

Cambiamenti della posizione competitiva dei paesi europei

In una fase di crisi in atto oramai da cinque anni, con risvolti importanti sulle dinamiche del mercato del lavoro, il tema del costo del lavoro acquisisce un significato particolare.

Vi sono pressioni al ribasso sui salari derivanti dalla crescita della disoccupazione, che potrebbero favorire il miglioramento della posizione competitiva dei paesi della periferia europea, e di quella italiana in particolare. D'altronde, la fase di decelerazione dei salari penalizza il potere d'acquisto delle famiglie, già in forte arretramento oramai da diversi anni.

Il cambiamento in atto nei livelli relativi del costo del lavoro in corso nei paesi dell'area euro è quindi da leggere per ora più come un sintomo dell'impoverimento relativo dei paesi in crisi che come un segnale di riequilibrio della posizione competitiva dal lato dei costi delle imprese. Riflette cioè più la caduta della domanda che un reale miglioramento delle condizioni di offerta. Ciò non di meno, non va sottovalutato il recupero di competitività realizzato dagli altri paesi della periferia, a fronte di una situazione italiana che ha al più registrato una stabilizzazione dei livelli di competitività.

D'altra parte in Italia emerge una maggiore rigidità salariale rispetto alle tendenze osservate nei tre paesi "piccoli", dove i livelli del costo del lavoro si stanno addirittura riducendo. Questo potrebbe essere anche un segnale del fatto che l'aumento della disoccupazione in corso è di carattere strutturale.

In prospettiva quindi la posizione competitiva dell'industria italiana resta ancora fragile. L'inversione di tendenza non può che passare per una svolta nell'andamento della produttività. Si tratta di un processo che può essere assecondato da opportune scelte di policy, mirate a sostenere lo sviluppo dei settori innovatori. Misure legate a cambiamenti nella tassazione, come la riduzione del cuneo fiscale sul costo del lavoro, hanno invece effetti irrisori, e non modificano in alcun modo lo scenario.

Congiuntura ref.

Aggiornamento quindicinale

Direttore Responsabile:

Fedele De Novellis

Gruppo di lavoro:

Valentina Ferraris - (e-mail: vferraris@refricerche.it)

Marina Barbini - (e-mail: mbarbini@refricerche.it)

Sara Signorini - (e-mail: ssignorini@refricerche.it)

Segreteria e Abbonamenti:

Telefono: 02.87078150

Fax: 02.87078081

e-mail: congiunturaref@refricerche.it

Editore:

REF Ricerche srl

Via Saffi 12- 20123 Milano

www.refricerche.it

E' iniziato il riequilibrio della posizione competitiva delle economie della periferia europea

Il dibattito sulle cause della crisi della periferia europea ha sollevato, fra i vari aspetti, il tema della posizione competitiva, e delle conseguenti difficoltà da parte di queste economie a mantenere un andamento soddisfacente delle rispettive esportazioni e dell'attività del settore industriale. Il cambiamento della posizione competitiva intra-area avvenuto nel corso degli anni novanta ne avrebbe difatti ridimensionato le potenzialità di crescita e favorito la formazione di ampi deficit nei conti con l'estero, conducendo ad una situazione simile a quelle che in passato avevano condotto a significative variazioni dei tassi di cambio. L'appartenenza all'euro impedisce oggi di ricorrere ad una svalutazione per modificare i livelli relativi dei prezzi e dei costi fra i diversi paesi europei, e non è un caso che questo concorra a spiegare l'aspettativa che la crisi si concluda con una rottura dell'euro. In quest'ottica, gli *spread* non sintetizzano necessariamente un rischio di *default* in senso stretto, quanto piuttosto un più tradizionale "rischio di cambio", ovvero l'eventualità che un paese, uscendo dall'euro, ridenomini il proprio debito in un'altra valuta, causando quindi perdite per i detentori di tali titoli.

La variazione della competitività di prezzo/costi dei diversi paesi è misurata dagli indicatori di cambio effettivo reale.

