.

In quanto segue sosteniamo che queste evoluzioni – espansione manifatturiera tedesca e, all'opposto, arretramento delle altre economie – riflettono l'operare dei meccanismi descritti nella sezione 2.1: crescita sbilanciata in Germania e spegnimento degli interruttori che avrebbero condotto al riequilibrio, con conseguente deprezzamento permanente del cambio reale tedesco nei confronti dei *partner* europei.

A questo fine osserviamo che i vari ingredienti del successo manifatturiero della Germania hanno preso a comporsi e a interagire tra loro a partire dai primi

anni dello scorso decennio (l'anno del decollo è il 2002), dando luogo alla progressiva espansione dell'avanzo commerciale tedesco che ha raggiunto un culmine prima della crisi, nel 2007. Tali ingredienti sono schematizzati nella Tavola 3 e rispecchiano i passaggi, visti in precedenza, che portano alla neutralizzazione dell'effetto Balassa-Samuelson.

- Aumento della produttività sbilanciata nell'industria (+4,4% all'anno tra il 2002 e il 2007 contro +0,6% negli altri settori); una crescita a favore del settore *traded* più squilibrata di quella che caratterizza i paesi mediterranei (dove la produttività manifatturiera è aumentata in media del 2,5% annuo contro con lo 0,3% nel resto dell'economia).
- Contenimento della crescita dei salari nell'industria rispetto all'evoluzione che sarebbe stata consentita dall'aumento della produttività (il *real product wage* industriale è sceso in rapporto alla produttività del 2,8% all'anno tra il 2002 e il 2007).
- Di conseguenza, neutralizzazione del meccanismo di riequilibrio settoriale interno che si sarebbe dovuto attivare col trasferimento degli incrementi retributivi dall'industria al resto dell'economia dove non vi erano stati miglioramenti di produttività.
- Di conseguenza, prezzi relativi dei beni degli altri settori che, al contrario di quanto sarebbe dovuto avvenire per il riequilibrio, non sono aumentati in rapporto a quelli dell'industria e sono cresciuti meno che nelle altre economie (0,0 in Germania contro 1,9% all'anno nei paesi mediterranei nel periodo 2002-2007).
- Di conseguenza, inflazione al consumo che, al contrario di quanto si sarebbe dovuto verificare, è risultata di oltre un punto all'anno più bassa in Germania rispetto alle altre economie; per il riequilibrio avrebbe, invece, dovuto muoversi in modo simmetrico ed essere di oltre un punto all'anno più alta.
- Di conseguenza, in unione monetaria senza la possibilità per il cambio di supplire con un apprezzamento alla mancata accelerazione dell'inflazione tedesca, miglioramento di competitività di costo della Germania, espansione permanente del suo settore manifatturiero, contrazione di quello dei paesi mediterranei.

Dietro al *boom* dell'industria della Germania non c'è, quindi, la crescita della produttività del settore in misura superiore alle altre economie. Un simile fenomeno si è certamente verificato ed è stato un fatto virtuoso. Esso, però, non avrebbe di per sé determinato l'espansione manifatturiera tedesca in modo spro-

porzionato rispetto ai *partner* se non fossero stati silenziati in Germania i meccanismi di riequilibrio, con la compressione dei salari reali in rapporto alla produttività e sfruttando il riparo dai movimenti del tasso di cambio offerto dall'unione monetaria.

TAV. 3

PRODUTTIVITÀ E PREZZI IN GERMANIA E NEI PAESI MEDITERRANEI
(variazioni % medie annue)

	2002-2007	2007-2009	2009-2013
Produttività manifattura			
Germania	4,4	-8,7	5,0
Paesi mediterranei ¹	2,5	-3,1	2,8
Produttività altri settori			
Germania	0,6	-1,3	0,1
Paesi mediterranei ¹	0,3	-0,2	0,6
Produttività: manifattura/altri settori			
Germania	3,8	-7,4	5,0
Paesi mediterranei ¹	2,2	-2,9	2,2
Salario per addetto reale/produttività manifattura			
Germania	-2,8	6,7	-2,5
Paesi mediterranei ¹	0,0	2,7	-0,5
Prezzi: altri settori/manifattura			
Germania	0,0	-0,5	1,0
Paesi mediterranei ¹	1,9	-0,3	0,0
Inflazione al consumo			
Germania	1,4	0,6	1,5 ²
Paesi mediterranei ¹	2,5	1,1	1,4 ²

¹ Paesi mediterranei = Italia, Francia, Spagna, Portogallo, Grecia. ² 2009-2014.

Fonte: elaborazioni NOMISMA su dati Commissione europea.

Un “modello” di crescita che ha contrassegnato i primi dieci anni dell'euro, ma che ha continuato a operare a pieno regime nel periodo della crisi (Stahler e Subramanian, 2014). Dopo la caduta recessiva del 2008-2009, comune a tutte le economie europee, la Germania non ha, infatti, modificato i meccanismi propagatori degli squilibri. Tra il 2009 e il 2013, la crescita tedesca ha continuato a essere marcatamente sbilanciata nella manifattura (il differenziale di produttività rispetto agli altri settori è aumentato del 5% contro il 2,2% nei paesi mediterranei) e a basarsi sul taglio delle dinamiche salariali in tale settore (-2,5% all'anno rispetto alla produttività industriale). L'economia tedesca ha, in altri termini, pro-

seguito negli ultimi anni lungo la strada della svalutazione interna, vanificando lo sforzo di imitazione dei paesi mediterranei (anch'essi hanno tagliato i salari reali dell'industria rispetto alla produttività, ma di un modesto 0,5% all'anno). Come descritto dal Grafico 2, ciò ha vieppiù amplificato il divario tra la crescente industria tedesca e quella declinante dei *partner* mediterranei.

Lo spegnimento degli interruttori del riequilibrio in Germania è un fenomeno che parte da lontano. Esso ha origine negli sforzi avviati nei primi anni Novanta, per fronteggiare, da un lato, gli elevati costi della riunificazione e contrastare, dall'altro, le tendenze alla delocalizzazione industriale nei vicini paesi dell'Est Europa, divenuti particolarmente attrattivi dopo il crollo del comunismo. Le caratteristiche di flessibilità del sistema tedesco di relazioni industriali hanno consentito sin da quel periodo di decentralizzare la contrattazione salariale a livello di impresa e favorire, per questa via, dinamiche retributive inferiori a quelle della produttività (Dustmann *et al.*, 2014). Tuttavia, lo sforzo di recupero competitivo ha potuto produrre risultati tangibili in termini di "grande" industria solo nello scorso decennio. È solamente allora, infatti, che si aggiungono i due ulteriori fattori che portano all'espansione illustrata nel Grafico 2: l'accelerazione sbilanciata della produttività nella manifattura e il venire meno del tasso di cambio nei rapporti con la vasta area dei *partner* che entrano far parte della moneta unica. La combinazione di questi tre elementi – crescita di produttività concentrata nella manifattura, freno salariale, assenza del cambio – ha finito col trasformare uno sforzo di aggiustamento in un processo eccessivo, con sviluppo ipertrofico dell'industria in Germania e tendenziale rattrappimento nelle economie mediterranee⁵.

⁵ È da osservare che quanto si è verificato nell'unione economica e monetaria ha precedenti nella crisi del regime di cambi fissi di Bretton Woods. In quel caso, le principali controparti erano Germania (paese in *surplus*) e Stati Uniti (paese in *deficit*), con la prima che aveva registrato a partire dagli anni '50 una forte crescita della produttività manifatturiera rispetto ai servizi, superiore a quanto si era verificato nell'economia americana. Ciò avrebbe dovuto condurre a una maggiore dinamica dei prezzi in Germania rispetto agli Stati Uniti, cosa che però non si verificava perché le autorità tedesche comprimevano le pressioni interne su salari e prezzi aumentando i tassi di interesse, sterilizzando gli afflussi di liquidità connessi alle esportazioni nette e accumulando ingenti riserve estere; cfr. su questo OBSTFELD M. (1993). È interessante segnalare che nella discussione su questo *paper*, Vittorio Grilli, allora accademico e futuro direttore generale del tesoro italiano e poi ministro dell'economia, sottolineava come l'esperienza della rottura di Bretton Woods dovesse fornire lezioni per il disegno di *governance* della nascente unione monetaria europea, preconizzando a tal proposito «an error in design can prove fatal in this endeavor» (GRILLI V., 1993).

In questa prospettiva si definiscono in modo più preciso, per i paesi che hanno perso capacità produttiva, i contorni di ciò che viene definito rinascimento industriale: sono quelli di un riequilibrio di competitività di costo. In assenza di mutamenti nell'economia tedesca, tali paesi devono realizzare un significativo aggiustamento. Ciò comporta l'emulazione della Germania con l'espansione sbilanciata della manifattura e il mantenimento delle dinamiche salariali sotto quelle della produttività in tale settore. Emulazione, in realtà, non è la parola giusta, perché come visto la Germania continua a evolvere secondo quel modello. Ne consegue che se i paesi mediterranei vogliono tornare ad allargare le dimensioni delle loro manifatture devono non solo imitare, ma superare la Germania nello sforzo di svalutazione interna. Il risultato non può che essere un ambiente europeo dalla netta impronta mercantilista, tendenzialmente deflativo, penalizzante per i tenori di vita dei cittadini. Un approccio che non può, peraltro, rivelarsi ugualmente di successo per tutti. Le economie euro non possono avere tutte assieme settori industriali al 20% del PIL e, conseguentemente, ampi *surplus* commerciali con l'estero a meno di riversare sul resto del mondo le conseguenze dei propri irrisolti squilibri interni, attraverso una svalutazione competitiva dell'euro.

A tutto questo si aggiunge una considerazione più generale. La gran parte della spesa dei cittadini europei non è in manufatti, ma si dirige in servizi, distribuzione e *public utilities*, a bassa efficienza e non sostituibili con importazioni. Dalla produttività dei comparti non manifatturieri dipende, dunque, in misura determinante la possibilità di migliorare il potere d'acquisto dei consumatori. Trascurare l'innalzamento di efficienza dei settori non manifatturieri, a favore di una corsa verso grandi industrie esportatrici, è una strada che contrasta con la crescita di benessere dei cittadini europei.

La discussione condotta in questo paragrafo indica che ciò di cui hanno bisogno moderne economie avanzate, quali quelle europee, è una buona, non una grande manifattura. Puntare sulle dimensioni del settore industriale, sulla quantità delle esportazioni, sulla crescita dell'avanzo manifatturiero è la regola europea che andrebbe al più presto cambiata. Non è scritta nei trattati, ma plasma i comportamenti di tutti perché è dettata dal modo di operare del paese *leader* con cui si condivide la moneta. Essa non porta ad arricchimento, ma all'opposto tende a deprimere i tenori di vita dei cittadini. Impedisce l'evolvere dell'Europa verso una grande area integrata, che trovi, come negli Stati Uniti, nel mercato interno il suo fondamentale meccanismo propulsore. È una regola che cristallizza la struttura europea come somma di tante piccole economie aperte che, in competizione reciproca, si affidano ai volumi di *export* di manufatti per il loro sviluppo interno

(cfr. su questo Cipolletta, 2015). Occorre, invece, puntare su una “buona” industria. Un settore *traded* che sia competitivo non perché comprime i costi di produzione rincorrendo a svalutazioni, ma, all’opposto, perché consente tramite l’*export* di fornire ai cittadini il potere d’acquisto necessario per approvvigionarsi sui mercati internazionali delle materie prime di cui mancano e dei beni manufatti d’importazione per i quali hanno una preferenza. La svalutazione non fa che ridurre questa capacità. Le esportazioni devono essere concepite non come fine, ma come strumento per acquistare, nel modo più conveniente possibile, ciò che non si è in grado di produrre in casa propria. La funzione della manifattura, in quanto settore esportatore, deve essere pensata in questa dimensione. Per discutere le problematiche di ciò che abbiamo definito “buona” industria dobbiamo addentrarci nei meccanismi di selezione che fanno emergere quelle produzioni nazionali che possono svolgere al meglio la funzione di “procacciare” potere d’acquisto internazionale. Dobbiamo, in altre parole, entrare nel mondo dei vantaggi comparati e dell’eterogeneità di impresa. Lo facciamo esaminando un caso concreto, quello della manifattura italiana.

3. - Una “buona” manifattura: settori e imprese

3.1 *Vantaggi comparati e specializzazione settoriale*

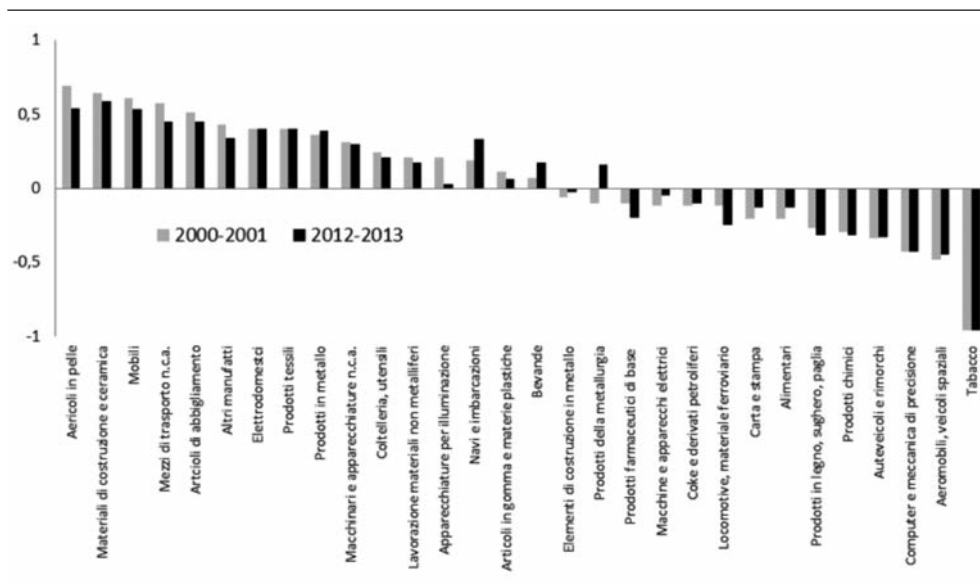
Se si osserva il *pattern* italiano di specializzazione settoriale degli ultimi anni si rimane colpiti dalla sua stabilità. Ciò a dispetto dell’inasprimento delle pressioni competitive internazionali che avrebbero dovuto contribuire a smantellare i tradizionali presidi della nostra industria. L’adesione alla moneta unica, l’integrazione della Cina nel commercio mondiale, l’esaurimento delle protezioni fornite dall’accordo multifibre sono tutti fattori che, a vari livelli, hanno cambiato lo scenario competitivo per la manifattura all’inizio dello scorso decennio. Essi hanno, in effetti, condotto a importanti modificazioni: si è compresso il peso delle industrie tradizionali di beni di consumo (filiera moda-casa), dove è molto aumentata la penetrazione delle importazioni dai paesi emergenti, e si sono al contempo rafforzate le produzioni ed esportazioni di beni di investimento e intermedi. Tuttavia, questi cambiamenti non sono stati tali da incidere in modo sostanziale sul modello di specializzazione, rimasto pressoché invariato rispetto ai *partner* europei.

Nel Grafico 3 è rappresentato un indice di specializzazione delle esportazioni italiane rispetto ai paesi euro. Per facilitarne la lettura, i valori dell’indice sono distribuiti in senso decrescente dal settore col vantaggio più alto (articoli in pelle)

a quello con lo svantaggio più forte (tabacco), sulla base della situazione di inizio periodo: come si vede, la gerarchia settoriale dei vantaggi e svantaggi comparati italiani risulta nel 2012-2013 quasi la stessa dell'avvio della moneta unica⁶.

GRAF. 3

SPECIALIZZAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER SETTORI MANIFATTURIERI RISPETTO ALL'AREA EURO
(indice > 0 = specializzazione; indice < 0 = despecializzazione)



Fonte: elaborazione su dati estratti da SANTOMARTINO V. (2014).

Questa specializzazione, che vede il persistere di un'allocazione di risorse relativamente elevata in settori tradizionali e ritardi nell'alta tecnologia (nelle ultime posizioni si trovano sempre computer e aerospazio), è stata di volta in volta definita sbagliata, obsoleta, penalizzante. È stata vista come sintomo di ritardo competitivo e, al contempo, causa di declino economico. Non siamo d'accordo con questa impostazione. Non solo perché la staticità del modello italiano è un fenomeno ingannevole che sottende in realtà intensi cambiamenti delle imprese dentro

⁶ Il Grafico 3 illustra una variante dell'indice dei vantaggi comparati rivelati di BALASSA B. (1965). Mentre l'indicatore originario ha un campo di variazione asimmetrico, questa variante si muove in un *range* di +1 e -1, assumendo valori positivi per i settori in cui il paese è specializzato rispetto ai competitori e valori negativi per i settori in cui è despecializzato. I dati sono tratti SANTOMARTINO V. (2014); per le problematiche degli indici di specializzazione si veda IAPADRE P.L. (2011).

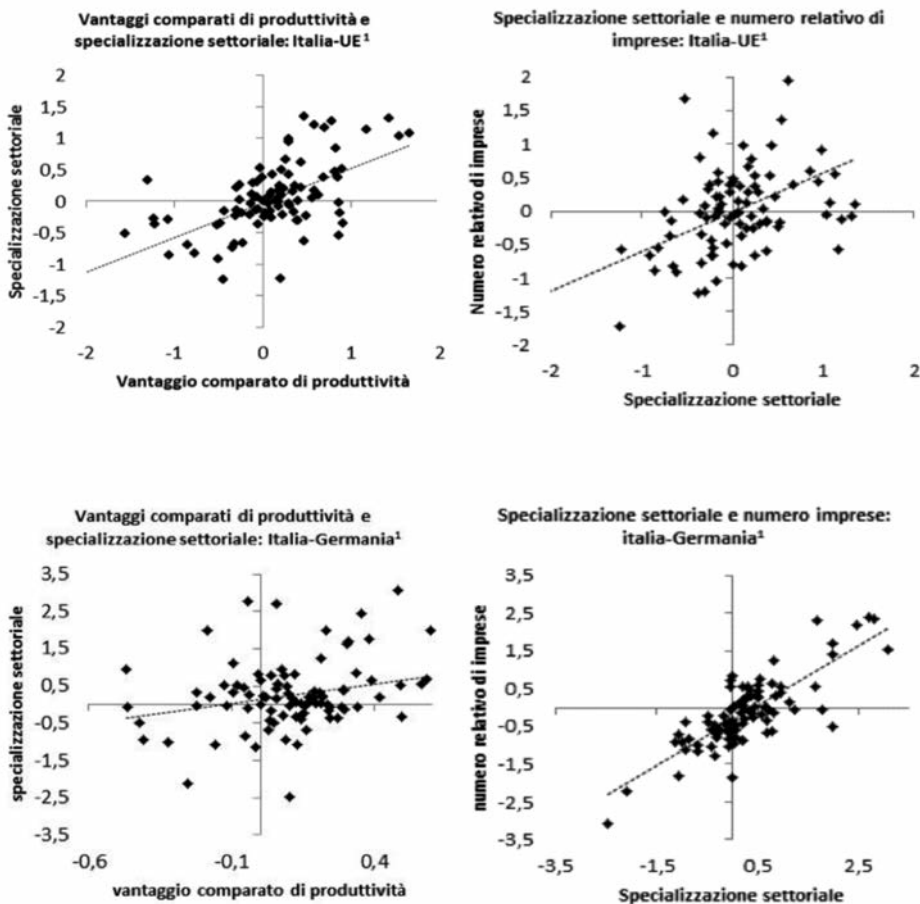
i settori e dei prodotti dentro le imprese (cfr. *infra* paragrafo 3.2). Ma più in generale perché in un ambiente altamente concorrenziale, come quello in cui è inserita la manifattura, non ha senso parlare di settori “buoni” in contrapposizione a settori “cattivi”. La specializzazione italiana ha questa configurazione come risultato dell’esposizione agli effetti selettivi della competizione globale. In tal senso è da considerare l’esito di un processo efficiente, date le condizioni istituzionali, tecnologiche e di dotazione fattoriale che caratterizzano l’economia (cfr. su questo De Nardis e Traù, 2005). Se la si ritiene sbagliata si deve presumere il verificarsi di fallimenti di mercato che hanno condotto ad allocazioni delle risorse non in linea con i vantaggi comparati effettivi del paese.

