

IL MALPAESE SECONDO ME

di Giorgio Gattei

Il Malpaese (prima parte) (“Contropiano”, 2005, n. 3)

1. E' ufficiale: come una volta l'Impero ottomano, adesso è l'Italia il «vero malato d'Europa». Così ci ha definito l'«Economist», l'autorevole rivistaccia ultra-liberale britannica (e quindi c'è proprio da crederci...), descrivendo un'economia «stagnante», un'impreditoria «depressa», uno standard di vita «peggiorato», un governo «fallimentare». E se arrivasse il centro-sinistra? Nulla cambierebbe perché «l'opposizione guidata da Romano Prodi non sembra avere alcuna politica e riforma economica più dinamica da offrire» (“La Repubblica”, 21.5.2005). Ma come abbiamo fatto a ridurci così? Bella domanda. Ma siccome è noto che capire le ragioni del malanno è la prima condizione della cura, ecco la necessità di procedere ad una diagnosi del «malato d'Europa» a partire dalla constatazione che, dopo tanto parlare dei (e intervenire sui) conti pubblici, il malanno questa volta sta proprio nell'economia “reale”, ossia nel *sistema delle imprese*. Ha spiegato Marco Panara (*Il lungo tunnel dell'economia italiana: dal “miracolo” promesso alla stagnazione*, “Affari & Finanza”, 21.2.2005) che al proposito tre sono i fattori negativi: prima di tutto «la crisi dell'economia italiana è la crisi dell'industria, è la produzione industriale che va giù, sono i prodotti che in Italia si fabbricano che hanno perso mercato»; poi ci sono «i servizi che tengono ma non crescono, non coprono cioè con il loro sviluppo il declino del settore manifatturiero»; infine viene «il commercio internazionale, area nella quale l'Italia perde sistematicamente posizioni».

Prendiamo atto che proprio di questo si tratta, ma sbarazziamoci subito del terzo fattore perché, se nel 2003 la bilancia commerciale (la differenza tra esportazioni e importazioni) è andata in rosso per la prima volta dal 1993, essa lo era però sempre stata nei decenni precedenti, come si è avuto modo di ricordare fin dall'Avviso n. 17. Proprio il 1993 aveva clamorosamente rovesciato la tendenza, ma solo grazie alla svalutazione della lira, decisa dall'allora governo Amato, che portò la nostra moneta a perdere massicciamente di valore nel rapporto di cambio (in tre anni il 40% sul marco e sul dollaro, ma sullo yen fu del 70%). A quei prezzi così svalutati la nostra economia scoprì che il *made in Italy* andava alla grande dappertutto nel mondo, precipitandosi con successo in una «guerra di corsa commerciale» a danno delle nazioni concorrenti. Le quali però non stettero con le mani in mano, ingegnandosi a costruire una gabbia in cui quella guerra di corsa non avesse più luogo. La gabbia è stata l'euro, dopo di che l'italica superiorità commerciale è finita con un saldo che progressivamente è calato e poi si è fatto «vistosamente negativo proprio con i paesi dell'Unione Europea» (M. Panara, cit.).

Il fatto è che la svalutazione competitiva, che ci faceva grandi, era come una droga che serviva ad occultare la progressiva involuzione del sistema industriale nazionale. Finché è durata, è sembrato che il «sistema Italia» macinasse primati. Quando è finita, ci si è trovati davanti allo sfascio che nel frattempo si era prodotto. Si è scoperto (ma non lo si sapeva solo perché non lo si voleva vedere) che nel frattempo era mutato l'intero tessuto produttivo nazionale in almeno tre direzioni: era stata *smantellata l'industria pubblica*, si era fatta *declinare la grande industria privata*, ci si era ridotti ad una economia di *imprese sempre più piccole* (tanto dal potersi parlare al proposito di «nanismo d'impresa» e di «economia bonsai»), con l'ulteriore aggravante di una specializzazione settoriale e merceologica verso settori tradizionali - moda, arredo casa, alimentari, meccanica leggera - più consoni ad un paese emergente che industrializzato. Ma come ciò è successo?

2. Storicamente l'intervento dello Stato nell'economia si è manifestato in Italia, oltre che nella forma keynesiana della spesa pubblica, anche nella modalità inedita delle *partecipazioni statali*, ossia di un sistema di imprese ex-private che, per una serie di ragioni soprattutto collegate alla Grande Crisi del 1929-1933, erano state rilevate dallo Stato fascista e poi mantenute sotto controllo pubblico dal successivo Stato repubblicano. Negli anni del «miracolo economico» queste partecipazioni statali avevano affiancato positivamente l'iniziativa privata, sicché da più parti ci si era messi a tesserne elevati elogi, fino a teorizzare la superiorità dell'«imprenditore pubblico». Poi è arrivata l'«ultima crisi» del 1973-79 e la conseguente ondata ideologica neoliberistica che nelle partecipazioni statali ha individuato soltanto (con giusta ragione, s'intende) corruzione, malaffare, inefficienza. E quando l'ideologia «si è fatta carne» (la storia, che è planetaria, è stata minuziosamente raccontata nel volumone di D. Yergin e J. Stanislaw, *La grande guerra dell'economia 1950-2000. La lotta tra Stato e imprese per il controllo dei mercati*, Garzanti, 2000) anche in Italia si è giunti alla conclusione unanime (con destra e sinistra ampiamente sovrapposte) che quelle imprese pubbliche si dovessero restituire ai privati affinché vi facessero i loro sacrosanti profitti. E' stato così dato il via ad un processo di *privatizzazioni* che proprio in Italia ha toccato il record degli incassi: un sesto di tutte quelle del mondo per un ammontare complessivo di 108.586 milioni di dollari - a confronto, in Francia dalle privatizzazioni si sono ricavati 75.488 milioni e in Germania soltanto 22.451 milioni (A. Ricci, *Dopo il liberismo*, Fazi Editore, 2004, p. 194).

