



Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Scienza delle Finanze

**LA COMPETITIVITÀ DELLE NAZIONI E L'IMPATTO DEL
CUNEO FISCALE SUL LAVORO.**

**DAL DIBATTITO ACCADEMICO AL RISCONTRO DEI DATI SULLE
PERFORMANCE DELL'ITALIA E DI ALCUNI TRA I PRINCIPALI PAESI
OCSE.**

Relatore

Prof.ssa Chiara Oldani

Candidato

Leonardo Cappuccilli

Matricola

190101

Anno Accademico

2016/2017

INDICE

Introduzione: La competizione nella storia moderna e nel dibattito economico.....	3
Capitolo I: Cos'è la competitività e come si misura.....	12
1.1 Definizione e trattazione nella letteratura.....	13
1.2 Il modello di Porter.....	20
1.3 Come si misura la competitività di una nazione.....	27
Capitolo II: Il cuneo fiscale sul lavoro.....	32
2.1 Definizione e trattazione nella letteratura.....	34
2.2 Il cuneo fiscale in Italia.....	39
2.3 Il <i>tax wedge</i> negli altri principali Paesi OCSE.....	44.
Capitolo III: Analisi comparata delle performance competitive di Germania, Stati Uniti, Turchia e Italia.....	46
3.1 La Germania: alti costi, alto rendimento.....	48
3.2 Gli Stati Uniti: il potere finanziario al servizio dell'innovazione.....	49
3.3 La Turchia: se il costo del lavoro cresce con il PIL.....	51
3.4 L'Italia: la crisi della produttività e gli altri fattori che frenano lo sviluppo.....	53
3.5 Analisi comparata.....	56
Conclusioni.....	58
Bibliografia.....	61

Introduzione

La competizione nella storia moderna e nel dibattito economico

“L’uomo è un animale sociale”, scrisse Aristotele 350 anni prima dell’avvento di Cristo. In cosa consista la sua socialità, è ancora da chiarire. Il suo modo di relazionarsi, le sue simpatie e i suoi conflitti, i suoi sentimenti e i suoi valori, il più delle volte condivisi con la comunità cui appartiene -sia essa una nazione, una confessione, un’associazione politica o sportiva, un ufficio o una scuola e finalmente la propria famiglia- devono certamente essere considerati il fondamento del suo essere sociale. Risulta difficile, in effetti, individuare una sfera del comportamento e persino del pensiero dell’uomo che possa ritenersi indifferente alla considerazione che egli è parte di una società. Forse, si potrebbero inserire in questa categoria le azioni ed i pensieri che abbiano attinenza con i bisogni primari (l’alimentazione, il riposo, l’espletazione delle funzioni fisiologiche), ma anche in questo caso si potrebbe obiettare, ad esempio, che l’essere umano ha dimostrato, sin dall’antichità, una forte attitudine a condividere il pasto con i suoi simili.

C’è un aspetto del comportamento umano che non può senza dubbio essere astratto dalla sua socialità, poiché nasce specificamente dall’appartenenza ad un insieme di persone: si tratta del confronto con l’altro o, per meglio dire, della competizione con i suoi simili. Non è difficile immaginare che, nella loro fase primitiva, gli uomini fossero in competizione tra loro per l’approvvigionamento del cibo e dell’acqua, per l’occupazione di una lingua di terra o nella fase dell’accoppiamento, e che tale competizione sfociasse puntualmente nell’uso della forza, severo e spietato strumento di risoluzione delle controversie. Ciò non è dissimile, a dire il vero, da quanto avviene per gli altri animali. Com’è noto, illustri maestri del pensiero politico (su tutti, Rousseau ne “Il contratto sociale”, pubblicato nel 1762) hanno ipotizzato che la nascita delle prime comunità organizzate sia scaturita dalla volontà di superare la legge del più forte, allo scopo di dare luogo ad un sistema di vincoli reciproci che impedisse al singolo individuo di prevaricare sugli altri. Si potrebbe altresì dire che l’uomo, tramite quel patto costitutivo, abbia inteso porre un limite al suo naturale istinto di “competere per la sopravvivenza”. Egli aveva dunque compreso che, al fine di tutelare sé stesso e la propria specie, convenisse percorrere la strada della cooperazione ordinata, piuttosto che quella della competizione selvaggia: quest’ultima metteva a repentaglio la vita degli individui, contraddicendo, pertanto, il suo iniziale presupposto.

Nel corso dei secoli, la civiltà umana, e in modo particolare quella occidentale, si è sforzata di convogliare questo spirito competitivo, che altro non è che la manifestazione del bisogno tipicamente umano di affermare il proprio “io”, verso finalità positive, o di sfruttarlo per ottenere dei vantaggi diffusi. L’origine dei Giochi olimpici (VIII secolo a.C.) rappresenta forse il più limpido esempio di questo sforzo, ma le stesse istituzioni deputate ad assumere le

decisioni fondamentali all'interno della polis greca e, successivamente, della res publica romana, si basano sul principio della competizione: se agli individui non interessasse far prevalere le proprie convinzioni su quelle altrui e, in ultima analisi, ambire alla conquista del potere, e se essi non fossero disposti a sfidarsi per affermare la vittoria della propria parte politica, il gioco democratico non avrebbe alcun motivo di esistere. I rappresentanti politici potrebbero senz'altro essere selezionati tramite sorteggio, il ricorso ai meccanismi elettorali sarebbe assolutamente superfluo. È probabile, tuttavia, che le motivazioni di politici eletti secondo simili modalità sarebbero quantomeno deboli, e la loro iniziativa conseguentemente poco incisiva.

La competizione, che è possibile definire come il confronto agonistico tra gli uomini motivato dal perseguimento di un obiettivo conteso, non può che culminare nella individuazione di un vincitore (o di più vincitori) che si aggiudicherà (o che si aggiudicheranno) il “trofeo”, e nella conseguente esclusione dello sconfitto (o degli sconfitti). Da qui nasce l'aspetto più controverso della competizione: da un lato, essa ha il formidabile vantaggio di far emergere le migliori energie dell'uomo, motivandolo e stimolando a dare il massimo per non dover soffrire l'umiliazione della sconfitta; dall'altro lato, quando è in gioco l'integrità psicofisica degli individui, le dinamiche competitive non risultano eticamente accettabili, e dunque devono essere sostituite da altri meccanismi sociali, come la cooperazione, forse meno efficaci nel perseguimento degli obiettivi, ma, almeno in via teorica, più equi nella distribuzione dei benefici.

La competizione tra gli individui è stata al centro del dibattito economico sin dagli albori dell'economia moderna, vale a dire a partire dagli studi di Adam Smith (1723-1790). Ne “La ricchezza delle nazioni” (1776), opera principale del filosofo scozzese (insieme alla “Teoria dei sentimenti morali”, la cui versione definitiva risale al 1790), la concorrenza viene esaltata per i vantaggi che produce sia quando coinvolge l'offerta che quando coinvolge i consumatori, poiché essa permette l'aggiustamento dei prezzi intorno ad un livello definito “naturale” (ossia rappresentativo del valore incorporato nel bene oggetto dello scambio) e dunque il raggiungimento dell'equilibrio di mercato (uguaglianza tra quantità domandate e offerte). Smith afferma che porre ostacoli alla concorrenza, ad esempio istituendo le corporazioni o i monopoli statali, genera distorsioni e disuguaglianze nella distribuzione della ricchezza che limitano la libera iniziativa degli individui e introducono un gap tra il prodotto potenziale e quello effettivo, e dunque diffida i governi dall'intervenire in tal senso, mentre li incoraggia a favorire l'apertura dei mercati. In altre parole, la concorrenza è strumentale al raggiungimento dell'equilibrio socialmente desiderabile di efficienza allocativa. Smith sembra non assumere le ipotesi di base che verranno successivamente introdotte dai neoclassici nel modello della *perfect competition* (struttura del mercato atomistica,

omogeneità del prodotto, informazione perfetta, libertà di ingresso e di uscita dal mercato, imprese *price taker*), bensì, come osserva Stigler (1957), coglie la concorrenza nel suo significato essenziale, ossia come lo “sforzo dei rivali di acquisire un vantaggio relativo l’uno sull’altro”. Il lavoro del padre dell’economia moderna si basa principalmente su un’analisi di natura empirica, ossia sull’osservazione e sullo studio della nascente industria scozzese, e prescinde da applicazioni analitiche e da modelli matematici. Ciononostante, la competizione di cui parla Smith sembra anticipare le conclusioni cui perverrà la letteratura tra la fine del XIX secolo e l’inizio del XX, con gli studi degli economisti matematici. Lo stesso Stigler sostiene, infatti, che la tesi per cui la concorrenza produrrebbe l’uguaglianza dei redditi, già ampiamente argomentata ne “La ricchezza delle nazioni”, non può prescindere dall’assunzione delle ipotesi di base sopra citate, che con ogni probabilità erano verificate nel contesto economico studiato da Smith.

L’idea di competizione assume un connotato nuovo nella letteratura del XIX secolo, soprattutto grazie ai contributi di Karl Marx (1818-1883) e Friederich Engels (1820-1895), i quali, nel 1848, pubblicarono *Il manifesto del partito comunista*. Qui viene analizzato, da un punto di vista che pretende di essere scientifico, il conflitto sociale tra la borghesia e la classe operaia. Marx sostiene che i rapporti di potere vigenti all’interno di una società organizzata non siano giustificati da altre circostanze se non da quelle di natura economica (i rapporti di produzione sono considerati la struttura, lo scheletro della società, mentre i rapporti giuridici, politici, il pensiero filosofico e i culti religiosi ne rappresenterebbero la sovrastruttura), e che il predominio della borghesia scaturisca, in particolare, dalla proprietà dei mezzi di produzione. Recuperando e facendo proprio il pensiero hegeliano (rapporto servo-padrone), il filosofo tedesco condanna la “servitù del proletariato” su cui, a suo modo di vedere, si basava il capitalismo affermatosi in seguito alla rivoluzione industriale, e ne prevede il traumatico capovolgimento. La rivoluzione comunista -conseguenza logica ed inevitabile, secondo Marx, delle cicliche crisi di sovrapproduzione in cui incorre il sistema capitalistico - avrebbe abolito l’istituzione della proprietà privata e, dunque, sovvertito l’ordine borghese.

Nella futura società comunista, descritta solo frammentariamente in documenti inizialmente non destinati alla pubblicazione, sarebbe venuto meno il conflitto sociale (la stessa divisione in classi, infatti, sarebbe stata superata), e le decisioni in merito alle quantità prodotte, ai prezzi e alla distribuzione dei redditi sarebbero state prese di comune accordo tra i lavoratori, i quali avrebbero condiviso pacificamente i mezzi di produzione.

Il pensiero marxista attribuisce un ruolo fondamentale alla lotta di classe: essa sarebbe stata presente in tutti i modelli di società alternatisi nel corso della storia, culminando alternativamente nella trasformazione radicale dei rapporti precostituiti, o nella caduta rovinosa dell’intero assetto sociale. La competizione assume così un chiaro connotato

politico, ma affonda le sue radici nell'economia e in particolare nella realtà della fabbrica, in cui nasceva, a causa delle condizioni di lavoro degradanti, il disagio del ceto operaio.

Per Marx, tuttavia, l'obiettivo del proletariato non consiste nel mero ribaltamento degli equilibri socio-politici, ossia nella vittoria del conflitto, ma nel superamento della lotta di classe e nel raggiungimento della concordia tra i membri della futura società comunista, uomini nuovi non più mossi dal desiderio di arricchirsi, ma determinati ad agire nell'interesse collettivo. Il filosofo tedesco sembra dunque propendere per un modello sociale basato sulla cooperazione tra gli uomini, invece che sulla competizione tra di essi.

Come è noto, le tesi di Marx ebbero immensa fortuna e influenzarono enormemente il pensiero politico, filosofico ed economico del secondo '800 e di tutto il '900, soprattutto in Europa. La dialettica tra la borghesia e la classe operaia caratterizzò l'intero periodo storico compreso tra la pubblicazione del *Manifesto* (che ebbe immediate ripercussioni sul contesto politico dell'epoca, con i moti del '48) e la caduta del blocco sovietico, con la quale parvero crollare definitivamente le speranze di instaurare un nuovo ordine che, capovolgendo i rapporti sociali vigenti nello Stato borghese, permettesse di superare le contraddizioni del capitalismo. Il dibattito sulla lotta di classe, nel frattempo, veniva arricchito da posizioni filo-rivoluzionarie (Sorel, Lenin, Gramsci) e riformiste (Bernstein, Turati), dalla dottrina sociale della Chiesa (enciclica *Rerum novarum* di papa Leone XIII, 1891) e infine dalle tesi corporativiste. Queste ultime, in particolare, proponevano la ricomposizione dei conflitti sociali riscontrati nel sistema capitalistico attraverso una suddivisione "verticale" dell'assetto socio-economico: i datori di lavoro e i lavoratori operanti nello stesso settore avevano un comune interesse verso l'andamento positivo dell'industria, e di conseguenza avrebbero dovuto cooperare per ottenere migliori performance. I rappresentanti degli imprenditori e degli operai sarebbero stati chiamati a riunirsi, sotto l'occhio vigile dello Stato, presso appositi organi collegiali deputati a svolgere un'attività di programmazione e di controllo dell'economia nazionale. Queste concezioni ebbero un certo successo, in Europa, nel ventennio compreso tra le due guerre, ed influenzarono le ideologie di stampo nazional-socialista che salirono al potere in Italia, Germania e Spagna, ma anche l'operato di governi sostenuti da partiti liberali o socialdemocratici. Tra gli economisti che guardavano con interesse agli esperimenti sociali in atto nel vecchio continente vi fu John Maynard Keynes (1883-1946). Nella prefazione alla traduzione tedesca della "Teoria generale sull'occupazione, l'interesse e la moneta" (la cui versione originale risale al 1936), l'intellettuale di Cambridge afferma che la sua teoria della produzione aggregata, pur elaborata in un contesto economico ispirato alle concezioni liberali, si sarebbe adattata molto più facilmente alle condizioni di uno stato totalitario che ad un mercato aperto alla concorrenza. Keynes espresse in più occasioni la sua approvazione per alcune iniziative

economiche del governo fascista presieduto da Mussolini, anche se non esitò a criticare quest'ultimo o quello di Hitler, quando lo ritenne necessario. Ciò che accomuna queste posizioni, talvolta dichiaratamente alternative, talvolta contigue al pensiero marxista, è certamente la critica più o meno feroce al capitalismo. Tale critica cela quasi sempre un'avversione per le forme di competizione che il laissez-faire riesce ad esaltare attraverso la libera concorrenza e l'astensione dello Stato dall'ingerenza nell'ambito economico.

A partire da de Mandeville (1670-1733), infatti, il pensiero liberale, fondamento del capitalismo moderno, ha sempre incoraggiato l'iniziativa individuale e lo spirito di emulazione, ritenendo che l'uomo riesca ad esprimere al meglio i propri talenti e le proprie capacità quando si trova a doversi confrontare con l'altro; quando teme, cioè, di subire la sconfitta, o, nel caso specifico dell'imprenditore, quando corre il rischio di uscire dal mercato.