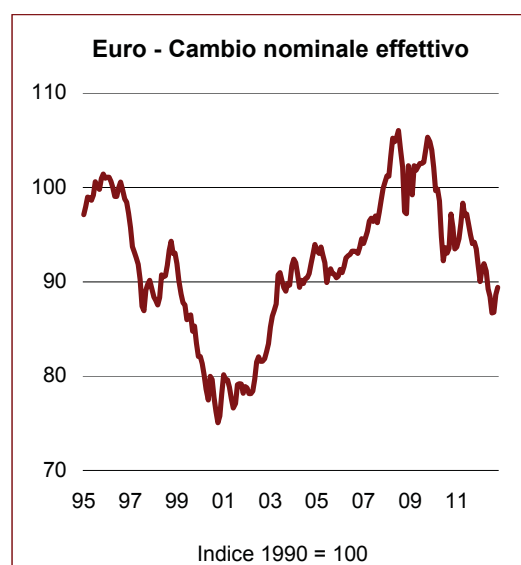
Vi sono diversi tipi di indicatori di cambio reale, la differenza più rilevante essendo il tipo di indice di prezzo utilizzato per deflazionare gli indicatori di cambio nominale. Fra i diversi indicatori, quelli costruiti sulla base dell'andamento del costo del lavoro per unità di prodotto del settore manifatturiero sono in genere i più appropriati perché sintetizzano le differenze negli andamenti dei costi delle imprese e perché colgono direttamente i comportamenti dei settori esportatori.

Questi indicatori mostrano come i paesi della periferia europea, dopo le ampie perdite di competitività subite nel corso degli anni duemila, abbiano in genere iniziato a recuperare posizioni. In alcuni casi, come in