Il Grafico 4 mostra che non è così. La specializzazione settoriale dell’Italia riflette vantaggi tecnologici veri: essa è tanto più forte nelle industrie in cui l’Italia è relativamente più produttiva. Ciò è riscontrabile nei confronti sia della UE nel suo insieme, sia della sola Germania. Una naturale conseguenza è che le imprese si distribuiscono nei settori in funzione di tali specializzazioni: la popolazione relativa delle imprese italiane nei diversi settori cresce con l’aumentare dell’intensità della specializzazione settoriale; anche in questo caso, ciò è verificabile rispetto sia alla UE che alla Germania. Se si ritiene, dunque, che la specializzazione industriale dell’Italia sia nei settori sbagliati, per modificarla si deve intervenire su effettivi vantaggi di produttività. Non è un percorso semplice, né di breve periodo. Esso è inoltre esposto a margini di errore: implica l’intervento di un *policy maker* che si presume sufficientemente “illuminato” da saper selezionare meglio di quanto faccia la concorrenza del mercato globale la configurazione settoriale giusta per l’industria.

In definitiva, l’ottica settoriale nel guardare all’industria può essere fuorviante. Se la divisione del lavoro nel mercato globale porta a fare emergere che non si dispone “in casa” della capacità di produrre, ad esempio, alta tecnologia, ciò non preclude la possibilità per le imprese di utilizzarla al meglio, importandola, nei processi produttivi e per i consumatori di farla entrare nei loro standard di vita. L’*export* dei prodotti in cui si è relativamente più bravi assume, dunque, rilevanza non tanto per la dimensione quantitativa che può assumere (“grande” settore manifatturiero), ma perché fornisce le risorse necessarie per acquistare l’*import*. In una simile prospettiva, sarebbe da raccomandare al *policy maker* un ritorno a Ricardo, considerando lo scambio internazionale un metodo di produzione indiretta e facendo attenzione al ruolo della ragione di scambio quale canale attraverso cui l’estero impatta direttamente (ma in misura pur sempre limitata, data l’ampia area di attività *non traded*) sul tenore di vita nazionale. Proseguendo lungo questa

GRAF. 4

SPECIALIZZAZIONE, VANTAGGI COMPARATI DI PRODUTTIVITÀ
E NUMERO DI IMPRESE



¹ Si considerano circa 90 settori manifatturieri. La specializzazione settoriale è misurata sul valore aggiunto. Essa è data dal rapporto tra la percentuale di valore aggiunto settoriale sul totale dell'Italia e l'analoga percentuale calcolata per la UE e la Germania. Il vantaggio comparato di produttività è dato dal rapporto tra valore aggiunto settoriale per addetto e valore aggiunto per addetto della manifattura dell'Italia diviso per l'analogo rapporto calcolato per la UE e la Germania. Allo stesso modo viene calcolato il numero relativo di imprese. Tutti gli indicatori sono espressi in logaritmi naturali.

Fonte: elaborazioni su dati EUROSTAT.

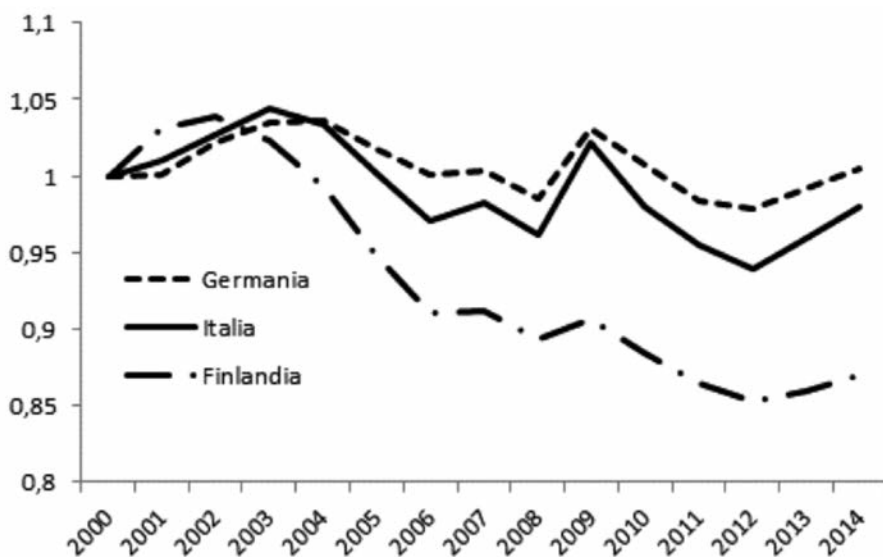
linea di ragionamento, il commercio di un paese con l'estero andrebbe valutato per l'efficienza con cui l'*input*/esportazioni si trasforma in *output*/importazioni: da questo punto di vista, la dinamica della produttività dell'*input*/esportazioni

(quante importazioni che si ottengono con un'unità di *export*) risulta in Italia non molto dissimile da quella della Germania e superiore a quella di un'economia che esporta invece molta più "alta tecnologia" come la Finlandia (Graf. 5).

Queste considerazioni non portano a negare una rilevanza del *mix* settoriale manifatturiero nell'influire sui divari di produttività tra paesi. Intendono, però, sottolineare che i vantaggi comparati, quali si rivelano nell'integrazione nel commercio internazionale, consentono di raggiungere elevati livelli di benessere, anche se non si dispone in casa propria dei settori "migliori". Questi darebbero forse un po' più produttività, ma in una misura molto meno rilevante di quanto si potrebbe ritenere. Ciò perché sulla produttività complessiva di un sistema economico influisce molto di più l'emergere delle imprese migliori qualunque sia il settore di appartenenza – sia esso di vantaggio o svantaggio comparato – nonché dei prodotti migliori all'interno delle imprese che riescono a riorganizzarsi. E per promuovere questo tipo di selezione non occorre tanto l'azione di un *policy maker* illuminato, quanto la piena esposizione di imprese e prodotti alle forze competitive globali. Il soggetto a cui bisogna guardare non è il settore, ma l'impresa.

GRAF. 5

QUANTITÀ DI IMPORTAZIONI CHE SI OTTENGONO CON 1 EURO
DI ESPORTAZIONI
(ragione di scambio 2000 = 1)



Fonte: elaborazioni su dati EUROSTAT.

3.3 *Imprese: ovunque eterogeneità*

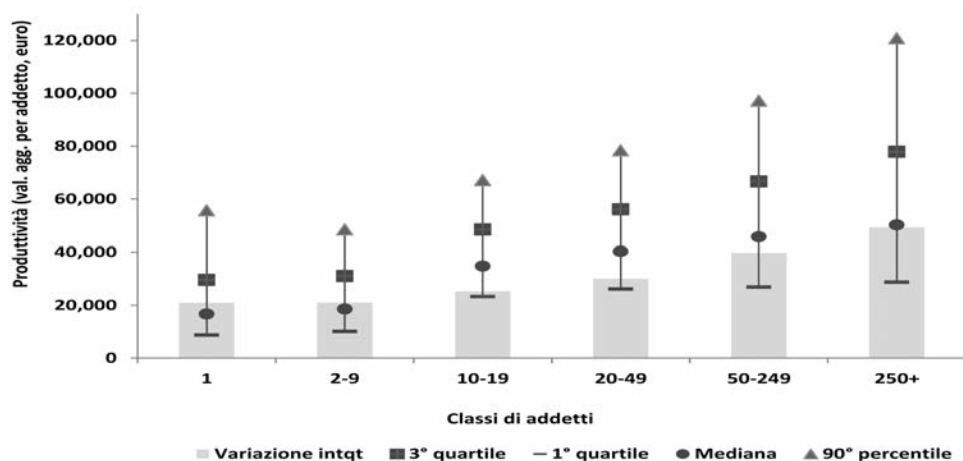
La staticità della specializzazione settoriale della manifattura è dunque un fenomeno ingannevole. Sotto la calma piatta della superficie c'è una grande variabilità e asimmetria di *performance*. Per questo motivo, ogni generalizzazione di giudizi, sia in negativo che in positivo, sull'industria conduce visioni fuorvianti. Non è data in natura "l'impresa manifatturiera", non c'è un soggetto imprenditoriale omogeneo e indifferenziato caratterizzato da uno stesso comportamento. Esistono, invece, le singole realtà produttive, ognuna con le proprie specifiche caratteristiche di efficienza, *management*, capacità innovativa, ecc. Questa banale constatazione⁷ porta a evidenziare l'assenza di fondamento delle affermazioni apodittiche che si traducono poi in visioni caricaturali (imprenditori che non sanno fare il loro mestiere) o, all'opposto, miracolistiche (imprenditori vincenti a dispetto di tutto). Non è così. Vi sono, invece, imprenditori di successo e di insuccesso, alcuni bravi e altri meno, alcuni reattivi e altri pronti alla conservazione, alcuni fortunati e altri danneggiati dal caso. E questa popolazione così eterogenea si caratterizza anche per una dispersione di risultati fortemente asimmetrica. Le imprese "brave", in Italia come in tutte le altre economie, sono relativamente poche. Ma, come mostrano Arrighetti e Traù (2013), non sono assolutamente casi eccezionali: esse sono rinvenibili in ogni settore, classe dimensionale, territorio.

L'Istat ha iniziato da alcuni anni a documentare l'eterogeneità dell'universo delle imprese italiane (cfr., ad esempio, Istat 2014a e 2014b). Nel Grafico 6, ripreso da Monducci (2014), emerge in chiara evidenza la grande dispersione di *performance* delle imprese in termini di produttività del lavoro (valore aggiunto per addetto nel 2012). Questo indicatore di efficienza è crescente, nei valori medi, all'aumentare della dimensione delle imprese. Intorno a tali valori vi è, però, una forte variabilità (differenza interquartilica tra imprese migliori e peggiori), anch'essa crescente all'aumentare della dimensione. Inoltre, proprio a motivo dell'ampia eterogeneità, non si riscontra una uniforme superiorità delle dimensioni elevate su quelle piccole. Il percentile a più alto valore aggiunto per occupato delle micro-imprese (nella classe 2-9 addetti e, ancor più, in quelle con 1 addetto) è più produttivo dell'impresa mediana di tutte le altre classi dimensionali, inclusa quella con oltre 249 addetti; le eccellenze sono rinvenibili anche tra le micro-aziende.

⁷ Come per altre constatazioni che possono risultare banali a una semplice osservazione, anche per l'eterogeneità delle imprese inserite nel commercio internazionale la teoria economica arriva relativamente tardi, nel corso dello scorso decennio, a sviluppare modelli internamente coerenti, cfr. MELITZ M. e REDDING A. (2014).

GRAF. 6

DISTRIBUZIONE DEL VALORE AGGIUNTO PER ADDETTO PER CLASSI DI ADDETTO DELLE IMPRESE - ANNO 2012



Fonte: MONDUCCI R. (2014).

Il fenomeno dell'eterogeneità non si ferma, peraltro, alle porte delle imprese. Esso penetra anche nei loro processi produttivi, svelando la possibilità di ulteriori modalità di aggiustamento della struttura economica in reazione agli *shock* che la colpiscono. Una gran parte delle imprese industriali e la maggioranza di quelle che esportano non produce un unico bene, ma ne realizza e, soprattutto, ne vende molteplici: sono imprese multi-prodotto. E, come si osserva per le aziende, le molteplici linee produttive dentro le imprese non sono tra loro omogenee. In ogni impresa multi-prodotto sono, infatti, individuabili le produzioni migliori per qualità/efficienza, nelle quali si espletano le *core competences* aziendali, e poi – via, via in una scala a scendere – le produzioni meno buone. L'esistenza di una *product ladder* con le produzioni migliori ai gradini più alti aggiunge un importante margine di aggiustamento delle imprese. In risposta a *shock* competitivi o macroeconomici, si possono verificare spostamenti di risorse non solo tra settori (da quelli che si contraggono a quelli che si espandono) o tra imprese nei settori (da quelle che muoiono a quelle che prosperano), ma anche tra linee di prodotto all'interno delle imprese, con l'eliminazione delle produzioni meno efficienti e il potenziamento delle *core competences*⁸. L'analisi della capacità di adattamento strutturale di un'economia è, dunque, monca se accanto all'esame dei mutamenti del *mix* di

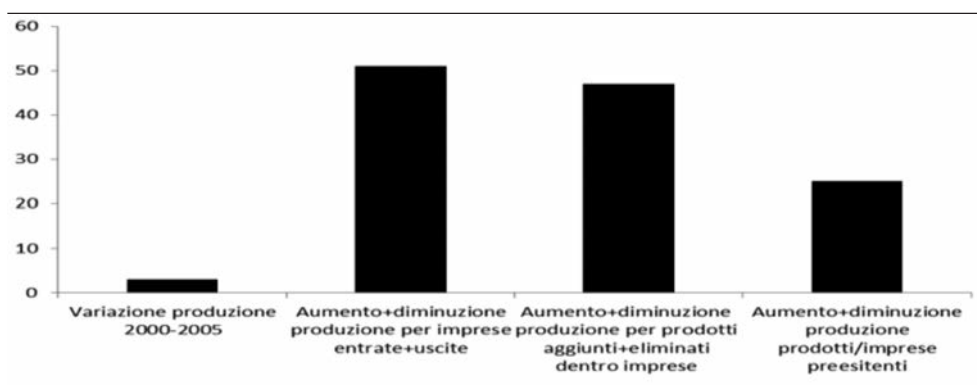
⁸ Per la teoria delle imprese multi-prodotto si veda MELITZ M. e REDDING A. (2014).

settori e produttori non si considera anche quello delle produzioni nelle imprese.

L'eterogeneità nelle imprese manifatturiere multi-prodotto è stata molto meno analizzata sia per scarsità di dati, sia per una certa (erronea) disattenzione. Per esemplificare la rilevanza di questo aspetto nel caso italiano riportiamo nel Grafico 7 alcune evidenze ottenute in De Nardis (2010) utilizzando i micro-dati dell'indagine annuale Istat sulla produzione industriale (Prodcum) relativamente alla prima metà dello scorso decennio. Tra il 2000 e il 2005 la produzione manifatturiera in valore è cresciuta in misura molto limitata, di circa il 3 per cento. Il rimiscolamento che, però, si è avuto in tale periodo in termini di imprese dentro i settori e di prodotti dentro le imprese è risultato largamente in eccesso rispetto a quanto sarebbe stato necessario per assecondare il modesto incremento dell'*output*. In particolare sottostanti a quel +3% vi sono stati incrementi e decrementi di produzione dovuti a imprese entrate (+25%) e uscite (-25%) per un ammontare lordo del 50%. Allo stesso tempo, si sono verificati incrementi e decrementi di produzione indotti da aggiunte (+24%) ed eliminazioni (-23%) di linee di prodotto all'interno dell'aziende per un dimensione lorda del 47%.

GRAF. 7

VARIAZIONE DELLA PRODUZIONE MANIFATTURIERA E MOVIMENTI LORDI DI IMPRESE E PRODOTTI: 2000-2005
(var. %)



Fonte: DE NARDIS S. (2010).

Tutto questo movimento, sottostante a una produzione quasi stagnante, testimonia l'operare di intensi processi di rinnovamento oltre che tra le imprese, all'interno di esse. Inoltre, per quanto riguarda quest'ultima modalità di cambiamento, il grosso del sommovimento delle linee produttive *intra-muros* è avvenuto nella direzione di produzioni a più elevato valore unitario e, quindi, di maggiore

pregio qualitativo: tre quarti dell'incremento di valore delle produzioni nelle imprese è stato dovuto, tra il 2000 e il 2005, all'introduzione di linee di prodotto caratterizzate da un più alto valore unitario (De Nardis, 2010).

Nell'esplorare il ruolo che l'eterogeneità *intra*-impresa può svolgere nel favorire processi di adattamento delle singole unità produttive, in De Nardis e Pappalardo (2010) viene stimata – con riferimento a un campione di esportatori nel periodo 2000-2005 – la relazione tra le diverse, possibili azioni di cambiamento delle linee di prodotto all'interno dell'impresa (aggiungere, eliminare, sostituire prodotti) e alcuni indicatori di *performance* aziendale (produttività, *output*, occupazione). Tale evidenza (Tav. 4) mostra una correlazione positiva tra la produttività del lavoro e le azioni di eliminazione e di sostituzione dei prodotti, suggerendo che questi cambiamenti sono andati, nel periodo considerato, nella direzione di modificare il *mix* produttivo delle imprese esportatrici a favore delle linee migliori e più produttive. Accanto a ciò, è da sottolineare come l'azione di eliminazione di prodotti si sia associata a un'espansione, non a una diminuzione, dell'*output* di impresa. Ciò è compatibile col fatto che la contrazione del *product scope* dell'impresa (margine estensivo) è stato più che compensato dall'aumento dell'*output* delle linee di prodotto sopravvissute (margine intensivo), in cui si concentrano le *core competences*⁹.

TAV. 4

EFFETTI DEI CAMBIAMENTI DI PRODOTTO SULLE VARIABILI DI PERFORMANCE DI UN CAMPIONE DI 3.000 IMPRESE ESPORTATRICI NEL PERIODO 2000-2005¹

	Aggiungere prodotti	Eliminare prodotti	Sostituire prodotti	Costante	R ²
log (produttività)	-0,015 (0,037)	0,189*** (0,055)	0,055* (0,033)	4,090*** (0,010)	0,006
log (output)	-0,013 (0,036)	0,196*** (0,054)	0,069** (0,032)	8,495*** (0,010)	0,010
log (occupati)	0,002 (0,008)	0,006 (0,012)	0,014** (0,007)	4,405*** (0,002)	0,010

¹ Le tre azioni di cambiamento di prodotto considerate (aggiungere, eliminare, sostituire) sono esaustive e si escludono a vicenda. *Significatività al 10%; ** Significatività al 5%; *** Significatività all'1%. Stima *pooling* con effetti fissi settoriali e temporali. Errori *standard* robusti tra parentesi.

Fonte: DE NARDIS S. e PAPPALARDO C. (2010).

⁹ Per gli esportatori l'eterogeneità delle imprese multi-prodotto è in effetti ancor più complessa. Nella grande maggioranza (oltre il 90%) le imprese esportatrici risultano vendere più beni rispetto a quelli che producono, talché il loro margine estensivo risulta più ampio rispetto a quello che risulta dal solo conteggio delle linee di produzione (cfr. DE ANGELIS E., DE NARDIS S., PAPPALARDO C., 2012).

Non esiste, dunque, una manifattura omogenea la cui *performance* può essere sintetizzata semplicemente osservando i suoi valori medi e non esistono neppure settori manifatturieri omogenei su cui poter effettuare valutazioni univoche. Vi sono invece imprese e produzioni dentro le imprese tra loro molto diverse e, per di più, distribuite in modo estremamente asimmetrico. Ciò ha conseguenze rilevanti non solo per l'analisi, ma per le prescrizioni di politica economica.

3.3 Imprese: selezione delle migliori nei settori e nelle classi dimensionali

Il riconoscimento di una grande eterogeneità nel mondo delle imprese conduce a due implicazioni di carattere generale. La prima è che in un ambiente aperto alla concorrenza, come è il mercato globalizzato in cui operano le imprese manifatturiere, non può esservi assenza di cambiamento: quest'ultimo è, infatti, determinato dalla scrematura delle aziende e delle produzioni esposte alla competizione. La seconda implicazione è che questa selezione, se non vi sono schermi protettivi, tende a essere di tipo darwiniano, traducendosi in eliminazione dei peggiori e sopravvivenza dei migliori, contribuendo, per un puro mutamento di composizione nella popolazione dei produttori, al miglioramento complessivo dei livelli di efficienza e competitività del sistema economico.

Questo mutamento è leggibile non solo all'interno dei settori, ma anche dentro le classi dimensionali. È stato già in precedenza visto (Graf. 6) che le imprese piccole non sono tutte uguali tra loro, come non lo sono quelle grandi. In ogni fascia dimensionale vi sono aziende più e meno efficienti. Come distinguerle? La cartina di tornasole è costituita dalla verifica se sono impegnate o meno in attività di esportazione. Vendere sul mercato internazionale è, infatti, più difficile e costoso che produrre per quello interno: possono farlo in modo profittevole solo le imprese migliori e più produttive. E la presenza di queste "imprese migliori", rivelate dall'attività di esportazione, è individuabile in ogni classe dimensionale. La Tavola 5 mostra, per alcuni indicatori economici, le differenze che caratterizzano le imprese esportatrici rispetto alle non esportatrici. Come si vede, gli esportatori sono in media più grandi, più produttivi, pagano salari maggiori, fanno più investimenti, hanno margini di profitto più elevati dei non esportatori. Questa superiorità è un fatto noto. Ma l'aspetto rilevante è che tali "premi" per chi esporta si riscontrano sistematicamente in ciascuna fascia di addetti. Non c'è, dunque, una netta linea di demarcazione della competitività tra piccoli e grandi, ma linee di

demarcazione tra chi è più e meno competitivo che attraversano ogni classe dimensionale¹⁰.