Nel secondo '900 il dibattito economico si è concentrato sul ruolo che lo Stato dovesse ricoprire all'interno dell'agone economico. Da un lato vi era chi, inserendosi nel solco tracciato da Adam Smith e percorso prima da David Ricardo (1772-1823) e John Stuart Mill (1806-1873) e successivamente dai marginalisti, riteneva che lo Stato dovesse limitarsi a stabilire regole minime che fossero vincolanti per tutti gli agenti economici, e dunque assurgere al ruolo di arbitro della competizione. Sarebbe stato quindi lo spontaneo gioco della concorrenza a fare in modo che il sistema raggiungesse un equilibrio che avrebbe portato benefici diffusi sia tra i produttori che tra i consumatori. La Scuola di Chicago, che ebbe tra i suoi principali esponenti George Stigler (1911-1991) e Milton Friedman (1912-2006), teorico del monetarismo, accolse convintamente queste posizioni, e se ne fece portavoce. Ad essa si contrapponevano gli esponenti della Scuola di Harvard, che avevano recuperato la tradizione della scuola storico-istituzionalista tedesca e il suo metodo induttivo, e gli epigoni di Keynes, il quale aveva sostenuto la necessità dell'intervento pubblico nell'economia nelle fasi recessive del ciclo economico. I primi, che hanno avuto tra le loro fila economisti come Edward Mason (1899-1992, ideatore del paradigma Struttura-Condotta-Performance), Joe Bain (1912-1991) e Frederic Scherer (1932), ritenevano necessario che lo Stato intervenisse per regolare le situazioni di *market failure*, in cui cioè non fosse possibile per le forze del mercato raggiungere spontaneamente un equilibrio di tipo concorrenziale. Tale intervento avrebbe dovuto essere finalizzato all'individuazione di soluzioni che incoraggiassero una corretta competizione tra le imprese, comunque considerata la forma più efficiente di mercato, o che almeno correggessero le distorsioni prodotte dal "capitalismo selvaggio", a partire dalla realizzazione di rendite monopolistiche. I neokeynesiani, i cui studi si focalizzavano principalmente su modelli macroeconomici e sulle politiche fiscali, auspicavano invece l'espansione della spesa pubblica: sostenendo la domanda aggregata, essa avrebbe stimolato la crescita dell'output e dell'occupazione. Le intuizioni di Keynes, considerate rivoluzionarie

rispetto al paradigma economico neoclassico, furono sviluppate e applicate nel coordinamento delle politiche fiscali e monetarie. Intorno alla metà degli anni '70, mentre i prezzi delle materie prime si impennavano in seguito allo shock causato dalle crisi petrolifere e la produzione industriale entrava in fase di stallo (coincidenza di condizioni che verrà definita “stagflazione”), il *keynesian consensus* che aveva influenzato l’operato dei governi delle democrazie occidentali a partire dal dopoguerra giunse al termine. Iniziò quindi una nuova fase storica che vide un ritorno delle politiche di stampo liberale e conservatore e l’ascesa al potere di forze moderate (il partito Repubblicano di Ronald Reagan negli USA e i Conservatori di Margaret Thatcher nel Regno Unito), le quali promossero la deregolamentazione dei mercati, la liberalizzazione di settori precedentemente in mano a monopoli statali, la stabilità dei prezzi e la riduzione delle imposte (scelta che, negli Stati Uniti, determinò la crescita del disavanzo pubblico e dello stock di debito). Il principio della libera concorrenza tra gli agenti economici tornò quindi al centro del dibattito, e anche in Italia, dove la presenza dello Stato nell’economia era pervasiva, vennero attuate riforme a favore di una maggiore apertura al mercato, attraverso l’istituzione dell’Autorità garante della concorrenza e del mercato (legge 287/90) e l’avvio del processo di liberalizzazione, accompagnato dalla progressiva privatizzazione di alcune aziende statali.

Il passaggio dal XX secolo al nuovo millennio ha introdotto numerose novità nel panorama politico ed economico mondiale: la quarta rivoluzione industriale e l’avvento di Internet hanno reso le telecomunicazioni più veloci e meno costose, il che ha agevolato enormemente gli scambi e i collegamenti tra i Paesi; il crollo del blocco sovietico ha posto fine alla minaccia di un conflitto nucleare tra Stati Uniti e Russia, aprendo la strada a una fase di distensione dei rapporti tra occidente e oriente; la Cina, destinata con ogni probabilità a diventare l’ago della bilancia degli equilibri geopolitici, ha fatto il suo ingresso nei mercati globali entrando a far parte, nel 2001, dell’Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO); insieme a Russia e Cina, anche India, Brasile e Sudafrica e i Paesi del sud-est asiatico (le cosiddette “tigri asiatiche”), hanno intrapreso la via dello sviluppo iniziando ad aprirsi al commercio con l’estero.

Il mondo ha assistito dunque a un cambio d’epoca, ed è entrato nell’era della Globalizzazione. Per l’economia reale, la globalizzazione si è tradotta, come osservato da Michalet (1989), nella “creazione di veri e propri oligopoli mondiali, formati da grandi gruppi o <reti> di imprese multinazionali”.

In questo scenario del tutto nuovo, la competizione economica ha assunto un carattere internazionale e si è declinata nella gara tra i grandi Paesi produttori ed esportatori -sia appartenenti al blocco delle vecchie potenze industriali che a quello dei Paesi emergenti- per affermarsi nel commercio globale, le cui quote sono divise tra un numero sempre maggiore di

Stati. Come è stato chiarito nell'incipit, la competizione prevede solitamente dei vincitori e dei perdenti, e la concorrenza commerciale tra gli Stati non sfugge a questa regola generale. Infatti, se da un lato lo scambio di merci e servizi tra le nazioni può certamente essere rappresentato come un gioco a somma positiva, come evidenziavano già Smith e Ricardo, non si può dire lo stesso del confronto tra gli opposti modelli di sviluppo che oggi si sfidano sul terreno della competitività dei prodotti e degli assetti istituzionali. La Globalizzazione ha permesso a molte economie emergenti di inserirsi nelle catene globali del valore e di sfruttare la crescita del volume degli scambi per migliorare le proprie performance, ma allo stesso tempo ha messo in crisi il modello occidentale, caratterizzato da un'ampia protezione sociale, da sistemi di tassazione molto complessi e spesso disincentivanti per l'attività di impresa, da legislazioni sul lavoro attente alla tutela del lavoratore ma, talvolta, penalizzanti per chi assume.

Pertanto, a partire dalla seconda metà degli anni '80 si è assistito ad un processo di delocalizzazione della produzione (non solo nel settore manifatturiero, ma anche in quello dei servizi) dai Paesi del Nord del mondo a quelli emergenti, che hanno dunque beneficiato di investimenti diretti esteri e sono entrati in una fase di crescita senza precedenti. La competizione si è dunque estesa ad un nuovo "mercato", quello delle localizzazioni produttive.

Non sono mancate le proteste da parte delle vecchie potenze industriali per le condotte aggressive messe in atto dai nuovi concorrenti. A queste proteste hanno fatto seguito, talvolta, azioni di ritorsione o l'innalzamento di barriere commerciali. Inoltre, spesso è stata sottolineata la carenza di attenzione da parte degli ordinamenti giuridici in vigore nelle nuove potenze industriali per i diritti dei lavoratori e, in generale, delle persone. L'assenza di sistemi evoluti di welfare, livelli della pressione fiscale quasi sempre accattivanti e soprattutto un costo della manodopera molto basso hanno reso conveniente investire in questi Paesi: si può dire che le imprese non si siano lasciate sfuggire l'opportunità di aggirare i "rigidi vincoli" imposti dagli Stati di provenienza. Ciò ha sollevato anche questioni di natura etica, che non si ritiene opportuno affrontare in questa sede.

Per le società occidentali il processo di delocalizzazione ha comportato, secondo quanto osservato da Branko Milanovic e Cristoph Lakner, un peggioramento del tenore di vita della classe media, con un allargamento delle disuguaglianze tra le fasce più ricche e quelle più povere.

Di fronte a simili dinamiche, acquista un'importanza non trascurabile il tema della competitività dei sistemi economici, su cui la letteratura si è soffermata a più riprese, e in modo particolare negli ultimi tre decenni.

L'obiettivo di questo elaborato consiste nel fornire un quadro complessivo delle possibili fonti del vantaggio competitivo di uno Stato e un'analisi dell'impatto del cuneo fiscale sul lavoro sull'attività economica delle diverse nazioni. Nel primo capitolo saranno passati in rassegna i principali studi sulla competitività delle nazioni, e verranno illustrati gli indici più appropriati per la misurazione di quest'ultima. All'interno del secondo capitolo, invece, si tenterà di svolgere un'analisi del costo del lavoro e della struttura del *tax wedge* attualmente riscontrabili in Italia e nei principali Paesi Ocse. Nel terzo capitolo, infine, si fornirà un confronto tra alcune di queste nazioni in termini di performance competitive, con riferimento ai dati Ocse e a quelli contenuti nel *The Global competitiveness report 2016-2017* pubblicato dal World Economic Forum.

CAPITOLO I

Cos'è la competitività e come si misura

1.1 Definizione e trattazione nella letteratura

Definire la competitività di una nazione e stabilire quali siano le sue determinanti non è un compito facile. Passando in rassegna i lavori dei numerosi autori che hanno affrontato l'argomento, è possibile rintracciare almeno due teorie al riguardo: la prima, che si inserisce nella tradizione dell'economia classica (Smith, Ricardo), si interroga sulle cause dei vantaggi competitivi delle nazioni e si propone di spiegare in che modo, attraverso il commercio internazionale, tali vantaggi possano essere sfruttati per creare valore; la seconda, di più recente sviluppo, considera la competitività come un fenomeno prettamente aziendale, le cui determinanti sono da rintracciare nelle strategie messe in campo dalle imprese, e dunque nelle qualità del management. Un ruolo particolarmente importante è attribuito, in un tale contesto, all'innovazione tecnologica. Questo secondo filone di studi ha suscitato un interesse particolare nel corso degli anni ottanta del secolo scorso. In quel periodo, infatti, gli Stati Uniti accusavano una certa debolezza nei confronti della concorrenza dell'industria giapponese, la quale aveva introdotto un modello produttivo snello ed efficiente, superando il paradigma fordista. Un contributo fondamentale al dibattito sulla competitività è stato apportato, negli anni novanta, da Michael Porter. Partendo dallo studio dei fattori che sono alla base del vantaggio competitivo di un'impresa, Porter è stato in grado di estendere l'analisi al livello di sistema economico nazionale, fornendo gli strumenti per svolgere un'analisi comparata tra più Stati (fino ad allora, infatti, i modelli sviluppati dalla teoria si erano rivelati difficilmente applicabili alla realtà economica). La competitività cui egli fa riferimento è di natura aggregata, e corrisponde ad una media delle posizioni competitive di tutte le imprese nazionali esposte alla concorrenza internazionale.

Le più importanti istituzioni economiche sono intervenute all'interno del dibattito, non senza un certo ritardo, ed hanno tentato di individuare una nozione che potesse essere condivisa dall'intera comunità scientifica.

Nel 1992, l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico, sposando la tesi dell'allora Presidente del *Council of Economic Advisor* Laura D'Andrea Tyson, ha definito la competitività di una nazione come la "capacità" che essa sviluppa "di produrre, in un mercato libero ed equo, beni e servizi che siano in grado di affrontare la competizione internazionale preservando ed espandendo, nel contempo, i redditi reali delle persone in un'ottica di lungo periodo". Già nel 1985, tuttavia, Scott e Lodge, nel discorso scritto in occasione del settantacinquesimo anniversario dalla fondazione di Harvard ("*US Competitiveness in the World Economy*"), avevano affermato che "la misura della competitività è la crescita degli standard di vita", e in particolare dei redditi reali ("*real income*"), ottenibile attraverso la specializzazione e il commercio internazionale.

Il World Economic Forum, d'altro canto, definisce la competitività come “l'insieme delle istituzioni, delle politiche e dei fattori che determinano la produttività di un'economia”, specificando che è proprio la produttività a fissare il livello di benessere che un Paese può raggiungere. Questa definizione sembra ricalcare le concezioni del professor Porter (“*The only meaningful concept of competitiveness at the national level is productivity*”¹).

L'approccio seguito dall'OCSE e dal WEF non è privo di implicazioni in materia di *policies*: in base a questa impostazione, infatti, le autorità responsabili delle politiche fiscali, industriali e monetarie dovrebbero avere come obiettivo di fondo il miglioramento della posizione competitiva dei rispettivi sistemi economici.

Quest' ultima tesi è stata oggetto, a partire dagli anni novanta, di un acceso dibattito.

Una posizione forte al riguardo è stata presa dall'economista Paul Krugman (insignito del Premio in onore di Alfred Nobel per l'Economia nel 2008), il quale ha affermato che la questione della competitività sia divenuta “una dannosa ossessione” per le economie occidentali. Richiamando un concetto caro alla teoria classica, Krugman sottolinea che il commercio internazionale non deve essere considerato come un gioco a somma zero, e confuta la tesi secondo la quale il rallentamento dell'economia americana negli anni compresi tra il 1973 e il 1989 sarebbe da attribuire alla perdita di competitività (intesa come produttività relativa dei fattori) rispetto alle altre potenze industriali (principalmente il Giappone). Il Premio Nobel evidenzia, infatti, che all'epoca le esportazioni rappresentavano solo la decima parte del PIL degli Stati Uniti, e che il rallentamento della crescita poteva essere in gran parte spiegato dal ritardo della produttività interna. Egli attacca gli economisti che, come Lester Thurow, invitavano il Governo centrale ad intervenire attraverso politiche industriali che fossero in grado di indirizzare i capitali verso settori ad alto valore aggiunto (settori in cui l'America avrebbe in quegli anni perso terreno rispetto ai concorrenti, con effetti negativi sull'occupazione), sostenendo l'infondatezza empirica delle loro analisi e la scelleratezza delle loro conclusioni.²

Infine, egli segnala tre pericoli che, a suo giudizio, “l'ideologia della competitività” comporterebbe: un'errata allocazione della spesa pubblica, un ritorno al protezionismo e alle guerre commerciali e soprattutto politiche pubbliche dannose, in quanto influenzate da logiche fuorvianti.

Krugman critica i sostenitori della competitività dei sistemi economici per avere introdotto un paragone, a suo avviso del tutto infondato, tra gli Stati e le imprese. Proprio tale paragone

¹ cfr. Porter, 1990

² . Già nella prima metà degli anni '90 Krugman aveva affrontato la questione della competitività, la quale era al centro del programma economico dell'allora Presidente Clinton. Gli articoli da lui pubblicati suscitarono un acceso dibattito, parzialmente riportato all'interno dell'opera citata.

sembra essere l'idea di partenza del lavoro di Michael Porter, il quale ha elaborato un modello (il cosiddetto *Diamond of National Advantage*, proposto per la prima volta nell'opera *Il vantaggio competitivo delle nazioni*) per mezzo del quale è possibile misurare la capacità competitiva di una nazione. Qualche anno prima, lo stesso Porter aveva presentato un'analisi delle strategie competitive delle imprese.