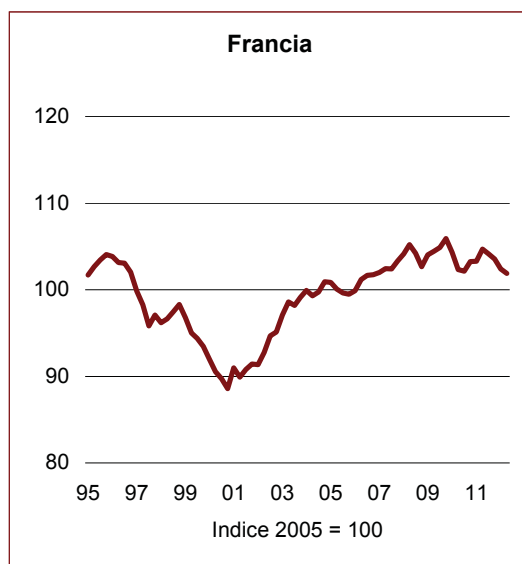
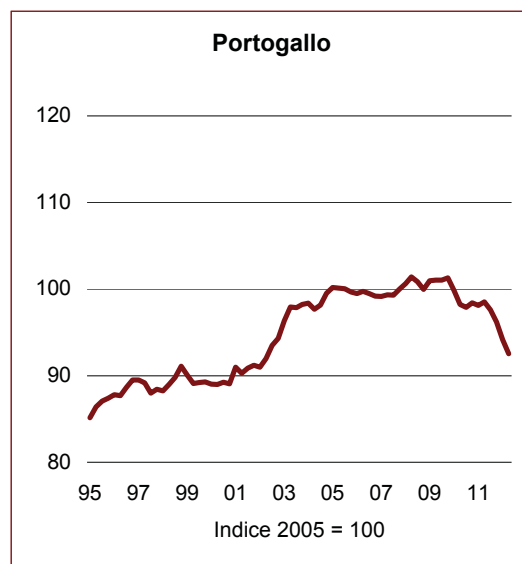
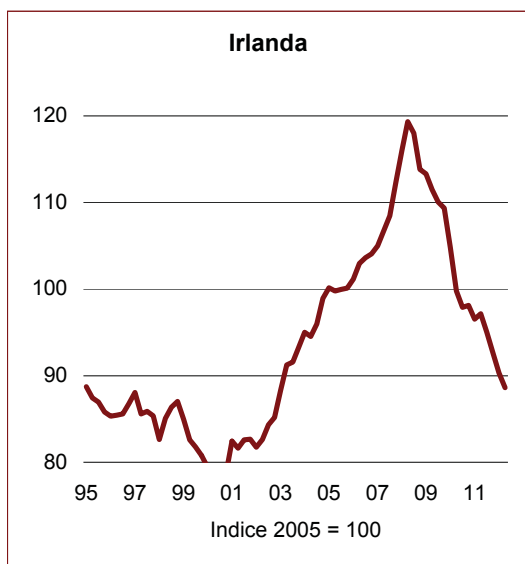
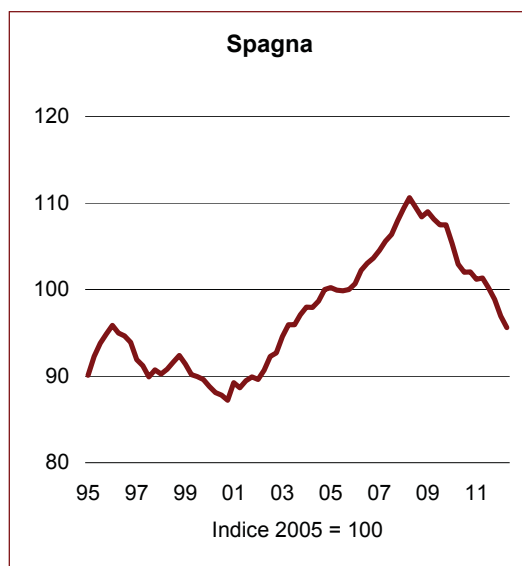
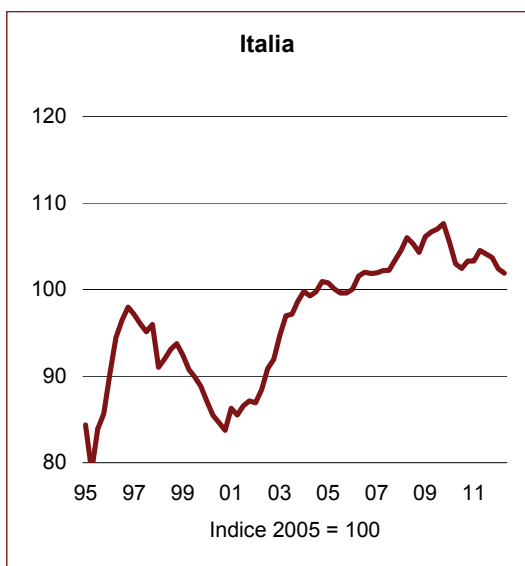
Irlanda, il miglioramento è vistoso mentre in altri, soprattutto in Italia, i progressi sono più gradualmente. Il recupero dei paesi della periferia ha arrestato la fase di miglioramento della competitività dell'industria tedesca. In ogni caso, questa resta sui massimi storici, evidenziando quindi una posizione di estremo favore per le merci tedesche nel panorama internazionale.

In generale è tutta l'area euro che ha migliorato la propria posizione competitiva verso l'esterno, aiutata in questo anche dall'indebolimento del cambio nominale dell'euro. Il recente miglioramento della posizione competitiva dell'area euro in aggregato concorre quindi a spiegare perché alcuni paesi abbiano potuto migliorare la propria posizione competitiva senza che questo sia andato a scapito di altre economie dell'area.