Sul bottino delle partecipazioni statali dismesse si sono precipitati gli imprenditori privati, sia nazionali che esteri. Ma per fare che? Non per fare proprio industria. I nazionali vi hanno condotto sopra operazioni sfacciatamente speculative, acquistando alle condizioni di favore del collocamento azionario per poi rivendere approfittando del favorevole andamento di borsa, oppure, quando sono rimasti a gestire le aziende privatizzate, per sfruttare le posizioni di rendita monopolistica assicurate dalla loro natura di ex-servizi pubblici (esemplari i casi Telecom e Autostrade). Se invece se ne sono impadronite le multinazionali straniere, ne hanno approfittato soprattutto per eliminare la concorrenza, sia trasferendo all'estero le funzioni industriali strategiche (così da lasciare in Italia solo le attività periferiche) che chiudendo direttamente gli stabilimenti acquistati perché superflui (esemplare il caso delle Acciaierie Terni).

Insomma, una gloriosa (nel bene e nel male) pagina di storia economica italiana, quella dell'impresa pubblica, ha trovato negli anni '90 malinconica conclusione. Il campo industriale è restato affidato alle sole imprese private, le quali però nel frattempo si erano notevolmente modificate, ma non al meglio, bensì in un senso ampiamente peggiorativo. C'è infatti da dire che in Italia il «nanismo d'impresa» non è antico, bensì di origine recente: è ovvio che da noi ci sono sempre state piccole imprese, ma è solo oggi che l'Italia «rischia di essere *solo* il paese delle piccole imprese perché anche la grande industria sta scomparendo» (A. Ricci, p. 188). E' stata questa la novità della fine del «secolo breve»: il *declino della grande industria* che è stato così ben descritto da Luciano Gallino nella *Scomparsa dell'Italia industriale* (Einaudi, 2003) che qui non occorre dilungarci. Basti dire che ormai siamo fuori dall'elettronica, dalla chimica, dalla farmaceutica, da gran parte dell'aerospaziale, mentre l'industria automobilistica sta aspettando (forse) il suo compratore straniero. Le ragioni dell'affermazione della (prima) piccola e (poi) micro-impresa sono del resto ben chiare: si doveva aggirare la ribellione del «mondo operaio fordista», concentrato nei grandi stabilimenti della produzione di massa, esplosa a partire dall'«autunno caldo». Ma come riprendere il controllo della catena produttiva? Delocalizzando nelle piccole imprese che garantivano un più basso costo del lavoro, una maggiore flessibilità della manodopera, una minore conflittualità sociale. Ma soprattutto che si vantavano del fatto di essere state avvedutamente sottratte alle norme vincolistiche imposte dalla *Statuto dei lavoratori*, inapplicabile sotto i 15 dipendenti.

Che ci voleva allora di più per fare profitti? E infatti profitti furono, realizzandosi negli anni '80 e '90 una colossale redistribuzione del reddito a danno dei salari, come mostrato da Ricci in una

impressionante tabella della loro incidenza nel settore privato in percentuale del valore aggiunto (op. cit., p. 209):

	1975-79	1980-84	1985-89	1990-94	1995-99	2000-03
Salario	76.6	72.7	68.7	68.3	63.3	62.2
Altri redditi	23.4	27.3	31.3	31.7	36.7	37.8

Però questi profitti non potevano essere reinvestiti nella stesse piccole imprese, che altrimenti avrebbero superato la soglia di pericolo dei 15 dipendenti. Col reinvestimento dei profitti non era forse meglio fondare altre piccole e micro-imprese che avrebbero continuato ad assumere manodopera sindacalmente non-garantita? Di conseguenza e contrariamente alla teoria, invece di crescere per raggiungere la dimensione più efficiente, in Italia «il tasso di crescita medio stimato tende a diminuire all'aumentare della dimensione iniziale fino ad annullarsi o persino diventare negativo in prossimità della soglia dei 15 dipendenti... Tale peculiare evoluzione appare in linea con l'ipotesi che la regolazione del mercato del lavoro produca fenomeni, più o meno intensi, di scoraggiamento all'espansione dimensionale nell'intorno dei 15 dipendenti» (R. Basile e S. de Nardis, *Non linearità e dinamica della dimensione d'impresa in Italia*, "Rivista italiana degli economisti", 2004, n. 3, pp. 443-444). Così le piccole e micro-imprese si sono riprodotte a dismisura: nell'anno 2000 sotto i 10 dipendenti gravitava ormai il 94,9% del complesso delle aziende, occupando il 47,8% degli addetti ma producendo appena il 30,6% del valore aggiunto.