TAV. 5

IMPRESSE MANIFATTURIERE, PESO DEGLI ESPORTATORI E DIFFERENZE
RISPETTO AI NON ESPORTATORI – ANNO 2012

Classi dimensionali	Peso degli esportatori su totale imprese		Rapporti degli esportatori rispetto ai non esportatori (indicatore riferito ai non esportatori = 1)				
	Numero	Valore aggiunto	Dimensione media	Valore aggiunto per addetto	Retribuzione lorda per dipendente	Investimenti per addetto	Margine operativo lordo ¹
0-9	12,8	27,5	1,65	1,56	1,25	1,44	19,7
10-19	48,2	57,3	1,05	1,37	1,20	1,35	10,1
20-49	71,4	80,0	1,10	1,46	1,26	1,55	11,1
50-249	88,8	93,0	1,19	1,41	1,24	1,12	9,7
>250	97,5	99,3	1,74	2,00	1,21	1,00	41,7
Totale	21,0	81,6	7,41	2,19	1,56	2,22	23,0

¹ Differenza in punti percentuali tra i margini operativi in rapporto al valore aggiunto degli esportatori e dei non esportatori.

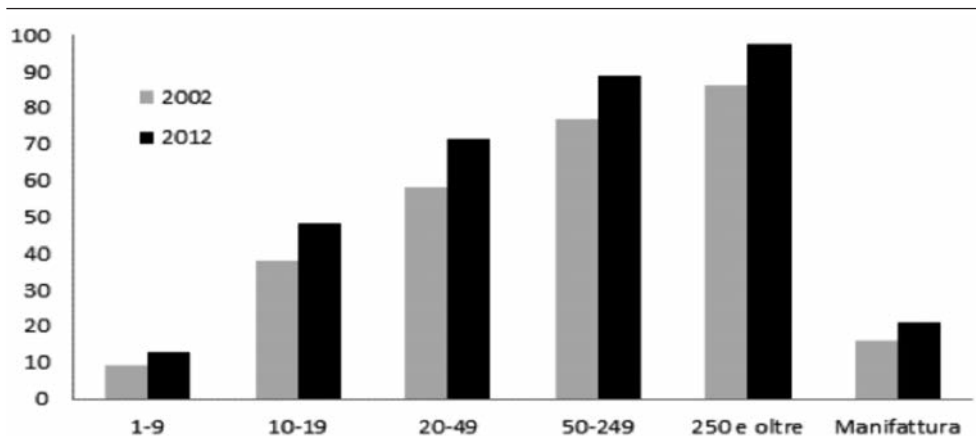
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

È, inoltre, da rilevare che, analogamente a quanto osservato per l'apparente staticità settoriale, anche l'inerzia dimensionale (il numero medio di addetti per impresa non è aumentato negli ultimi anni) ha sotteso fenomeni di cambiamento. Nel decennio 2002-2012, le risorse produttive si sono spostate verso gli esportatori in tutte le categorie dimensionali (Graf. 8). Questa crescita del peso degli esportatori significa che in ogni classe dimensionale le risorse si sono mosse verso gli impieghi più produttivi, più profittevoli, con più alti salari, con maggiori investimenti e in imprese più grandi: anche da questa prospettiva si identificano, dunque, gli effetti delle pressioni selettive su un ambiente caratterizzato da forte eterogeneità.

¹⁰ Sulla reattività del tessuto produttivo italiano nelle classi dimensionali e nei territori cfr. anche CONTI G. e MODIANO P. (2012); ONIDA F. (2011); MANZOCCHI S. *et AL.* (2013).

GRAF. 8

ESPORTATORI: PESO SUL TOTALE IMPRESE MANIFATTURIERE
(valori %)



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Queste argomentazioni conducono a una visione in positivo circa la capacità di adattamento delle imprese esportatrici, vale a dire di quelle più produttive. Ma quante sono queste aziende “migliori”? Quanto pesano nel sistema manifatturiero? La Tavola 6 evidenzia una caratteristica che è comune a tutte le economie: vendere all'estero è un fenomeno relativamente raro perché non tutti sono nelle condizioni di farlo, non tutte le imprese possono sostenere i più elevati costi che si devono affrontare per impegnarsi in un'attività internazionale. In Italia solo 21 aziende manifatturiere su 100 esportano, in Germania 27 su 100, in Francia 13, in Spagna 12. Si tratta per l'Italia di circa 88.000 esportatori manifatturieri su un totale di 417.000 produttori. Un numero elevato in assoluto, superiore a quello di Germania (56.000), Francia (27.000) e Spagna (22.000). Un numero elevato anche in rapporto alla popolazione: in Italia vi sono 7 esportatori manifatturieri ogni 1.000 abitanti, in Germania 2,5. È un fenomeno che tende, in parte, a ridimensionarsi quando lo si considera in proporzione al complesso dei produttori: in rapporto a tutte le imprese manifatturiere attive l'Italia perde il primato di esportazione, venendo dopo la Germania. Ciò riflette l'estrema diffusione di imprenditoria che caratterizza l'economia italiana (doppia per numero di imprese manifatturiere attive rispetto a Germania e Francia) molto polverizzata e nel segmento micro meno rivolta al mercato estero (sotto i 10 addetti, solo il 12,8% esporta, cfr. Tav. 5). Il gruppo degli esportatori è, però, ampia maggio-

ranza in Italia già sopra i 20 addetti (oltre il 70% si rivolge a mercati esteri). Inoltre, quel che più conta è che quegli 88.000 esportatori sono coloro che determinano l'andamento dell'intero settore manifatturiero, producendo oltre l'80% del valore aggiunto complessivo.

TAV. 6

MANIFATTURA: LE IMPRESE ESPORTATRICI NEI PRINCIPALI PAESI EUROPEI – ANNO 2011

	Imprese esportatrici	Imprese attive	Imprese esportatrici per 1.000 abitanti	Imprese attive per 1.000 abitanti	Peso % delle esportatrici sul totale
Italia ¹	87.600	417.306	1,5	6,9	21,0
Germania	55.756	207.847	0,7	2,5	26,8
Francia	26.724	206.998	0,4	3,2	12,9
Spagna	22.000	182.162	0,5	3,9	12,1

¹ 2012.

Fonte: elaborazioni su dati EUROSTAT.

Su questo segmento di produttori relativamente migliori si è abbattuta la crisi dell'euro con la necessità di procedere al riequilibrio dei divari competitivi che erano andati cumulandosi negli anni precedenti. Come hanno reagito queste imprese? Il prossimo capitolo è dedicato all'analisi di questo aspetto cruciale dell'aggiustamento europeo.

4. - Una manifattura “ferita”: crisi euro e imprese

Nel capitolo 2 abbiamo illustrato le caratteristiche della dinamica industriale europea negli anni della moneta unica, contrassegnati dall'ampliamento progressivo della dimensione relativa del settore industriale tedesco. Si sono, in particolare, evidenziate le ripercussioni del perseguimento dell'obiettivo di una “grande” manifattura in un sistema maturo che forza i vincoli macroeconomici propri di un'economia aperta. Nel capitolo 3 si sono poi evidenziati, considerando il caso dell'Italia, gli aspetti di adattamento di imprese e produzioni altamente eterogenee, sottoposte alle spinte selettive della competizione internazionale. Si è visto come tali processi di rinnovamento e ristrutturazione delle produzioni abbiano

in effetti accompagnato la lunga fase di stabilità del potenziale della manifattura italiana (illustrata nel Graf. 2) e di staticità della sua specializzazione (mostrata nel Graf. 3), prima dell'esplosione della crisi economica (su questo cfr. anche Cippolletta e De Nardis, 2013). In questo capitolo ci domandiamo come la crisi euro e l'esigenza di riequilibrio competitivo intra-area – posto interamente a carico dei paesi in deficit – abbia impattato su un mondo così variegato e sensibile al cambiamento come quello delle imprese manifatturiere. Lo sforzo di recupero competitivo ha dato luogo ad apparati manifatturieri più forti perché filtrati da un severo processo di selezione? Il Grafico 2 mostra che dal 2008 la capacità produttiva della manifattura italiana e dei paesi mediterranei non ha recuperato la distanza rispetto alla Germania, se ne è, anzi, allontanata vieppiù prendendo a declinare. In termini quantitativi, di riequilibrio delle dimensioni industriali in Europa, i risultati non si sono, dunque, visti. Si può presumere che ve ne siano stati in termini qualitativi, con effetti di creazione di imprese e prodotti migliori che hanno compensato quelli di distruzione delle produzioni peggiori?

Per rispondere a questa domanda vediamo prima di tutto come si espleta uno sforzo di svalutazione interna su imprese eterogenee e caratterizzate da forti asimmetrie. Lo sbilanciamento che caratterizza la distribuzione delle imprese più o meno “buone” nel tessuto economico è illustrato nella Grafico 9. In esso si esemplifica una teorica distribuzione di frequenza dei produttori in funzione dei loro costi del lavoro per unità di prodotto (Clup): la forma della curva notevolmente asimmetrica indica che molti produttori hanno costi alti (parte destra del grafico, dove l'area sotto la curva si ingrossa), pochi hanno costi bassi, pochissimi hanno costi molto bassi (parte sinistra del grafico, dove l'area sotto la curva si assottiglia). Si rappresenta anche, con la retta verticale punteggiata, un ipotetico Clup dei concorrenti espresso nella stessa moneta del paese considerato. È l'asticella della competitività con cui devono confrontarsi le imprese nazionali: solo quelle efficienti che hanno costi unitari inferiori a questa soglia (cioè a sinistra dell'asticella) sono in grado di competere con successo e, quindi, di esportare.

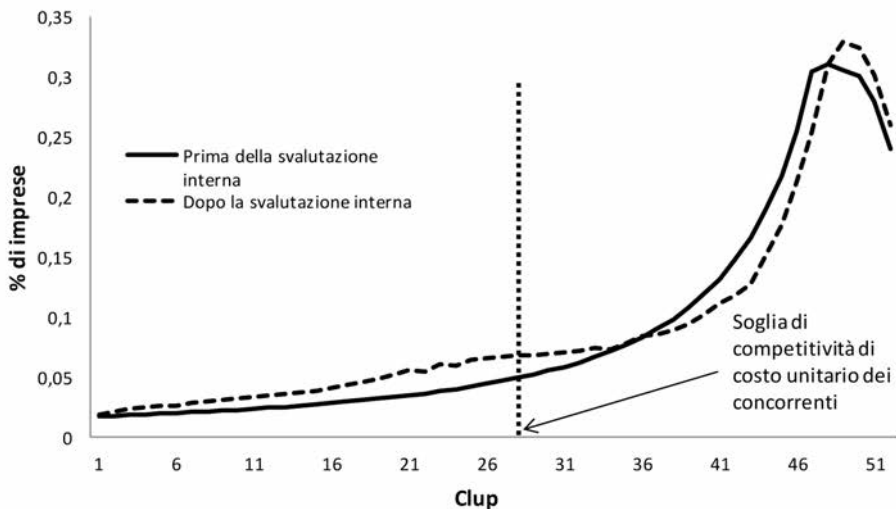
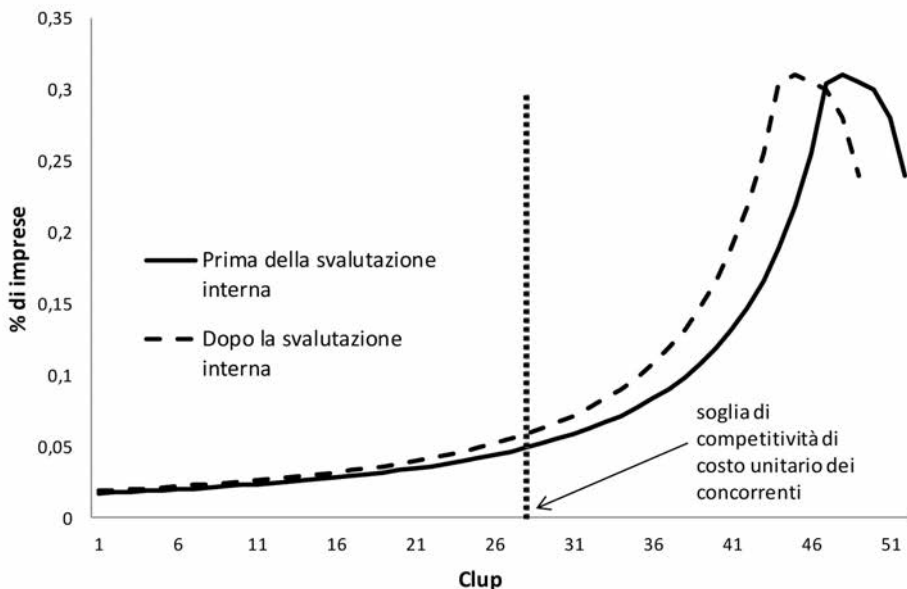
La svalutazione interna mira ad abbassare il Clup delle imprese nazionali rispetto a quello dei concorrenti. Ciò è rappresentato nel pannello superiore del Grafico 9 con uno spostamento a sinistra dell'intera distribuzione di costo delle imprese: dopo la svalutazione interna la nuova distribuzione è costituita dalla curva tratteggiata disegnata in corrispondenza di costi più bassi. Il problema è che se le imprese sono molto disperse – come è nella figura e come alcune evidenze mostrano che sia nel caso concreto italiano e dei paesi cosiddetti periferici che

devono aggiustare (Di Mauro e Pappadà, 2014) – l’incremento a seguito della svalutazione interna del numero di produttori competitivi, in grado di collocarsi sotto il costo dei concorrenti ed esportare, non può che essere limitato. La percentuale delle imprese esportatrici può anche aumentare (come è avvenuto per l’Italia, cfr. Graf. 8), ma non in misura sufficiente per le necessità del riequilibrio nei confronti dei competitori. Ne consegue l’esigenza di una ancor più ampia svalutazione interna per conseguire quell’aumento del numero di esportatori necessario per l’aggiustamento.

Perché lo sforzo di recupero competitivo possa realizzarsi con una svalutazione interna di entità più contenuta, occorre che esso si accompagni a una modifica nella forma della distribuzione delle imprese, nel senso di renderla meno dispersa e asimmetrica (Pappadà, 2013). In particolare, occorre che la svalutazione provochi non solo un movimento verso sinistra della distribuzione, ma anche uno spostamento di risorse dalle imprese peggiori verso quelle migliori in modo da rendere meno ampia l’area dei produttori mediocri e di ingrossare la coda delle imprese più competitive. Ciò è esemplificato nel pannello inferiore del Grafico 9. Anche questo percorso appare, però, impervio in Europa, dovendosi realizzare in un ambiente depresso e in cui il *benchmark* tedesco, rispetto a cui si persegue il riequilibrio (l’asticella della competitività nel Grafico 9), non resta fermo, ma, come visto nel paragrafo 2.2, procede a sua volta lungo la strada delle svalutazioni interne (l’asticella non è fissa, ma si sposta verso sinistra). Come possono crescere in numero adeguato le imprese migliori senza un mercato in adeguata espansione, depresso anzi da svalutazioni interne generalizzate, e per di più rincorrendo un *target* di competitività mobile che induce ulteriore svalutazione interna? In simili condizioni è molto probabile che gli effetti distruttivi della perdita di risorse da parte delle imprese peggiori non trovino adeguata compensazione in quelli creativi dell’assorbimento di tali risorse da parte delle aziende migliori che dovrebbero espandersi in modo adeguato.

GRAF. 9

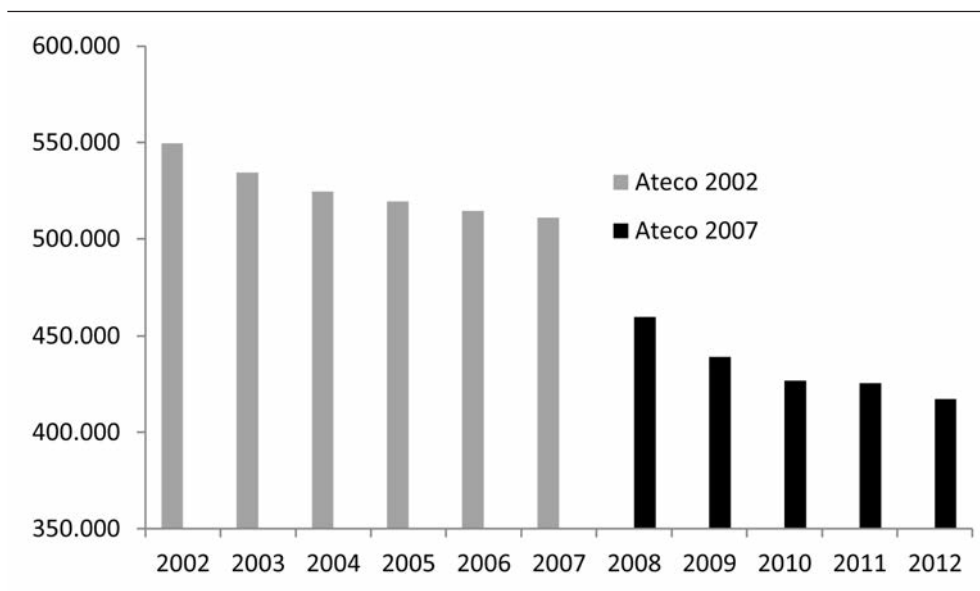
IPOETICA DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE PER LIVELLO DI CLUP:
SVALUTAZIONE INTERNA E CAMBIO DI FORMA DELLA DISTRIBUZIONE



Questo schema consente di inquadrare quanto è avvenuto con la caduta di capacità produttiva manifatturiera a partire dal 2008, nel periodo in cui avrebbero dovuto cominciare a evidenziarsi gli effetti del riequilibrio competitivo. Nonostante al ridimensionamento del potenziale italiano vi è stata una diminuzione del numero dei produttori. A causa del cambio di classificazione (fino al 2007 Ateco 2002, successivamente Ateco 2007), che ha modificato il perimetro della manifattura, non è disponibile una serie storica omogenea del numero di imprese manifatturiere. Ma anche tenendo conto del *break* statistico, è evidente un'amplificazione negli anni della crisi della tendenza di fondo all'erosione del numero di produttori (Graf. 10). Tra il 2002 e il 2007 le imprese manifatturiere (nella classificazione Ateco 2002) si sono ridotte di 7.700 all'anno (-1,4%); tra il 2008 e il 2012 la contrazione (sulla base della classificazione Ateco 2007) è stata di 10.600 all'anno (-2,4%).

GRAF. 10

ITALIA: NUMERO IMPRESE MANIFATTURIERE



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

Questa contrazione del numero di imprese non ha riguardato solo l'Italia, ma ha coinvolto anche le altre economie europee che sono state interessate da forti recessioni e intensi processi di svalutazione interna. La Tavola 7 mostra che anche la Spagna ha subito una seria erosione di produttori (-4% all'anno). Viceversa, la

Germania ha realizzato l'ulteriore espansione di capacità manifatturiera incrementando il numero di imprese (+1% all'anno). In altri termini, il numero dei produttori si è ridotto nei paesi che erano impegnati nel percorso di recupero di competitività, mentre esso si è incrementato nell'economia che doveva ridurre il suo margine di vantaggio competitivo.

TAV. 7

PAESI EURO: PRODUZIONE POTENZIALE MANIFATTURIERA,
NUMERO IMPRESE E POTENZIALE PER IMPRESA
(var. logaritmiche in %, medie annue, 2008-2012)

	Italia	Spagna	Germania
Potenziale	-2,9	-4,2	1,0
Numero imprese	-2,4	-4,1	1,0
Potenziale per impresa	-0,5	-0,1	0,0

Fonte: elaborazioni su dati EUROSTAT.

Un ulteriore indizio che lo sforzo di recupero competitivo degli ultimi anni si è accompagnato a un eccesso di distruzione viene dal fatto che il processo di dimagrimento del numero di produttori non si è limitato a quelli volti esclusivamente al mercato interno, meno efficienti e più esposti alla forte caduta della domanda domestica. Esso ha investito anche le imprese esportatrici. Questo fenomeno (riduzione del numero degli esportatori) è riscontrabile negli ultimi anni in tutti i paesi che sono stati interessati da fasi di recessione molto intense. Per il caso italiano, il Grafico 11 mostra che l'aumento dell'incidenza delle imprese volte al mercato estero (dal 19,9% nel 2008 al 21% nel 2012) ha in effetti sotteso una riduzione del numero di esportatori, che è risultato però meno che proporzionale rispetto a quella del totale delle imprese¹¹. Tra il 2008 e il 2012 le imprese manifatturiere esportatrici sono diminuite di circa 4.000 unità (da 91.600 a 87.600, -4,4%). Il grosso di questa erosione si è verificata nel 2009, ovvero nel corso della prima recessione provocata dal collasso del commercio internazionale. Tuttavia, tale processo non si è interrotto

¹¹ Nel Grafico 11 si riporta la serie storica delle imprese esportatrici ricostruita sulla base delle informazioni reperibili nell'archivio Istat Coeweb. In tale fonte non è fornita una serie storica omogenea e alcuni dati annuali sono soggetti a una certa variabilità nel passaggio da una pubblicazione a quella successiva. Per la ricostruzione si è seguito il criterio di considerare come definitivo il dato annuale che appare nella pubblicazione più recente. La serie così ottenuta è soggetta alla rottura indotta dal cambio di classificazione Ateco del 2008. Un problema che dovrebbe incidere di meno sulla confrontabilità nel tempo degli indicatori ricavati da rapporti (incidenza degli esportatori e esportazioni per impresa).

quando la domanda mondiale è ripartita. Si è, invece, avuto un nuovo ridimensionamento delle imprese esportatrici in occasione della seconda recessione (-1.400 unità tra il 2010 e il 2012), cioè nel periodo in cui è stato il mercato interno a contrarsi. La consistente flessione del numero di esportatori tra il 2008 e il 2012 non si è riflessa in diminuzione delle vendite all'estero (cresciute in tale periodo), grazie al deciso aumento dell'intensità di esportazione (*export* medio per impresa) delle unità rimaste operative nei mercati internazionali.