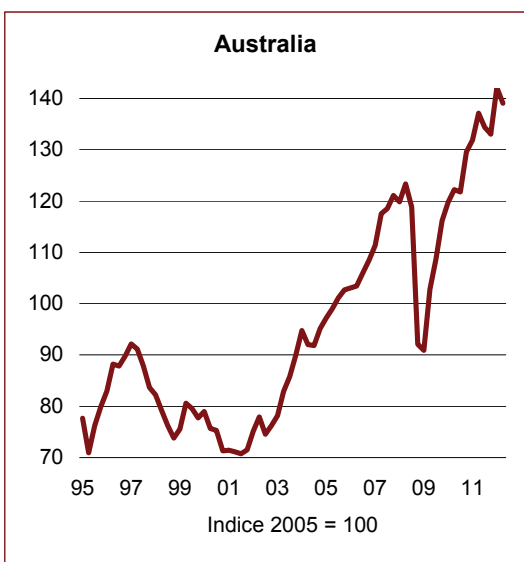
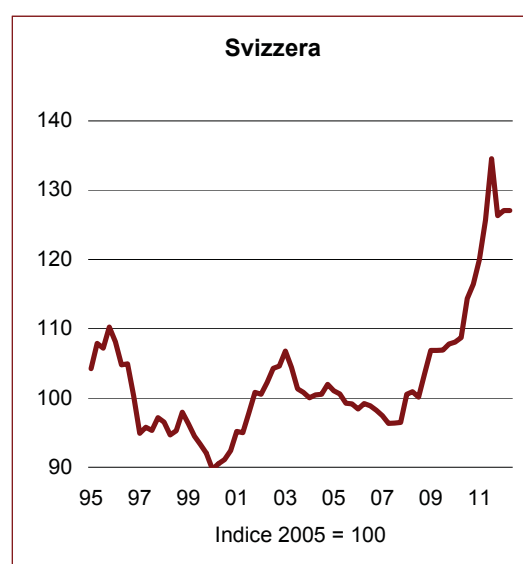
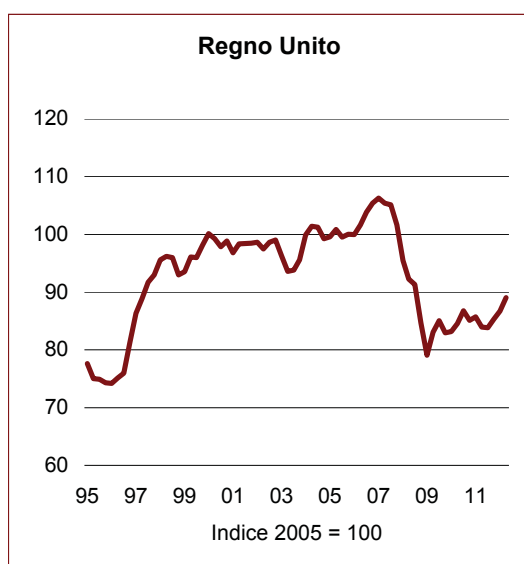
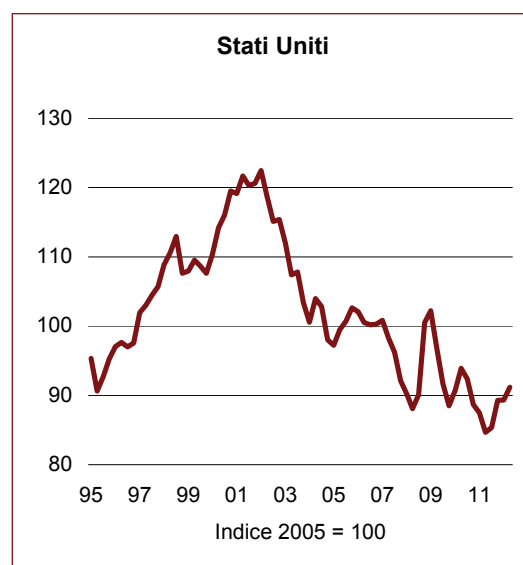
A livello globale le valute che si sono rafforzate negli ultimi anni sono quelle che hanno attratto flussi legati alla "fuga dal rischio" dai paesi in crisi, oppure i produttori di materie prime, i cui conti con l'estero hanno beneficiato del guadagno di ragioni di scambio. Fra le economie avanzate che hanno registrato le maggiori perdite di competitività nel corso degli ultimi due anni sono la Svizzera, il Canada (che ha risentito del deprezzamento reale del dollaro Usa) e l'Australia.



Indici di cambio reale effettivo basati sul Costo del lavoro per unità di prodotto del settore manifatturiero



Indici di cambio reale effettivo basati sul Costo del lavoro per unità di prodotto del settore manifatturiero



*Dinamiche salariali:
decoupling dei
paesi della periferia
europea*

Il recupero della posizione competitiva da parte dei paesi periferici è guidato dal fatto che queste economie hanno in genere realizzato una sorta di *decoupling salariale*, portando la crescita del costo del lavoro su ritmi inferiori a quelli dell'economia tedesca. Non emergono invece segnali positivi dal versante della produttività, anche perché in fasi di ampia caduta del prodotto si possono verificare riduzioni della produttività di carattere ciclico, oltre che effetti legati alla carenza di investimenti dovuta alla crisi e quindi all'obsolescenza, fisica e tecnica, dello stock di capitale esistente.