3. Però la piccola dimensione ha fatto anche di peggio: ha *despecializzato la tipologia produttiva*. Si suddividano i comparti manifatturieri secondo l'intensità crescente di tecnologia nel prodotto (la c.d. «classificazione di Pavitt») così da distinguere i settori tradizionali ad alto contenuto di manodopera (ST), quelli di specializzazione (SP), quelli di scala (SC) e quelli basati sulla scienza (SB). L'indicatore del vantaggio commerciale comparato (o «indice di Lafay») mostra di essere per l'Italia positivo in ST e SP, mentre è negativo in SC e SB, ossia proprio il contrario di altri paesi, come Francia e Germania, in cui l'unico settore con indice negativo è invece ST. Che significa questo? Che «non solo l'Italia è polarizzata in settori a lunga tradizione a fronte della netta despecializzazione in altri potenzialmente promettenti, ma i primi presentano una crescita più lenta rispetto a quella della domanda mondiale rendendo la nostra economia più vulnerabile dalla concorrenza dei paesi in via di sviluppo» (G. Zanetti, *Tratti strutturali dell'economia italiana: rigidità dell'offerta e competitività*, "Economia italiana", 2005, n. 1, pp. 39-40).

Il Malpaese (seconda parte) ("Contropiano", 2005, n. 4)

4. Come si è mostrato nell'Avviso precedente, la struttura economica nazionale si è progressivamente posizionata sui settori produttivi tradizionali e dimensionata in piccole e micro-imprese. Ma con quali conseguenze? Di rendersi prima di tutto *arretrata tecnologicamente* intanto perché, non trovando la convenienza a competere in termini d'innovazione che richiederebbe troppo impegno manageriale, la spesa informatica risulta soprattutto concentrata nelle aziende medio-grandi (S. Carli, *La tecnologia c'è, ma la competitività non cresce*, "Affari e finanza", 6.6.2005):

Imprese per numero di addetti	1-50	51-250	251-oltre
Spesa informatica (%)	19.5	24.3	56.2

In valore assoluto essa risulta ridicolmente contenuta perfino nelle stesse medie imprese: per le aziende fino ai 99 dipendenti la spesa informatica ammonta mediamente a 1321 dollari all'anno a fronte di una media europea di 4501 dollari, ma anche le imprese tra 100 a 499 addetti restano al di

sotto spendendo 275 mila dollari contro la media europea di 370 mila. Quale può essere la spiegazione? «Probabilmente il fatto che molte di queste aziende lavorano in settori tutto sommato abbastanza arretrati (sub-forniture generiche del *made in Italy*) e quindi non hanno alcun bisogno di “essere avanti” dal punto di vista tecnologico» (G. Turani, *Le ragioni di un ritardo*, “La Repubblica”, 20.10.2004). Appunto: specializzazione tradizionale = arretratezza tecnologica.

Poi c'è il fenomeno della *delocalizzazione*. Senza innovazione la concorrenza si gioca soltanto sulla riduzione del costo della manodopera, il che si può ottenere, in una economia globalizzata, anche trasferendo all'estero porzioni della «catena del valore» aziendale. Il “vizio” ha intaccato perfino i distretti industriali. Ma perché chiamarlo vizio? Perché, «quando si spostano all'estero fasi della filiera produttiva si può rompere il delicato equilibrio che lega tra loro le diverse aziende all'interno di un territorio... Essendo la filiera di un distretto quasi sempre molto frammentata in fasi e sottofasi (ognuna delle quali legata ad una singola azienda), è evidente che se viene a mancare un anello tutta la catena può subire forti scompensi» (C. A. Pratesi, *Concorrenza e delocalizzazione mettono a rischio i distretti*, “Affari e finanza”, 6.6.2005).

Così si deindustrializza in patria per spostare la produzione all'estero, con la delocalizzazione che viene a interessare non solo le imprese che servono il mercato italiano, e che quindi vi riportano poi le merci per realizzarne il valore, ma pure le imprese esportatrici che finiscono per produrre all'estero per vendere all'estero, dando luogo all'inusitato fenomeno della «esportazione delle esportazioni» che Paolo Savona ha denominato il *no-made made in Italy* (P. Savona e C. Viviani, *Sviluppo e politica economica in Italia: il ruolo degli investimenti esteri nel nuovo assetto competitivo globale*, “Economia italiana”, 2005, n. 1, p. 67). E siccome dietro la delocalizzazione non c'è, il più delle volte, se non l'idea di pagare meno la manodopera, «i vantaggi economici di queste riduzioni di costi, a differenza di quanto avverrebbe in un'azienda di grandi dimensioni, non vengono quasi mai reinvestiti in ricerca e innovazione o per potenziare altre fasi della catena del valore per cui il rischio è che alla fine le imprese del distretto, a furia di esternalizzare parti sempre più importanti della lavorazione, finiscano per svolgere il ruolo di semplici intermediari commerciali tra la produzione e il consumo. E questo, oltre a renderle ancora più vulnerabili, può compromettere il funzionamento e la vitalità del sistema distrettuale» (C. A. Pratesi, cit.).