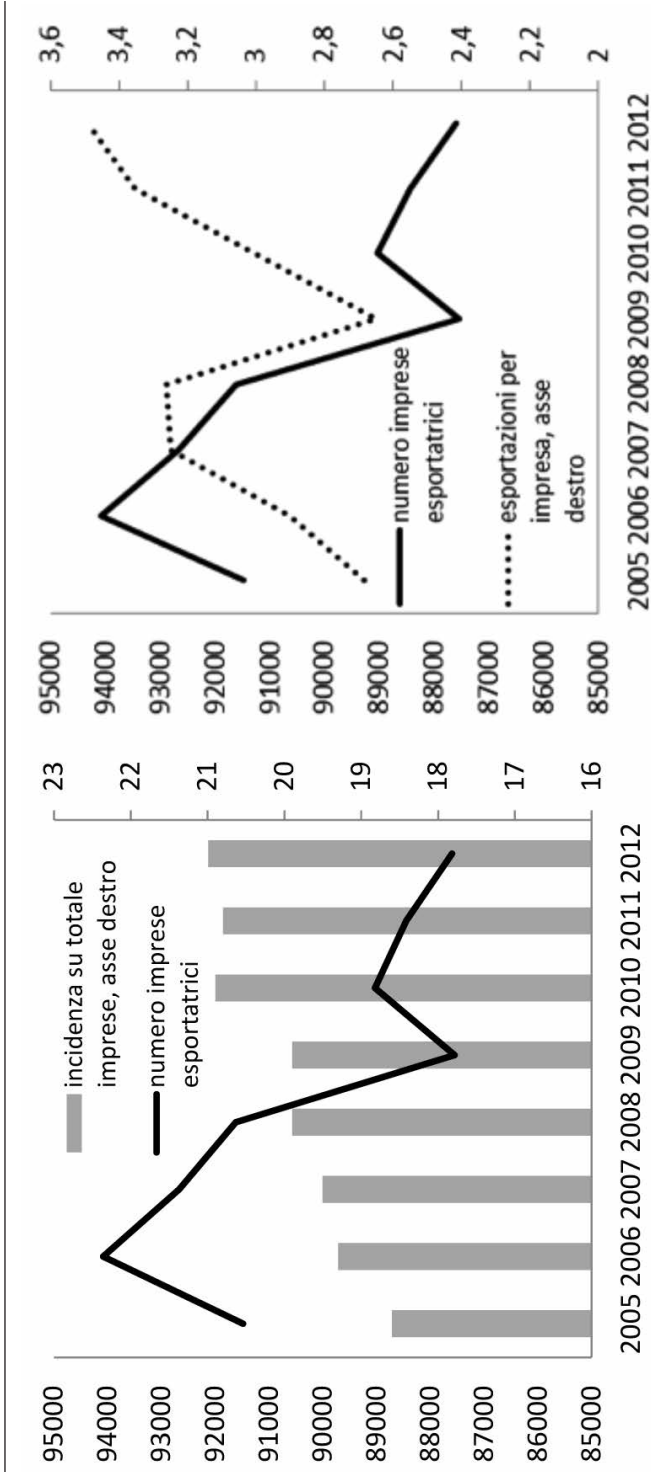
L'annichilimento della domanda domestica che ha accompagnato il processo di svalutazione interna ha, dunque, avuto effetti anche sulle imprese esportatrici che si presupponeva ne fossero al riparo e che, anzi, dovevano beneficiare, aumentando di numero, del connesso recupero competitivo. Il motivo del danno inferto anche sul lato dell'*export* è che gli esportatori non sono isolati dal mercato nazionale. Per la maggior parte di essi quello interno è il principale sbocco delle vendite. Le imprese manifatturiere esportatrici vendono in Italia circa il 65% del loro fatturato. In particolare, oltre un terzo degli esportatori destinano all'interno il 95% delle loro vendite; solo poco più di un decimo ha nel mercato estero lo sbocco di oltre la metà del proprio fatturato, circa un ventesimo ne vende all'estero oltre il 75%. La competitività degli esportatori è stata, dunque, inevitabilmente penalizzata dalla caduta senza precedenti della domanda nazionale e dalla connessa rarefazione del credito che ne è derivata. Le imprese esportatrici hanno dovuto fronteggiare la concorrenza di imprese estere non zavorrate dalla recessione delle loro economie e, soprattutto, non penalizzate da un credito comparativamente più caro e scarsamente accessibile. In proposito, Bugamelli *et al.* (2014) stimano che la caduta delle vendite nel mercato interno verificatasi dopo il 2008 abbia frenato in modo significativo, attraverso il canale dell'inaridimento della liquidità, la dinamica delle esportazioni. Il danno provocato dalla compressione del mercato domestico è stato, quindi, pervasivo e non limitato alle parti meno pregiate del potenziale produttivo: ne ha risentito anche il segmento dei produttori relativamente migliori.

5. - Considerazioni conclusive di politica economica

In un'economia matura – che ha superato la fase della costruzione di una adeguata base industriale propria – il settore manifatturiero dovrebbe essere concepito non come un obiettivo in sé (del tipo “rinascimento industriale”), ma come strumento per l'aumento di benessere dei suoi cittadini. Costoro destinano una mi-

GRAF. 11

MANIFATTURA ITALIANA: NUMERO ESPORTATORI, ESPORTAZIONI PER IMPRESA, INCIDENZA ESPORTATORI SU TOTALE IMPRESE



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT.

nima quota della loro spesa al consumo di beni manufatti di produzione nazionale. Acquistano, invece, moltissimi servizi, in gran parte non sostituibili con importazioni, e desiderano poter scegliere su un'ampia gamma di beni manufatti realizzati dalle industrie di altri paesi. Una base manifatturiera nazionale orientata al benessere deve essere, dunque, funzionale a soddisfare al massimo grado questo tipo di preferenze. Ciò significa che deve, da un lato, guidare la crescita della produttività complessiva che porta ad aumentare il tenore di vita dei cittadini nella misura in cui gli incrementi di efficienza vengono a essi adeguatamente distribuiti e, dall'altro, procacciare, attraverso il canale delle esportazioni, il potere d'acquisto necessario per importare le materie prime di cui non si dispone e i prodotti manufatti e i servizi *tradable* delle altre economie che si desidera consumare o impiegare nei processi produttivi.

Quindi non è la dimensione del settore nazionale che conta, ma la sua qualità. È tutto il contrario di quanto avviene in Europa, dove il termine manifattura è di fatto divenuto sinonimo di perdita, non miglioramento, di benessere. Ciò è stata la conseguenza dell'approccio del paese *leader* dell'area, la Germania, che storicamente persegue un obiettivo di "grande" manifattura come motore esclusivo del proprio sviluppo nazionale. Un settore industriale di grandi dimensioni non può realizzarsi se non con esportazioni nette di grandi dimensioni che, a loro volta, possono essere conseguite solo con durevole svalutazione del cambio reale, al di là di quanto giustificano i fondamentali, e con compressione della domanda domestica. Non è, dunque, l'elevata produttività a condurre alla "grande" manifattura, ma l'elevata produttività non distribuita in retribuzioni: ovvero, la svalutazione interna. Questo meccanismo è stato alla base dell'accumularsi di crescenti squilibri nell'area della moneta unica e ha portato alla crisi dell'euro. Secondo le regole europee, i paesi che sono rimasti indietro – e non la Germania – sono ora chiamati a correggere il divario competitivo. Ciò implica la perpetuazione nell'area di politiche mercantilistiche (per cui le esportazioni sono un obiettivo "positivo" da perseguire, mentre le importazioni sono un inevitabile "onere" da sostenere), il conseguente diffondersi di tendenze deflative, la stagnazione dei tenori di vita.

Occorre, invece, che in Europa si produca una rivoluzione ricardiana. Le esportazioni non sono il fine, ma il mezzo per giungere alle importazioni che sono il vero scopo dell'integrarsi in Europa e nel mercato globale. Questo approccio rimette al centro della politica economica il benessere dei cittadini al posto della competitività (di costo) dell'industria. In funzione di questa diversa impostazione deve essere ridefinito il ruolo della manifattura come traino fondamentale della crescita della produttività e come procacciatrice di potere d'acquisto da spendere sui mercati internazionali.

Per quanto riguarda la produttività occorre mettere nella giusta prospettiva il legame causale che essa ha con le esportazioni. Vi è certamente un'influenza biunivoca tra i due fenomeni, ma l'origine prima della capacità di esportare (e dell'investire all'estero) è essere produttivi. L'internazionalizzazione di una impresa è la cartina di tornasole della sua più elevata efficienza rispetto ai produttori non in grado di andare all'estero. Chi riesce a internazionalizzarsi è perché ha, già in partenza, una produttività superiore alla soglia minima necessaria per competere (Barba Navaretti *et al.*, 2011). Gli eventuali effetti di ritorno dall'*export* alla produttività vengono successivamente a questo fatto iniziale e hanno un ordine di rilevanza minore: si manifestano solo dopo che si è cominciato a esportare e, quindi, solo dopo aver "scavallato" la soglia minima di produttività.

Ma porre la crescita delle esportazioni come finalità principale della politica economica può essere fuorviante anche in un altro senso. Se si vuole innalzare il benessere nazionale attraverso il miglioramento della produttività il fine da perseguire sono le importazioni. Sono, infatti, le esportazioni degli altri paesi – non le nostre esportazioni – a poter attivare primariamente la nostra maggiore produttività. In un ambiente fortemente eterogeneo quale è quello delle imprese manifatturiere, sono i competitori esteri che selezionano i prodotti e i produttori migliori, ne accrescono il peso nel *mix* industriale e conducono per tale via all'aumento della produttività aggregata (e quindi del potere d'acquisto *pro capite*)¹². A ben vedere le esportazioni dei competitori (cioè le nostre importazioni) sono precisamente ciò che manca, del tutto o in parte, nei settori *non traded*, meno produttivi anche perché protetti dalla competizione. Per questo motivo le importazioni svolgono una funzione chiave. Esse, oltre a incidere in modo diretto sulle funzioni di utilità dei consumatori (i beni importati, non quelli esportati, influiscono sul benessere dei cittadini) e sulla profittabilità delle imprese (che possono beneficiare di una più ampia disponibilità/flessibilità nell'offerta di *input* e tecnologie tra cui scegliere), mettono in moto fondamentali spinte selettive tra i produttori. L'impostazione ricardiana che enfatizza la finalità delle importazioni nel commercio internazionale diviene, dunque, ancor più fondata in un mondo di imprese industriali eterogenee, dove coesistono produttori più e meno efficienti, quale è quello che contraddistingue la realtà produttiva di tutte le economie.

¹² Circa la spinta selettiva all'emersione dei più efficienti che le "esportazioni degli altri" hanno esercitato nel caso italiano, si veda BUGAMELLI M. *et al.* (2010) con riferimento alla competizione cinese.

Anche per quanto riguarda la funzione di acquisizione di potere d'acquisto internazionale, l'*export* assume rilevanza non tanto per la dimensione quantitativa che può assumere, ma perché fornisce risorse per acquistare l'*import*. Ciò che conta è la ragione di scambio – ovvero, la quantità di produzione nazionale che “bisogna” cedere all'estero per giungere alle importazioni – non l'ammontare assoluto delle esportazioni. Anche da questo punto di vista, quindi, più che l'espansione quantitativa della manifattura, andrebbero tenute sotto osservazione le sue caratteristiche di qualità (differenziazione verticale dei prodotti) e la capacità di collocarsi in segmenti di mercato al riparo dalla competizione di prezzo dei paesi meno sviluppati (differenziazione orizzontale dei prodotti). Lo stesso sviluppo delle grandi economie emergenti dovrebbe essere visto non tanto come un'opportunità di aumento delle quantità vendute di beni manufatti, ma come una occasione per migliorare la ragione di scambio offerta dal *catching-up* dei gusti di consumatori in via di rapido arricchimento. La maggiore domanda di qualità che ne deriva innalza, infatti, il potere di mercato dei produttori di beni ad alta qualità: questi sono in grado di accrescere i prezzi di vendita in quelle destinazioni, con beneficio per la ragione di scambio. Molte imprese esportatrici italiane si trovano in questa condizione (cfr. Basile *et al.*, 2012).

Quale ruolo ha la politica economica in questa impostazione? È, forse, messa fuori dalla porta da un approccio che attribuisce alla piena esposizione della manifattura alla competizione internazionale una funzione chiave, tramite selezione, per conseguire maggiore produttività e, quindi, più elevato tenore di vita? Tutto il contrario. In Europa c'è molto da fare per politiche a favore di un'industria “buona”, anziché “grande”. L'approccio ricardiano richiede che si punti allo sviluppo, non al sacrificio, del mercato interno; che si miri all'espansione dei livelli di benessere e non a una gara tra i *partner* nella compressione dei costi del lavoro; che si importi e, per raggiungere questo fine, si esporti.

Lungo questa linea, la politica per l'industria numero uno è una politica per la crescita della domanda interna europea, con uno spazio adeguato – date le tendenze alla stagnazione – per la domanda pubblica di investimenti. E ciò a partire, in primo luogo, dalla Germania. Il carico dell'aggiustamento del *gap* competitivo intra-area, accumulato dall'inizio dell'euro, deve distribuirsi anche sulle spalle dei paesi in *surplus*, corresponsabili della formazione dello squilibrio e che devono ora vedere crescere i loro costi unitari di produzione. Se questo non avviene, la rincorsa della svalutazione interna operata dai paesi in *deficit* non darà frutti in termini di ripresa dei livelli produttivi e il profondo divario manifatturiero apertosi negli anni è destinato a divenire cronico. Gli effetti di creazione, insiti in ogni

fase recessiva, stentano infatti a prevalere su quelli di distruzione se un mercato così grande, come quello europeo, rimane depresso. Il margine estensivo dell'espansione del numero di produttori e delle linee di prodotto migliori non può attivarsi se non vi è una domanda in crescita e di dimensioni adeguate.

Nel mercato integrato europeo si concentra mezzo miliardo di consumatori, in quello della moneta unica 330 milioni. Sono cittadini con alto livello di reddito, elevata età media e gusti sofisticati, ma i cui consumi sono tenuti compressi da politiche macroeconomiche depressive. Costituiscono, invece, uno straordinario bacino potenziale per una tipologia di sviluppo che avesse nella domanda interna il suo principale motore. Esso andrebbe attivato e rafforzato con politiche di investimenti in aree fondamentali come le infrastrutture a rete, l'ambiente, l'assetto del territorio, l'istruzione, la ricerca dalle quali dipendono le prospettive di mantenimento e accrescimento dei livelli futuri di benessere. Sono investimenti i cui rendimenti sono, però, molte volte affetti da incertezza e si espletano solo nel lungo termine (richiedono "capitale paziente" nell'accezione di Mazzuccato, 2013). Dato lo strutturale abbassamento del tasso di interesse reale di equilibrio che caratterizza la trappola della liquidità europea, non potranno essere effettuati nella misura necessaria dai privati. Richiedono l'intervento diretto dell'operatore pubblico e non sotto forma di garanzie e con funzioni catalizzatrici (piano Juncker), ma con impegni diretti di spesa da finanziare con debito a tassi di interesse mai così bassi. Si può definire una politica pubblica di questo tipo a favore dell'industria manifatturiera? No, se tale politica la si identifica con crescita delle esportazioni, sostituzione delle importazioni con produzione nazionale, svalutazione competitiva. Sì, se la si intende come promozione di uno sviluppo economico incentrato sull'espansione del grande mercato interno europeo.

BIBLIOGRAFIA

- ARRIGHETTI A. - TRAÙ F., *Nuove strategie delle imprese italiane. Competenze, differenziazione, crescita*, Roma, Donzelli Editore, 2013.
- AUKRUST O., «Inflation in the Open Economy: The Norwegian Model», in KRUAUSE L. - SALANT W. (eds), *World Wide Inflation*, Washington, Brookings Institutions, 1977, pages 109-158.
- BALASSA B., «The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal», *Journal of Political Economy*, vol. 72, no. 6, 1964, pages 584-596.
- .-, «Trade Liberalization and “Revealed” Comparative Advantage», *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 33, no. 2, 1966, pages 99-123.
- BARBA NAVARETTI G. - BUGAMELLI M. - SCHIVARDI F. - ALTOMONTE C. - HORGOS D. - MAGGIONI D., «The Global Operations of European Firms. The Second Efige Policy Report», *Brueghel Blueprint Series*, no. 12, 2011.
- BASILE R. - DE NARDIS S. - GIRARDI A., «Pricing to Market, Firm Heterogeneity and the Role of Quality», *Review of World Economics*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 148, no. 4, 2012, pages 595-615.
- BAUMOL W.J., «Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis», *American Economic Review*, vol. 57, no. 3, 1967, pages 415-426.
- BAUMOL W.J. - BLACKMMAN S. - WOLFF E.N., *Productivity and American Leadership: The Long View*, Cambridge, Massachusetts, The Mit Press, 1989.
- BCG (THE BOSTON CONSULTING GROUP), *Made in America, Again. Why Manufacturing Will Return to the US*, The Boston Consulting Group, 2014.
- BIANCHI P., *Globalizzazione, crisi e riorganizzazione industriale: taccuini di viaggio*, Milano, MacGraw-Hill, 2014.
- BRANDER J.A. - SPENCER B.J., «Export Subsidies and International Market Share Rivalry», *Journal of International Economics*, vol. 18, 1985, pages 83-100.
- BUGAMELLI M. - FABIANI S. - SETTE E., «The Pro-Competitive Effect of Imports from China: An Analysis of Firm-Level Price Data», Banca d'Italia, *Temi di Discussione, Working Papers*, no. 737, January 2010.
- BUGAMELLI M. - GAIOTTI E. - VIVIANO E., «Domestic and Foreign Sales: Complements or Substitutes?», Banca d'Italia, *Occasional Papers*, no. 248, November 2014.
- CIPOLLETTA I., «A Model for Economic Growth in Europe», *Eutopia, Ideas for Europe On-Line Magazine*, January 1st, 2015.
- CIPOLLETTA I. - DE NARDIS S., «L'Italia negli anni duemila: poca crescita, molta ristrutturazione», *Economia Italiana*, vol. 1, n. 1, 2012, pp. 63-98.
- CONFINDUSTRIA, CENTRO STUDI, *In Italia la manifattura si restringe, nei paesi industriali avanzati le politiche industriali puntano sul territorio*, Scenari Industriali, Roma, Sipi, 2014.

- CONTI G. - MODIANO P., «Problemi dei paesi a sviluppo tradivo in Europa: riflessioni sul caso italiano», *L'Industria*, annata XXIII, n. 2, 2012, pp. 221-236.
- DE ANGELIS E. - DE NARDIS S. - PAPPALARDO C., «Produttori ed esportatori multi-prodotto», in *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2010-2011*, Roma, Ice, 2011.
- DE NARDIS S., «Introduzione», in DE NARDIS S. (a cura di), *Imprese italiane nella competizione internazionale*, Roma, Franco Angeli, 2010.
- DE NARDIS S. - PAPPALARDO C., «Esportazioni, efficienza e cambiamenti di prodotto», in DE NARDIS S. (a cura di), *Imprese italiane nella competizione internazionale*, Roma, Franco Angeli, 2010.
- DE NARDIS S. - TRAÛ F., *Il modello che non c'era. L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Soveria Mannelli, Rubbettino, 2005.
- DI MAURO F. - PAPPADÀ F., «Euro Area External Imbalances and the Burden of Adjustment», *ECB, Working Paper Series*, no. 1681, May 2014.
- DORNBUSCH R., *Open Economy Macro-Economics*, New York, Basic Books, Inc. Publishers, 1980.
- DUSTMANN C. - FITZENBERGER B. - SCHONBERG U. - SPITZ-OENER A., «From Sick Man of Europe to Economic Superstar: Germany's Resurgent Economy», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 28, no. 1, 2014, pages 167-188.
- EICHENGREEN B. (ed.), *A Retrospective on the Bretton Woods System: Lessons for International Monetary Reform*, University of Chicago Press, 1993.
- GRILLI V.U., «Comment», in BORDO M. - EICHENGREEN B. (eds), *A Retrospective on the Bretton Woods System: Lessons for International Monetary Reform*, University of Chicago Press, 1993.
- HELPMAN E. - KRUGMAN P., *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge, Massachusetts, The Mit Press, 1985.
- IAPADRE P.L., «Trade and Employment in Italy», OECD, *Trade Policy Working Papers*, no. 26, 2011.
- ISTAT, *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, ed. 2014, Roma, Istat, 2014a.
- .-, *Rapporto annuale 2014. La situazione del Paese*, Roma, Istat, 2014b.
- KALDOR N., *Causes of the Slow Rate of Economic Growth in the United Kingdom*, Cambridge, University Press, 1966.
- .-, *Strategic Factors in Economic Development*, Cornell University Press, Ithaca, 1967.
- KRAVIS I. - HESTON A. - SUMMERS R., «Real Gdp per Capita for More than One Hundred Countries», *Economic Journal*, vol. 88, no. 350, 1978, pages 215-241.
- KRUGMAN P., «The Narrow Moving Band, the Dutch Disease and the Competitive Consequences of Ms. Thatcher. Notes on Trade in the Presence of Dynamic Scale Economies», *Journal of Development Economics*, vol. 1, no. 27, 1987, pages 41-55.
- .-, «The Increasing Returns Revolution in Trade and Geography», *Nobel Prize Lecture*, December 8, 2008.