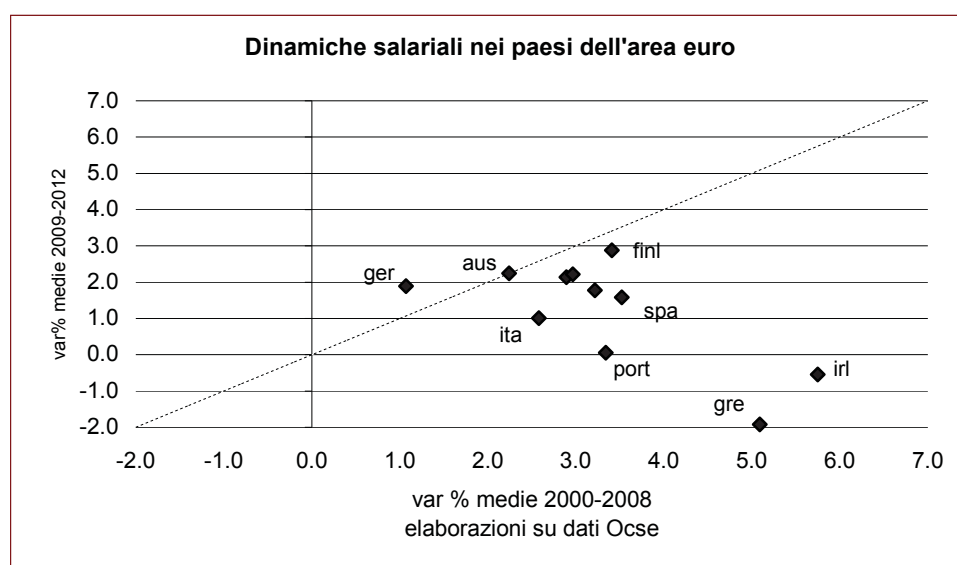
Il processo di aggiustamento dei livelli del cambio reale in corso appare quindi legato prevalentemente agli effetti della crisi: il tema è cioè quello della deflazione salariale, un fenomeno che in alcuni paesi è già in atto, e che potrebbe protrarsi e accentuarsi nel corso dei prossimi anni visto che la disoccupazione ha continuato ad aumentare nei paesi della periferia. Inoltre, a ciò si devono aggiungere gli effetti di contagio che derivano dalle misure di contenimento della spesa per il pubblico impiego.

Le tendenze più recenti mostrano effettivamente che nell'area euro da alcuni anni è in corso una tendenza alla riduzione delle dinamiche salariali, più marcata nei paesi della periferia.

Il grafico confronta la crescita delle retribuzioni

osservata nel corso degli ultimi anni con i tassi medi osservati nel corso degli anni duemila. E' rappresentata anche al bisettrice in modo da individuare i paesi dove la dinamica salariale ha decelerato, cioè quelli che si collocano al di sotto di tale retta, praticamente tutti a eccezione di Austria e Germania.

Inoltre, dal grafico si coglie nitidamente come nel periodo 2000-2008 tutte le economie dell'area euro abbiano registrato una crescita delle retribuzioni superiore a quella tedesca. Viceversa, negli ultimi anni in diversi paesi la crescita dei salari si porta al di sotto di quella osservata in Germania. Soprattutto nei casi di Grecia, Irlanda e Portogallo il differenziale è ampio, di alcuni punti percentuali all'anno che, cumulandosi per un certo numero di anni, hanno evidentemente determinato un riequilibrio dei livelli relativi dei costi del lavoro all'interno dell'area euro. Naturalmente, il processo resta per sua natura lento, in quanto la Germania, che in questo caso funge da *benchmark*, pur avendo registrato una accelerazione salariale rispetto al periodo precedente, mantiene comunque un crescita delle retribuzioni modesta. I paesi che devono ridurre i livelli relativi del costo del lavoro sono quindi obbligati a passare per una fase di stagnazione, se non deflazione, salariale, con un processo per sua natura molto faticoso e penalizzante per gli sviluppi della domanda interna.