Esse, secondo il Professore della Harvard Business School, possono sviluppare un vantaggio competitivo puntando sulla leadership di costo, allo scopo di vendere ad un prezzo inferiore a quello proposto dalle imprese concorrenti, oppure tentando di differenziare il proprio prodotto in modo da renderlo qualitativamente superiore, e quindi preferibile, rispetto ai prodotti alternativi. In questo secondo caso, l'impresa potrà permettersi di applicare un sovrapprezzo, giustificato dalle caratteristiche uniche del bene offerto.

La scelta della strategia non può prescindere dalla struttura della domanda e dell'offerta: è molto difficile avere successo mettendo in commercio matite di qualità eccellente a un prezzo doppio rispetto al modello "standard" e, d'altro canto, non è solitamente vincente la decisione di puntare su un prezzo basso in un settore come quello delle auto di lusso.

Più complessa è l'individuazione dell'insieme di circostanze e di comportamenti che possono determinare un vantaggio competitivo per una nazione. In base alla teoria del vantaggio comparato, introdotta da David Ricardo e sviluppata da Heckscher e Ohlin, ad ogni nazione conviene specializzarsi nella produzione (o nelle produzioni) in cui risulta, relativamente agli altri Stati, più efficiente in base alla dotazione iniziale dei fattori produttivi. In questo modo, un Paese in cui è abbondante la forza lavoro sarà più efficiente nei settori ad alta intensità di lavoro, mentre nei Paesi in cui tale fattore rappresenta una risorsa scarsa, gli imprenditori dovranno pagare salari più elevati e dunque, a meno che non siano dotati di tecnologie superiori, sarà per loro sconveniente investire nei settori che richiedono una grande quantità di manodopera. Un discorso simile si può fare per il fattore capitale, che dovrà essere remunerato da interessi più elevati nei casi in cui risulterà essere una risorsa scarsa.

Come ha osservato Thurow, oggi questa teoria non sembra essere più valida, dal momento che, grazie alla globalizzazione dei mercati, in particolare di quelli finanziari, ed alla maggiore libertà di circolazione, le imprese sono in grado di reperire i fattori della produzione dove essi sono più abbondanti. Questa tesi sembra essere confermata anche dal fenomeno della delocalizzazione, che spesso favorisce le aree in cui l'offerta di lavoro è più abbondante e i salari sono più bassi.

Una parte rilevante della letteratura è concorde nell'attribuire alla produttività dei fattori la principale fonte del vantaggio competitivo di una nazione.

In microeconomia, la produttività si definisce come il rapporto tra l'output prodotto e la quantità di lavoro (produttività del lavoro) o di capitale (produttività del capitale) necessaria per realizzare tale produzione.

In formule:

$$P_L = Q/L \quad P_K = Q/K \quad (1)$$

dove P_L è la produttività del fattore lavoro, P_K è quella del fattore capitale, Q è l'output prodotto, L è la quantità di lavoro impiegata nel processo produttivo e K la quantità di capitale. In base alla teoria marginalista, la produttività dei fattori è crescente per piccole quantità di L e K , mentre tende a decrescere all'aumentare degli input, per ragioni legate soprattutto ai costi di coordinamento. Appare chiaro che, a parità di investimento in capitale e lavoro, l'impresa che è in grado di massimizzare la produttività risulta più efficiente (potrà cioè produrre di più ad un costo uguale o inferiore a quello dei concorrenti) e dunque più competitiva, soprattutto in presenza di economie di scala³, non solo per quanto riguarda il prezzo, ma anche in termini qualitativi. Infatti, grazie al processo di *learning by doing*, le imprese che si specializzano in determinate produzioni riescono a migliorare progressivamente la qualità dei loro prodotti, e ciò consente loro di affermarsi sul mercato. Gli studi che hanno tentato di individuare i fattori che sarebbero alla base degli aumenti e dei decrementi della produttività di un sistema economico sono numerosi.

Il risultato più importante in merito è certamente quello ottenuto da Kaldor e Verdoorn, i quali hanno riscontrato empiricamente l'esistenza di relazioni di lungo periodo tra le dinamiche della domanda e l'andamento della produttività. Ciò che qui rileva riportare è che, come stabilisce la legge di Verdoorn, la variazione della produttività è direttamente proporzionale alla crescita dell'output: maggiore è la domanda del mercato, maggiore sarà il prodotto; al crescere del prodotto la produttività aumenta, e con essa la remunerazione dei fattori; la crescita del reddito stimola nuovamente la domanda, e così si innesca un circolo virtuoso che genera una crescita reale dell'economia. Kaldor spiegò che la relazione tra il prodotto e la produttività è principalmente attribuibile alle economie di scala e di apprendimento, ed inoltre sottolineò che questo fenomeno si verifica in misura maggiore nel settore manifatturiero, il quale può fungere da "propulsore" dello sviluppo.

Per altro verso, qualora un'economia attraversi una fase di declino della domanda e/o della produttività, è possibile che essa entri in una spirale recessiva dalla quale può essere arduo emergere. La realtà del nostro Paese sembra ricalcare, da un ventennio a questa parte,

³ Per una trattazione approfondita delle economie di scala si veda C. Scognamiglio Pasini, "Economia Industriale" (2015), pp.117-123, LUISS University Press

quest'ultima prospettiva. In base all'analisi di Kaldor e Verdoorn, dunque, una nazione che può contare, per le produzioni in cui si è specializzata, su una forte domanda interna, o che riesce ad assicurarsi quote crescenti della domanda estera, vedrà migliorare la propria produttività e dunque il proprio benessere. Questa considerazione ha portato alcuni epigoni di Kaldor ad esprimersi a favore di politiche finalizzate a dare un costante impulso alle esportazioni attraverso la "conquista" di mercati sempre nuovi. Thirlwall, tuttavia, confutò queste tesi neo-mercantiliste dimostrandone l'astrazione dalla realtà. Non è possibile, infatti, che un governo, nel disegnare la propria politica commerciale, ignori il vincolo posto dalla necessità di avere, nel lungo periodo, una bilancia dei pagamenti in equilibrio.

Questo stesso vincolo deve essere presente, ammonisce Fagerberg, in qualunque modello che intenda proporre una qualsiasi misura della competitività di una nazione.

In aggiunta al sostegno della domanda, un fattore decisivo per l'andamento della produttività è certamente l'innovazione tecnologica. Su questo punto si sono espressi innumerevoli ed illustri autori, dei quali solo alcuni, per un'esigenza di sintesi e non certo per ragioni di merito, potranno essere qui richiamati. La capacità di sviluppare nuove e migliori tecnologie incide per via diretta non solo sulla produttività, ma anche sulla stessa competitività di un'impresa e così anche di un Paese. Diversamente da quanto affermato dalla teoria marginalista, infatti, la concorrenza tra le imprese non si basa esclusivamente sul prezzo, ma anche sulle caratteristiche specifiche del prodotto. Il modello della concorrenza perfetta escludeva questa possibilità assumendo l'ipotesi della omogeneità dei prodotti presenti all'interno di uno stesso mercato, ma tale condizione è, nella realtà, difficile da riscontrare. Tuttavia, per alcune tipologie di beni, che possono essere ricondotti alla categoria delle *commodities* e che risultano scarsamente differenziati tra loro, la competizione generalmente si basa soprattutto sul fattore prezzo (ne consegue che in questi mercati è molto rilevante la capacità delle imprese di contenere i costi di produzione).

Il primo autore che affermò con forza il concetto per cui la competizione può insistere su fattori diversi dal prezzo fu Joseph Schumpeter, il quale definì l'innovazione tecnologica come una "distruzione creatrice" che può rendersi responsabile dell'abbattimento di poteri monopolistici e dell'instaurarsi di nuovi equilibri all'interno di un settore economico.

Tra gli anni settanta e ottanta del secolo scorso, il dibattito sulla competitività si è concentrato sulla preponderanza del prezzo (il quale è funzione dei costi), piuttosto che dell'innovazione tecnologica, quale terreno di sfida del commercio internazionale. Questa disputa ha fatto seguito all'individuazione per via empirica del fenomeno noto in letteratura come "paradosso di Kaldor" (1978): fu evidenziato che, negli anni del dopoguerra, a livello aggregato, i Paesi che registravano i più alti tassi di crescita, anche grazie ad una notevole capacità di esportazione, erano quelli in cui il costo del lavoro per unità di prodotto aumentava più

velocemente. Tale evidenza poteva essere spiegata dalla relazione tra produttività e salari, ma contraddiceva l'assunto circa la prevalenza del fattore prezzo come determinante per il vantaggio competitivo. In anni più recenti, Fagerberg ha presentato uno studio che, oltre a ribadire la correlazione positiva (seppur debole) tra competitività internazionale e costo del lavoro per unità di prodotto, mostrava che i Paesi che avevano avuto i più elevati tassi di crescita del PIL tra il 1978 e il 1994 erano quelli che avevano investito maggiormente in nuove tecnologie e in ricerca e sviluppo. Il rapporto tra innovazione tecnologica e tasso di crescita economica era del resto già noto alla comunità scientifica grazie agli studi realizzati da Robert Solow, il quale attribuiva al fattore tecnologico, unitamente al tasso di accumulazione del capitale e alla crescita demografica, la capacità di promuovere lo sviluppo di un sistema economico.

Una parte della letteratura ha evidenziato che la produttività e la competitività di uno Stato dipendono non solo dalle scelte strategiche delle imprese, che pure rivestono un ruolo di primo piano, ma anche dall'ambiente in cui tali decisioni vengono assunte. Per quanto concerne l'ambiente competitivo, inteso come l'insieme delle imprese collegate tra loro da relazioni di tipo orizzontale (concorrenza, cooperazione) e verticale (fornitura, clientela), si rimanda al modello di Porter (v. oltre). Si ritiene opportuno, invece, affrontare in questa sede il rapporto esistente tra l'ambiente istituzionale e la competitività nazionale. Sono molteplici i fattori istituzionali che possono concorrere a migliorare (o, come talvolta avviene, a deteriorare) la competitività di un Paese. In primo luogo, si pensi alle infrastrutture la cui realizzazione è demandata al settore pubblico: sicuramente tra le principali vi sono quelle che permettono i trasporti e la circolazione delle persone e delle merci (strade e autostrade, reti ferroviarie, porti, aeroporti), ma oggi rivestono un'importanza addirittura maggiore le infrastrutture che riguardano le telecomunicazioni, ed in particolare la possibilità di connettersi alla rete Internet. Laddove queste infrastrutture fossero carenti, l'attività economica ne trarrebbe un enorme svantaggio. Lo Stato ha anche responsabilità fondamentali nel campo della formazione dei fattori produttivi, da un lato attraverso una gestione attenta dell'istruzione obbligatoria e di quella universitaria, dall'altro lato attraverso l'investimento in ricerca e sviluppo o, ancora, attraverso la promozione e la tutela del settore finanziario. Se è vero, infatti, che oggi le imprese hanno la possibilità di reperire all'estero sia la manodopera che i capitali occorrenti per svolgere la propria attività, è innegabile che un Paese in cui la forza lavoro è debolmente qualificata e in cui vi è scarsità di risorse finanziarie dovrà colmare un gap notevole per raggiungere un elevato livello di sviluppo.

Un ulteriore fattore decisivo per determinare la competitività di una nazione è l'efficienza della Pubblica Amministrazione. Essa offre servizi alle imprese e ai cittadini e rappresenta l'interfaccia tra questi ultimi e lo Stato per l'adempimento di numerosi obblighi ed oneri

imposti dalla legge. Una P.A. lenta ed inefficiente danneggia notevolmente la competitività del sistema economico (si pensi alle tempistiche necessarie per ottenere licenze ed autorizzazioni, ad esempio nell'ambito dell'edilizia), scoraggiando gli investimenti. Inoltre, la presenza di burocrazie farraginose ed inefficienti spesso coincide con la diffusione di fenomeni corruttivi, i quali certamente non favoriscono la crescita e lo sviluppo.

Anche l'efficienza nell'amministrazione della giustizia (in particolare di quella civile), soprattutto in materia di recupero crediti e di procedure concorsuali, influisce profondamente sull'andamento della competitività. Questo aspetto, chiaramente, è strettamente legato al contesto legislativo, il quale non può presentare uno scollamento dalla realtà economica.

Ancora più importante è la regolamentazione dei mercati e la promozione della concorrenza all'interno dei settori più sensibili alla costituzione di posizioni di monopolio. Sia la presenza di vincoli eccessivamente rigidi allo svolgimento dell'attività di impresa che l'assenza di limitazioni all'attuazione di pratiche lesive del principio della libera concorrenza, infatti, pregiudicano lo sviluppo dei mercati all'interno di un determinato Paese. La legge, inoltre, dovrebbe favorire, o almeno non ostacolare, la diffusione di nuove tecnologie, le quali generano, come si è detto in precedenza, effetti positivi sulla produttività.

Più in generale, si può affermare che gli Stati possono intervenire sul livello di competitività delle proprie imprese tramite politiche industriali, fiscali e monetarie. Nell'Unione Economica e Monetaria queste ultime sono state demandate alla Banca Centrale Europea, mentre ai singoli governi è stata preclusa la possibilità di agire sul tasso di cambio allo scopo di promuovere i settori più orientati all'esportazione.

Anche per quanto riguarda la politica industriale, la ratifica del Trattato dell'Unione Europea ha comportato l'introduzione di alcuni vincoli, il più rilevante dei quali è costituito dalla disciplina che vieta gli aiuti di Stato. Un aiuto di Stato consiste nell'elargizione di denaro pubblico a favore di specifiche imprese o di interi settori. Tale pratica, pur essendo stata il principale strumento di politica industriale di cui si sia fatto uso nel nostro Paese fino ai primi anni novanta, distorce la libera concorrenza ed è normalmente all'origine di fenomeni di inefficienza e malcostume. Le regole europee ammettono, comunque, che in alcuni casi specifici sia tuttora possibile per lo Stato finanziare determinate attività economiche. Tra le fattispecie non vietate vi sono la promozione di aree sottosviluppate e delle imprese di piccole e medie dimensioni, il sostegno all'occupazione, alla formazione e alla cultura, la tutela dell'ambiente. Politiche industriali di tipo non aggressivo, ma difensivo, sono dunque ancora ammesse. Si può affermare, tuttavia, che nella maggior parte dei casi esse non siano utili a sviluppare un vantaggio competitivo, quanto piuttosto a recuperare (e al limite annullare) uno svantaggio pregresso (fanno eccezione le politiche finalizzate alla formazione dei fattori produttivi).

Rimangono le politiche fiscali, che si sostanziano nella gestione del bilancio dello Stato. La pressione fiscale è certamente uno dei fattori istituzionali che maggiormente rilevano per determinare la competitività di una nazione. In particolare, i livelli delle aliquote di imposta sono uno dei principali terreni di sfida su cui si gioca il confronto sulle localizzazioni produttive. In Europa, uno Stato che ha inteso fondare il proprio modello di sviluppo su un sistema fiscale favorevole alle attività produttive è l'Irlanda, che riesce perciò a beneficiare in misura notevole degli investimenti diretti provenienti dall'estero. Nel secondo capitolo, dedicato al costo del lavoro e all'impatto che esso ha sulla competitività dei sistemi economici, si analizzerà nel dettaglio il tema del *tax wedge*.