- KRUGMAN P., «Four Observations on Secular Stagnation», in BALDWIN R. - TEULINGS C. (eds), *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, Voxeu.org, eBook, London, Cepr Press, 2014, pages 61-68.
- KRUGMAN P. - LAWRENCE R.Z., «Trade, Jobs and Wages», *Scientific American*, no. 4, 1994, pages 22-27.
- MALGARINI M. - PARADISO A., «Measuring Capacity Utilization in the Italian Manufacturing Sector: A Comparison between Time Series and Survey Models in Light of the Actual Economic Crisis», *Journal of Business Cycle Measurement and Analysis*, vol. 2012, no. 6, 2013, pages 5-19.
- MANZOCCHI S. - QUINTIERI B. - SANTONI G., *Le cento Italie della competitività. La dimensione territoriale della produttività delle imprese*, Soveria Mannelli, Rubbettino, 2013.
- MAZZUCCATO M., *The Entrepreneurial State. Debunking Public vs. Private Sector Myths*, London, Demos, 2013.
- MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE, *Manufacturing the Future: The Next Era of Global Growth and Innovation*, McKinsey & Company, 2012.
- MELITZ M. - REDDING A., «Heterogeneous Firms and Trade», *Handbook of International Economics*, 4th Edition, Elsevier, vol. 4, 2014, pages 1-54.
- MONDUCCI R., *Aumento di qualità dei dati economici aggregati e nuovi indicatori sulle eterogeneità interne al sistema delle imprese*, relazione per il Workshop “Nuove informazioni statistiche per misurare la struttura e la performance delle imprese italiane”, Roma, Istat, 1 dicembre 2014.
- MONTEFORTE L. - ZEVI G., *An Inquiry on Manufacturing Capacity in Italy after the Double-Dip Recession*, Banca d'Italia, mimeo, dicembre, 2014.
- OBSTFELD M., «The Adjustment Mechanism», in BORDO M. - EICHENGREEN B. (eds), *A Retrospective on the Bretton Woods System: Lessons for International Monetary Reform*, University of Chicago Press, 1993.
- ONIDA F., «La specializzazione internazionale dell'Italia e classi dimensionali di impresa», in QUINTIERI B. - VASTA M. (a cura di), *L'industria italiana nel contesto internazionale. 150 anni di storia*, Soveria Mannelli, Rubbettino, 2011.
- PAPPADÀ F., «Real Adjustment of Current Account Imbalances with Firm Heterogeneity», *IMF Economic Review*, vol. 59, no. 3, 2011, pages 431-454.
- ROWTHORN R.E - RAMASWAMY R., «Deindustrialization: Causes and Consequences», *IMF Working Paper*, no. 97/42, April 1997.
- ROWTHORN R.E. - WELLS J.R., *Deindustrialization and Foreign Trade*, Cambridge University Press, 1987.
- SAMUELSON P., «Theoretical Notes on Trade Problems», *Review of Economic and Statistics*, vol. 46, no. 2, 1964, pages 145-154.

- SANTOMARTINO V., «Il modello di specializzazione commerciale dell'economia italiana: evoluzione recente e confronto con gli altri paesi dell'area dell'euro», in *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2013-2014*, Roma, Ice, 2014.
- STAHLER K. - SUBRAMANIAN A., «Versailles Redux? Eurozone Competitiveness in a Dynamic Balassa-Samuelson-Penn Framework», Peterson Institute for International Economics, *Working Paper*, no. 14/10, November, 2014.
- STOLPER W. - SAMUELSON P., «Protection and Real Wages», *Review of Economic Studies*, vol. 9, no. 1, 1941, pages 58-73.
- .-, «Protection and Real Wages», *Review of Economic Studies*, vol. 9, no. 1, 1941, pages 58-73.
- SUBRAMANIAN A. - KESSLER M., «The Hyperglobalization of Trade and its Future», Global Citizen Foundation, *Working Paper*, no. 3, June, 2013.
- SUMMERS L.H., «US Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and the Zero Lower Bound», *Business Economics*, vol. 49, no. 2, 2014a, pages 65-73.
- .-, «Reflections on the “New Secular Stagnation Hypothesis”», in BALDWIN R. - TEULINGS C. (eds), *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, Voxeu.org, eBook, London, Cepr Press, 2014b, pages 27-38.
- SWAN T., «Longer Run Problems of the Balance of Payments», in ARNDT A. - CORDEN M. (eds), *The Australian Economy: A Volume of Readings*, Melbourne, Cheshire Press, 1963, pages 127-138.

RASSEGNA BIBLIOGRAFICA

Recensione del volume:
**Making the European Monetary
Union**[◇]

JAMES H.

a cura di
Michele Bagella*
Università di Roma “Tor Vergata”

1. - Introduzione

Il volume ricostruisce con dovizia di particolari gli eventi storici ed il dibattito che a partire dal Trattato di Roma del 1957 hanno portato alla nascita della Unione Monetaria Europea nel 1999. Di questo lungo processo, Harold James, Professore di Storia Economica all’Università di Princeton, offre una analisi articolata in nove Capitoli e altrettante Appendici, fondandosi prevalentemente su resoconti ufficiali, ed in particolare su quelli delle riunioni del Comitato Monetario, istituito dalla Commissione Europea nel 1958 (CM), e del Comitato dei Governatori (CdG) istituito nel 1964. Il volume è completato da una ricca bibliografia, da un ampio catalogo degli avvenimenti, dalle bozze di Statuto dell’Istituto Monetario Europeo prima e della Banca Centrale Europea dopo e da un nutrito elenco dei protagonisti dei fatti analizzati, molti dei quali il Prof. James ha intervistato di persona, mentre nel *Foreword* di Draghi e Caruana sono citati tutti gli esperti internazionali di Storia Economica e del processo di unificazione monetaria che hanno rivisto il manoscritto: Barry Eichengreen; Marc Flandreau; Gert Jan Hogeweg; Hanspeter Scheller; Niels Thygesen; Gianni Toniolo e Jurgen von Hagen.

[◇] The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass., 2012, con Prefazione di Mario Draghi e Jaime Caruana, pages 567.

* <bagella@uniroma2.it>.

I momenti più significativi del confronto tra i rappresentanti dei Paesi Europei coinvolti nel processo di integrazione economica e sociale vengono così rivisitati sotto una triplice lente: da un punto di vista istituzionale, da un punto di vista del dibattito accademico, e da un punto di vista politico generale, con lo scopo di mostrare passi avanti, ritardi e passi indietro fatti dai protagonisti per raggiungere il traguardo finale della Unione Monetaria Europea e della moneta comune. E' affascinante seguire l'A. nello svolgimento dei fatti e nel richiamo delle personalità che ne sono state all'origine. Emergono così differenze di valutazione sui modi di procedere tra i rappresentanti tedeschi, francesi e italiani, tutti spinti alla concretezza degli interessi nazionali da difendere, al di fuori della retorica politica della integrazione. Sono i Governatori delle Banche Centrali o i loro sostituti (non sempre le riunioni si facevano con i Governatori ma con i loro *alternates*) a portare avanti il processo di unione monetaria, e la loro attività diviene con il passare del tempo da un lato sempre più cruciale per la chiusura degli accordi, e dall'altro, data la loro natura tecnica, meno seguita dai Media che orientano la grande opinione pubblica.

La ricostruzione proposta non è perciò solo ricca di prese di posizione e di contrasti tra i rappresentanti dei Paesi, ma sottolinea le loro diverse visioni su come giungere a forme sempre più strette di collaborazione monetaria. Quelle visioni contrastanti ancora oggi continuano ad alimentare il dibattito nell'Europa a 28 Paesi e nella Europa a 19 paesi della Unione Monetaria. In ciò che segue si cercherà di dare conto di esse.

2. - Commento dai capitoli

1. Il Trattato istitutivo del Mercato Comune Europeo fu firmato da Italia, Francia, Germania, Olanda e Belgio il 25 Marzo del 1957 a Roma. Da questo accordo i Paesi firmatari contavano di creare in Europa le condizioni per la libera circolazione delle merci, e per questo tramite contribuire al progresso economico e sociale della parte occidentale del Continente. Sopra tutto essi guardavano al superamento del contrasto storico tra la Francia e la Germania, che aveva provocato due guerre mondiali disastrose e con milioni di vittime. Tuttavia, sottolinea James nella introduzione, il coordinamento monetario cui si faceva riferimento nel Trattato non era figlio di una visione "politica" come molto spesso è stato detto e ribadito da tanti politici, ma piuttosto era dettato da una ricerca di stabilità

tra i cambi delle valute dei Paesi firmatari, necessaria per dare basi solide al Mercato Comune Europeo. Non politica, ma economica, fu per l'A. la ricerca delle condizioni monetarie a cui ancorare la crescita del Continente. Questa è la chiave di lettura del libro.

La memoria tedesca della iperinflazione *post* prima guerra mondiale, la instabilità dei cambi dell'immediato secondo dopoguerra, l'inflazione degli anni '70 e la erosione dei sistemi sociali che ha generato in Occidente, possono essere considerati i fatti che progressivamente hanno sempre più spinto i governi a considerare la "questione monetaria europea" prioritaria della loro agenda politica. Il lungo processo temporale che hanno richiesto gli accordi tra i Paesi per giungere alla Unione Monetaria alla fine degli anni '90 è la prova della enorme complessità del compito. Nella Europa a 5, fin dai suoi primi passi questa complessità fu quanto mai avvertita e la collaborazione in campo monetario fu da subito annunciata e promossa attraverso la istituzione del *Comitato dei Governatori delle Banche Centrali* (CdG), agli inizi degli anni '60. All'interno di tale Comitato si sviluppò un dibattito molto stretto e a volte contrastato su come la politica monetaria avrebbe potuto rispondere alle sfide della instabilità globale. Secondo James, l'attività del CdG fu prodromica alla istituzione di «una Struttura Istituzionale per la creazione di una Moneta Comune Europea» (p. 4). Tale idea fu figlia dei Banchieri Centrali la cui attività andò trasformandosi *step by step* (p. 23) in un progetto di Banca Centrale Europea, concepita come una struttura istituzionale indipendente dalla politica, avente lo scopo di assicurare la collaborazione monetaria al fine di mantenere la stabilità dei prezzi.

Tale progetto, sottolinea l'A. fu però delineato e sviluppato ponendo l'accento più sull'importanza della stabilità monetaria ma non altrettanto sulla stabilità finanziaria e questo *vulnus* iniziale si riproporrà negli anni successivi, facendo apparire il progetto incompleto, una "anatra zoppa" come si vedrà nel corso delle crisi degli anni '90 e degli anni 2000.

Sono due le questioni che l'A. solleva a questo proposito.

La prima riguarda il rapporto tra politica monetaria e politica economica. Una prima bozza di Statuto della Banca Centrale Europea, diceva che la politica monetaria *avrebbe dovuto sostenere la politica economica generale della Comunità*, ma questo assunto venne modificato nella versione finale della Conferenza Intergovernativa che porterà al Trattato di Maastricht in: ...*"a supporto delle politiche economiche nella Comunità"*. Il Trattato ignorò infatti il legame tra politica monetaria e politica economica, enfatizzando le condizioni di bilancio pubblico, i noti parametri, che i Paesi avrebbero dovuto dimostrare di avere per essere am-

messi alla Unione Monetaria, ma lasciando fuori ogni riferimento alla politica economica generale della Comunità. Su questo punto l'A. ritornerà più volte nel corso della sua indagine.

Altra questione, correlata alla stabilità finanziaria, fu trascurare il tema della supervisione bancaria europea ad ampio raggio. Vale a dire prevedere regole comuni in materia di supervisione delle banche, quanto mai necessarie in una economia che andava aprendosi sempre più al movimento delle merci e a quello dei capitali. Questo passaggio come è noto è stato fatto molto più tardi, nel novembre del 2014, a seguito delle difficoltà create dalla crisi bancaria americana del 2007, dove la sottovalutazione del rischio sistemico incorporato nella attività delle banche di grandi dimensioni ha finito per generare preoccupazioni e timori di contagi sul resto del sistema bancario internazionale. La risposta della BCE è stata l'avvio della Unione Bancaria, con la Supervisione Unica per le grandi banche europee sotto il suo diretto controllo.

Infine, una seconda debolezza si collega al modo in cui il processo di integrazione economica e monetaria è stato presentato alla opinione pubblica, un modo che è apparso a molti il frutto di una azione sotterranea di gruppi, *club* e *lobbies* tecnocratiche, la cui azione veniva percepita come lontana dai cittadini, poco trasparente, prodotto di tanti compromessi non sempre espliciti, che trascuravano l'impatto politico sociale che poteva generare. La stessa Banca Centrale Europea (BCE) è stata al centro di commenti e teorie spesso ispirate alla cospirazione di alcuni Paesi a danno degli altri, prima fra tutte quella della Germania contro i Paesi del Sud Europa. È interessante sottolineare come James ricordi che *il populismo tedesco* vedeva nella BCE, lo strumento per espropriare la Germania delle sue risorse, mentre parte della opinione pubblica dei Paesi del Mediterraneo vedeva la BCE come lo strumento per mantenere i vantaggi competitivi tedeschi. Vero è che lo Statuto della BCE si è molto ispirato a quello della Bundesbank, «anche se la Bundesbank è stata più o meno critica delle idee sulla europeizzazione del suo modello» (p. 23).

2. Il cammino che condurrà alla creazione della Banca Centrale Europea ha avuto negli anni '70 molti intoppi e suscitato molte preoccupazioni, specie da parte della Francia. Dopo la fine della seconda guerra mondiale, nel 1944, a *Bretton Woods* si è avviato, come è noto, un sistema di cambi fissi, basati sul dollaro e sul suo prezzo fisso con l'oro. Il dollaro è divenuto così la moneta internazionale a cui erano ancorate le altre monete, in presenza del declino in tale ruolo della sterlina inglese che lo era stata precedentemente. Dopo la dichiarazione di incon-

vertibilità del dollaro nell'agosto del 1971 da parte del Presidente Nixon, il mercato dei cambi si riappropriò della flessibilità. Le discussioni e il dibattito iniziarono ad intensificarsi dal punto di vista politico e dal punto di vista tecnico. Già in precedenza la Francia del Presidente De Gaulle aveva manifestato la sua preoccupazione per i benefici che gli Stati Uniti traevano dalla funzione di mezzo di pagamento internazionale del dollaro. Jacques Rueff, economista liberale, consulente del Governo francese, auspicava il ritorno al Gold Standard, mentre la politica estera francese tendeva sempre più a staccarsi dall'Alleanza Atlantica e dagli Stati Uniti. Dopo la fine del sistema di cambi fissi, si cominciò a realizzare nelle sedi europee e nazionali che la stabilità dei cambi, in precedenza assicurata dal sistema di cambi fissi, era divenuto un obiettivo prioritario da perseguire a supporto del commercio interno europeo e internazionale. Così negli anni '70 cominciarono a essere presentate e discusse proposte per frenare la instabilità dei cambi e giungere a forme di unione monetaria europea e di una moneta europea da affiancare al dollaro nello svolgimento della funzione di riserva internazionale.

James ricorda che nell'ottobre del 1970 venne presentato al summit CEE il *Piano Werner*, dal nome del Primo Ministro del Lussemburgo che presiedeva il gruppo incaricato di prepararlo, che proponeva la realizzazione di un'unione economica e monetaria in Europa, come più volte in precedenza auspicato dal CdG. Sugeriva a tal fine lo stretto coordinamento delle politiche monetarie tra i paesi della CEE e la fissazione di tassi di cambio, ma non la moneta comune, viceversa prevista dal *Rapporto Delors* che verrà presentato più tardi alla fine degli anni '80, nel 1987, insieme alla proposta di creare una banca centrale europea. Furono quelli gli anni in cui anche i tedeschi con il Cancelliere Schmidt ritenevano che «erano le conseguenze politiche per gli europei la ragione principale di agire nella sfera monetaria» (p. 27). Questa convinzione Schmidt la manifestò nel 1978 in una conferenza della Bundesbank dove affermò il primato della politica. Sostiene James che se in Europa fosse prevalsa la politica di potere, vagheggiata dalla Francia prima e poi dalla Germania, si sarebbe andati verso una sfida al primato di potenza non solo economica, degli Stati Uniti. Ciò non accadde e il dibattito, come detto, si concentrò sui modi di rendere più stabile il sistema dei cambi all'interno della Comunità, e cioè continuò nell'ambito delle riunioni del CdG su un crinale più tecnico.

3. Il Consiglio dei Governatori, la sede deputata a produrre proposte in materia monetaria, non aveva un preciso inquadramento istituzionale, che non era previsto dal Trattato di Roma. Esso, cioè, non aveva una funzione di rappresentanza

politica, essendo composto dai Governatori delle Banche Centrali Nazionali, i quali avevano il compito di fare proposte su come giungere alla unione monetaria nell'ambito del mandato ricevuto. La rappresentanza politica spettava ai Consigli dei Capi di Stato e di Governo e ai loro Ministri. Inoltre il Trattato non prevedeva meccanismi di sostegno finanziario per fare fronte a situazioni di emergenza, determinate da squilibri di bilancia dei pagamenti, anzi la prevalenza del dollaro nel sistema monetario internazionale spingeva i Paesi europei in difficoltà a rivolgersi direttamente agli Stati Uniti e al FMI per cercare di ottenerne l'aiuto, piuttosto che rivolgersi agli altri Paesi Europei. Questa fu la linea scelta dall'Italia nei primi anni '60, per risolvere la sua crisi di bilancia dei pagamenti, e fu il FMI ad offrire negli stessi anni alla Francia la sede per discutere il riaggiustamento del tasso di cambio del franco. E' rivelatore dei rapporti di forza economica e politica leggere quanto scrive James a proposito dell'Italia. Guido Carli, Governatore della Banca d'Italia, andò a Washington per discutere con le Autorità Americane alcune linee di credito, necessarie a risanare la bilancia dei pagamenti dell'Italia. Trovò un clima amichevole e ottenne un ammontare complessivo di oltre 1 miliardo di dollari offerto da fonti governative e nazionali, dalla Banca Mondiale e dal FMI, mentre i *partner* europei, riporta James, secondo il giudizio delle Autorità italiane avrebbero giudicato la situazione italiana in termini molto *meno cordiali* per usare un eufemismo (p. 50).

La Comunità Europea non aveva una organizzazione istituzionale simile al FMI, dato che l'Unione Europea dei Pagamenti, organo fondato negli anni '50 nell'ambito della Banca Europea degli Investimenti (BEI) per favorire le transazioni multilaterali dei Paesi Europei, aveva funzioni limitate alle transazioni commerciali. Alla conferenza dei Ministri delle Finanze a Rotterdam nel settembre del 1968 fu dato mandato al Monetary Committee (MC) della Commissione, in accordo con il Consiglio dei governatori (CdG), di fare proposte su 4 linee di azione per far avanzare la Comunità Europea nelle relazioni monetarie: 1) prevedere l'esclusione di iniziative unilaterali volte a modificare la parità del cambio; 2) l'eliminazione delle fluttuazioni giornaliere intorno alla parità; 3) la costruzione di un meccanismo di assistenza finanziaria; 4) la definizione di una unità di conto europea. Raymond Barre, vice Presidente della Commissione Europea, si occupò di questo programma, in cui la novità era rappresentata dai riferimenti non solo ai problemi conseguenti ai *deficit* della bilancia dei pagamenti francese, ma anche al *surplus* della bilancia dei pagamenti tedesca (il 2,2% del PIL nel 1968). Barre sostenne l'indesiderabilità della rivalutazione del marco tedesco e della svalutazione del franco francese, sostenendo, come si può osservare ancora oggi, che la

Germania avrebbe dovuto mettere in campo una politica economica in grado di fare aumentare le sue importazioni dalla Francia e dagli altri Paesi, una politica in grado di arrestare la crescita del suo *surplus*. In una parola, avrebbe dovuto adottare una politica espansiva in grado di far crescere la domanda interna.