*In Italia
l'aggiustamento
procede a rilento*

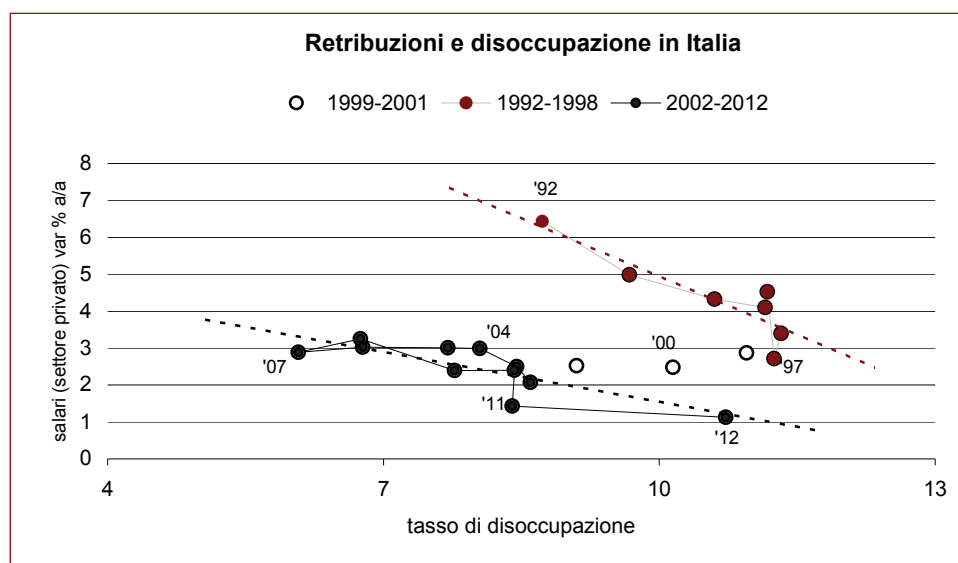
La posizione italiana, come abbiamo visto, evidenzia da alcuni anni un arresto della fase di perdita di competitività, aiutata in questo dall'indebolimento del cambio dell'euro e dalla discesa della dinamica del costo del lavoro su ritmi inferiori a quelli della Germania. Il processo risulta però meno pronunciato rispetto a quello osservato negli altri paesi della periferia europea, anche perché la produttività dell'industria italiana continua ad andare male. La peggiore dinamica della produttività compensa di fatto i miglioramenti che derivano da un euro più debole e dalla moderazione salariale.

La fase di decelerazione salariale osservata in Italia nel corso degli ultimi anni può essere illustrata attraverso una rappresentazione tradizionale nei termini di curva di Phillips. La relazione fra crescita delle retribuzioni e tasso di disoccupazione osservata in Italia mostra come il *trade-off* si sia traslato verso il basso intorno alla fine degli anni novanta, con un percorso cui avevano concorso da un canto l'ingresso nell'euro e la conseguente riduzione delle aspettative d'inflazione, e dall'altro le riforme del mercato del lavoro, che hanno favorito la riduzione del livello di equilibrio della disoccupazione.

I dati più recenti sembrano indicare che nel corso degli ultimi due anni non vi è stato un

peggioramento del *trade-off* della curva di Phillips. Ad esempio, i dati del 2010-2011 sono molto vicini a quelli del 2002-2003. Questo sembrerebbe quindi segnalare da un canto che la risposta salariale al peggioramento della disoccupazione è relativamente "normale", ovvero non vi sono discontinuità nei comportamenti, il che sarebbe coerente sia con una relativa stabilità delle aspettative d'inflazione che con una relativa invarianza del tasso di disoccupazione di equilibrio. D'altra parte, le tendenze degli ultimi anni mostrano anche che la relazione è relativamente poco inclinata. Ad una curva quasi orizzontale corrisponde di fatto che le dinamiche salari reagiscono poco a variazioni della disoccupazione.