Un ultimo aspetto istituzionale che merita una certa attenzione in questa sede è il grado di sviluppo del mercato finanziario. Un'allocazione efficace ed efficiente del risparmio permette di individuare e di promuovere le imprese ed i settori che maggiormente possono contribuire alla creazione della ricchezza nazionale. La possibilità di ricorrere sia al finanziamento bancario che a differenti strumenti obbligazionari o a nuovo capitale di rischio per investire in progetti profittevoli, inoltre, è una condizione indispensabile affinché il settore privato sia sano e in grado di sostenersi autonomamente.

Dopo che si è tentato di presentare al lettore, attraverso una rassegna veloce e certamente non esaustiva, un'ideale panoramica del vastissimo dibattito sul tema della competitività, si procederà ora ad illustrare i risultati degli studi svolti da Michael Porter, per poi passare all'analisi delle diverse misure della competitività sviluppate sia dalla teoria che dagli organismi che si occupano di effettuare rilevazioni statistiche a livello nazionale ed internazionale.

1.2 Il modello di Porter⁴

Prima di pubblicare l'opera divenuta un caposaldo della letteratura economica degli ultimi tre decenni, ossia "Il vantaggio competitivo delle nazioni" (1990), Porter studiò da vicino, per quattro anni, dieci sistemi economici avanzati che hanno avuto successo nella competizione internazionale, diventando leader del commercio mondiale. Tra questi vi è anche l'Italia, di cui vengono elogiati i distretti (*cluster*): realtà divenute altamente competitive grazie agli stimoli provenienti dall'ambiente in cui esse si sono sviluppate ed alla trasmissione di conoscenze specifiche. Quello del distretto è considerato un modello di sviluppo vincente e sostenibile, in cui gli stretti rapporti tra le imprese giocano un ruolo decisivo, insieme ad una mentalità naturalmente orientata alla soddisfazione del cliente (mentalità che si traduce in un

⁴ Quello qui esaminato è il modello originario, privo degli approfondimenti e delle estensioni apportate da Porter e da altri successivamente alla prima pubblicazione.

sistema produttivo molto flessibile e aperto all'innovazione tecnologica). Gli altri Paesi su cui si sono concentrati gli studi del Professore di Harvard sono Danimarca, Germania, Giappone, Korea del Sud, Singapore, Svezia, Svizzera, Regno Unito e Stati Uniti.

Porter sostiene che nell'era della Globalizzazione il ruolo degli Stati non sia affatto venuto meno, e che, al contrario, essi possano contribuire in maniera decisiva alla realizzazione delle condizioni ambientali che garantiscano lo sviluppo del vantaggio competitivo. Il suo motto è: "La prosperità di una nazione non si eredita, ma si crea". Sottolineando l'importanza della conoscenza nel nuovo contesto economico globale, egli sollecita dunque l'intervento a favore della formazione di forza-lavoro estremamente qualificata e specializzata, e l'investimento in ricerca e sviluppo, fermo restando – avverte - che nessuna nazione potrà mai diventare leader in tutti i settori, e che la cultura, le esigenze specifiche e il tessuto socio-economico di ogni Stato determineranno comunque in quali mercati le sue imprese riusciranno ad eccellere (Porter non crede che il settore pubblico sia veramente in grado di indurre l'economia a prediligere particolari settori considerati "strategici", né ritiene opportuna la difesa di "campioni nazionali", allorché essi si rivelino incapaci di sostenere la competizione internazionale, ad esempio nel settore dell' aeronautica).

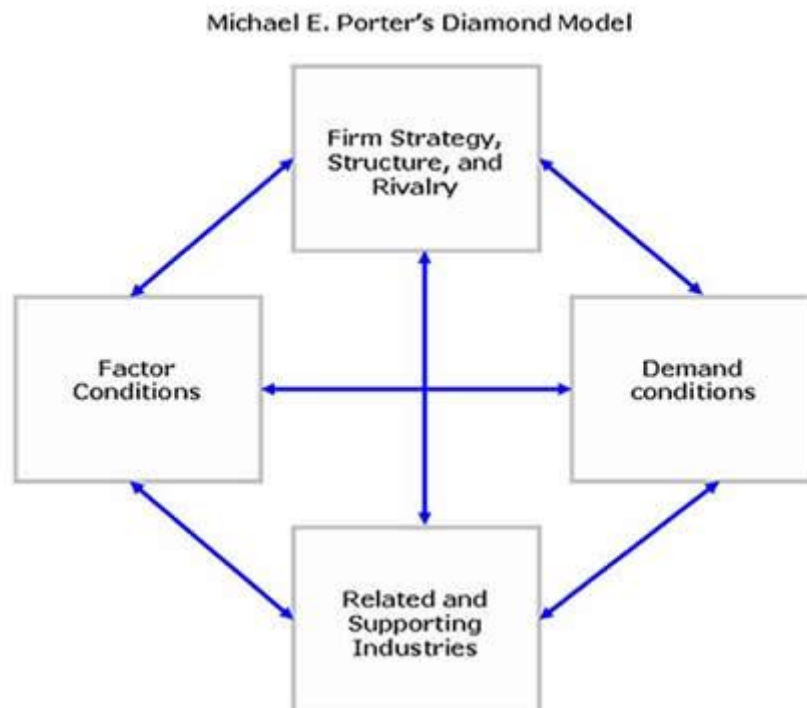
Per una nazione, eccellere in un settore significa essere in possesso di un vantaggio competitivo relativamente ai migliori concorrenti internazionali. Tale vantaggio competitivo, sostiene Porter, deriva singolarmente e complessivamente da quattro fattori (*attributes*), i quali costituiscono il fulcro del modello detto *The diamond of national advantage*:

1. Caratteristiche dei fattori produttivi (*factor conditions*). Esse indicano non solo la dotazione di fattori di cui gode un Paese, ma anche le loro specificità
2. Caratteristiche della domanda interna (*demand conditions*). Esse rivelano le peculiarità della domanda di mercato interna rivolta ai beni e ai servizi prodotti da un Paese
3. Industrie collegate e ausiliarie (*related and supporting industries*). La presenza (o l'assenza) di produzioni che si collocano a monte o a valle di una determinata industria ne condiziona inevitabilmente lo sviluppo
4. Condotte strategiche, struttura delle imprese e natura della concorrenza intrasettoriale (*firm strategy, structure and rivalry*). Tipicamente, ogni nazione sviluppa un proprio modello imprenditoriale e presenta differenti tipi di competizione tra le imprese operanti nello stesso settore.

Queste variabili influiscono direttamente su alcune condizioni fondamentali per il raggiungimento del vantaggio competitivo, vale a dire la disponibilità delle risorse e delle competenze necessarie per primeggiare in un settore, il possesso delle informazioni che

indirizzino un'industria verso delle opportunità di crescita, gli obiettivi delle imprese e degli individui che vi si dedicano, e lo stimolo ad investire e ad innovare. Quest'ultima condizione, soprattutto, è ritenuta da Porter imprescindibile: in assenza di una continua spinta innovatrice, anche un vantaggio consolidato può venire meno, a causa dello sforzo emulativo dei concorrenti.

Img. 1.1 Diamante di Porter



Fonte: Porter M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*

Caratteristiche dei fattori produttivi

Per quanto riguarda le caratteristiche dei fattori, il modello in questione prende le distanze dalla teoria classica, fondata sulla dotazione iniziale di forza-lavoro e di capitale, ritenendo che la relativa abbondanza o scarsità di risorse non specializzate sia oggi una questione marginale, che le imprese possono aggirare facilmente (argomento svolto anche da Thurow, v.sopra). Ciò che invece rappresenta senz'altro una fonte del vantaggio competitivo è l'investimento nella formazione di fattori produttivi altamente specializzati, più difficilmente reperibili e sostituibili. Anche e soprattutto in questo senso va interpretata l'espressione "La prosperità di un Paese non si eredita, ma si crea". Talvolta accade che un Paese penalizzato da una scarsa dotazione iniziale abbia più stimoli ad investire e riesca, tramite delle specifiche politiche dei fattori, a migliorare radicalmente la propria competitività. Perché uno svantaggio si trasformi in un vantaggio è però necessario che sussistano le circostanze favorevoli, tra le quali non può mancare il concorso favorevole dei restanti elementi del diamante.

Caratteristiche della domanda interna

Contrapponendosi anche al filone di studi inaugurato da Kaldor e Verdoorn, Porter ritiene che la natura della domanda interna rilevi più delle sue dimensioni. Dal suo punto di vista, una clientela particolarmente esigente e stimolante favorisce la nascita di un'industria competitiva, poiché esercita una pressione positiva che induce i produttori ad aggiornare periodicamente l'offerta e ad investire in innovazione. Al fine di soddisfare il proprio mercato di riferimento, le imprese aumentano da un lato la propria produttività e dall'altro la qualità dei prodotti, e nel momento in cui le esigenze dimostrate dalla domanda interna fossero avvertite anche da quella estera, esse diventerebbero eccellenze internazionali. La circostanza per cui le caratteristiche della domanda interna anticipano un trend più generale può rivelarsi, dunque, fondamentale affinché un'industria sviluppatasi all'interno di uno Stato diventi competitiva a livello globale. Porter sottolinea che questo fenomeno di "contaminazione" può essere ricondotto a diversi fattori, non ultimo quello dell'influenza politica: un Paese cui viene riconosciuto un ruolo di leadership nel contesto geopolitico potrà "esportare" più facilmente i propri valori, ed eventualmente le proprie preferenze in termini di beni e servizi.

Industrie collegate ed ausiliarie

La teoria economica ha da tempo individuato i vantaggi connessi con il proliferare, all'interno di un'area geografica circoscritta, di imprese che si dedicano a produzioni tra di loro collegate da rapporti di natura verticale e orizzontale. Già nel 1890, infatti, l'economista inglese Alfred Marshall esaminava le caratteristiche delle "economie di scala esterne", che permettono di sfruttare la condivisione di conoscenze specifiche e la presenza di manodopera qualificata e di fornitori specializzati.

Porter concentra la sua attenzione sui benefici che scaturiscono dall'esistenza di "*close working relationships*", ossia di strette interazioni tra le imprese appartenenti alla medesima filiera produttiva. Tali rapporti favoriscono la rapida circolazione delle informazioni e delle idee, e di conseguenza l'innovazione tecnologica. Quando le industrie collegate sono già affermate nella competizione internazionale, poi, i benefici si moltiplicano, in quanto gli stimoli provenienti dalla concorrenza estera costituiscono un ulteriore incentivo ad aggiornare i processi produttivi.

Condotte strategiche e struttura delle imprese e natura della concorrenza intrasettoriale

Porter sostiene che non vi sia un modello di *corporate governance* universalmente valido. L'organizzazione interna delle imprese differisce da Paese a Paese, ed è il risultato di circostanze storiche, di fattori culturali, sociali ed ambientali. Oltre alla classica contrapposizione tra modello renano (sviluppatosi in Europa centro-occidentale, si distingue per l'attenzione verso gli interessi di tutti gli stakeholders) e anglosassone (UK, USA, privilegia gli interessi degli azionisti), l'opera dell'economista di Harvard richiama anche le

specificità dell'imprenditoria italiana (controllo saldamente in mano alla proprietà, gestione familiare, dimensioni ridotte) e di quella giapponese (incentrata sui *keiretsu*). La struttura aziendale influisce in maniera critica sulla specializzazione della manifattura nazionale. Negli Stati Uniti, ad esempio, la competitività nel settore dell'high-tech trae origine dal fatto che le società sono prevalentemente ad azionariato diffuso: il mercato dei capitali è interessato ad investire in titoli, come quelli emessi da società specializzate in produzioni ad elevato contenuto tecnologico, con prospettive di crescita tali da consentire il conseguimento di ingenti guadagni in conto capitale. Per quanto riguarda la natura della rivalità tra le imprese, Porter illustra i benefici derivanti da una feroce concorrenza domestica. Quando la competizione è localizzata, non è raro che entrino in gioco rivalità di natura personale che eccedono la normale contesa per aggiudicarsi le quote del mercato. Questo "fattore umano" può costituire per le imprese un enorme incentivo ad eccellere: ciò può determinare la nascita di un'industria in grado di competere anche a livello internazionale. La concorrenza locale, inoltre, richiede il continuo rinnovamento delle fonti del vantaggio competitivo, dal momento che tutti i *competitor* possono sfruttare quelle derivanti dal contesto in cui operano. Per ottenere un vantaggio reale e duraturo, dunque, ciascuna impresa dovrà sforzarsi di individuare sempre nuove opportunità da cogliere in termini di innovazione di prodotto e di processo, di fattori produttivi, di mercati di sbocco.

Le componenti del diamante costituiscono un sistema. L'impatto che ognuna di esse può avere sul contesto competitivo considerato dipende fortemente dalle condizioni delle altre, ed eventuali debolezze presentate da un singolo elemento del sistema possono compromettere il raggiungimento del vantaggio competitivo. Allo stesso modo, se uno o più dei quattro fattori che compongono il modello risultano particolarmente favorevoli, anche i restanti elementi ne saranno rafforzati. Porter ritiene che i due attributi che rendono il diamante un sistema fortemente interconnesso al suo interno siano la concorrenza domestica e la concentrazione geografica delle imprese: la prima fa in modo che nel settore si generi una pressione "positiva" in grado di dare impulso alle altre determinanti, mentre la seconda agevola l'interazione tra di esse.

L'azione congiunta dei fattori che compongono il diamante favorisce l'organizzazione dei settori dell'economia in forma di *cluster* (distretti). In base a quanto emerge dagli studi di Porter, essi tendono a concentrarsi entro aree geografiche ristrette, secondo schemi niente affatto casuali, bensì funzionali allo sviluppo del vantaggio competitivo. Le condotte aggressive e opportunistiche delle imprese che operano a stretto contatto tra loro generano forti rivalità e stimolano comportamenti emulativi che richiedono una rapida circolazione delle informazioni e un costante investimento in ricerca e innovazione. Inoltre, non è raro che

le aziende appartenenti ad un determinato settore estendano la propria attività a produzioni collegate o contigue, e ciò fa sì che la competizione abbracci nuovi settori. Analogamente, può accadere che nel territorio in cui si siano diffuse determinate produzioni nascano nuove imprese che si specializzino nelle fasi della filiera non coperte dalle aziende già esistenti o che si propongano di offrire servizi a queste ultime. È possibile spiegare, in questo modo, come mai un Paese originariamente competitivo in un determinato settore sia stato successivamente capace di eccellere in altri settori che fossero ad esso più o meno direttamente collegati.

Porter si esprime anche in merito alle politiche che da una parte i governi e dall'altra le imprese sono chiamati a mettere in campo al fine di creare un ambiente competitivo e di mantenere nel tempo l'eventuale vantaggio raggiunto. Egli critica sia i fautori dell'intervento diretto dello Stato nell'economia, ritenendo che un simile modello provochi distorsioni ed inefficienze e soffochi lo slancio innovativo dei privati, sia coloro che ripongono una fiducia incondizionata nei meccanismi del libero mercato: per Porter lo Stato assume un ruolo molto importante - seppure indiretto - consistente nel disegnare un contesto istituzionale favorevole all'attività imprenditoriale per mezzo di interventi sia normativi che infrastrutturali. Se realizzate con successo, le politiche del governo possono catalizzare l'azione dei fattori che sono responsabili dell'ottenimento del vantaggio competitivo di una nazione.