Barre presentò il suo Rapporto agli inizi del 1969, in cui richiamò l'attenzione sulla natura istituzionale della Comunità, che, a suo giudizio, avrebbe dovuto evolvere da Unione Doganale a Comunità Economica, per consentire il coordinamento delle politiche economiche e finanziarie degli Stati membri, e per consentire l'estensione della mutua assistenza finanziaria a breve termine. Tale obiettivo era previsto dal Trattato di Roma ed era stato indicato per la risoluzione di problemi analoghi a livello internazionale da J.M. Keynes nel 1944 a Bretton Woods.

4. Nel maggio del 1971 si riunì in emergenza il Consiglio dei Governatori per sospendere il regime dei cambi. Erano emerse serie difficoltà per il Franco Francese sottoposto a spinte speculative al ribasso, mentre la Germania era incapace di controllare l'afflusso di dollari nel suo sistema bancario. Il dollaro era sottoposto a forti vendite contro marchi e sul mercato parallelo dell'eurodollaro si era fortemente svalutato. Nell'agosto dello stesso anno le Autorità Americane dichiararono la sua inconvertibilità, lasciandone di fatto fluttuare il tasso di cambio. Gli anni '70 avevano così avuto inizio con una crisi valutaria a cui si sarebbe aggiunta due anni dopo, nel 1973, la crisi determinata dall'aumento vertiginoso del prezzo del petrolio, passato da circa 3 \$ al barile a più di 13 \$, dopo la decisione dell'OPEC di sospendere le vendite di crudo agli USA per via dell'appoggio dato a Israele nelle guerre del Kippur. Secondo l'A. furono anni persi per quanto riguarda il progetto di integrazione monetaria. Furono anni di instabilità dei tassi di cambio, e divennero più pressanti i problemi di squilibrio di Bilancia dei Pagamenti (BP). L'Europa Comunitaria, vedova del sistema di cambio fisso tra le monete nazionali e il dollaro, decise di accordarsi a Basilea nell'Aprile del 1972 su un sistema di cambi a flessibilità controllata, il cosiddetto *Serpente Monetario*, espressione collegata al fatto che erano previsti margini di oscillazioni del cambio predeterminati e ridotti tra le valute comunitarie e tra queste e il dollaro. James sottolinea quanto le vicende di tale accordo siano state al centro delle vicende economiche di quel periodo. Svalutazioni (della lira, del franco francese e di altre monete) si susseguirono alle rivalutazioni del marco tedesco, mostrando quanto fosse complicato e difficile portare avanti il disegno di Unione Monetaria. Disse Robert Marjolin, che era stato in precedenza Commissario Europeo per la Economia e Finanza,

nel suo Rapporto del 1975 alla Commissione Europea che l'Europa non aveva fatto nessun passo avanti per raggiungere l'Unione Monetaria. La solidarietà europea nel sostenere i Paesi con problemi di *deficit* di BP non era sufficiente a farvi fronte. *L'European Monetary Cooperation Fund* (EMCF) varato nel 1972 si dimostrava inefficace, tant'è che le "entrate e uscite" dal Serpente Monetario si susseguivano e ne furono protagoniste soprattutto la Francia (1974) e l'Italia (1976), entrambe rientrate successivamente. Fu chiaro a tutti che il Meccanismo Europeo dei Tassi di cambio non stava funzionando, che andava innovato e fu così che nel 1978 si diede vita allo *European Monetary System* (EMS), il Sistema Monetario Europeo (SME), per iniziativa Francese Tedesca e Inglese (sic!). Se nel 1975 era nata l'European Unit of Account, la moneta di conto Europea, nel 1979 essa fu sostituita dall'European Currency Unit (ECU). In quegli anni il CdG divenne di fatto un forum in cui i Governatori o i loro sostituti dibattevano i modi per giungere a un sistema di cambi tra le valute europee con bande di variazione sempre più strette tra un gruppo sempre più piccolo di monete. L'Italia, il Regno Unito e l'Irlanda si chiamarono fuori, mentre Germania e Francia si accordarono nel marzo del 1973 sulla rivalutazione del marco del 3% nei confronti del franco. Tali avvenimenti e gli sviluppi successivi ad essi portano James a dire che il *Serpente* è stato il simbolo di un fallimento piuttosto che un successo. E aggiunge James, citando Giovanni Magnifico, esponente della Banca d'Italia: «*molti credono o sperano che presto (il Serpente) si contorcerà alle prese con la sua morte*» (p. 92). In effetti così accadrà alla fine del decennio.

In quegli anni, ricorda l'A., emergono due personaggi che influenzeranno gli Affari Europei negli anni successivi: Jaques de Larosiere e Karl Otto Pöhl. Il primo diviene Direttore del Tesoro in Francia nel 1974 a 44 anni, il secondo nel 1972 diviene Segretario di Stato nel ministero delle Finanze in Germania. Nei venti anni successivi entrambi saranno i poli delle discussioni sulla politica monetaria europea, ma anche, aggiunge l'A., della politica globale dei tassi di cambio. In quegli anni infatti la debolezza del dollaro e i deficit di bilancia dei pagamenti di molti Paesi rendevano instabile il sistema dei cambi, che appariva come il problema più urgente da affrontare. De Larosiere era portatore della tesi, condivisa negli ambienti ufficiali francesi, cosiddetta *Monetarista alla Europea*, che si basava sul presupposto che fissando un insieme di regole monetarie comuni si sarebbe favorita la convergenza delle economie anche da un punto di vista reale.¹ Pöhl,

¹ Dice James che il significato di questo termine non va confuso con quello usato negli USA che fa riferimento a Friedman e alla Scuola di Chicago, p. 93.

invece, fu sostenitore della tesi opposta, cioè che prima bisognava far convergere le economie reali attraverso la convergenza delle politiche economiche nazionali, e successivamente e si sarebbe dovuto procedere a dare vita alla Unione Monetaria. Le due posizioni si confronteranno negli anni successivi ed è interessante notare come le strategie di come far aumentare l'integrazione economica in Europa fossero divergenti tra Francia e Germania.

5. Negli anni '80 l'instabilità dei tassi di cambio continuò, ricorda James, mettendo ancora più in luce come l'Europa fosse divisa tra il *core group* con la Germania sempre in *surplus* di BP e il gruppo di paesi in *deficit*, tra cui l'Italia. James dà conto delle difficoltà italiane, richiamando il ruolo che ebbero alcuni protagonisti nell'affrontarle, il Governatore della Banca d'Italia Paolo Baffi, e il Direttore generale Mario Sarcinelli, e durante la crisi del 1992 il Governatore Carlo Azelio Ciampi e il Presidente del Consiglio Giuliano Amato.

L'elezione nel 1981 di François Mitterrand, socialista, alla Presidenza della Repubblica in Francia e l'avvento in Germania nel 1982 alla *premiership* di Helmut Kohl, democristiano, in Germania nel 1982 costituirono un evento positivo sul cammino della Unione Monetaria. Jacques Delors, sostenuto da Mitterrand, fu nominato nel 1985 Presidente della Commissione Europea e si deve a lui, e all'italiano Tommaso Padoa Schioppa la predisposizione del Rapporto, che verrà presentato nel 1989, al quale si ispirerà il progetto di Unione Monetaria avviato nei primi anni '90. Dopo anni di discussioni, controversie, ripensamenti, e marce indietro, prende così forma operativa l'accordo che vedrà nel 1994 la creazione dell'Istituto Monetario Europeo, sostituito nel 1999 dalla Banca Centrale Europea. Alla fine dello stesso anno nasce la Moneta Comune, l'euro, che sostituirà dal 2002 le monete nazionali degli 11 Paesi aderenti alla Unione Monetaria Europea.

Con l'entrata in circolazione dell'euro inizia il periodo dei tassi di cambio fluttuanti tra l'euro, il dollaro e le altre monete, e si apre un periodo di stabilità in cui non sono più i tassi di cambio ad essere oggetto di attenzione nelle politiche economiche nazionali, ma i tassi di inflazione. Il controllo dell'inflazione, come detto sopra, diviene per Statuto l'obiettivo esclusivo della politica monetaria della BCE, dei governi e della opinione pubblica, mentre il dibattito sempre più si caratterizza per il riferimento alle condizioni di convergenza delle politiche economiche. Il rispetto dei dati di bilancio pubblico, i parametri fissati dal Trattato di Maastricht, approvato nel 1992, diventano infatti progressivamente "la mosca cocchiera" delle politiche economiche nazionali, e, come si vedrà nel corso della crisi del debito sovrano dal 2010 in avanti, diviene il *focus* su cui si concentra l'at-

tenzione dell'opinione pubblica europea e la critica più radicale ai Trattati e alla Unione Monetaria Europea.

Ricorda il Prof. James che l'Italia era entrata nella Unione Monetaria grazie alla azione riformatrice dei suoi governi e a Carlo Azeglio Ciampi, Governatore della Banca d'Italia, prima, e Ministro del Tesoro dopo². In quelli anni l'economia italiana, andava sempre più aprendosi alla globalizzazione e cominciava a sentirne il peso. Il recupero di competitività, continuando a far parte della Unione Monetaria, significava cambiare la politica economica fino ad allora seguita. Se in passato la spesa pubblica e la proprietà pubblica delle imprese veniva considerata una condizione di accompagnamento dello sviluppo, con posizioni di vantaggio per esse, la globalizzazione dei mercati e la liberalizzazione degli accessi metteva in prima evidenza il problema della concorrenza e quindi della produttività. Fu per ragioni monetarie ma soprattutto per ragioni strutturali che si manifestò la crisi dei primi anni '90, la quale portò, ricorda il Prof. James, ad una ulteriore svalutazione della lira, e a severe misure fiscali da parte del Governo Amato. Tuttavia, nonostante nel 1997 il Consiglio dei Ministri della Comunità avesse avvertito l'Italia della incongruenza dei suoi indici di finanza pubblica con i requisiti richiesti per entrare nella Unione Monetaria, l'Italia riuscì a superare questi ostacoli e ad essere ammessa all'Unione fin dal suo avvio. Quando venne annunciato il cambio della lira con l'euro, 1 euro contro poco più di 1.900 lire³, ci furono proteste perché, si disse allora, la lira era stata sottovalutata. Tuttavia il buon andamento della economia, favorito dalla caduta dei tassi di interesse, fece sì che la nuova moneta venisse progressivamente accettata dagli italiani.

3. - Conclusioni

6. La crisi americana del 2007 inizialmente fu poco avvertita in Europa. Quando alla fine del 2009 apparve chiaro che la Grecia non avrebbe potuto onorare i suoi impegni, i titoli del suo debito pubblico furono declassati a "spazzatura", e la paura di un loro *default*, che avrebbe trascinato l'euro e la Unione Monetaria, prese il sopravvento. Così fa capire James nelle sue note conclusive. La paura greca ha contagiato gli altri Paesi del Mediterraneo dell'eurozona, com-

² Cfr. SPAVENTA L., CHIORAZZO V. (2000).

³ BAGELLA M. (2006).

presa l'Italia, che si è trovata a fare i conti con un aumento vertiginoso dello *spread* tra i titoli italiani a 10 anni e gli analoghi tedeschi. Il termine *spread* è divenuto così il termometro non solo dell'umore e delle previsioni dei mercati, ma anche di una opinione pubblica sempre più intimorita. Il calo degli indici di fiducia di imprese e consumatori hanno concorso a scuotere ulteriormente il quadro politico nazionale alla fine del 2011, con la caduta del governo Berlusconi sostituito come Primo Ministro dal Prof. Mario Monti, accreditato di reputazione europea e internazionale. La sua riforma fiscale (aumento delle tasse sugli immobili) insieme ad altre misure, è stata valutata positivamente dai mercati. Lo *spread* ha invertito la tendenza e ha cominciato a diminuire, contribuendo a rallentare la pressione nel dibattito politico sulla permanenza italiana nella Unione Monetaria.

Per completare il quadro bisogna tuttavia aggiungere che le politiche di austerità adottate dal Governo Monti nel 2011-2012, e proseguite dal Governo Letta nel 2013, hanno spinto l'economia italiana verso la recessione con la caduta del reddito e della occupazione. La crescita del PIL è divenuta negativa, e il sentiero entro cui mantenere le scelte di politica economica, è divenuto sempre più stretto. La crescita della disoccupazione specie giovanile ne è stata la conseguenza, e così la instabilità finanziaria ha lasciato il passo alla instabilità della occupazione nel riaccendere il sentimento antieuro.

Le proteste nei confronti dei meccanismi di governo europei e della moneta comune hanno ripreso forza e il "ritorno" alle monete nazionali è cominciato a farsi strada non solo nei partiti più radicali di destra e sinistra, ma anche all'interno di quei partiti che avevano o avevano avuto posizioni di governo. Quanto si era detto e fatto per raggiungere il traguardo della moneta comune nei precedenti decenni è stato sottoposto ad attacchi, e nel migliore dei casi dimenticato, senza che si avvertisse che l'uscita dall'euro avrebbe comportato costi economici e sociali per le parti più deboli della società ben superiori ai benefici. Messa da parte la lezione delle conseguenze negative della instabilità dei cambi degli anni '70 e '80, della inflazione, inefficace nel favorire stabilmente la ripresa della crescita del PIL e della produttività delle imprese italiane, ancora nel 2015 le proposte di scorciatoie pericolose e incoerenti per conseguirla *rapidamente* continuano a essere al centro del programma di alcuni partiti non solo di destra.

Certamente il disegno sottostante alla realizzazione dell'euro non è stato completato, come ha sottolineato più volte nel corso del suo libro il Prof. James. Non si è andati avanti nella *road map* della Unione Politica e tanto meno verso una unione fiscale e di allargamento e rinnovo del bilancio comunitario. Basta ricordare che nelle discussioni preparatorie del *Rapporto Delors*, si sosteneva che il bi-

lancio comunitario avrebbe dovuto ricevere dai Paesi il 3% del GDP *prima* che l'Unione Monetaria fosse raggiunta. Nel 2012 ricorda l'A. le risorse del bilancio comunitario sono state poco più dell'1%.

C'è nella Unione Monetaria un *vulnus* che nasce da questa incompletezza,⁴ che non si supera però senza il rispetto degli impegni presi e senza il rinnovamento di metodi e strategie della *governance* europea. A questo riguardo bisogna aggiungere che nel 2014 sono stati fatti alcuni passi importanti in questa direzione. Il primo è rappresentato dall'avvio dell'Unione Bancaria Europea, con la supervisione unica assegnata alla BCE. La BCE, inoltre, ha preso misure significative per assicurare la stabilità dell'euro e dello stesso sistema bancario. Mario Draghi con il discorso del luglio 2012 ha fatto capire ai mercati che la Banca Centrale Europea non si sarebbe fatta travolgere dalle conseguenze negative sull'euro dovute alla scarsità di liquidità. Egli disse che la BCE avrebbe fatto quanto era in suo potere (*whatever it takes*)⁵ per scongiurare una simile deriva. A conferma di tale annuncio, ha fatto seguito nell'agosto dello stesso anno l'avvio del programma non convenzionale di offrire liquidità alle banche attraverso un programma di acquisto di titoli di stato, il cosiddetto *Outright Monetary Transaction (OMT) Program*.

La riduzione degli *spread* sperata e attesa si è manifestata subito, ed ha contribuito a ridurre la paura nell'opinione pubblica che l'euro fosse sull'orlo del tracollo. A ciò si è aggiunto nella parte finale del 2014 l'annuncio che nel 2015 la BCE avrebbe aumentato la liquidità di oltre un miliardo di euro, cadenzato in rate mensili, il *Quantitative Easing (QE)* all'Europa, che ha ulteriormente rafforzato il disegno di dare più liquidità alle banche perché esse potessero aumentare il credito alla economia e favorire l'uscita dalla recessione. Parallelamente è stato presentato nel febbraio del 2015 il Piano Hill (PH), che prende il nome dal Commissario europeo incaricato di presentare un Rapporto sulla realizzazione del Mercato Unico dei Capitali (MUC) nella Unione, ed è stato avviato il Piano Juncker (PJ) di stimolo agli investimenti in infrastrutture, dal nome del Presidente attuale della Commissione Europea. L'insieme di queste misure sembra corrispondere a un disegno complessivo in cui politica monetaria con il QE, politica fiscale con gli investimenti in infrastrutture del PJ, e politica di revisione della *governance* finanziaria, con la riduzione degli impedimenti alle attività *cross border* delle banche

⁴ VISCO I. (2014).

⁵ «*But there is another message I want to tell you. Within our mandate, the ECB is ready to do whatever it takes to preserve the euro. And believe me, it will be enough*», speech di Mario Draghi presentato alla *Global Investment Conference* a Londra il 26 luglio 2012.

previsti dal PH, appaiono le tre “gambe” della nuova politica economica europea volta a favorire la ripresa della economia reale.

Draghi ha più volte sottolineato che la politica monetaria non può perseguire da sola compiti che non le sono propri. Le iniziative di politica economica della Commissione, appena richiamate, appaiono coerenti con questa impostazione. *Step by step* l’Unione Europea sembra aver recepito la lezione, e continua il suo cammino per favorire una integrazione sempre più stretta.

Rimangono ancora tuttavia molte sfide da vincere per fare sì che la crescita del PIL europeo non solo sia di segno positivo ma di dimensione simile a quella delle grandi economie del mondo. A questo proposito non si può mancare di citare l’ultima frase del volume del Prof. James che recita *«sarebbe un errore credere che il 1999, con il completamento della Unione Monetaria, possa essere considerato il semplice e soddisfacente traguardo finale nella lunga guerra delle monete»*. Così non è, dice James. Sta ai responsabili dei Paesi europei creare le condizioni per il salto finale verso una politica economica comune.

BIBLIOGRAFIA

BAGELLA M., *L'Euro e la politica monetaria*, Giappichelli, Torino, 2006.

DRAGHI M., *Speech*, Global Investment Conference, Londra il 26 luglio 2012.

SPAVENTA L. - CHIORAZZO V., *Astuzia o virtù? Come accadde che l'Italia fu ammessa alla Unione Monetaria*, Donzelli, Roma, 2000.

VISCO I., *Audizione presso la VI Commissione della Camera dei Deputati*, 26 febbraio 2014.

Recensione del volume:
Lo Stato innovatore[◇]

MAZZUCATO M.

a cura di

Matteo Lucchese

Istat, Roma e

Università di Urbino “Carlo Bo”

Mario Pianta*

Università di Urbino “Carlo Bo”

«In quasi tutti i paesi del mondo stiamo assistendo a un imponente *arretramento* dello Stato, giustificato con la necessità di ridurre il debito e (...) con l'esigenza di rendere l'economia più “dinamica”, “competitiva” e “innovativa”». La prima pagina del libro, *Lo Stato innovatore*, di Mariana Mazzucato (2014a) individua così il suo punto di partenza e promette di rovesciare molte delle idee prevalenti sullo sviluppo delle tecnologie e sul ruolo dello stato. Per l'autrice è lo Stato ad avere giocato il ruolo chiave nello sviluppo delle più importanti tecnologie di cui disponiamo oggi: «in quasi tutte le innovazioni più radicali e rivoluzionarie che hanno alimentato il dinamismo dell'economia capitalista, dalle ferrovie alla Rete fino alle nanotecnologie e alla farmaceutica dei nostri giorni, gli investimenti ‘imprenditoriali’ più coraggiosi, precoci e costosi sono riconducibili allo Stato» (Mazzucato, 2014a, p. 7).

A chi sostiene che lo Stato debba lasciare alle imprese il compito di alimentare il cambiamento tecnologico e la crescita economica, Mazzucato replica che, sulla base dell'esperienza storica, non possiamo aspettarci alcun “sussulto innovatore” dei privati se lo Stato non assume un ruolo imprenditoriale nella società. L'esperienza principale a cui si richiama l'autrice è quella degli Stati Uniti, il paese più interventista nel campo dell'innovazione: il governo Usa ha svolto un ruolo chiave

[◇] Collana *Anticorpi*, Editori Laterza, Bari, 2014; ISBN9788858113332, la versione digitale in formato ePub richiede Adobe Digital Editions.

* <matteo.lucchese@uniurb.it>, Scuola di Economia.