Il rischio adesso è che si sia verificato un aumento della disoccupazione di equilibrio i cui riflessi negativi potrebbero emergere quando l'economia dovesse iniziare a rafforzarsi. In tal caso le conseguenze sarebbero, oltre alle difficoltà dei disoccupati a rientrare nel mercato del lavoro pur in una fase di ripresa del ciclo, anche possibili accelerazioni salariali nei primi momenti di ripresa, nonostante i livelli elevati della disoccupazione. E' il tipico fenomeno dell'isteresi della disoccupazione, per cui il miglioramento delle condizioni del mercato del lavoro va a beneficio di coloro che sono occupati più che di quanti sono disoccupati.



D'altra parte, va ricordato come in Italia il tasso di disoccupazione sia aumentato relativamente poco rispetto all'intensità della recessione dell'economia, in quanto la crisi ha modificato in maniera sostanziale le scelte di partecipazione inducendo molti lavoratori ad abbandonare il

mercato del lavoro. La permanenza per molto tempo fuori dal mercato pregiudica il reingresso di queste persone nel mondo del lavoro, al pari di ciò che accade per i disoccupati di lunga durata.

Primi tentativi (poco efficaci) di rilanciare la competitività

Anche l'Italia ha quindi avviato la fase di miglioramento della posizione competitiva dell'industria, anche se la velocità del processo appare decisamente più lenta rispetto agli altri paesi della periferia. Le politiche economiche dovrebbero cercare di assecondare tale tendenza. In particolare attraverso misure di carattere strutturale finalizzate a sostenere l'innovazione e il processo di cambiamento tecnologico e, più in generale, a promuovere la crescita della produttività, anche attraverso azioni "di sistema". E' evidente che, in assenza di una discontinuità dal versante della produttività, l'intero onere dell'aggiustamento della posizione competitiva dell'industria va a ricadere sul costo del lavoro, con conseguenti effetti sfavorevoli sul potere d'acquisto delle retribuzioni. In altri termini, un aggiustamento fondato solo sulla moderazione salariale rappresenta di per sé una sconfitta per la politica economica, essendo la bassa crescita dei salari una necessaria conseguenza della bassa crescita della produttività.

Anche la politica di bilancio può favorire, attraverso la fiscalità, il miglioramento della posizione competitiva. Ad esempio, possono essere adottate misure volta a favorire fiscalmente gli investimenti in ricerca e sviluppo, oppure si possono sollecitare sforzi di ammodernamento della Pa, cercando di produrre effetti diffusivi sui comportamenti delle imprese (esattamente il contrario di quanto in realtà avviene in Italia dove l'arretratezza della Pa condiziona in negativo i comportamenti delle imprese).

In generale, l'attenzione della politica economica italiana sul tema della produttività



è stata tradizionalmente vivace, ma mai supportata da misure concrete. Recentemente, il Governo ha cercato di intervenire sulla materia, annunciando il Patto per la produttività. Le anticipazioni sul tema suggeriscono che, accanto ad alcune misure volte ad assecondare l'utilizzo flessibile delle ore lavorate, utili per favorire il cambiamento organizzativo, i principali elementi di novità si riferiscono alla possibile normativa sul demansionamento, che si muove in nell'ottica di contrastare le difficoltà delle aziende attraverso un contenimento del costo del lavoro, ma che poco ha a che vedere con l'andamento della produttività.

Uno degli aspetti su cui si sta oramai da tempo concentrando il dibattito sulla crescita dell'economia italiana è anche quello del passaggio della tassazione "dalle persone alle cose", concretizzatosi nelle numerose proposte di modifica della struttura della tassazione attraverso una riduzione delle aliquote sui redditi delle persone fisiche, oppure degli oneri sociali

o ancora dell'Irap, finanziata attraverso un incremento dell'Iva. Anche la legge di Stabilità aveva avanzato nella prima versione una proposta in questa direzione, sulla quale poi il Governo ha fatto retromarcia nei giorni seguenti.

Fra gli argomenti evidenziati nel dibattito vi è il fatto che tale tipo di misura può essere interpretata come una sorta di svalutazione, ovvero come una misura a sostegno della posizione competitiva degli esportatori. Questo tipo di ragionamento deriva dal fatto che la maggiore Iva si applica ai prezzi dei prodotti importati, ma evidentemente non grava sui prodotti esportati. D'altra parte, si ritiene che la riduzione del cuneo fiscale possa incidere ridimensionando il costo del lavoro e, per questo, possa contenere i costi delle imprese e accrescerne la competitività.

