

La crisi di profittabilità dell'economia italiana

di Andrea Vaona
04 maggio 2015

L'articolo commenta la recente notizia che le società non finanziarie sono andate incontro ad un calo della quota dei profitti sul totale del prodotto. In questo contributo si discute la profittabilità del capitale in Italia e se ne offre una contestualizzazione di lungo periodo, analizzandone le dimensioni aggregata, settoriale, territoriale e di genere. Si conclude con alcune implicazioni per le politiche macroeconomiche, industriali e di genere nel nostro paese.

E' recente la notizia, diffusa dall'Istat (<http://www.istat.it/it/archivio/154489>), di un calo della quota dei profitti sul totale del prodotto. Pi¹ in particolare, mentre nel 2013 la quota di profitto delle società non finanziarie era del 41,4%, nel 2014 essa è scesa al 40,6%.

In realtà, la notizia non è una notizia - l'Italia

è in crisi di profittabilità da molto tempo - e andrebbe ulteriormente qualificata.

In primo luogo, l'indicatore utilizzato non è dei migliori. La quota di profitto delle società non finanziarie è il rapporto tra risultato lordo di gestione ed il valore aggiunto. In quanto tale, questo indicatore ha un carattere distributivo: dice quanto, di ciò che è stato prodotto, è rimasto nelle tasche delle imprese. In secondo luogo, prendendo come anno di riferimento il 2013, il dato dà un'idea della situazione di breve termine dell'economia del paese, ma non rende chiaro il contesto di lungo periodo in cui essa si inserisce e da cui proviene, né delle grandezze in gioco.

Al prezzo di una minore freschezza dei dati - in quanto

le stime dello stock di capitale fisso vengono effettuate con una frequenza pi¹

bassa di quelle dell'output - un indicatore migliore sarebbe il rapporto tra i profitti e lo stock di capitale investito. In questo modo, si potrebbe rendere conto di quanto gli investimenti effettuati in passato dalle imprese siano stati remunerativi. Inoltre, si potrebbe andare oltre motivazioni prettamente distributive sottostanti la dinamica della profittabilità dell'economia italiana.

In altri termini, la lettura pi¹ immediata della notizia che stiamo commentando è che meno profitti sono rimasti alle imprese, perché i lavoratori si sono appropriati di una quota maggiore del valore aggiunto. Dopo trentacinque anni di neoliberalismo, e nonostante la sua profonda influenza culturale, si dovrebbe, invece, concludere che le strategie di investimento delle imprese non sono state così efficaci da mantenere alti gli standard di vita dei lavoratori italiani e, al contempo, da assicurare un'adeguata fruttuosità del capitale investito.

In realtà, se ci spostiamo dalla quota dei profitti

al tasso di profitto - cioè il rapporto tra profitti e capitale investito - e ci muoviamo dal breve al lungo periodo, la crisi di profittabilità italiana può essere analizzata almeno con quattro lenti diverse: quella aggregata, quella dell'evoluzione settoriale, quella di genere e quella territoriale.

Se consideriamo il periodo che va dal 1980 al 2006

e analizziamo i dati OCSE, allora è possibile notare come il tasso di profitto in Italia sia rimasto stabile intorno al 5-7%, a fronte di un aumento della quota dei profitti che è passata dal 25% al 30% circa. Se poi si prende in considerazione il periodo che va dal 2000 al 2008, si nota come il tasso di profitto sia calato dal 7 al 6%, mentre la quota dei profitti sia ulteriormente aumentata fino al 40% degli anni pi¹ recenti. Questo è accaduto perché mentre, nello stesso periodo, la produttività del lavoro è cresciuta di circa il 50%, il salario medio reale è cresciuto di circa il 25%. Il processo è anche

riconducibile ad un mutamento della struttura dell'economia italiana, che si Ã¨ specializzata nei settori a piÃ¹ alta intensitÃ di capitale e nel settore bancario, caratterizzato da una serie di accordi salariali al ribasso (Vaona, 2011; Tesconi e Vaona, 2014).

Vale la pena sottolineare anche la dimensione di genere del problema. Mentre tra il 1994 ed il 2005 le retribuzioni orarie degli uomini sono restate al palo a fronte di un marcato aumento della produttivitÃ , quelle delle donne sono diminuite insieme ad una diminuzione della loro produttivitÃ oraria, malgrado la percentuale di donne laureate sia maggiore di quella degli uomini laureati (http://www.istat.it/it/files/2011/06/Italia_in_cifre_20132.pdf). In altre parole, nonostante le loro competenze, le donne hanno difficoltÃ in Italia ad inserirsi in attivitÃ ad alto valore aggiunto, di qui la modesta performance retributiva e produttiva. Questo Ã¨ un chiaro esempio dell'incapacitÃ del paese di valorizzare - nel senso piÃ¹ strettamente economico del termine - le capacitÃ produttive, e anche, piÃ¹ ampiamente, creative, delle donne, che, infatti, contribuiscono in modo considerevole al numero dei disoccupati e a quello degli inattivi.