<mario.pianta@uniurb.it>, Scuola di Economia.

nello sviluppo e nella commercializzazione delle più importanti tecnologie dell'era moderna. Non si tratta di negare il ruolo delle imprese private nello sviluppo economico: si tratta di capire che un mercato efficiente ha bisogno di uno Stato dinamico. E che lo spazio della politica economica – anche nel campo dell'industria e dell'innovazione – è più ampio di quello che molti le attribuiscono ora.

Lo Stato innovatore

La teoria economica che va per la maggiore afferma che lo Stato deve soltanto creare le condizioni perché l'azione dei privati sia efficiente, limitando i propri interventi in economia ai “fallimenti di mercato” più irrimediabili. Quando si tratta di cambiamento tecnologico – si afferma – gli incentivi offerti ai privati dalle opportunità di profitto promesse dall'innovazione sono più che adeguati a stimolare adeguate attività di ricerca e sviluppo. La realtà, secondo Mariana Mazzucato, è ben diversa. Le maggiori innovazioni del XX secolo, quelle che hanno provocato i maggiori cambiamenti nei prodotti e nei modi di produzione, sono nate all'interno del settore pubblico, e se venisse meno il ruolo dello Stato, la capacità del sistema economico di produrre nuova conoscenza si ridurrebbe drasticamente.

In particolare, lo sviluppo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione sarebbe stato impossibile senza i programmi di ricerca finanziati dal governo degli Stati Uniti. La crescita del settore delle biotecnologie e delle nanotecnologie sarebbe avvenuta meno rapidamente se non fosse stata finanziata regolarmente dallo Stato in tutti i più importanti paesi avanzati. E lo stesso avviene per la ricerca di nuovi farmaci, grazie ai programmi pubblici di ricerca medica negli Usa come negli altri paesi avanzati (Block e Keller, 2008).

Il fatto è che – in ambiti come questi – lo Stato, a differenza dei privati, dispone delle risorse e della visione d'insieme per affrontare il rischio di investire in tecnologie ancora inesplorate. Lo sviluppo di una nuova tecnologia può richiedere molto tempo e investimenti consistenti, a fronte di risultati quasi mai certi; l'incertezza può derivare dalla difficoltà di prevedere le complementarità tecnologiche disponibili o dalla possibilità di appropriarsi interamente dei risultati della ricerca. Le imprese hanno così bisogno di un “supporto” in grado di attenuare i rischi tecnologici e commerciali che non possono o non hanno intenzione di affrontare. Ed è qui che entra in gioco lo Stato.

Ingenti investimenti pubblici in aree tecnologiche inesplorate permettono alle imprese di sfruttare tecnologie che prima non esistevano o non erano adatte ad

essere sfruttate commercialmente. Col passare del tempo, la conoscenza prodotta nei laboratori di ricerca pubblici e nelle università si diffonde nel sistema economico, genera nuove attività, nuovi prodotti, nuove competenze. A crescere è anche la specializzazione delle produzioni e del lavoro, dando impulso alla nascita di nuove imprese.

In un capitolo del libro, Mazzucato descrive il ruolo del governo statunitense nello sviluppo tecnologico del dopoguerra attraverso quattro scelte politiche di successo: la costituzione della DARPA (*Defense Advanced Research Projects Agency*), il programma SBIR (*Small Business Innovation Research*) di finanziamento alle piccole aziende private (con oltre 2 miliardi di dollari di finanziamenti), la legge sui “farmaci orfani” che ha sostenuto la ricerca per farmaci destinati alla cura di malattie rare e che ha avuto un ruolo chiave nello sviluppo dell’industria delle biotecnologie, e infine la *National Nanotechnology Initiative*, che con 1,8 miliardi di dollari di stanziamenti annuali ha favorito lo sviluppo del settore delle nanotecnologie.

Vale la pena soffermarsi sul ruolo della DARPA, l’agenzia di ricerca che dipende dal Dipartimento della difesa statunitense. La DARPA nasce come ufficio del Pentagono per lo sviluppo di nuove tecnologie a sostegno della difesa americana, ma nel tempo i suoi obiettivi sono diventati sempre più legati a sviluppi di tipo economico e civile. Si tratta di un’esperienza che era già stata discussa negli anni ottanta quando la politica Usa aveva puntato molto sulla ricerca militare – il programma principale allora era quello delle “guerre stellari” – e molti studi avevano sottolineato gli effetti negativi di un orientamento militare del cambiamento tecnologico (Tirman, 1984; Pianta 1988a, 1988b).

La DARPA oggi – nell’analisi di Mazzucato – svolge un’azione di “mediazione tecnologica e imprenditoriale” e di coordinamento fra la ricerca pubblica e il settore privato, spingendosi fino a sostenere la fase di commercializzazione di nuovi prodotti. La forza della DARPA sta nell’essere una istituzione snella e decentrata, nell’avvalersi di personale altamente qualificato e nell’adottare un approccio basato sull’individuazione di specifici obiettivi – “missioni” – di avanzamento tecnologico da perseguire con grande libertà. La DARPA non stipula lunghi contratti con i suoi ricercatori e ingegneri ma si basa su legami a breve scadenza; gode però di ampia libertà di reclutamento, di una forte indipendenza nella scelta dei finanziamenti e flessibilità nello spostamento di risorse fra i progetti. Il ruolo della DARPA nello sviluppo delle tecnologie informatiche è largamente riconosciuto: ha finanziato la ricerca in campi in cui le aziende oligopolistiche non avevano il coraggio di avventurarsi, realizzando i primi *spin-off*; ha favorito la nascita di interi

dipartimenti di informatica nelle università, ha permesso di aumentare il numero dei ricercatori attivi nel campo dell'informatica e ha portato allo sviluppo di tecnologie complementari.

Oggi l'ARPA-E, (*Advanced Research Projects Agency-Energy*), l'agenzia di ricerca del Dipartimento dell'energia Usa, svolge per il settore energetico lo stesso ruolo che la DARPA ebbe per le tecnologie informatiche e le biotecnologie. Tra i progetti finanziati dal governo Usa, tuttavia, c'è stata anche la ricerca per lo *shale gas*, i gas di scisto, che hanno un impatto ambientale particolarmente grave.

Al di fuori degli Stati Uniti, investimenti pubblici in processi e prodotti "verdi" vengono largamente finanziati in Cina e in Brasile dalle Banche di Sviluppo Nazionali. Negli ultimi anni, il ruolo di queste istituzioni si è evoluto fino a farle diventare fornitrici di capitale di rischio, fornendo credito a nuove imprese, impiegando capitale in missioni tecnologiche specifiche, non solo con un fine economico ma anche con l'obiettivo di raggiungere uno sviluppo più equo e sostenibile (il ruolo e i nuovi compiti delle banche nazionali di investimento sono analizzati in Mazzucato e Penna, 2014). La possibilità di investire capitali "pazienti", perché privi della necessità di remunerare rapidamente gli investimenti effettuati, fanno delle banche nazionali di investimento un "investitore privilegiato" delle nuove aree tecnologiche di sviluppo ad alto rischio. E contrariamente a quanto si possa pensare, esse sembrano remunerare molto bene i capitali investiti. Il fatto è che attività di ricerca come queste creano aree di investimento nuove, che prima semplicemente non esistevano. La teoria economica tradizionale, con la sua visione "statica" delle politiche pubbliche, ha trascurato questo ruolo dello Stato nella *creazione* di nuovi mercati e nella diffusione di conoscenze e capacità produttive. Quello che ci serve, secondo l'autrice è «costruire una teoria del ruolo che gioca lo Stato nella creazione di mercati, più in linea con il lavoro di Karl Polanyi (1974), che sottolineava come il mercato capitalistico sia stato pesantemente influenzato, fin dal principio, dalle azioni dello Stato» (Mazzucato, 2014a, p. 15; Mazzucato, 2014b).

Cavalcare l'onda

Analisi di questo tipo si fondano su una serie di studi che hanno esaminato l'evoluzione dei rapporti tra imprese e settore pubblico nella creazione e nella diffusione di innovazioni in particolare negli Stati Uniti (si veda in particolare Block e Keller, 2008). Nel passato, le grandi imprese statunitensi investivano in ricerca

e sviluppo una parte consistente dei loro profitti e giocavano un ruolo importante nell'avanzamento tecnologico. Oggi, diversi fattori concorrono al cambiamento di questo scenario. La maggiore concorrenza sui mercati ha ridotto le rendite oligopolistiche che sostenevano le disponibilità economiche delle maggiori imprese. La finanziarizzazione ha portato al prevalere di un orientamento di breve periodo, difficilmente compatibile con grandi investimenti in ricerca. L'aumento della complessità tecnologica dei prodotti e della multidisciplinarietà delle fonti di conoscenza ha indotto poi le imprese a ridimensionare i laboratori di ricerca e sviluppo e a spostare le risorse su attività più vicine alla fase di commercializzazione dei prodotti, offrendo un contributo sempre più marginale allo sviluppo di nuove tecnologie. Non potendo internalizzare l'insieme delle conoscenze necessarie, molte imprese hanno stabilito accordi con laboratori di ricerca privati o pubblici e con le università o hanno scelto di assorbire il *know-how* acquistando giovani imprese con competenze innovative. Tutte queste attività hanno esternalizzato il processo di creazione di conoscenza al di fuori della grande impresa.

Ad una crescente deresponsabilizzazione delle imprese di fronte allo sviluppo tecnologico si è affiancata la maggiore attenzione alla commercializzazione dei risultati della ricerca pubblica. Negli Stati Uniti, il ruolo del settore pubblico si è evoluto nella direzione di un maggior coinvolgimento in programmi di ricerca a fini commerciali, con interventi diretti nello sviluppo di nuove applicazioni. Il rischio di tali sviluppi è nell'atteggiamento "parassitario" che le imprese possono assumere, rinunciando a investire nella ricerca di tecnologie più avanzate, finanziando innovazioni a basso rischio e a basso costo, appropriandosi dei risultati della ricerca pubblica e dei benefici economici che ne conseguono.

Il libro di Mariana Mazzucato ci ricorda che negli anni Sessanta, nella fase iniziale di sviluppo del settore informatico, furono i *venture capitalists* a fornire il capitale di rischio necessario allo sviluppo di nuove imprese nel settore. Negli anni recenti, i *venture capitalists* sono stati più interessati ad ottenere profitti immediati dalla vendita delle azioni che hanno in portafoglio, piuttosto che a investire nella gestione strategica delle aziende in cui credono. I loro capitali "impazienti" si legano per lo più a progetti con bassa complessità tecnologica e bassa intensità di capitale – dove i rischi sono contenuti e i costi fissi minori – e il loro contributo si concentra più nella fase di commercializzazione delle nuove tecnologie, che nella fase di ricerca esplorativa. Essi si comportano più come *free rider* che come investitori orientati all'innovazione: essi non "creano l'onda", "la cavalcano".

Anche nel settore farmaceutico, le aziende private tendono sempre più a investire su varianti di farmaci già esistenti, piuttosto che puntare sull'individuazione

di farmaci veramente innovativi. Esse preferiscono lasciare ai laboratori di ricerca pubblica e alle università quest'onere. La sperimentazione di nuovi farmaci richiede infatti risorse significative a fronte di altissime probabilità di insuccesso. Il risultato è che oggi i farmaci innovativi sono finanziati quasi interamente da fondi pubblici.

Ma vediamo in dettaglio un esempio meno noto e più recente riportato da Mazzucato, il caso della produzione di pannelli solari. Negli Usa la Solyndra è stata per molto tempo il simbolo degli sforzi del governo nel sostenere lo sviluppo di tecnologie “verdi”, con i finanziamenti pubblici alla produzione di pannelli solari di tipo Cigs (diseleniuro di rame-indio-gallio). Quando, però, il costo del silicio diminuì drasticamente e con esso il costo dei pannelli basati sul silicio cristallino, diretti concorrenti dei pannelli prodotti dalla Solyndra, quest'ultima si dimostrò non competitiva e fu costretta a dichiarare fallimento. A perdere denaro non fu solo lo Stato, ma gli stessi *venture capitalists* che avevano investito nella crescita dell'azienda. La Solyndra è così divenuta il simbolo della scarsa capacità dello Stato nel selezionare le aziende e le aree in cui investire. Il caso è stato anche al centro di inchieste e commissioni parlamentari sull'uso inopportuno dei soldi pubblici. A ben vedere, ci ricorda Mazzucato, il crollo della Solyndra non è tanto da attribuire allo Stato, quanto alla fretta dei privati – in particolare dei *venture capitalists* – nell'uscire dall'investimento e recuperare almeno parte del capitale. Altrove – in Cina, ad esempio – il capitale pubblico è stato più paziente e ha permesso ad aziende “verdi” in crisi di riprendersi. È il caso di dire che le politiche statunitensi per il finanziamento di prodotti e processi “verdi” hanno prodotto anche casi di successo. La Tesla Motors, azienda attiva nella produzione di veicoli elettrici per il mercato di massa, ha completamente ripagato i prestiti ricevuti dallo Stato. Il problema non è tanto l'eventualità che parte dei soldi stanziati vengano persi – possibilità sempre presente per il tipo di rischio che lo Stato si accolla – ma che lo Stato non riceva alcunché dagli investimenti che si rivelano profittevoli (Mazzucato, 2014b).

Di fronte a queste dinamiche complesse, secondo Mazzucato, l'obiettivo delle politiche pubbliche dovrebbe essere quello di favorire un rapporto “simbiotico” fra settore pubblico e settore privato, in cui il decentramento dell'apprendimento e della produzione di conoscenza aumenti la capacità del sistema economico di fare innovazione, senza comportamenti opportunistici da parte delle imprese.

Rischi e rendimenti

Se lo Stato “innovatore” si fa carico del rischio di produrre nuova conoscenza, esso sostiene anche le inevitabili perdite quando i progetti innovativi non hanno successo – ed è su questo punto che la recensione dell’*Economist* esercita la sua critica verso lo “Stato innovatore”, per aver sottovalutato l’entità delle perdite di fondi pubblici che una politica interventista provocherebbe. Ma il punto è che, investendo in tecnologie emergenti, il settore pubblico sconta maggiori probabilità di insuccesso rispetto all’azione dei privati che operano in produzioni consolidate, a bassa incertezza.

Se i progetti nei quali investire sono altamente rischiosi e i fallimenti probabili, il problema che si pone non è l’inefficienza dello Stato, ma il come finanziare lo sviluppo delle nuove tecnologie in cui tale intervento è essenziale. Nell’attuale divisione del lavoro innovativo, infatti, lo Stato si accolla il rischio della nuova tecnologia, ma è privo di un ritorno economico nel caso essa abbia successo: il rischio è affidato alla collettività, il rendimento è a favore delle imprese. I libri di testo di economia ci dicono che dovrebbe essere il contrario: quando il rischio è più alto, il rendimento per il soggetto che lo sostiene dovrebbe essere maggiore. Qui invece, il rendimento che le imprese – o i fondi di *venture capital* – ottengono dallo sfruttamento delle nuove tecnologie appare del tutto sproporzionato rispetto al reale contributo che essi offrono al processo innovativo.

Tanto più che molte imprese, sfruttando i vantaggi dei paradisi fiscali, eludono parte delle imposte che devono allo Stato. L’esempio più noto è quello di Apple. Nella sua storia, Apple ha ampiamente sfruttato tecnologie provenienti da laboratori di ricerca pubblici sviluppate per gli scopi della sicurezza nazionale. Come molte altre aziende dell’*high-tech*, la capacità di Apple è stata quella di integrare in modo geniale tecnologie nate per scopi differenti. Eppure, la società di Cupertino elude il pagamento di ingenti somme di denaro in imposte. È giusto che i frutti dell’attività di ricerca dello Stato non vengano ripagati? È corretto che le imprese si appropriino di una quota più ampia del loro reale contributo al processo innovativo?

Per affrontare questo problema, l’amministrazione Obama ha recentemente proposto una tassa sui profitti accumulati dalle grandi imprese multinazionali all’estero, cercando di porre fine alla sgradevole pratica – del tutto legale – di far registrare la maggior parte dei profitti nelle sedi estere di paesi in cui i regimi fiscali sono più favorevoli. L’aliquota proposta (14%) sarebbe più bassa di quella sui profitti interni (35%), sebbene sia previsto un avvicinamento nel tempo delle due aliquote. Le risorse ricavate dal nuovo regime di tassazione dovrebbero andare a finanziare investimenti pubblici in infrastrutture che sono di particolare urgenza.

Riequilibrare il rapporto fra rischio e rendimento nel campo della ricerca rappresenta una questione chiave per la sostenibilità futura del cambiamento tecnologico. Si tratta di riequilibrare il rapporto tra azione pubblica – che finanzia la ricerca in campi inesplorati – e attività private – che ottengono i profitti dalla commercializzazione dei nuovi prodotti. Senza un cambiamento di questo tipo, la riduzione delle risorse a disposizione dello Stato renderebbe impossibile continuare a svolgere l'intervento pubblico fin qui realizzato, portando a un ridimensionamento della capacità innovativa di un Paese. Questo potrebbe avere conseguenze particolarmente gravi, ora che il cambiamento tecnologico deve volgersi verso gli ambiti della sostenibilità ambientale e dell'equità sociale, in cui la dimensione dei benefici pubblici è essenziale (Lazonick e Mazzucato, 2013).

Per riequilibrare il rapporto fra rischio e rendimento tra settore pubblico e privato, Mazzucato propone una serie di misure; tra queste, la fissazione di *royalties* per l'applicazione di tecnologie create dallo Stato; una *golden share* sui diritti di proprietà intellettuale per controllare almeno in parte l'uso dei diritti di proprietà sulle nuove tecnologie; prestiti alla ricerca vincolati al successo industriale da ripagare in modo proporzionale ai profitti ottenuti; il mantenimento di quote azionarie delle (nuove) società che lo Stato finanzia; infine, la creazione di istituzioni in grado di rilanciare gli investimenti pubblici in aree mirate di sviluppo, sul modello delle banche per lo sviluppo industriale di Cina e Brasile; dati alla mano, sono queste ultime le istituzioni che stanno guidando lo sviluppo delle nuove tecnologie "verdi" nei loro paesi.

Anche il governo può fallire

Il libro di Mazzucato assegna allo Stato – come abbiamo visto – un ruolo decisivo nello sviluppo delle nuove tecnologie, ma un'obiezione frequente – soprattutto in Italia – riguarda la capacità effettiva che lo Stato può avere di effettuare politiche efficaci, evitando sprechi e progetti falliti. Secondo Mazzucato c'è il rischio di un circolo vizioso in cui un'immagine negativa dello Stato finisce per allontanare da esso le competenze migliori, aumentandone l'inefficienza. Se partiamo invece dal ruolo chiave che l'azione pubblica ha nel sostenere ricerca e innovazione, possiamo concentrarci su come migliorare il processo di realizzazione delle politiche.

Un importante filone di studi sulle politiche ha sottolineato che nell'azione pubblica è la qualità delle istituzioni a fare la differenza. Non si tratta solo delle

forme che possono assumere gli interventi, ma del contesto istituzionale e normativo entro il quale questi si sviluppano. Lo Stato può disporre di conoscenze limitate e avere asimmetrie informative rispetto alle imprese, fattori che rendono difficili relazioni puntuali fra obiettivi di politica economica, strumenti utilizzati e risultati ottenuti. In queste condizioni, non si può chiedere al governo di garantire sempre la massima efficienza nell'uso delle risorse – neanche il mercato nei fatti la garantisce – ma si può pretendere un certo grado di trasparenza nelle scelte e nelle direzioni che si vogliono prendere. È per questo che diviene importante la progettazione degli interventi.

Rodrik (2013) ci ricorda che la miglior politica industriale è quella in cui l'azione politica emerge dal confronto democratico fra i vari soggetti coinvolti: è per questo che i processi “dal basso” dovrebbero essere preferiti a quelli “dall’alto”. Dallo scambio di conoscenze fra settore pubblico e settore privato possono emergere politiche efficaci, “su misura” delle condizioni concrete. Occorre anche prevedere la compresenza di meccanismi di incentivo e di punizione: le politiche che si sono rivelate più efficaci nei paesi in via di sviluppo – si pensi al caso coreano – sono state proprio quelle che agli incentivi hanno associato meccanismi di controllo, con risorse che venivano assegnate in base ai risultati. Infine, è essenziale aumentare la credibilità dello Stato nella sua capacità di controllare passo dopo passo i finanziamenti erogati. In parallelo, servono indicatori capaci di valutare la durata, i costi e l'efficienza di ogni azione di politica industriale, valutando l'impatto degli investimenti nel lungo periodo. Non è un compito facile perché i criteri nella valutazione degli investimenti sono diversi e si dovrebbe tenere conto di numerosi fattori, non solo economici (Rodrik, 2013). Con queste indicazioni per la progettazione e realizzazione di politiche per la ricerca, l'innovazione e l'industria è possibile migliorare la qualità delle istituzioni, rafforzare il processo democratico, aumentare l'efficienza dell'azione pubblica e ottenere risultati importanti sul fronte delle nuove conoscenze e del cambiamento tecnologico.