Dal punto di vista intuitivo la riduzione del costo del lavoro si verifica nel caso in cui la riduzione del cuneo venga attuata attraverso una riduzione degli oneri a carico delle imprese oppure delle aliquote Irap, ma potrebbe essere anche collegata ad una riduzione dell'Ire nella misura in cui i maggiori salari netti aumentano l'offerta di lavoro e favoriscono una minore dinamica retributiva in una fase successiva.

L'errore di questo tipo di ragionamento sta nel non considerare che l'aumento dell'Iva, determinando un aumento dei prezzi al

consumo, comporta a sua volta un aumento dei salari. La riduzione del costo del lavoro è quindi di entità irrisoria, pari alla sola differenza fra la riduzione degli oneri e l'aumento dei salari. Nell'ipotesi di un recupero pieno della maggiore Iva da parte dei salari, si può anche verificare il caso di un aggravio del costo del lavoro a regime per le imprese, soprattutto considerando i molti incapienti che subiscono le conseguenze dell'aumento dell'Iva senza beneficiare del taglio Ire. Fra l'altro l'elasticità dell'offerta di lavoro al salario è molto legata alle scelte di partecipazione al margine della componente femminile, dove elevata risulta l'incidenza del part-time; i bassi livelli di reddito di queste lavoratrici suggerisce una elevata probabilità di ricadere in situazioni di in capienza, a fronte di un pieno effetto della maggiore Iva sul potere d'acquisto della retribuzione.

In generale, quindi, la dimensione dei guadagni di competitività che possono derivare da proposte di modifiche nella struttura della tassazione è di entità incerta, ma comunque modesta. Si tratta di variazioni del livello del costo del lavoro di alcuni decimi di punto percentuale, a fronte di un cambio reale effettivo che si è apprezzato di circa il 25 per cento rispetto al livello della seconda parte degli anni novanta.

Modulo di abbonamento a Congiuntura ref.

- Abbonamento singolo** euro 625,00 + IVA 21%
- Abbonamento sostenitori** (invio e-mail e accesso al sito a 30 utenti) euro 6.000,00 + IVA 21%

Modalità di pagamento:

Accreditato su c/c Banc. n.000000002390 Abi 05048 Cab01625 Cin B – IBAN: IT34 B050 4801 6250 0000 0002 390,
Banca Popolare Commercio e Industria, Ag.69, Corso Magenta, 87 - Milano.

Nominativo a cui inviare le pubblicazioni:

Nome Cognome

Azienda

Ufficio

Indirizzo

Cap Città

Tel. Fax

E-mail

Inviare fattura intestata a:

Nome Cognome

Azienda

Partita Iva (*) Codice Fiscale (*)

(*) Campo obbligatorio ai sensi del D.L. 223 del 4/7/2006 "Obbligo della presentazione degli elenchi Clienti e Fornitori"

Ufficio

Indirizzo

Cap Città

Tel. Fax

Data Firma

Salvo diverse indicazioni, la fonte dei dati sui quali si basano le elaborazioni REF Ricerche è *Istat* per i dati sull'Italia. Per le statistiche internazionali la fonte è *Thomson Financial Datastream*.
Ricordiamo ai nostri abbonati che **Congiuntura ref.** e gli aggiornamenti quindicinali sono disponibili sul nostro sito internet (www.refricerche.it)

La presente pubblicazione è riservata ai soli abbonati per uso personale e non commerciale. Non è, pertanto, consentito modificare, duplicare, distribuire, divulgare, vendere, trasmettere, riprodurre, pubblicare su qualsiasi mezzo, sotto qualsiasi forma o per qualsivoglia ragione, in tutto o in parte, i contenuti della pubblicazione senza l'autorizzazione scritta di REF Ricerche.

Agli abbonati è consentita la stampa di una copia della pubblicazione per uso esclusivamente personale e non commerciale senza, tuttavia, apportarne alcuna modifica. Ogni violazione verrà perseguita a norma di legge ed autorizzerà REF Ricerche a sospendere l'invio della pubblicazione senza alcun avviso.