5. Se questo è il quadro produttivo, è ovvia la ricaduta involutiva subita dalla *performance* macro-economica del «sistema Italia». Per mostrarla basta una sola tabella (in A. Ricci, *Dopo il liberismo*, Fazi, 2004, p. 184) in cui il saggio annuo di crescita del PIL viene suddiviso nel contributo della Domanda estera (differenza tra esportazioni e importazioni) e della Domanda interna (Consumi privati, Investimenti e scorte e Spesa pubblica):

Contributo al PIL	1991-95	1996-2000	2001-03
Domanda estera	+ 1.0	- 0.5	- 0.5
Consumi privati	+ 0.6	+ 1.3	+ 0.3
Investimenti e scorte	- 0.2	+ 0.6	+ 0.3
Spesa pubblica	- 0.1	+ 0.4	+ 0.7
PIL	+ 1.3	+ 1.8	+ 0.8

Come si vede, dopo la svalutazione del 1992 che aveva reso positivo il contributo della domanda estera, questo si è annullato col passaggio prima al cambio fisso della lira e poi all'euro, lasciando la sorte del PIL affidata alla sola domanda interna. Ma la ripresa della spesa pubblica, dopo il massacro degli anni 1992-1995 a colpi di «manovre» finanziarie e correttive, non è arrivata a compensare nell'ultimo periodo la riduzione degli investimenti e la caduta dei consumi. Così la crescita del PIL si è dimezzata. E per il futuro cosa ne sarà?

Ce lo dice il *Documento di programmazione economico-finanziaria per gli anni 2004-2008* (Roma, 2004, pp. 8 e 25), a firma Silvio Berlusconi e Domenico Siniscalco, che riporta questi dati d'inizio e fine del periodo d'osservazione:

Contributo al PIL	2004	2008
Domanda estera	- 0.2	- 0.3
Consumi privati	+ 0.9	+ 1.6
Investimenti e scorte	+ 0.4	+ 0.9
<u>Spesa pubblica</u>	<u>+ 0.1</u>	<u>+ 0.1</u>
PIL	+ 1.2	+ 2.3

E questo è il commento: «il settore estero continuerà a sottrarre qualche decimo di punto allo sviluppo del reddito» (non si potrà più contare sulla domanda estera, quindi), mentre «il minor contributo dei consumi della pubblica amministrazione alla crescita [la stessa percentuale per 2004 e 2008, ma su di un PIL che dovrebbe raddoppiare] sarà più che compensato dall'espansione degli investimenti e dei consumi». Infatti «le famiglie dovrebbero beneficiare di una più elevata crescita del reddito disponibile indotta dalla minore pressione fiscale e dal miglioramento del mercato del lavoro», mentre «le positive prospettive della domanda, le agevolate condizioni di finanziamento e le misure di sostegno agli investimenti adottate dal governo, in particolare nel settore delle infrastrutture e nelle aree a ridotto sviluppo, daranno luogo ad una crescita media della spesa in conto capitale» (pp. 25-26).

Nella previsione si esclude che i maggiori consumi possano essere minacciati dal rischio di ripresa inflazionistica, se non altro per il rialzo della «bolletta petrolifera» (il documento ipotizza ottimisticamente che il prezzo del petrolio venga a scendere gradualmente) e che i maggiori investimenti possano essere frenati dall'innalzamento dei tassi d'interesse, peraltro già in corso, necessari a contrastare quella minaccia d'inflazione. Ma tant'è: consumi e investimenti sono gli unici pilastri rimasti della produzione del reddito e quindi guai se fallissero! Così quel *DPEF* finisce per assomigliare ad una scommessa sul futuro: resisteranno alle minacce incombenti i consumi e gli investimenti nazionali? Nel *DPEF per gli anni 2006-2009*, pubblicato nel luglio 2005 sempre a firma Berlusconi e Siniscalco, le stime precedenti hanno già dovuto essere riviste al ribasso. Per la domanda estera e quella nazionale (quest'ultima però non scomposta nelle sue componenti) risultano i nuovi valori:

Contributo al PIL	2005	2009
Domanda estera	- 0.3	- 0.1
<u>Domanda nazionale</u>	<u>+ 0.3</u>	<u>+ 1.7</u>
PIL	+ 0.0	+ 1.6

Il breve commento è sconsolato: «dall'analisi dei contributi alla crescita emerge il netto ridimensionamento di tutte le componenti della domanda interna, a fronte di un contributo del settore estero che si conferma negativo» (p. 25). Che la scommessa si stia già perdendo?

Il «male oscuro» dell'Italia. (“Contropiano”, 2006, n. 1)

Negli ultimi due Avvisi s'è mostrato come l'Italia sia precipitata dalla Grande Svalutazione del 1992 in poi. Complici il rientro nel Sistema Monetario Europeo e l'adesione alla moneta unica, il Belpaese si è trovato alla fine «senza più la valvola di sfogo della svalutazione competitiva, senza politica monetaria indipendente, senza margini di spesa in disavanzo, senza politiche industriali» (R. Bellofiore e J. Halevi, *Tendenze del capitalismo contemporaneo...*, comunicazione al convegno *Rive Gauche* del “Manifesto” del 30 settembre 2005), trasformandosi così in un Malpaese il cui «unico margine di manovra rimane nella pressione al ribasso sul valore di scambio e al rialzo sul valore d'uso della forza-lavoro». Da qui «la scelta di attacco al lavoro - che un giorno prende la

forma della rimozione dell'art. 18, un altro quello della generalizzazione dei contratti a termini, sempre quello dello svuotamento della contrattazione nazionale - praticata da tutti i governi delle ultime legislature, oltre che dal mondo dell'impresa nella sua interezza». E il mondo del lavoro? Avrebbe subito il tutto passivamente in una sorta di colossale *masochismo di classe*.