Tra le misure ritenute da Porter appropriate al raggiungimento di tale scopo, si ritiene opportuno richiamare le seguenti:

- politiche di formazione dei fattori produttivi, attraverso la promozione dell'istruzione e della ricerca, della specializzazione dei lavoratori e degli investimenti delle imprese private;
- nessun ricorso a svalutazioni interne o a svalutazioni monetarie;
- rigida regolamentazione in materia di ambiente, di sicurezza e di standard qualitativi dei prodotti, finalizzata a stimolare lo sforzo innovativo delle imprese;
- limitazione della cooperazione tra aziende concorrenti, ad esempio nel campo della ricerca: Porter scoraggia la promozione e il finanziamento di progetti di ricerca che coinvolgano le imprese appartenenti allo stesso settore, ritenendo che in simili contesti esse non siano incentivate a dispiegare pienamente le proprie risorse, contrariamente a quanto avviene nel caso in cui vi sia una concreta rivalità;
- politiche che incentivino gli investimenti di lungo periodo (ad esempio, agevolazioni fiscali per i redditi da capitale generati da investimenti pluriennali nel capitale azionario delle imprese);
- deregolamentazione dei settori dell'economia congiunta al rafforzamento delle norme antitrust: a monte di questa indicazione vi è la convinzione, supportata anche da una parte della letteratura economica che precede gli studi di Porter (cfr. Arrow, 1962), che un'elevata

concentrazione all'interno dei settori sfavorisca l'investimento in innovazione tecnologica, fondamentale per il raggiungimento del vantaggio competitivo;

- apertura dei mercati interni ed esteri, attraverso il progressivo smantellamento delle barriere commerciali: Porter ritiene inefficaci e dannose (per i consumatori) le politiche di *trade managing*, e invita i governi ad attuare politiche commerciali attive finalizzate ad aprire nuovi mercati per le imprese operanti nei settori di eccellenza, scoraggiando, al contrario, il ricorso alle pratiche di controllo delle importazioni e delle esportazioni.

Più in generale, egli sostiene che tutti gli strumenti di breve periodo finalizzati alla protezione delle imprese domestiche dalla concorrenza interna o estera hanno come unico effetto quello di danneggiare l'economia nazionale, ostacolando dinamiche di mercato che risultano fondamentali, come è stato rilevato in precedenza, per il consolidamento del vantaggio competitivo.

Ancora più delle misure messe in campo dai governi, *The competitive advantage of nations* giudica fondamentali, al fine di raggiungere e mantenere la competitività di una nazione, le condotte delle aziende che vi si stabiliscono. Esse, infatti, hanno il compito fondamentale di costruire un tessuto economico dinamico ed innovativo, in grado di reggere il confronto internazionale. Le imprese sono chiamate a sfruttare le forze che compongono il diamante, ricercando nella concorrenza domestica lo stimolo per innalzare i propri standard produttivi e sforzandosi di rispondere alle più complesse esigenze del mercato. La crescita della produttività, obiettivo imprescindibile per ogni nazione che intenda incrementare la ricchezza prodotta, trae origine, secondo Porter, da una tensione costante verso l'aggiornamento dei meccanismi produttivi e il rafforzamento dei rapporti con i fornitori e con i dipendenti, e più in generale delle intere filiere della produzione (rafforzamento che può avvenire per mezzo della nascita di distretti industriali).

Le imprese, al fine di contribuire al miglioramento delle performance competitive di una nazione, devono anche intraprendere strategie che permettano loro di beneficiare dei vantaggi offerti dalla globalizzazione (ad esempio, la possibilità di servire mercati particolarmente esigenti o di utilizzare fattori produttivi specializzati), privilegiando, però, laddove sia possibile, l'impiego delle risorse disponibili nel Paese in cui hanno stabilito la propria sede (*"home base"*).

La più importante critica al modello di Porter è stata avanzata da Alan Rugman (1945-2014): all'inizio degli anni novanta, tra i due economisti nacque un dibattito che verté intorno ad alcuni punti specifici della teoria del vantaggio competitivo delle nazioni.

Rugman individuò nell'assenza all'interno del diamante di una componente che tenesse conto dell'attività economica internazionale la principale debolezza del modello: egli sostenne che per le piccole economie aperte (come il Canada) la struttura del mercato estero - soprattutto

dei Paesi geograficamente contigui - può rappresentare la fonte più importante del vantaggio competitivo, e che, di conseguenza, la versione originale del diamante risulta difficilmente applicabile al caso concreto. L'economista britannico elaborò dunque una seconda versione del modello ideato da Porter, ritenendo fosse necessario includere, tra i fattori responsabili delle performance competitive di una nazione, anche il diamante dell'economia estera da cui l'industria nazionale traesse maggiori benefici (modello c.d. *double diamond*). Con riferimento al Canada, ad esempio, Rugman afferma che l'area economica rilevante per il raggiungimento del vantaggio competitivo fosse l'intero Nord America.

Questa critica mette in discussione la tesi di Porter sulla centralità del contesto economico nazionale nell'ottica dello sviluppo di un tessuto imprenditoriale dinamico e innovativo, e soprattutto mette in dubbio le indicazioni in materia di *policies* che derivano da quella visione. Rugman si chiede, cioè, se sia opportuno, per il governo di una piccola economia aperta, mettere in campo politiche industriali mirate a rafforzare il diamante nazionale (anche per mezzo di misure di tipo protezionistico), oppure privilegiare l'apertura delle frontiere, nel tentativo di sfruttare i fattori produttivi, la domanda, le industrie collegate e la concorrenza presenti all'estero.

Per Porter, Rugman confonde lo scopo geografico della competizione (il contesto globale) dal luogo dove viene sviluppato il vantaggio competitivo di un'industria, cioè il territorio dove essa sorge. In altre parole, se la competizione ha ormai assunto una dimensione internazionale, il successo - o il fallimento - di ogni singola nazione non può che derivare dalle caratteristiche della propria struttura economica, sociale ed istituzionale, ossia da quel sistema di attributi che Porter chiama "il diamante".

1.2 Come si misura la competitività di una nazione

Il dibattito accademico sorto intorno al tema della competitività, al quale si è fatto riferimento nel primo capitolo, ha riguardato anche il metodo di misurazione delle performance competitive delle nazioni. In questa sede verranno presentati i principali strumenti con cui le istituzioni internazionali periodicamente mettono a confronto le prestazioni dei diversi Stati, richiamando eventualmente anche le critiche di cui essi siano stati oggetto.

Il primo e più semplice metodo di misurazione della competitività nazionale è il costo unitario del lavoro (ULC, *unit labour cost*). L'OCSE, che ne rileva le variazioni trimestrali e annuali, lo definisce come "il costo medio della manodopera per unità di output", e lo costruisce rapportando il costo complessivo del lavoro al prodotto interno lordo espresso in termini reali. Tale forma risulta equivalente al rapporto tra costo complessivo di un'unità di

lavoro (costo di un'ora lavorativa o di un lavoratore dipendente) e la produttività del fattore lavoro (v.sopra), considerando l'output prodotto pari al PIL reale.

In formule:

$$ULC = w * L / (GDP/P) = w / (Q/L) \quad (2)$$

Si noti che:

- w esprime non solo l'ammontare del salario nominale o dello stipendio, ma anche gli oneri associati al rapporto di lavoro - quali l'assicurazione, la liquidazione, i contributi pensionistici- ed altre eventuali forme di remunerazione;
- L si riferisce alla forza-lavoro impiegata;
- P è il deflatore del PIL;
- Q esprime la quantità di output prodotta nel periodo considerato.

La stessa Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico puntualizza che il costo unitario del lavoro fornisce una rappresentazione della sola competitività di costo di un Paese, e che, dal momento che tiene conto esclusivamente dei costi legati al fattore lavoro, non può essere considerata una misura completa. Anche il costo del capitale, ad esempio, dovrebbe essere considerato al fine di effettuare una rilevazione più puntuale. Una crescita dell'indice ULC corrisponde a un'accelerazione della dinamica salariale rispetto a quella del PIL. Tale fenomeno può essere una minaccia per la competitività di un'economia, traducendosi in un aumento dei prezzi dei beni finali non accompagnato da una crescita reale dell'economia.

L'affidabilità di questo metodo di misurazione è stata messa in dubbio da Nicholas Kaldor nel 1978. Attraverso rilevazioni empiriche, egli scoprì il fenomeno poi divenuto noto in letteratura con il nome di "paradosso di Kaldor": nel secondo dopoguerra i Paesi in cui il rapporto salario medio/produttività cresceva a tassi più alti erano gli stessi che vedevano aumentare maggiormente le quote di mercato conquistate dalle proprie imprese. L'economista ungherese concluse che il fattore del costo del lavoro non fosse determinante per la crescita delle esportazioni di un Paese, le quali dipenderebbero in misura maggiore dall'andamento della domanda estera. Nel 1996 Jan Fagerberg replicò lo studio di Kaldor estendendolo al periodo 1978-1994, ed arrivò a conclusioni simili a quelle del suo predecessore, aggiungendo che i Paesi che avevano avuto più successo nel commercio internazionale nel nuovo intervallo di tempo considerato erano stati quelli che più di tutti avevano investito in ricerca e sviluppo.

Jesus Felipe e Utsav Kumar hanno recentemente osservato che il rapporto $w \cdot L / (GDP/P)$ non rappresenta altro che la distribuzione del reddito, e più precisamente la partecipazione dei redditi da lavoro alla produzione della ricchezza nazionale.

Questo spiegherebbe, a loro giudizio, la relazione positiva tra l'andamento del costo unitario del lavoro e il successo sui mercati internazionali dei Paesi in cui si osserva un aumento dei salari superiore alla crescita della produttività.

I due economisti specificano anche che la formula $[UCL = w / (Q/L)]$ esprime la competitività di costo in termini di unità di valuta per unità di prodotto e risulta perciò adatta ad un'analisi di tipo microeconomico a livello della singola impresa, mentre al fine di misurare la competitività aggregata di un sistema economico occorre utilizzare la versione alternativa $[UCL = w \cdot L / (GDP/P)]$.

Il secondo metodo di misurazione che si intende qui proporre, ben più complesso, è quello utilizzato dal World Economic Forum e riportato all'interno del *Global Competitiveness Report* pubblicato con scadenza annuale dal 2005, vale a dire il *Global Competitiveness Index* (GCI). Come anticipato nel primo paragrafo del presente capitolo, il WEF definisce la competitività come "l'insieme delle istituzioni, delle politiche e dei fattori che determinano la produttività di un'economia", e ciò si riflette nella scelta delle variabili incluse nel modello sviluppato. Esso consta di 114 indicatori raggruppati in 12 pilastri: istituzioni, infrastrutture, contesto macroeconomico, sanità ed educazione primaria, educazione superiore e formazione, efficienza dei mercati delle merci, efficienza del mercato del lavoro, sviluppo del mercato finanziario, avanzamento tecnologico, dimensioni del mercato interno, livello di sviluppo delle imprese, innovazione.

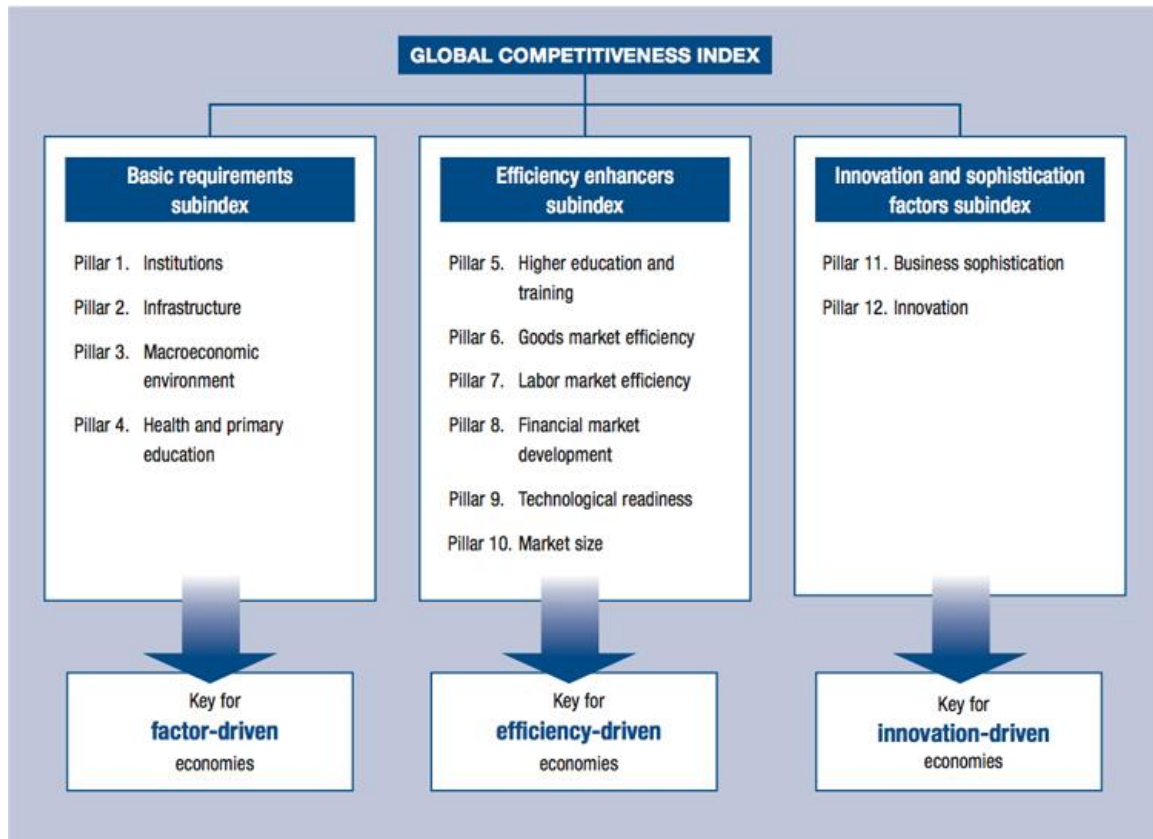
I 12 pilastri sono a loro volta ricompresi in tre sottoindici ai quali vengono assegnati, al fine di calcolare il GCI, coefficienti di ponderazione diversi per ogni Paese analizzato, a seconda dello stadio di sviluppo raggiunto (quest'ultimo viene individuato attraverso la misura del PIL pro-capite e dell'incidenza delle esportazioni di beni minerari sul totale dell'*export*).

I tre sottoindici sono:

- l'indice dei requisiti di base, più importante per i Paesi le cui economie sono fondate sulla dotazione di fattori, che contiene i primi quattro pilastri (istituzioni, infrastrutture, contesto macroeconomico, sanità ed educazione primaria);
- l'indice dei fattori promotori di efficienza, che risulta prevalente nel calcolo del GCI per i Paesi che hanno sistemi economici basati sull'efficientamento dei meccanismi produttivi e degli scambi, e che contiene i pilastri dal numero cinque al numero dieci (educazione superiore e formazione, efficienza dei mercati delle merci, efficienza del mercato del lavoro, sviluppo del mercato finanziario, avanzamento tecnologico, dimensioni del mercato interno);

- l'indice dei fattori "innovazione" e "sostanzialità", che contiene gli ultimi due pilastri del modello e che ha un peso maggiore per il calcolo della competitività delle economie trainate dall'innovazione.