Se poi si analizzano i tassi di profitto sia delle 20 regioni che delle 4 macro-regioni italiane (Nord-Ovest, Nord-Est, Centro e Sud e Isole) si rileva un ulteriore aspetto di uno dei classici mali di lunghissimo termine del nostro paese, l'arretratezza del Mezzogiorno. Analizzando i dati dal 1995 al 2009, si puÃ² notare che, rispetto alle altre macro-regioni, il Sud e le Isole avevano un tasso di profitto mediamente minore di un punto o un punto e mezzo, mentre la quota dei profitti sul prodotto era piÃ¹ alta di circa quattro punti percentuali. Inoltre, i tassi di profitto regionali non mostravano nessuna tendenza a convergere (Domenech e Vaona, 2015).

Questi dati possono offrire interessanti spunti di riflessione. Innanzitutto, dovrebbe riflettere chi, spesso, si affretta a sostenere che i salari dovrebbero crescere quanto la produttivitÃ del lavoro, sottintendendo che i lavoratori dovrebbero morigerare sempre e comunque le loro richieste salariali. Magari i salari fossero cresciuti quanto la produttivitÃ del lavoro! Anzi, se ci si attenesse a questo criterio, i lavoratori avrebbero molto da recuperare.

Dai dati di cui sopra, emerge il vissuto reale degli ultimi trentacinque anni, caratterizzato da un lato da ricorrenti e profonde riforme del mercato del lavoro e, dall'altro, da deboli e scarse riforme del mercato del prodotto, che hanno generato impoverimento e precarizzazioni crescenti per i lavoratori italiani, senza essere in grado di rilanciare il paese o di aumentarne la capacitÃ inclusiva, diminuendo in modo stabile il tasso di disoccupazione, le disparitÃ di genere e quelle territoriali. Chiosando i dialoghi tra giovani rivoltosi delle banlieue francesi nel film "Le Haine" di Mathieu Kassovitz, questa Ã¨ la storia di un paese che mano a mano che sprofonda dice "Fino a qui, tutto bene".

Nonostante una sostanziosa redistribuzione del reddito dal lavoro al capitale (nel settore privato la quota dei profitti sul prodotto Ã¨ aumentata dagli anni ottanta ad oggi dal 25 al 40 per cento), il paese non Ã¨ stato in grado di trovare nuovo slancio. Quali sono le ragioni di questo fallimento?

Le ragioni non sono difficili da individuare. E' chiaro che ci troviamo in un contesto macroeconomico difficile, caratterizzato da vincoli di spesa stringenti e dalla perdita di indipendenza monetaria. Questa situazione andrebbe cambiata a livello europeo, in modo da siglare un nuovo "New Deal" capace di mettere in campo le risorse per rilanciare la crescita.

Tutto questo sarebbe, tuttavia, inutile senza risolvere i problemi specifici dell'economia italiana. Le classifiche internazionali dipingono l'Italia come un paese corrotto, con una classe

politica rapace e incapace di valorizzare i punti di forza del paese. A questo si deve aggiungere una classe imprenditoriale scarsamente innovativa e spesso incapace di valorizzare le competenze di chi non sia maschio, bianco e già ben connesso.

E' ben noto che l'Italia occupa posizioni tutt'altro che lusinghiere nelle classifiche internazionali sull'attività innovativa. E' altrettanto noto che, a differenza che in molti altri paesi sviluppati, il premio per il capitale umano è basso, come esigua la mobilità sociale. In altri termini, studiare non paga e i recenti cali delle iscrizioni alle università italiane testimoniano come i giovani siano consci del basso rendimento dell'istruzione.

Così fallimenti di mercato, fallimenti dello settore pubblico e l'ingessamento delle politiche macroeconomiche si aggrovigliano gli uni con gli altri in un nodo di Gordio difficile, in quanto tale, da sbrogliare.

In questo contesto, non si può che ribadire la necessità non solo di un allentamento a livello europeo delle politiche di bilancio, ma anche di efficaci politiche industriali e territoriali volte a migliorare la performance innovativa del paese - scommettendo su settori chiave come, ad esempio, quelli dell'energia verde e della green economy in generale (Magnani e Vaona, 2013; Ladu e Meleddu, 2014). Tutto questo dovrebbe essere completato da adeguate politiche di genere, capaci, ad esempio, di diffondere la coscienza delle discriminazioni esistenti e di sostenere i servizi all'infanzia. In questo contesto, il sostegno all'imprenditorialità femminile, con il conseguente empowerment di una parte altrimenti troppo spesso marginalizzata della popolazione, potrebbe giocare un ruolo chiave nel rinnovamento del paese.