Se si concludesse così, non sarebbe giusto, dato che una opposizione c'è stata. Soltanto che, dati i rapporti di forza esistenti, non si è tanto espressa nelle forme magniloquenti delle adunate di piazza cui l'ha ridotta una delle "due destre" (quella "social-liberista" dell'Ulivo/Unione che si contrappone, ma è solo un gioco delle parti, alla destra "liberal-liberista" della Casa delle Libertà, restando il liberismo il loro comun denominatore), ma in una maniera sotterranea, pur se rilevata dalle statistiche economiche. Si tratta allora di andarla a cercare. Ed ecco come.

Oltre ai dati della domanda effettiva utilizzati nell'Avviso precedente, ci sono altre statistiche che spostano l'attenzione sulla «contabilità della crescita» che scompone l'andamento del PIL nelle sue variabili *dal lato dell'offerta*. Queste componenti sono l'intensità del capitale (più s'investe, più si cresce), l'input di lavoro (più ci sono occupati che più lavorano, più si cresce) e un coefficiente residuo, detto «produttività totale dei fattori» (TFP), in cui si esprime l'efficacia della combinazione tra capitale e lavoro (più c'è efficacia, più si cresce). S'immagini la produzione come il *prodotto* dell'efficacia della combinazione del capitale investito K per il lavoro impiegato L:

$$Q = (\text{TFP}) K L$$

(chi se ne intende pensi ad una funzione di Cobb-Douglas con α e β entrambi eguali ad 1, e quindi a rendimenti di scala variabili). In termini di variazioni percentuali, l'incremento del reddito, quale è misurato dal PIL, è così pari alla *somma* delle variazioni del capitale, del lavoro e della produttività totale dei fattori:

$$\text{PIL} = \Delta Q = \Delta K + \Delta L + \Delta \text{TFP}$$

All'argomento il Centro Studi della Banca d'Italia ha dedicato una meticolosa indagine (con dati che però si fermano al 2001) il cui esito è sintetizzato nel titolo *La crescita dell'economia italiana negli anni novanta tra ritardo tecnologico e rallentamento della produttività* (Tema di discussione del Servizio Studi, n. 539, dicembre 2004) concludendone che, avendo l'Italia fallito l'aggancio alla *new economy* si assiste ad «una brusca decelerazione della produttività totale dei fattori annullata nel periodo più recente nel complesso dell'economia (e) diventata lievemente negativa nel comparto manifatturiero» (p. 11).

Se questo è successo fino al 2001, poi come è andata? Lo mostra una tabella di Andrea Ricci (*Dopo il liberismo*, Fazi editore, 2004, p. 179):

	1991-1995	1996-2000	2001-2003
ΔK	+ 0.6	+ 0.6	+ 0.6
ΔL	- 0.4	+ 0.5	+ 0.8
ΔTFP	+ 1.1	+ 0.7	- 0.6
PIL	+ 1.3	+ 1.8	+ 0.8

che è straordinaria perché permette di visualizzare, come meglio non si può, le *tre fasi della politica economica* vissute dal Bel Paese dal 1992 in poi. Nel primo periodo (1991-95), all'ombra dei «governi tecnici» che hanno smantellato la presenza pubblica nell'economia, le imprese private hanno cavalcato l'efficienza spingendo sulla produttività totale dei fattori, ma con ricaduta negativa sull'occupazione per la «sostituzione di macchine a lavoro». Sono stati gli anni degli esuberanti di manodopera che hanno ridotto gli occupati da 21.500.000 a 20.300.000 unità a cui i successivi governi di centro-sinistra hanno rimediato (1996-2000) introducendo la moderazione salariale e la precarizzazione del lavoro per rendere la manodopera più conveniente. Il risultato c'è stato se

l'occupazione è ritornata a 21.500.000 unità nel 2000, ma questa volta il costo è stato il rallentamento della crescita della produttività totale dei fattori per la «sostituzione di lavoro a macchine». Nell'ultimo periodo (2001-2003), insistendo i governi di centro-destra nelle politiche di flessibilità del lavoro, gli occupati sono saliti a 22.500.000 nel 2004, ma con un tale peggioramento della produttività totale da renderne la variazione percentuale addirittura negativa, con ciò letteralmente annullando il contributo dell'intensità di capitale. E' questo un fenomeno ben più preoccupante delle difficoltà dal lato della domanda discusse nell'Avviso precedente, perché si presenta dal lato dell'offerta denunciando tutta la «perdita d'efficienza tecnica ed organizzativa dell'apparato produttivo italiano» (A. Ricci, p. 179).