Img. 1.2 Ripartizione dei dodici pilastri nelle tre categorie che compongono il GCI



Fonte: www.reports.weforum.org

Di seguito si riportano i coefficienti di ponderazione applicati ai sottoindici dipendentemente dallo stadio di sviluppo in cui si trova il singolo Paese studiato. Si può notare che sono state introdotte delle categorie intermedie per non considerare allo stesso modo economie con PIL pro-capite di ordine molto diverso.

Img. 1.3 Suddivisione dei paesi per stadio di sviluppo raggiunto e coefficienti di ponderazione assegnati ai sottoindici

Table 1: Subindex weights and income thresholds for stages of development

	STAGE OF DEVELOPMENT				
	Stage 1: Factor-driven	Transition from stage 1 to stage 2	Stage 2: Efficiency-driven	Transition from stage 2 to stage 3	Stage 3: Innovation-driven
GDP per capita (US\$) thresholds*	<2,000	2,000–2,999	3,000–8,999	9,000–17,000	>17,000
Weight for basic requirements	60%	40–60%	40%	20–40%	20%
Weight for efficiency enhancers	35%	35–50%	50%	50%	50%
Weight for innovation and sophistication factors	5%	5–10%	10%	10–30%	30%

Note: See individual country/economy profiles for the exact applied weights.

* For economies with a high dependency on mineral resources, GDP per capita is not the sole criterion for the determination of the stage of development. See text for details.

Fonte: www.reports.weforum.org

Per tutti i Paesi, il coefficiente di ponderazione attribuito ai singoli pilastri è pari a $1/n$, dove “n” è il numero di pilastri che compongono la rispettiva categoria di appartenenza.

Ad esempio, all’interno della categoria “requisiti di base”, la cui influenza sull’indice può variare tra il 20% e il 60%, ciascuno dei quattro pilastri ha un peso del 25%.

Le voci che compongono i singoli pilastri, al contrario, hanno coefficienti non uniformi, ma comunque non variabili da Paese a Paese. I punteggi attribuiti ad ogni indicatore sono prodotti per mezzo di un sondaggio (*l’Executive Opinion Survey*), realizzato in modo da attribuire a ciascuna voce un valore compreso tra 1 e 7.

I risultati così ottenuti vengono aggregati in modo da assegnare un punteggio ad ognuna delle tre categorie, in base alla seguente formula:

$$\text{categoria}_i = (\sum_k \text{indicatore}_k) / k \quad (3)$$

CAPITOLO II

Il cuneo fiscale sul lavoro

Come è stato argomentato nel primo capitolo, la competitività di una nazione non si basa esclusivamente sui vantaggi di costo. La sfida per la conquista delle quote del mercato globale si gioca, infatti, soprattutto sulla capacità dei *competitor* di offrire prodotti di qualità superiore e sempre più adeguati alle esigenze della domanda. Tuttavia, il costo del lavoro è una variabile che influenza in modo rilevante le scelte strategiche delle imprese, ad iniziare dalla collocazione geografica degli impianti. È lo stesso Porter a sostenere che una nazione non può sperare di essere competitiva nello scenario economico internazionale, se le sue imprese sfruttano principalmente risorse e fattori produttivi situati all'estero. Se ciò accade, infatti, è meno probabile che si inneschino quei meccanismi virtuosi che permettono lo sviluppo di industrie locali forti e dinamiche. È dunque nell'interesse di ogni Stato fare in modo, nei limiti tracciati da una politica neutrale nei confronti della libera concorrenza, che i costi che le aziende sostengono per continuare ad investire nell'economia locale non raggiungano livelli sproporzionati, anche in confronto ai Paesi concorrenti.

In tale ottica, gli Stati possono - e devono - senz'altro mettere in campo misure finalizzate a migliorare la qualità dei servizi offerti e delle infrastrutture, ma, prima ancora, hanno la facoltà di intervenire sulla pressione fiscale che grava sulle imprese e sui lavoratori.

Come è noto, il costo del lavoro è costituito, oltre che dai salari effettivamente percepiti dai dipendenti, anche dall'imposta personale sul reddito, dalla quota di accantonamento del TFR, dai contributi assicurativi e da quelli previdenziali a carico del lavoratore e a carico dell'impresa. Lo scarto esistente tra la remunerazione netta del lavoratore e il costo complessivo della manodopera può essere ridotto (o aumentato) attraverso la variazione delle aliquote dell'imposta sul reddito e/o di quelle contributive, per mezzo dell'introduzione (o della soppressione) di detrazioni a favore dei lavoratori salariati, o anche attraverso la (de)fiscalizzazione degli oneri sociali⁵.

In effetti, negli anni precedenti alla grave crisi finanziaria manifestatasi tra il 2007 e il 2008, molti Paesi avanzati hanno puntato sulla riduzione del cuneo fiscale allo scopo di rilanciare la propria competitività. È opinione comune che la pressione esercitata a partire da quegli anni dalle economie emergenti, nelle quali il costo della manodopera è notevolmente più basso che nel nord del mondo, abbia influito notevolmente su questa scelta di politica fiscale.

In questo capitolo si tenterà di definire il concetto di cuneo fiscale sul lavoro e di richiamare la letteratura economica prodotta in merito. Quindi si passerà ad esaminare nello specifico il caso italiano, il quale verrà infine messo a confronto con la situazione vigente in alcuni dei principali Paesi facenti parte dell'OCSE.

⁵ La fiscalizzazione si ha quando lo Stato assume su sé l'obbligo di versare all'ente previdenziale, del tutto o in parte, i contributi altrimenti dovuti dal lavoratore e dal datore di lavoro.

2.1 Il cuneo fiscale sul lavoro. Definizione e trattazione nella letteratura

Il cuneo fiscale sul lavoro rappresenta la frazione della remunerazione lorda di un lavoratore che viene prelevata dal fisco. Esso viene normalmente espresso in percentuale del costo complessivo del lavoro, in base al seguente semplice calcolo:

$$\text{Tax Wedge} = (\text{TLC}-w)/\text{TLC} = 1-(w/\text{TLC}) \quad (4)$$

dove “w” corrisponde al salario effettivo, mentre “TLC” al costo totale della manodopera.

In questa sede ci si occuperà, in particolare, del cuneo fiscale sul lavoro dipendente, il quale influisce direttamente sui bilanci delle aziende, e dunque sulle loro scelte strategiche.

Di norma, nelle rilevazioni statistiche il cuneo fiscale imposto in un Paese viene rilevato rispetto ad un reddito medio, e spesso si fa distinzione tra quello che grava sui lavoratori non coniugati con o senza figli a carico e quello che invece colpisce i lavoratori coniugati con figli a carico, dal momento che gli ordinamenti nazionali concedono agevolazioni fiscali (deduzioni e/o detrazioni) in base alla composizione del nucleo familiare (con una tendenza ad alleggerire gli oneri fiscali per le famiglie numerose).

Il cuneo fiscale così definito si può fondamentalmente scomporre in tre voci:

- l'imposta personale sul reddito del lavoratore (in Italia, l'IRPEF), il cui ammontare viene trattenuto dal datore di lavoro che, in qualità di sostituto d'imposta, provvede a versarlo all'ente preposto alla riscossione;
- i contributi previdenziali a carico del lavoratore, ossia la frazione del suo stipendio trattenuta e versata all'ente previdenziale - il quale, una volta che il lavoratore avrà maturato il diritto ad accedere al pensionamento, sarà incaricato di erogare le prestazioni dovute, in proporzione a quanto versato nel corso della vita lavorativa;
- i contributi previdenziali a carico dell'impresa.

In base a come risulta strutturato, dunque, il cuneo fiscale può ricadere in misura maggiore sul lavoratore dipendente, se la somma delle imposte sul reddito di quest'ultimo e dei contributi previdenziali a suo carico superano i contributi che gravano sull'impresa o, viceversa, sul datore di lavoro.

Nella tabella seguente è illustrata la composizione del cuneo fiscale sul lavoro di alcuni dei principali Paesi facenti parte dell'OCSE.

Tab. 2.1 Composizione del cuneo fiscale sul lavoro di un lavoratore senza carichi familiari nel 2016 (in percentuale del costo del lavoro)⁶

Paese	Cuneo fiscale	Imposte	Contributi a carico del lavoratore	Contributi a carico dell'impresa
Belgio	54	20,8	10,8	22,4
Germania	49,4	15,9	17,3	16,1
Francia	48,1	10,8	10,5	26,7
Italia	47,8	16,4	7,2	24,2
Austria	47,1	10,8	13,9	22,4
Svezia	42,8	13,6	5,3	23,9
Portogallo	41,5	13,4	8,9	19,2
Grecia	40,2	7,7	12,6	19,9
Turchia	38,1	10,4	12,8	14,9
Paesi Bassi	37,5	15,2	12,1	10,1
Giappone	32,4	6,8	12,5	13,1
Stati Uniti	31,7	16,9	7,1	7,7
UK	30,8	12,6	8,5	9,7
Messico	20,1	8,5	1,2	10,4

Fonte: *Taxing wages*, OCSE (2017)

La letteratura economica, sia teorica che empirica, si è occupata ampiamente e ripetutamente del cuneo fiscale, nel tentativo di individuarne una struttura che potesse definirsi ottimale sia da un punto di vista della desiderabilità sociale che rispetto all'impatto prodotto sul mercato del lavoro.

Per quanto riguarda il primo punto, un livello "ottimo" di imposizione dovrebbe coniugare i due principi su cui si fonda la teoria della Scienza delle Finanze, vale a dire l'efficienza, la quale implica che il prelievo sia il meno distorsivo possibile rispetto alle scelte degli individui, e l'equità, che si può raggiungere attraverso un'adeguata politica di redistribuzione del reddito.

⁶ I nove Paesi sono stati ordinati in base all'incidenza del cuneo fiscale sul costo totale del lavoro, in senso decrescente.

Per quanto attiene, invece, all'equilibrio sul mercato del lavoro, la letteratura non è concorde nella valutazione degli effetti che una variazione del cuneo fiscale può provocare su di esso. Tali effetti dipendono, in realtà, sia dall'elasticità dell'offerta di prestazioni lavorative rispetto al reddito che dalle preferenze degli individui in termini di allocazione del tempo a loro disposizione.

Ad esempio, per alcuni soggetti, attratti dalla possibilità di incrementare i propri guadagni, una riduzione dell'imposizione fiscale potrebbe costituire un incentivo ad aumentare l'offerta di lavoro, mentre altri potrebbero accontentarsi dell'aumento del reddito generato da una tassazione più leggera e lasciare invariata l'allocazione del proprio tempo.

Un aumento del cuneo fiscale, invece, potrebbe indurre un individuo con un'elevata elasticità dell'offerta di lavoro rispetto al reddito a rinunciare alla propria occupazione, quando invece altri lavoratori potrebbero risultare del tutto insensibili ad una simile misura di politica fiscale. Diversi studi empirici hanno illustrato che, in via generale, le donne dimostrano di avere una maggiore elasticità, soprattutto se hanno figli a carico e se all'interno del nucleo familiare vi sono altri percettori di reddito, ad esempio il coniuge. Oggi, però, con la crescita del tasso di partecipazione delle donne al mercato del lavoro, questa tendenza sembra essere meno accentuata di un tempo.

Occorre ricordare, peraltro, che i prelievi imposti dal fisco sono necessari al finanziamento di servizi e prestazioni a favore della collettività (e quindi anche dei lavoratori): l'incidenza del carico tributario sul comportamento degli individui dipende fortemente dall'esistenza di una diretta corrispondenza tra i costi sopportati dai contribuenti e i benefici goduti nell'immediato (accesso ai servizi sanitari, istruzione gratuita per i figli, adeguati servizi di mobilità, ecc.) o nel futuro (prestazioni previdenziali). L'offerta di lavoro può dunque variare a seconda delle prospettive assunte dal singolo lavoratore: se questo attribuirà un valore rilevante al godimento dei benefici derivanti dal percepimento di un reddito maggiore - ad esempio un assegno pensionistico più cospicuo in futuro - potrà essere disposto ad aumentare le ore lavorative o a cercare un'occupazione più remunerativa.

La dottrina è concorde nel constatare che l'aumento della tassazione sui redditi da lavoro, attuato dalla maggior parte dei governi degli Stati industrializzati a partire dagli anni settanta e perpetrato fino alla prima metà degli anni novanta, abbia avuto effetti negativi sulle rispettive economie. Questa evidenza ha costituito il fondamento teorico di uno dei principali pilastri dell'azione politica dell'ex Presidente degli Stati Uniti d'America Ronald Reagan, ossia la riduzione della pressione fiscale finalizzata ad incentivare la produzione e la partecipazione degli individui al mercato del lavoro, e dunque a promuovere la crescita del reddito nazionale.

Una seconda conclusione cui è pervenuta una parte rilevante della letteratura riguarda l'impatto delle variazioni del cuneo fiscale sul mercato del lavoro. Esse, infatti, avrebbero rilevanza esclusivamente nel breve periodo, mentre l'equilibrio di lungo termine si fonderebbe prevalentemente sulle preferenze individuali dei lavoratori, tendenzialmente più inclini a dedicare il proprio tempo al riposo e allo svago che alle rispettive occupazioni. Un ulteriore filone di studi ha esaminato, tramite il ricorso a modelli piuttosto complessi che differiscono tra loro per le ipotesi addotte circa le modalità di determinazione dei salari (v.infra), l'effetto distorsivo della tassazione sulla domanda di lavoro proveniente dalle imprese. Originariamente queste ricerche, svolte per lo più nel corso dell'ultimo decennio del secolo scorso, avevano come scopo principale quello di individuare una correlazione tra il livello della pressione fiscale e il tasso di disoccupazione di un Paese. In quel periodo storico, infatti, le entrate degli Stati più avanzati erano divenute ingenti sia a causa della maggiore imposizione resa necessaria dall'espansione del settore pubblico, sia a causa di una congiuntura favorevole (gli economisti si riferiscono a questo intervallo temporale definendolo "*the great moderation*"), e l'aumento del numero degli occupati divenne il principale obiettivo delle politiche economiche dei governi allora in carica.

Al fine di comprendere se la tassazione dei redditi da lavoro abbia conseguenze rilevanti - e permanenti - sui livelli occupazionali, la letteratura si è interrogata se, e in che misura, essa influisca sul costo del lavoro. Gli economisti hanno cioè studiato le dinamiche salariali per scoprire se ad un aumento del cuneo fiscale corrisponda un aumento reale del costo del lavoro. È stato dimostrato che tale dinamica può manifestarsi nel caso in cui i lavoratori riescano a far ricadere gli effetti di un maggior prelievo sull'impresa, mantenendo costante il proprio salario netto e dando luogo, in questo modo, ad una traslazione dell'imposta personale sul reddito da lavoro dipendente.