Le lezioni per l'Europa

Lo Stato innovatore esamina soprattutto gli Stati Uniti, ma ha lezioni di grande rilievo per l'Europa. Innanzi tutto, nel campo della ricerca avanzata in diversi settori, il contesto americano e quello europeo non si differenziano in modo significativo. Inoltre, in diversi ambiti l'azione pubblica ha mantenuto in Europa un rilievo assai maggiore che negli Usa – nella ricerca, nell'università, nella salute,

nella presenza di imprese a partecipazione pubblica in settori chiave – e rende più importante lo sviluppo di politiche attente al ruolo che il pubblico può svolgere nel campo dell’innovazione e della creazione di nuove attività. Infine, la lunga crisi che ha colpito l’Europa negli ultimi sette anni rende più urgente la ricetta di politica economica suggerita da Mazzucato: coniugare politiche keynesiane di rilancio della domanda – che mettano fine all’austerità – a politiche di tipo “schumpeteriano” che realizzino investimenti di qualità: ricerca di base, formazione, infrastrutture tecnologiche, nuove conoscenze, rafforzamento del sistema innovativo e delle complementarità che lo caratterizzano. Tutto questo consentirebbe la ripresa dell’economia, lo spostamento verso produzioni a maggior contenuto di conoscenza e tecnologia e con maggior sostenibilità ambientale. E di questa crescita ritrovata ne trarrebbero beneficio anche le finanze pubbliche.

Il lavoro di Mazzucato nasce all’interno di un filone di ricerca – quello evolutivo (Dosi, 2012) – che ha sempre ritenuto fondamentali i meccanismi di produzione di conoscenza, il cambiamento tecnologico, i sistemi innovativi e gli assetti istituzionali che assicurano il quadro di riferimento per l’azione delle imprese. Le relazioni tra imprese, finanza, mondo della ricerca e politiche pubbliche – gli elementi chiave del sistema innovativo – sono essenziali per lo sviluppo di conoscenze e tecnologie; qui Mazzucato insiste sull’importanza che tali rapporti non siano di tipo “parassitario”, ma di tipo “simbiotico”, alimentando la crescita del sistema innovativo in tutte le sue parti.

Uno degli strumenti che l’autrice individua come particolarmente efficaci è quello dei grandi progetti di ricerca finalizzata, vere e proprie “missioni”, in cui il finanziamento pubblico crea una domanda specifica di nuove tecnologie e prodotti avanzati realizzate dalle imprese, con la potenzialità di sviluppare nuovi mercati.

L’azione dello “Stato innovatore” deve inoltre influenzare la direzione del progresso tecnologico, verso settori che possano garantire uno sviluppo equo e sostenibile. Tra le proposte del volume c’è l’accento sul settore della sanità e su quello delle tecnologie “verdi”, che potrebbero ricostruire la sicurezza del territorio, ridisegnare le infrastrutture, riprogettare i sistemi di trasporto e mobilità. A politiche di ricerca, capaci di migliorare l’offerta, dovrebbero essere associate politiche di domanda: un uso innovativo delle commesse pubbliche riqualificherebbe la spesa pubblica e potrebbe incentivare la creazione di consorzi industriali europei in grado di affermarsi sui mercati internazionali. Sul modello degli Stati Uniti, potrebbero nascere “hub manifatturieri” in cui imprese, università, istituti di ricerca e investitori possano coordinare i propri sforzi.

Il paradigma tecnologico del futuro potrà essere quello della sostenibilità ambientale, con tecnologie “verdi” che trasformano l’intero sistema di produzione e consumo. Ma per svilupparlo – creare le conoscenze, realizzare i nuovi prodotti e processi ad esso associati – un intervento di lungo periodo dello Stato è indispensabile. L’esempio viene da quello che già oggi avviene in Germania nel settore dell’energia, con le politiche per l’uscita dal nucleare e lo sviluppo di eolico e fotovoltaico. Si tratta di un impegno di grande rilievo che punta a cambiare infrastrutture tecnologiche e opportunità per le imprese, spingendole a investire nei nuovi settori. E gli strumenti in questo caso non possono essere quelli tradizionali degli incentivi e dei crediti d’imposta, del tutto inadeguati quando si confrontano con tecnologie emergenti. Proposte più ampie per un piano di investimenti pubblici a scala europea, sia nella ricerca che nella realizzazione di nuove attività economiche, sono venute da più parti (si veda ad esempio Pianta e Lucchese, 2014 e la rassegna lì presentata). Si tratta di una direzione importante che potrebbero prendere le nuove politiche europee.

E l’Italia? La discussione che ha accompagnato la presentazione del libro in Italia è ora raccolta nel numero speciale di “Economia e Lavoro” (tra gli interventi raccolti ci sono Mazzucato, 2014*b*; Pianta e Lucchese, 2014). Le debolezze dell’azione pubblica e dell’attività innovativa nel nostro paese sono rilevanti, ma proprio per l’argomentazione di Mazzucato è essenziale una ripresa delle politiche per la ricerca, l’innovazione e l’industria. Il sistema della ricerca e dell’innovazione presenta risorse particolarmente scarse e una struttura relativamente fragile a confronto dei maggiori paesi europei, come documenta il rapporto per la Commissione europea di Nascia e Pianta (2015). Il sistema industriale continua a indebolirsi, con quasi un quarto di produzione industriale in meno rispetto all’inizio della crisi nel 2008, una grave caduta di occupazione e la scomparsa di moltissime imprese. Ciò aggrava gli effetti della scomparsa negli ultimi trent’anni di molte grandi imprese – spesso delle partecipazioni statali – nei settori a media e alta tecnologia. Il sistema pubblico, infine, ha subito una drastica riduzione di risorse e capacità d’intervento, e fatica ad assumere quel ruolo innovativo che sarebbe necessario. Proprio per le difficoltà italiane, le idee dello *Stato innovatore* rappresentano una sfida tanto più urgente ed essenziale per creare le condizioni di un nuovo sviluppo – sostenibile ed equilibrato – della nostra economia.

BIBLIOGRAFIA

- BLOCK F. - KELLER M., *Where Do Innovations Come From? Transformations in the US National Innovation System, 1970-2006*, The Information Technology and Innovation Foundation (ITIF), Washington, 2008.
- DOSI G., *Economic Organization, Industrial Dynamics and Development*, Elgar, Cheltenham, 2012.
- LAZONICK W. - MAZZUCATO M., «The Risk-Reward Nexus in the Innovation-Inequality Relationship: Who Takes the Risks? Who Gets the Rewards?», *Industrial and Corporate Change*, I, vol. 22, no. 4, 2013, pages 1093-1128.
- MAZZUCATO M., *Lo Stato innovatore*, Laterza, Roma-Bari, 2014a.
- ., «Costruire lo Stato innovatore: un nuovo quadro per la previsione e la valutazione di politiche economiche che creano (non solo aggiustano) il mercato», *Economia e Lavoro*, settembre-dicembre, no. 3, 2014b, pp. 7-24.
- MAZZUCATO M. - PENNA C., «Beyond Market Failures. The Market Creating and Shaping Roles of State Investment Banks», SPRU, *Working Paper*, 2014.
- NASCIA L. - PIANTA M., *R&I Country Report 2014: Italy*, EU Commission, Brussels, 2015.
- PIANTA M., *New Technologies across the Atlantic: US Leadership or European Autonomy?*, Harvester Wheatsheaf - The United Nations University, Hemel Hempstead and Tokyo, 1988a.
- ., «I programmi a tecnologia avanzata: ricerca militare o innovazione per l'economia?», *Economia e Politica Industriale*, n. 57, 1988b, pp. 179-218.
- PIANTA M. - LUCCHESI M., «Una politica industriale per l'Europa», *Economia e Lavoro*, settembre-dicembre, n. 3, 2014, pp. 85-98.
- POLANYI K., *La grande trasformazione. Le origini economiche e politiche della nostra epoca*, Einaudi, Torino, 1974.
- RODRIK D., «Green Industry Policy», *One Economics Many Recipes. Globalization, Institutions and Economic Growth*, Princeton University Press, *Working Paper*, 2013.
- TIRMAN J. (ed.), *The Militarization of High Technology*, Ballinger, Cambridge, Mass., 1984.

RIVISTA DI POLITICA ECONOMICA

Trimestrale

ABBONAMENTI

Gli abbonamenti (annuali) decorrono dal mese di gennaio al mese di dicembre. A coloro che dovessero abbonarsi durante l'anno, saranno inviati automaticamente i fascicoli precedenti relativi all'anno di sottoscrizione.

Gli abbonamenti non vengono rinnovati automaticamente, pertanto l'abbonato è tenuto a rinnovare il proprio abbonamento e saldare la relativa quota di sottoscrizione di anno in anno.

- Un fascicolo (anno in corso di pubblicazione): Euro 30,00 più spese di spedizione
- Arretrati: Euro 40,00 cad. più spese di spedizione

I numeri non pervenuti devono essere richiesti entro e non oltre il termine di sei mesi dalla stampa del numero che segue, altrimenti verranno considerati come arretrati.

Si prega di segnalare le variazioni di indirizzo via email a

laura.mori@licosa.com o via fax al numero: +39 055 641257

INFORMAZIONI E SOTTOSCRIZIONI:

LICOSA SpA

Via Duca di Calabria 1/1 - 50125 Firenze - Italy

Responsabile: Laura Mori

tel. +39 055 6483201 - 055 64831 - fax +39 055 641257

e-mail: laura.mori@licosa.com - licosa@licosa.com

QUOTE ABBONAMENTO

Euro 120,00 Italia - Euro 145,00 Altri Paesi

MODALITÀ DI PAGAMENTO:

- Assegno non trasferibile intestato a: LICOSA S.p.A.
- c/c postale 343509 intestato a: LICOSA S.p.A.,
Via Duca di Calabria 1/1
50125 Firenze
- Bonifico bancario intestato a: LICOSA S.p.A.
c/o Monte dei Paschi di Siena
IBAN: IT88 Z 01030 02869
000004160064
SWIFT: PASCITM1W04

Garanzia di riservatezza. Il trattamento dei dati personali che riguardano l'abbonato viene svolto nell'ambito della banca dati elettronica della società LICOSA spa e nel rispetto di quanto stabilito dalla direttiva ex artt. 9/10/11, D.lgs. n. 196 del 30 giugno 2003 sulla tutela dei dati personali. Il trattamento dei dati, di cui garantiamo la massima riservatezza, è effettuato al fine di aggiornare l'abbonato su iniziative e offerte. I dati non saranno comunicati o diffusi a terzi e per essi l'abbonato potrà richiedere, in qualsiasi momento, la modifica o la cancellazione, scrivendo a LICOSA spa.

NORME EDITORIALI PER GLI AUTORI

La Redazione della *Rivista di Politica Economica* dovrà ricevere via e-mail a: rpe@confindustria.it o su CD-ROM il *file* pdf ed il corrispondente *file* in formato Word con le formule elaborate in Equation Editor delle versioni definitive da pubblicare. È altresì indispensabile inviare alla Redazione il documento per la cessione del *copyright* firmato dall'Autore/dagli Autori senza il quale non si potrà procedere alla pubblicazione dell'articolo.

Possono essere presentati per la pubblicazione contributi e saggi scientifici inediti, in lingua italiana o inglese. Tutti i lavori vengono sottoposti ad una prima valutazione del Direttore Responsabile. Superata questa, nel caso di saggio scientifico, il lavoro viene sottoposto in forma anonima a due *referee* scelti fra accademici ed economisti dal Direttore Responsabile, sempre in forma anonima. Il contributo scientifico o *invited paper* viene valutato solo dal Direttore Responsabile.

La responsabilità degli articoli e delle opinioni espresse è da attribuire esclusivamente agli Autori. I diritti relativi agli scritti contenuti nella Rivista di Politica Economica sono riservati e protetti a norma di legge.

E' vietata la riproduzione in qualsiasi lingua degli scritti, o anche di una sola parte di questi, apparsi sulla Rivista di Politica Economica, salvo autorizzazione del Direttore Responsabile.

IMPOSTAZIONI GRAFICHE

Prima pagina:

1) Il titolo del testo va reso al centro della pagina. Sotto di esso deve apparire il nome e cognome dell'Autore, con asterisco sul cognome e richiamo in nota che riporti l'indirizzo e-mail seguito eventualmente dalla Facoltà o Dipartimento o Istituto per le *affiliations* universitarie o dal Servizio in caso di Enti. Non va specificata in nota la carica dell'Autore/degli Autori né recapiti postali e/o telefonici/fax che vanno comunque comunicati separatamente alla redazione.

2) Nella terza riga, centrato sotto il nome dell'Autore deve apparire il nome dell'Ente/degli Enti, seguito/i dalla città.

3) Nel caso di più Autori di uno stesso saggio, i cognomi devono rendersi in ordine alfabetico, mentre l'asterisco di richiamo deve apparire esclusivamente sull'ultimo cognome. Nella nota vanno resi in sequenza gli indirizzi di posta elettronica, ognuno seguito eventualmente dalle specifiche sopra citate. Sempre nella stessa nota, vanno indicati i ringraziamenti ed il *disclaimer*.

4) I saggi vanno corredati da una bibliografia e da un *abstract* in inglese di lunghezza massima di 100 parole seguito dal/dai codice/i di classificazione del JEL (Journal of Economic Literature) da indicarsi tra parentesi quadre Es: JEL Classification [...]. I codici sono consultabili sul sito:

<http://www.aeaweb.org/journal/elclasjn.html>.

Si prega di indicare alla fine dell'*abstract* le *keywords* per l'indicizzazione del testo sul sito RePEc.

NORME GENERALI

- 1) Le note dovranno essere numerate progressivamente.
- 2) Il cognome di Autori citati in nota va reso in carattere maiuscoletto con a seguire l'iniziale del nome e l'anno di pubblicazione del testo citato. La sequenza nella Bibliografia dovrà rispettare l'ordine alfabetico ed è indispensabile che tutte le voci bibliografiche citate nel testo trovino riscontro nella bibliografia e viceversa, le citazioni incomplete devono essere eliminate.
- 3) La bibliografia deve riportare in maiuscolo maiuscoletto il cognome dell'Autore e l'iniziale del nome, il titolo dell'opera tra virgolette « », città, casa editrice ed anno di pubblicazione. In caso di citazione di più Autori senza nomi specifici, questi vanno resi come....*et al.* se all'interno del testo oppure.....*et AL.* se in nota.
 - a) Se l'opera è inclusa in altra pubblicazione va resa come segue:
KRUGMAN P., «Pricing-to-market when the Exchange Rate Changes», in SWEN W.A. - RICHARDSON D.J. (eds.), *Real Financial Linkages Among Open Economies*, Cambridge (Mass), MIT Press, 1987, pp. 49-70.
 - b) Se l'opera è inclusa in una rivista, va resa come segue:
KNETTER M., «Price Discrimination by U.S. and German Exporters», *American Economic Review*, March, no. 79 (1), 1989, pp. 198-210.
 - c) Se l'opera fa parte di Working Papers o simili, compresi mimeos, va resa come segue:
DARVAS Z. - ROSE A.K. - SZAPARY G., «Fiscal Divergence and Business Cycle Synchronization: Irresponsibility is Idiosyncratic», Cambridge (MA), *NBER, Working Paper*, n. 11580, 2005.
- 4) Negli elaborati in italiano **le citazioni di brani di Autori stranieri andranno rese in italiano**, mentre i termini in lingua inglese vanno resi in carattere corsivo.
- 5) Le **Tavole**: i titoli delle tavole (obbligatori) devono apparire al centro delle stesse, in carattere maiuscoletto così come la numerazione progressiva che va indicata alla loro destra (Es: TAV. 1 in italiano e TABLE 1 in inglese). All'interno del testo, le citazioni delle tavole vanno rese con la sola iniziale maiuscola.
- 6) I **Grafici**: i titoli dei grafici (obbligatori) devono apparire al centro delle figure, in carattere maiuscolo così come la numerazione progressiva che va indicata alla loro destra (Es: GRAF. 1 in italiano e GRAPH 1 in inglese). All'interno del testo, le citazioni dei grafici vanno rese con la sola iniziale maiuscola. Le Figure, le Tavole ed i Grafici (a colonna, a torta, istogrammi) vanno redatti o convertiti in bianco e nero, preferibilmente nei formati: word (.doc) o Excel (.xlsx) o altro formato di facile riproduzione tipografica. Nel caso di Excel si consiglia di utilizzare solo i font Arial oppure Times, poiché il font Calibri (default dell'applicazione) non viene riconosciuto in fase di conversione nel formato vettoriale utile per la stampa tipografica.
- 7) Le **Formule**: devono seguire una numerazione progressiva (da indicare alla loro sinistra, tra parentesi tonde, in carattere corsivo).
- 8) La dicitura **Enunciato/Ipotesi**: va resa in carattere maiuscolo/maiuscoletto seguita dai due punti mentre il testo composto in tondo.
- 9) La **Proposizione**: va resa in corsivo seguita dai due punti ed il testo composto in tondo.
- 10) La **Dimostrazione di un'Equazione/Analisi**: va resa in carattere grassetto tondo così come il numero dell'equazione/analisi da indicarsi tra parentesi, seguito dai due punti.
- 11) L'**Esempio**: va reso in corsivo seguito dal testo composto in tondo.
- 12) Il **Presupposto**: deve riportare un titolo e seguire una numerazione progressiva da indicarsi in alto a sinistra.

RIVISTA DI POLITICA ECONOMICA

Fondata nel 1911

La Rivista di Politica Economica è stata fondata nel 1911 come «Rivista delle società commerciali» ed ha assunto l'attuale denominazione nel gennaio 1921. È una delle più antiche pubblicazioni economiche italiane ed accoglie analisi e ricerche di studiosi appartenenti alle varie scuole di pensiero. Gli articoli pubblicati nella Rivista sono citati in Econlit, e-JEL, JEL ON-CD, in RePec e nella International Bibliography of the Social Sciences.

La Rivista è trimestrale dal 2009 e dal 2010 si articola in due numeri ordinari e due volumi monografici.

I saggi proposti per la pubblicazione dovranno essere redatti conformemente alle «Norme editoriali per gli Autori» indicate nella Rivista ed inviati alla Redazione sia in forma stampata sia in formato digitale (una copia completa di nomi e recapiti degli autori ed una copia anonima senza dati):

Redazione RIVISTA DI POLITICA ECONOMICA

Viale Pasteur, 6 - 00144 ROMA - ITALIA

e-mail: rpe@confindustria.it - Tel. +39.06.5903 601 - Fax +39.06.5903 349

Sito internet: <http://www.rivistapoliticaeconomica.it>

– Adriana Leo
a.leo@confindustria.it
tel. +39 06 5903 793

– Sabrina Marino
s.marino@confindustria.it
tel. +39 06 5903 339



Servizio Italiano Pubblicazioni Internazionali S.p.A.
Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma

Autorizzazione Tribunale di Roma n. 29 del 24-10-1950

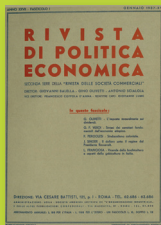
Impaginazione: D.effe comunicazione - Roma

Stampa: Saro Italia Srl

Via Serafino Belfanti n°8, 00166 Roma

Finito di stampare nel mese di luglio 2015

Prezzo € 30,00



La Rivista di Politica Economica è stata fondata nel 1911 come Rivista delle Società Commerciali ed ha assunto l'attuale denominazione nel gennaio del 1921. È una delle più antiche pubblicazioni economiche italiane ed accoglie analisi e ricerche di studiosi appartenenti alle varie scuole di pensiero. Come 100 anni fa, la Rivista di Politica Economica nutre ancora "la fondata speranza di rendere un servizio utile all'educazione civile del nostro paese" grazie alla pubblicazione di scritti economici di valore e rilievo.

Saggi scientifici:

Dal saldo del patto di stabilità interno al saldo euro-compatibile: un'applicazione ai comuni dell'Emilia-Romagna

Massimiliano Ferraresi - Luigi Marattin - Leonzio Rizzo

Destra e Sinistra nella teoria economica
Bruno Jossa

Does a Country-Specific Productivity Matter in Delocation Tendencies? A Footloose Capital Model Approach
Federica Orioli

L'analisi delle *performance* degli enti locali territoriali: il caso delle province italiane
Maria Rita Pierleoni - Pasquale Lucio Scandizzo

Employment Theories from Adam Smith to the Present: an Overview
Antonella Stirati

ANNO CIV - SERIE III
gennaio/marzo 2015
Fascicolo I-III

Trimestrale - Poste Italiane S.p.A.
Sped. abb.post. - D.L. 353/2003
(conv. in L. 27/2/2004 n.46) art. 1 co. 1
DCB Roma - ISSN: 0035-6468