Ma proviamo ad isolare, all'interno della produttività totale dei fattori, la *produttività del lavoro* π . Basta dividere la funzione di produzione per l'input di lavoro così che:

$$\pi = Q / L = (\text{TFP}) K$$

che ha variazione percentuale pari alla somma di quelle del capitale e della produttività totale dei fattori:

$$\Delta\pi = \Delta K + \Delta\text{TFP}$$

Così il suo calcolo è presto fatto: sulla base dei dati precedenti essa è scesa da +1.7 nel 1991-1995 a +1.3 nel 1996-2000 ed infine a +0.0 nel 2001-2003. Scomponendo i valori anno per anno (G. Zanetti, *Tratti strutturali dell'economia italiana: rigidità dell'offerta e competitività*, "Economia italiana", 2005, n. 1, p. 30) ne risulta la serie statistica:

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
+1.6	+2.5	+3.9	+3.3	+0.7	+1.7	+0.7	+1.1	+1.6	+0.0	-0.8	-0.5

dove si vede bene l'involuzione progressiva. Qualcuno ha già preso a preoccuparsene, azzardandosi a indicarne la causa nella *flessibilità del lavoro*: «la stagnazione in Italia mentre l'occupazione aumentava è una spia che la flessibilità sta creando un'occupazione poco produttiva: più lavoratori creano lo stesso valore» (F. Fubini, *All'impresa fa bene lo stress competitivo*, "Corriere della Sera", 15.5.2004). Infatti proprio qui sta il nodo. Se l'occupazione è cresciuta grazie alla precarizzazione del lavoro introdotta dai governi di centro-sinistra prima e di centro-destra poi, non può essere che sia stata quella stessa precarizzazione a provocare il disastro della **caduta della produttività**? Qui bisogna vederci meglio, il che faremo nell'Avviso che seguirà.

Il paese dei Malavoglia. ("Contropiano", 2006, n. 2)

Nel 2005 l'economia italiana ha toccato la crescita zero: «PIL allo 0,0%. E' il verdetto pronunciato ieri dall'ISTAT su di un anno da dimenticare» ("La Repubblica" 2.3.2006). E la causa principale, come s'è provato ad argomentare negli ultimi Avvisi, può ritrovarsi nella flessibilità del lavoro che ha provocato una clamorosa *caduta della produttività del lavoro*. Di questa si è accorto finalmente anche il Fondo Monetario Internazionale lamentando ufficialmente per l'Italia «uno sviluppo della produttività che è stato il più basso tra i paesi industrializzati dal 1996 al 2004» ("La Repubblica", 16.3.2006).

Ma ripercorriamo la storia di tanto disastro. Per far accettare all'opinione pubblica la deregolamentazione del lavoro si era sostenuto, con ostinazione degna di miglior causa, che i lavoratori con meno garanzie si sarebbero dati più da fare. E quindi via libera alla flessibilità di orario ed occupazione dal «pacchetto Treu» del 1997 alla legge Maroni del 2003 (che pare solo

operazione di sciacallaggio mediatico chiamarla «legge Biagi»). Ora va detto che l'effetto quantitativo c'è stato perché mediamente le ore di lavoro sono passate nell'industria manifatturiera «dalle 1.581 del 1990 alle 1.620 del 2003» (A. Ricci, *Dopo il liberismo*, Fazi editore, 2004, p. 180), mentre l'occupazione è cresciuta grazie ai contratti di lavoro temporanei e precari, più convenienti per le imprese rispetto ai rigidi contratti a tempo pieno e indeterminato d'origine fordista. La trasformazione non è di poco conto, se si paragonano le stime del CNEL per il 1994 (sono le più antiche che conosco) con quelle di Banca d'Italia per il 2004:

Occupati	1994	2004	%
Indipendenti	5.798.000	6.288.000	+ 8.5
Dipendenti permanenti a tempo pieno	12.840.000	12.618.000	- 1.7
Dipendenti permanenti a tempo parziale	540.000	1.590.000	+ 194.4
<u>Dipendenti temporanei</u>	<u>975.000</u>	<u>1.909.000</u>	<u>+ 95.8</u>
Totale	20.153.000	22.405.000	+11.2

Tuttavia proprio la concomitante caduta della produttività del lavoro può essere il rovescio della medaglia. Se gli occupati sono cresciuti e le ore di lavoro complessive pure, perché la produttività del lavoro dovrebbe essere calata? Il fatto è che lavorare “in più e di più” non significa affatto lavorare *meglio*; anzi è probabile che si lavori peggio, come per l'appunto è accaduto. E' così possibile pensare che il declino economico nazionale, invece di essere provocato dalla perdita di competitività per nanismo d'impresa o per specializzazione merceologica obsoleta, possa essere imputato ad una clamorosa *crisi delle relazioni industriali tra capitalisti e lavoratori* provocata dalla «deregolamentazione del lavoro».

Potrebbe essere successo così: per risparmiare quanto più è possibile sul costo della manodopera i capitalisti hanno richiesto flessibilità d'assunzioni, mansioni ed orari che i lavoratori hanno subito, affollando comunque il mercato del lavoro senza protestare più di tanto (soprattutto se non in condizioni di garanzia). Così il contratto di scambio si è perfezionato, però al momento dell'erogazione del «lavoro vivo» spetta al lavoratore decidere il proprio operare perché la produttività, ossia il valor d'uso del lavoro, è una variabile che riguarda solo lui (lo si può costringere a lavorare di più, ma non a lavorare meglio...). Allora è come se alla flessibilità cui è stato costretto egli rispondesse più o meno così: la *quantità del lavoro* te la devo dare perché non ho la forza contrattuale d'imporre salari e orari più convenienti, però la *qualità del lavoro*, che resta una mia prerogativa, a queste condizioni di salario ed orario la gestisco al ribasso. Lavoro sì, ma male e tu non puoi impedirmelo così che, a dispetto dell'aumento d'occupazione ed ore lavorate, la produttività del lavoro precipita e l'economia inesorabilmente declina.