Dai risultati di questi studi, pur non sempre univoci, emerge che la traslazione dell'imposta dipende criticamente dal verificarsi di alcune circostanze, di natura strutturale ed istituzionale, che influiscono direttamente sui meccanismi di determinazione del salario. Tra queste vi sono il grado di centralizzazione del mercato del lavoro (centralizzato se la contrattazione avviene a livello nazionale, decentralizzato se essa avviene, invece, a livello di singola azienda), l'ampiezza della copertura contrattuale, il grado di sindacalizzazione (calcolato in base alle percentuali di adesione dei lavoratori ad un sindacato), la capacità delle parti sociali di cooperare tra loro. A tal proposito il Professor Stephen Nickell, della London School of Economics, afferma (cfr. Nickell, 1997) che ci si deve aspettare che le imprese, di fronte ad un aumento del cuneo fiscale, tendano a lasciare invariato il costo del lavoro, laddove non incontrino impedimenti al riguardo.

D'altra parte, è interesse naturale dei lavoratori mantenere costanti i salari netti reali, i quali risentono sia dell'incidenza delle imposte (non solo dirette, ma anche indirette, come quelle sui consumi) che dell'inflazione.

Uno studio di Tabellini e Daveri (1997) illustra che la traslazione dell'imposta si verifica in condizioni non concorrenziali del mercato del lavoro, quando cioè l'impresa e i lavoratori non interagiscono da pari a pari, ma sono i secondi ad avere maggior potere contrattuale. In base ad alcune rilevazioni statistiche, ciò si verifica con maggiore frequenza quando la contrattazione avviene ad un livello intermedio, settoriale, come tipicamente si riscontra nei Paesi dell'Europa continentale. L'aumento del costo del lavoro, diretta conseguenza delle rigidità presenti nei rapporti tra aziende e dipendenti, determina una riduzione della domanda di lavoro da parte delle imprese, e quindi un aumento della disoccupazione, il quale deprime il tasso di crescita di lungo periodo dell'economia.

Occorre dire, inoltre, che vi è un caso limite in cui il datore di lavoro è comunque costretto ad accollarsi interamente il peso del prelievo fiscale. Ciò accade quando i salari sono ai livelli minimi consentiti dalla legge. In questo caso ogni aggravio del cuneo fiscale avrà una ricaduta sui costi sostenuti dall'azienda.

Alesina e Perotti (1997) hanno invece messo in evidenza come il fenomeno di traslazione dell'imposta sul reddito dal lavoratore all'impresa incida negativamente sulla competitività del sistema, originando un aumento esogeno del costo del lavoro. Da tale decremento della competitività deriva un peggioramento delle esportazioni e dunque una variazione negativa del prodotto e dell'occupazione.

Alcuni modelli sviluppati dalla letteratura teorica tentano, invece, di distinguere gli effetti occupazionali di un aumento dell'aliquota marginale sul reddito da lavoro (misura che tende ad accentuare la progressività dell'imposta) da quelli prodotti da un incremento dell'aliquota media (ciò che corrisponde ad una crescita generale del prelievo). È stato studiato che una maggiore progressività può avere effetti positivi sull'occupazione, poiché induce una riduzione dei salari e un conseguente aumento della domanda di lavoro. Dall'altro lato, vi è un giudizio unanime da parte degli esperti riguardo alle conseguenze dannose di un innalzamento dell'aliquota media: esso ridurrebbe il costo del tempo libero e potrebbe dunque disincentivare la partecipazione al mercato del lavoro; ciò costringerebbe le imprese ad accrescere i salari, determinando in tal modo un aumento del costo del lavoro.

Per quanto riguarda la letteratura empirica, in questa sede ci si limiterà a fare riferimento ad uno studio effettuato su quattordici tra i principali Paesi industriali, condotto dal Servizio Studi della Banca d'Italia e pubblicato nel mese di giugno del 2000. Tale analisi ha prodotto due risultati di rilievo. In primo luogo, essa ha dimostrato l'esistenza di una correlazione, sia in di carattere statico che dinamico, tra l'entità del prelievo fiscale sulla remunerazione dei

lavoratori e l'andamento del costo del lavoro. Ciò significa che il salario non dipende esclusivamente dall'andamento della produttività, come descritto dall'economia classica, ma anche dai livelli del cuneo fiscale. Inoltre, la ricerca confuta l'ipotesi di invarianza della composizione del cuneo, addebitando un maggiore impatto sulle variazioni dei salari alla componente delle imposte e a quella dei contributi sociali che gravano sul datore di lavoro. Questa analisi risulta coerente con i recenti interventi degli Stati in materia di cuneo fiscale sul lavoro: in base ai dati dell'OCSE, infatti, risulta che dal 2008 ad oggi quasi tutti i Paesi avanzati hanno visto ridursi il rapporto tra prelievo fiscale complessivo e costo del lavoro, ad eccezione di Stati Uniti, Italia, Spagna e Portogallo (in questi Paesi l'aggravio del cuneo fiscale è stato causato principalmente dall'inasprimento delle imposte sul reddito delle persone, probabilmente reso necessario dall'urgenza di salvaguardare i conti pubblici durante la crisi dei debiti sovrani), e nella quasi totalità dei casi l'alleggerimento è stato realizzato riducendo i contributi a carico dei datori di lavoro o il prelievo sui salari (un'importante eccezione è rappresentata dai Paesi Bassi, dove a un aumento dell'imposta sul reddito è corrisposta una notevole revisione al ribasso delle aliquote contributive).

2.2 Il cuneo fiscale sul lavoro in Italia

In Italia il costo del lavoro è storicamente tra i più bassi del mondo avanzato. Questo dato ha caratterizzato la nostra economia sin dalla prima fase di industrializzazione, e si deve all'abbondanza di forza-lavoro rispetto alla domanda effettiva, oltre che ad altri fattori legati al contesto socio-economico - come il costo della vita, mediamente più basso di quello delle altre grandi economie mondiali, e la manodopera scarsamente qualificata. Ancora nel 2008 il costo del lavoro in Italia era inferiore alla media OCSE (\$39.974 contro \$41714), ma negli anni recenti il dato si sta allineando a quelli dei nostri principali partner commerciali. Secondo i dati pubblicati dall'OCSE, infatti, nel 2016, in Italia, il costo del lavoro relativo a un individuo non sposato e senza figli a carico risultava pari a \$55609, mentre il salario lordo medio era di \$42166. I livelli medi delle remunerazioni dei lavoratori impiegati nel settore manifatturiero, nel nostro Paese, sono ancora inferiori a quelli registrati nei Paesi Bassi, in Germania, in Belgio, in Austria, in Francia, nel Regno Unito, negli Stati Uniti e in Giappone, molto vicini (anche se superiori) a quelli del Canada e della Spagna, ma decisamente più elevati rispetto ai livelli riscontrabili nei Paesi dell'Est Europa o in altre economie emergenti come la Turchia e il Messico. Per quanto riguarda il costo complessivo del lavoro, l'Italia attualmente si colloca al di sopra della media dei Paesi OCSE, pari a \$50214.

Ciò significa che, nel confronto con le principali potenze industriali dell'occidente, il costo della nostra manodopera risulta ancora competitivo, ma lo stesso non si può dire in riferimento

agli Stati che fanno parte dell'ex blocco sovietico e che hanno recentemente aderito all'Unione Europea, quali ad esempio la Repubblica Ceca, l'Ungheria (che ha portato avanti un importante processo di riduzione del cuneo fiscale negli ultimi otto anni, pur essendo tuttora tra i Paesi in cui la tassazione sul lavoro è più elevata), la Polonia e la Slovacchia – economie che hanno beneficiato notevolmente dei bassi livelli salariali, i quali hanno favorito la crescita degli investimenti diretti esteri, nonostante l'applicazione di aliquote fiscali non di molto inferiori a quelle in vigore in Europa occidentale.

Nel nostro Paese, ai salari tradizionalmente inferiori alla media degli Stati avanzati si accompagna una pressione fiscale notevolmente elevata e concentrata principalmente sull'imposta personale sul reddito delle persone fisiche (IRPEF) e sull'imposta indiretta sul valore aggiunto (IVA). Mentre la prima ha carattere progressivo e si applica per scaglioni di reddito (v. tabella 2), la seconda è un'imposta proporzionale (con un'aliquota normale pari al 22% del valore del bene scambiato e due aliquote ridotte pari al 10% e al 4%), che colpisce il consumo in quanto manifestazione indiretta della capacità contributiva delle persone.

Tab.2.2 IRPEF Scaglioni di reddito e rispettive aliquote d'imposta

REDDITO IMPONIBILE	ALIQUOTA	IRPEF (LORDA)
Fino a 15.000 euro	23%	23% del reddito
Oltre 15.000 e fino a 28.000 euro	27%	3.450 euro + 27% della parte eccedente 15.000 euro
Oltre 28.000 e fino a 55.000 euro	38%	6.960 euro + 38% della parte eccedente 28.000 euro
Oltre 55.000 e fino a 75.000 euro	41%	17.220 euro + 41% della parte eccedente 55.000 euro
Oltre 75.000	43%	25.420 euro + 43% della parte eccedente 75.000 euro

Fonte: Agenzia delle Entrate, Annuario online, Parte III

Per quanto riguarda i redditi da lavoro dipendente, l'ammontare dovuto al fisco in base alle aliquote viene versato dal datore di lavoro, secondo il sistema del sostituto d'imposta, assieme ai contributi previdenziali e assicurativi.

Come sottolineato all'inizio del precedente paragrafo, i contributi versati all'ente previdenziale (in Italia, l'INPS) gravano sia sul lavoratore che sul datore di lavoro. L'aliquota contributiva totale attualmente in vigore nel nostro Paese è del 33% (per i lavoratori autonomi, però, scende al 20%), e si applica alla stessa base imponibile utilizzata per il computo dell'IRPEF.

Complessivamente, il cuneo fiscale sul lavoro è di poco inferiore al 48% per un contribuente senza familiari a carico che percepisce un reddito pari a quello medio del settore manifatturiero, mentre si riduce fino al 38,6% per una famiglia monoreddito con due figli a carico (v. infra). Entrambi i dati, riferiti al 2016, sono ben superiori a quelli medi dei Paesi OCSE, pari rispettivamente al 36% e al 26,6%. Dal 2000 ad oggi il cuneo fiscale sul lavoro per il singolo lavoratore è aumentato di poco meno di un punto percentuale (dal 46,9% al 47,8%); tuttavia, nel 2005 esso aveva toccato il livello minimo del 45,7%, per poi risalire negli anni più recenti, caratterizzati da politiche fiscali per lo più restrittive dovute all'instabilità delle finanze pubbliche.

A partire dalla seconda metà degli anni novanta, infatti, l'Italia, al pari di altri Paesi già allora entrati a far parte dell'Unione Europea, ha intrapreso un percorso di riduzione della tassazione sul lavoro. Quest'ultima era divenuta oramai particolarmente gravosa a causa di una molteplicità di fattori: le riforme fiscali degli anni settanta, rese necessarie dall'imponente espansione della spesa pubblica (incremento delle prestazioni previdenziali e dei servizi sanitari, istituzione delle Regioni), avevano colpito principalmente il fattore lavoro, meno mobile dei capitali; inoltre, gli elevati tassi di inflazione avevano stimolato il drenaggio fiscale; a partire dai primi anni ottanta, poi, fu dato avvio a un processo di indebolimento progressivo della fiscalizzazione degli oneri sociali, misura introdotta alla fine degli anni sessanta per le sole Regioni meridionali e successivamente estesa anche al resto del Paese. Le principali modifiche alla struttura del cuneo fiscale sono consistite nella diminuzione dei contributi sociali a carico del datore di lavoro, nell'introduzione di sgravi fiscali (riguardanti l'imposta personale sul reddito) per i lavoratori con un salario medio-basso e con carichi familiari, e nell'alleggerimento della componente IRAP a carico del datore di lavoro. Tuttavia, tali interventi, realizzati nel decennio 1999-2008, non sono stati in grado di compensare, per la maggior parte dei contribuenti, l'aumento della pressione fiscale verificatosi negli anni precedenti.

Attualmente l'IRPEF prevede un complesso sistema di deduzioni (importi che vengono sottratti dalla base imponibile prima dell'applicazione dell'imposta) e detrazioni (importi sottratti all'imposta lorda), calcolate, come accade nella maggior parte dei Paesi in cui hanno trovato

attuazione i principi del moderno *Welfare State*, anche in base alla composizione del nucleo familiare. Per questo motivo l'OCSE, nel suo rapporto annuale *Taxing Wages*, raggruppa i contribuenti in otto categorie che si distinguono, oltre che per il reddito percepito, per la numerosità della famiglia:

- Single senza figli a carico con reddito pari ai $\frac{2}{3}$ di quello medio del settore manifatturiero (1A-67-NC)
- Single senza figli a carico con reddito pari a quello medio del settore manifatturiero (1A-100-NC)
- Single senza figli a carico con reddito pari ai $\frac{5}{3}$ di quello medio del settore manifatturiero (1A-167-NC)
- Single con due figli a carico con reddito pari ai $\frac{2}{3}$ di quello medio del settore manifatturiero (1A-67-2C)
- Coppia monoreddito con due figli a carico - unico reddito pari a quello medio del settore manifatturiero (2A-100/0-2C)
- Coppia con due figli a carico e due redditi - uno pari e uno pari a $\frac{1}{3}$ di quello medio del settore manifatturiero (2A-100/33-2C)
- Coppia con due figli a carico e due redditi - uno pari e uno pari a $\frac{2}{3}$ di quello medio del settore manifatturiero (2A-100/67-2C)
- Coppia senza figli a carico e due redditi - uno pari e uno pari a $\frac{1}{3}$ di quello medio del settore manifatturiero (2A-100/33-NC)

Di seguito viene proposta una tabella, riferita alla situazione del nostro Paese nell'anno 2016, contenente i dati relativi al costo del lavoro e al prelievo fiscale che incide su di esso.

Qui vengono distinte le componenti dell'imposta sul reddito, dei contributi a carico dei lavoratori e a carico delle imprese. È possibile notare che, per tutte le categorie considerate, i contributi che gravano sul datore di lavoro (24% del costo totale del lavoro) sono maggiori di quelli che gravano sui dipendenti (7,2%), sul cui salario lordo incide anche l'IRPEF. Essa, mediamente, è pari al 16,4% del costo della manodopera (comprendente anche i contributi a carico delle imprese). La somma dei prelievi che colpiscono i lavoratori (contributi e imposta sul reddito) è sempre inferiore alla componente che colpisce le imprese, fatta eccezione per due categorie di contribuenti: quelli senza familiari a carico con reddito equivalente a quello medio del settore manifatturiero, e quelli con reddito superiore a questa medesima soglia. A parità di introiti, il prelievo fiscale è più oneroso per i single senza figli a carico che per le famiglie più numerose, grazie alle detrazioni contemplate dalla normativa riguardante l'imposta personale sul reddito.

Tab. 2.3 Costo del lavoro e composizione del cuneo fiscale sul lavoro per categorie di contribuenti in Italia nell'anno 2016

-	1A-67-NC	1A-100-NC	1A-167-NC	1A-67-2C	2A-100/0-2C	2A-100/33-2C	2A-100/67-2C	2A-100/33-NC
Salario lordo ^a	20530	30642	51172	20530	30642	40754	51172	40754
Costo totale ^b del lavoro	27075	40411	67486	27075	40411	53746	67486	53746
Aliquota media Imposta sul Reddito	12,40%	21,60%	29,90%	4,70%	14,70%	11,50%	15%	15%
Gettito annuo medio dell'imposta ^c	2543	6627	15301	964	4516	4682	7670	6103
Contributi a carico dei dipendenti	1948	2908	4907	1948	2908	3868	4856	3868
(in rapporto al costo del lavoro)	7,2%	7,2%	7,2%	7,2%	7,2%	7,2%	7,2%	7,2%
Contributi a carico dei datori di lavoro	6545	9769	16314	6545	9769	12992	16314	12992
(in rapporto al costo del lavoro)	24,2%	24,2%	24,2%	24,2%	24,2%	24,2%	24,2%	24,2%
Cuneo fiscale ^d sul lavoro	0,408	0,478	0,541	0,253	0,386	0,384	0,415	0,42725

Fonte: OCSE (2017), *Taxing Wages*

Note:

a) Dati espressi in euro.