Insegna la teoria sociologica che un lavoratore può avere nei confronti del compito da svolgere un atteggiamento collaborativo, conflittuale o menefreghista. Ora, quando le sue attese (di remunerazione, d'avanzamento in carriera, di sicurezza di posto, di riconoscimento sociale) risultano frustrate e non è possibile il conflitto, il barometro del comportamento si muove spontaneamente verso il menefreghismo: il compito viene svolto (dati i rapporti di forza, non può non essere svolto), ma con uno scadimento qualitativo, con una noncuranza che testimoniano tutta la contrarietà del soggetto ad una condizione lavorativa in cui non si riconosce e che a stento sopporta. E' così che i lavoratori «flessibilizzati» reagiscono alla miseria della loro condizione lavorativa precaria servendosi dell'unico strumento di lotta che a loro è rimasto: la *contrazione della produttività del lavoro* dentro il luogo stesso del produrre. Ed in questa clamorosa «renitenza al lavoro», addirittura statisticamente rilevante, è possibile riconoscere la forma più decisa d'opposizione di classe (che sia consapevole o meno non fa fatto) ad oltre un decennio di politiche economiche neo-liberistiche che hanno trasformato l'Italia - per utilizzare il titolo del celebre romanzo di Giovanni Verga di cui solo adesso, a confronto con il nostro presente, si può cogliere il profetico significato - nel *paese dei Malavoglia* (prosegue).

La lotta di classe dei Malavoglia. (“Contropiano”, 2006, n. 3)

Quando, il 25 ottobre 2003, il vicedirettore generale della Banca d’Italia Pierluigi Ciocca gettò in faccia alla Società degli Economisti il tema del *declino economico dell’Italia* (“la più lunga fase di ristagno in mezzo secolo”) ne attribuì la colpa a due cause principali: la perdita di competitività del “made in italy” ed il crollo della produttività del lavoro. La prima causa è facile da capire: strette fra la concorrenza di prezzo dei prodotti cinesi e la concorrenza di cambio del dollaro, le merci italiane sono diventate troppo costose all’estero, né c’è più il paracadute della svalutazione competitiva come quando c’era la lira. Ne segue la crisi della domanda straniera a cui non arriva a corrispondere, costringendo i parametri di Maastricht, una domanda interna sostitutiva adeguata.

Se questo è un malessere del tutto “keynesiano” (dal lato della realizzazione, come si dice), la seconda causa sposta invece l’attenzione *sul lato dell’offerta* perché il crollo della produttività significa che le merci vengono prodotte con sempre più “fatica”. Un vecchio articolo di Vincenzo Visco (“La Repubblica, 4. 11.2003) ne ha spiegato la dinamica: “se si guardano i dati relativi alla crescita del reddito in Italia, si nota ch’ essa negli ultimi anni è rimasta mediamente a livelli non superiori allo 0,3%... Al tempo stesso però l’occupazione è cresciuta al ritmo di circa l’1% annuo... Ne deriva che da ormai molto tempo in Italia assistiamo ad una riduzione della produttività media del sistema che inevitabilmente (deve) comporta(re) una riduzione del salario reale della popolazione (potere d’acquisto). Poiché i salari (e i redditi nominali) hanno continuato a crescere sia pure in modo moderato per ragioni contrattuali e istituzionali, ne deriva che l’inevitabile aggiustamento tende ad assumere la forma di un incremento dei prezzi (inflazione) non compensato da un adeguato aumento dei redditi personali. Questo meccanismo è una delle forme tecniche che può assumere un processo di declino economico di un paese, vale a dire un processo d’impoverimento reale. Ma se questa è la situazione, è evidente che il problema italiano non è quello tradizionale di un rilancio keynesiano della domanda e dei consumi dal momento che esso appare piuttosto come un problema strutturale dal lato dell’offerta”.

Tutto chiaro, dunque? Niente affatto, se non si spiega il perché di quella caduta della produttività che (vedi l’Avviso precedente) mi pare conseguenza di una colossale, perché statisticamente significativa, *renitenza al lavoro* da parte di una manodopera selvaggiamente “flessibilizzata” nella remunerazioni diretta, nella sicurezza del posto di lavoro, nella prospettiva di reddito differito e chi più ne ha più ne metta. Così il Bel Paese si è trasformato nel “paese dei Malavoglia” dove si lavora certamente di più (l’occupazione è aumentata e sono cresciute le ore lavorate) ma “col cuore in sciopero”, come avrebbe detto l’insospettabile Francesco Saverio Nitti (vedi Avviso n. 23). Nell’ultimo Avviso ho descritto il fenomeno; adesso cercherò di analizzarlo teoricamente alla luce della formula marxiana della circolazione del capitale che, come dovrebbe essere noto, si rappresenta così:

$$D = M \dots P \dots M' = D' \quad \text{con} \quad D' > D$$

Essa significa che un certo ammontare di denaro acquista merci (forze-lavoro e beni-capitali) che, combinate nel processo di produzione, originano altre merci che, vendute, realizzano il denaro anticipato incrementato del profitto (gli scambi sono equivalenti, nel senso che s’ipotizza che sui mercati si scambino valori identici così da escludere l’idea che si possano far profitti “fregando” il prossimo). Nessuno si è però mai preso la briga di scrivere questa formula *dal punto di vista dei lavoratori*. Eppure la cosa è semplice: con il denaro iniziale i capitalisti pagano il salario alla forza-lavoro che, a produzione compiuta, comprerà ai prezzi dati solo una parte delle merci prodotte (diciamo la percentuale α) spendendovi l’intero salario ricevuto se supponiamo che i lavoratori non risparmino. Per i lavoratori la formula si presenta allora così:

$$D = W \dots P \dots W = \alpha Q p$$

che ha tre diversi momenti e luoghi di svolgimento: il *mercato della forza-lavoro* dove, in cambio di salario, i lavoratori contrattano le ore di lavoro secondo il *rapporto di forza* che intrattengono con i capitalisti; poi il *luogo di produzione* dove quelle ore di lavoro sono moltiplicate dalla *produttività del lavoro* per creare la quantità delle merci prodotte secondo la relazione:

$$L \pi = Q$$

infine il *mercato dei prodotti* dove col salario ricevuto si acquista la percentuale di quelle merci prodotte che sarà più o meno grande a seconda del *livello d'inflazione dei prezzi*.

Ora sulla base di questa sequenza analitica ripassiamo le ultime vicende delle relazioni industriali in Italia. Quando la produzione era fordista, la rigidità della catena di montaggio rendeva altrettanto rigido l'utilizzo della forza-lavoro (siccome la catena non poteva fermarsi, nemmeno i lavoratori potevano mancare e quindi bisognava pur venire incontro alle loro richieste...). Da qui lo spostamento della *forza contrattuale* verso la parte operaia, arrivata con l'«autunno caldo» ad imporre salari ed orari quali “variabili indipendenti” della produzione. A sua volta il padronato ha risposto con l'*inflazione*, così da recuperare almeno in termini di potere d'acquisto salariale (ossia sul mercato dei prodotti) quanto era sfuggito in termini di salario monetario sul mercato del lavoro. Eppure a quei tempi la forza di classe era tale da consentire ai salariati di recuperare anche l'inflazione mediante l'indicizzazione della retribuzione. E' stata questa la *scala mobile* introdotta nel 1975 e perfezionata nel 1977 (come si vede, le date non sono affatto casuali).

E' solo dopo il fallimento dell'occupazione di Mirafiori nel 1981 che prende il via la controffensiva capitalistica con un lento lavoro d'erosione della scala mobile, dapprima ridimensionandola con il c.d. decreto di San Valentino del 1984 (ed esito referendario perso nel 1985) e poi cancellandola del tutto con gli accordi di concertazione del 1992-93. Però in questi accordi c'era ben di più: c'era l'ammissione della *perdita d'egemonia del lavoro “fordista”*. Infatti, in cambio della promessa padronale di garantire il potere d'acquisto dei salari mediante il controllo dei prezzi (la c.d. inflazione programmata), il sindacato “concertativo” accettava di porre fine alla rigidità del mercato del lavoro allo scopo di recuperare la disoccupazione che nel frattempo era stata prodotta dall'irruzione delle novità organizzative della “produzione flessibile” e della “delocalizzazione industriale”. Sul momento pareva un equo baratto: entrambe le parti sociali deponevano le armi di classe in precedenza utilizzate. Però a conti fatti si è visto che i capitalisti hanno giocato sporco: incassata la flessibilità del mercato del lavoro con il “pacchetto Treu”, non hanno affatto contenuto i prezzi; al contrario, approfittando del *change-over* dell'euro, gli hanno dato libero sfogo così che alla svolta del nuovo millennio la precarietà dell'occupazione e la riduzione del potere d'acquisto sono diventati i connotati della (come la chiamano?) *maniera post-fordista del produrre*.

Rispetto ai “formidabili” anni '70, i lavoratori hanno così perso il controllo sia del mercato del lavoro (dove adesso dominano i compratori, ossia i datori di lavoro) che del mercato dei prodotti (dove spadroneggiano i venditori, ossia i commercianti) risultando schiacciati sia come venditori di forza-lavoro che come compratori di merci. E tuttavia... Tuttavia essi continuano a mantenere, al momento dell'erogazione del «lavoro vivo» all'interno del luogo della produzione, la decisione sulla *qualità della prestazione lavorativa* che non può essergli espropriata (li si può costringere a lavorare di più, non a lavorare meglio...). E allora se la giocano contro l'avversario di classe: lavorano e la produzione aumenta, ma di malavoglia e la produttività cala. Così significa che quella caduta della produttività del lavoro è *genuina lotta di classe*: l'ultimo strumento di lotta che resta (consapevolmente o meno) quando i rapporti di forza non consentono ai lavoratori di opporre alla controparte nient'altro.