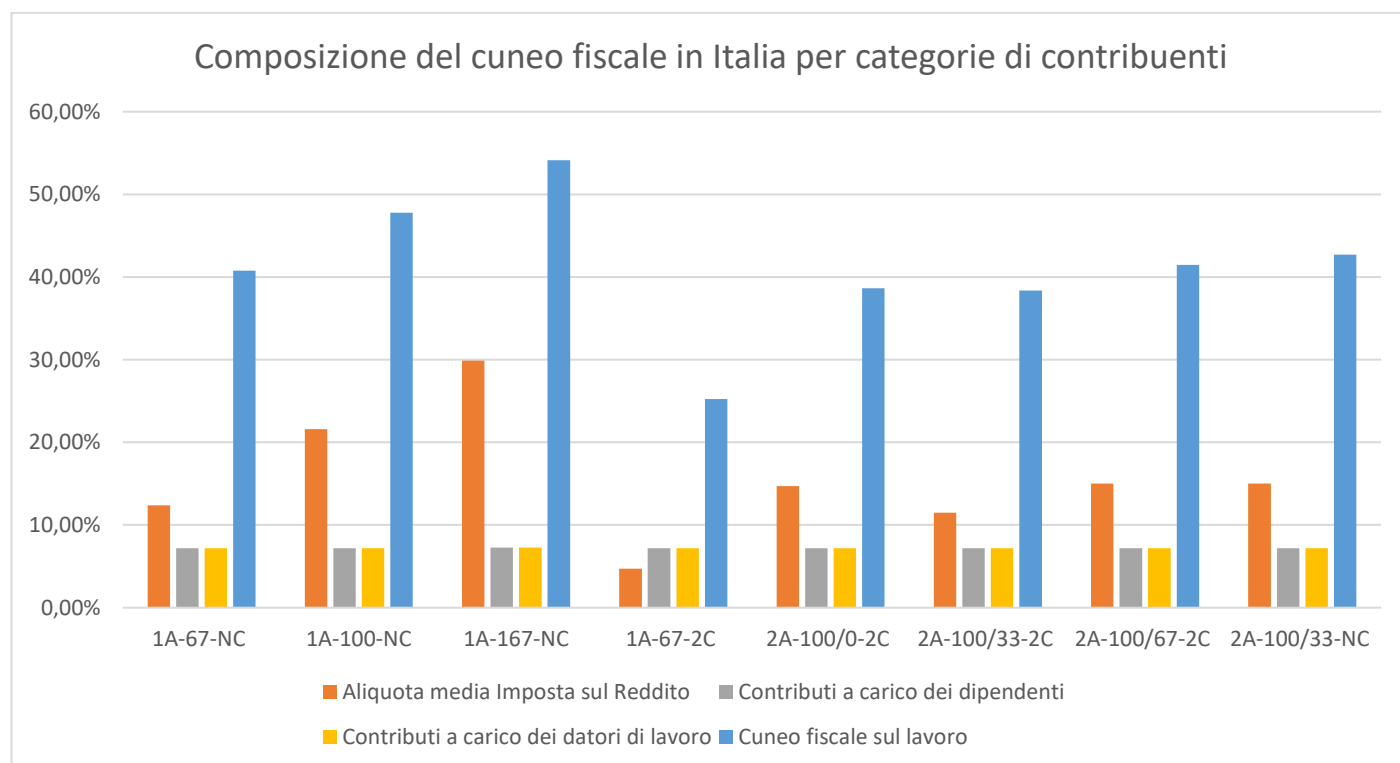
b) Il costo totale del lavoro è stato calcolato sommando al salario lordo i contributi a carico del datore di lavoro.

c) Il gettito dell'imposta sul reddito è comprensivo delle addizionali regionali e comunali (sono state applicate le aliquote attualmente in vigore nel comune di Roma Capitale).

d) Il calcolo del cuneo fiscale tiene conto delle detrazioni concesse alle famiglie con figli a carico.

Il seguente grafico ripropone con maggiore evidenza le informazioni sintetizzate nella tabella.

Grafico 2.1 Composizione del cuneo fiscale in Italia per categorie di contribuenti



Fonte: OCSE (2017), *Taxing Wages*

2.3 Il *tax wedge* negli altri principali Paesi OCSE

L'andamento tendenziale dei livelli del cuneo fiscale nei principali Paesi OCSE non è dissimile da quello verificatosi in Italia. Non mancano, tuttavia, alcune rilevanti eccezioni. Tra gli Stati che sono stati in grado di intervenire con maggiore incisività ed efficacia, al fine di ridurre la tassazione sul lavoro, vi è certamente la Germania. Nel 2000, un operaio tedesco non sposato e senza figli, percipiente un reddito pari a quello medio del settore manifatturiero, versava allo Stato, unitamente al suo datore di lavoro, il 54% del costo complessivo delle sue prestazioni. Nel 2016, invece, quello stesso operaio, a patto che nel frattempo non abbia messo su famiglia e che abbia mantenuto costante il proprio reddito, ha dovuto corrispondere allo Stato il 49,5% del suo costo del lavoro. Questo dato è tuttora ben più alto di quello relativo alla media dei Paesi OCSE (36%, come detto in precedenza), e la Germania, attualmente, resta lo Stato che, dopo il Belgio (54%), ha il cuneo fiscale sul lavoro più alto, tra tutti quelli che aderiscono all'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo.

Altri Paesi in cui la tassazione sul lavoro è stata alleggerita in maniera rilevante sono la Svizzera (dal 30% del 2000 al 21,8% del 2016), che tra il 2008 e il 2016 ha ridotto la

componente dei contributi sociali (sia a carico dei lavoratori che dei datori di lavoro) dal 20% al 12% del costo complessivo della manodopera; la Danimarca, che ha praticamente azzerato i contributi dovuti da imprese e lavoratori, riducendo il cuneo fiscale sul lavoro di quasi otto punti negli ultimi sedici anni (dal 44,3% del 2000 al 36,5% del 2016); la Svezia, in cui tra il 2000 e il 2008 il cuneo fiscale è stato ridotto di cinque punti e mezzo (dal 50,1% al 44,6% del costo del lavoro); la Polonia, che nel 2000 aveva un rapporto “prelievo fiscale/costo del lavoro” pari al 43,1%, mentre oggi, a seguito di un processo di riforma che ha riguardato prima le imposte sul reddito, e più recentemente la componente dei contributi previdenziali, è scesa al di sotto della media OCSE - segnando un 35,8%; la Finlandia (dal 47,8% del 2000 al 43,8% del 2016) e il Belgio, che pur detenendo un duplice primato, tra i Paesi OCSE, per costo del lavoro (quello relativo a un lavoratore con un reddito medio nel 2016 è stato pari a \$74913) e cuneo fiscale sul lavoro (54%), ha comunque visto questo dato ridursi di tre punti rispetto al 2000.

In diversi Paesi gli sforzi compiuti nei primi anni del millennio sono stati vanificati da successivi interventi di politica fiscale, spesso dovuti alla necessità di mettere in sicurezza le finanze pubbliche in seguito allo shock provocato dalla crisi globale (basti pensare che nel 2009 la variazione media del prodotto interno lordo degli Stati aderenti alla Banca Mondiale è stata pari al -1,8%). Il caso forse più rilevante, da questo punto di vista, è quello irlandese: tra il 2000 e il 2008 l'Irlanda aveva ridotto il cuneo fiscale dal 28,9% al 22,9%, ma, a causa delle misure restrittive attuate per salvaguardare la tenuta del sistema, il dato è risalito fino al 27,1% dell'anno scorso.

Attualmente, gli Stati dell'OCSE in cui risulta più basso il prelievo sul salario di un singolo individuo che percepisce un reddito medio sono la Corea del Sud (22,2% del costo del lavoro), Israele (22,1%), Svizzera (21,8%), Messico (20,1%), Nuova Zelanda (17,9%), Cile (7%). Anche nei Paesi anglosassoni i livelli del cuneo fiscale sul lavoro sono inferiori a quelli registrati all'interno dell'Unione Europea: nel Regno Unito il dato è pari al 30,8%, mentre in Canada e negli Stati Uniti si aggira intorno al 31,5%.

Nel prossimo capitolo si procederà ad un'analisi comparata delle performance competitive ottenute negli anni recenti da quattro Paesi dell'OCSE (Italia, Germania, Stati Uniti e Turchia), tentando di evidenziare gli aspetti che ne hanno determinato il successo o l'insuccesso nella competizione internazionale, e di identificare l'effettivo impatto della tassazione sul lavoro sulle rispettive economie.

Capitolo III

Analisi comparata delle performance competitive di Germania, Stati Uniti, Turchia e Italia

Se, come sostiene l'OCSE, la competitività di una nazione consiste nella sua capacità di produrre beni e servizi che riescano a superare con successo la prova del mercato globale, portando benefici diretti, in termini di maggiore ricchezza, alla popolazione, è possibile confrontare gli indicatori economici relativi ai diversi Paesi per stabilire quali siano effettivamente competitivi e quali, al contrario, non siano stati ancora in grado di cogliere la sfida della concorrenza internazionale.

Un simile confronto viene svolto annualmente dal World Economic Forum (WEF), il quale dal 2005 pubblica il *Global Competitiveness Report* (GCR), in cui vengono valutate le performance di 138 Stati in base all'indice appositamente studiato – il *Global Competitiveness Index* (GCI) – che è stato analizzato nel primo capitolo. In questa sede, verranno utilizzati i risultati presentati dall'ultimo GCR relativamente a quattro importanti economie: la Germania, gli Stati Uniti, la Turchia e l'Italia. Tali dati, che, come è stato già ampiamente discusso, riguardano molteplici aspetti delle società considerate – aspetti che ne determinano il livello di sviluppo raggiunto – verranno corredati da quelli riguardanti il saldo commerciale dei singoli Paesi e il rispettivo costo unitario del lavoro, che rappresenta una possibile misura della competitività internazionale.

Nell'analizzare le caratteristiche distintive dei quattro Stati verrà prestata particolare attenzione ai livelli della pressione fiscale, e specificamente all'impatto della tassazione sull'attività economica e sull'occupazione. Questi aspetti sono contenuti all'interno del sesto e del settimo pilastro del GCI, che riguardano rispettivamente l'efficienza del mercato dei beni e quella del mercato del lavoro.

Si osserverà che, per la maggior parte delle nazioni considerate, un elevato *tax rate* e/o una legislazione fiscale farragिनosa rappresentano, secondo il World Economic Forum, il principale ostacolo allo sviluppo delle imprese.

Ciò conferma quanto detto all'interno del secondo capitolo circa l'importanza del cuneo fiscale sul lavoro e del costo complessivo della manodopera.

Tra i Paesi che verranno analizzati, gli Stati Uniti sono quello che ha ottenuto la posizione migliore all'interno della classifica stilata dal WEF per il 2015 (terzo su 138 Stati), seguiti dalla Germania (quinto posto). L'Italia si colloca nella prima parte della graduatoria, ma non va oltre la quarantaquattresima posizione (subito dopo la Russia e appena prima delle Isole Mauritius), mentre la Turchia, perdendo qualche punto rispetto agli anni precedenti, si attesta al cinquantacinquesimo posto⁷.

La classifica è dominata dalla Svizzera ed è chiusa dallo Yemen; sul podio, oltre agli già citati Stati Uniti, si trova anche Singapore.

⁷ Si evidenzia che i dati raccolti dal WEF si riferiscono ad un periodo precedente al tentativo di colpo di Stato verificatisi in Turchia nell'estate del 2016 e che ha avuto pesanti conseguenze sulla stabilità politica ed economica del Paese.

L'analisi verrà svolta secondo la seguente modalità: saranno dapprima presentate le caratteristiche fondamentali dei singoli Paesi, e successivamente si procederà ad un confronto tra i risultati finalizzato ad individuare le ragioni del successo di alcuni modelli di sviluppo, piuttosto che degli altri.

3.1 La Germania: alti costi, alto rendimento

La Repubblica Federale di Germania conta una popolazione di circa 82 milioni di abitanti⁸, un prodotto interno lordo che si aggira intorno ai 3.360 miliardi di dollari e un numero di occupati pari a 43,32 milioni di persone d'età superiore ai quindici anni. Il tasso di disoccupazione complessivo è piuttosto basso (l'OCSE stima che nel 2016 sia stato del 4%), così come quello giovanile (7% nel 2016). Nel 2010, dopo un anno di recessione, la Germania è cresciuta ad un tasso vicino al 4%, e lo stesso è accaduto l'anno seguente; dopo due anni di ripresa più debole, a partire dal 2014 il PIL reale è tornato a crescere, con variazioni in aumento superiori all' 1,5%.

La forza competitiva del Paese è significativamente sintetizzata dall'andamento delle esportazioni: tra i membri dell'OCSE, la Germania è quello con il surplus commerciale più elevato (nel 2016 pari a oltre 252 miliardi, vale a dire l'8% circa del PIL totale, secondo l'istituto statistico nazionale), e nel 2015, per l'Organizzazione Mondiale del Commercio, l'8,3% dell'export mondiale proveniva da imprese tedesche. Nel caso della Germania, l'elevata competitività non si deve a un costo del lavoro inferiore rispetto a quello dei diretti concorrenti, ma ad una notevole capacità di promuovere l'innovazione tecnologica e di produrre beni finali di qualità.

L'OCSE stima un costo del lavoro per addetto pari a \$73.683, inferiore solo a quello rilevato in Belgio e Svizzera, e un cuneo fiscale medio superiore al 49%. Il costo unitario del lavoro è pari a 1,013⁹ \$ per unità di prodotto.

Nell'analisi realizzata dal World Economic Forum, la Germania ottiene risultati superiori alla media in tutti i campi, ma eccelle soprattutto in quello dell'innovazione e della sofisticazione della produzione (in cui raggiunge il terzo posto in assoluto), oltre a quello delle dimensioni del mercato.

È meno brillante, al contrario, sotto l'aspetto dello stato di salute delle istituzioni (risulta particolarmente penalizzata dalla presenza del crimine organizzato e di cellule terroristiche) e

⁸ Questo dato, come quelli che seguono (a meno che non sia segnalato diversamente), è riportato dal World Economic Forum, ed è riferito al 2015.

⁹ L'ULC è stato calcolato con la seguente formula: $ULC = w * L / \text{real GDP}$, dove w corrisponde al costo totale della manodopera e L al numero degli occupati. Il PIL reale è stato ottenuto ricorrendo al deflatore del PIL:
 $\text{PIL reale} = \text{PIL nominale} * 100 / \text{deflatore del PIL}$

per quanto riguarda l'efficienza del mercato dei beni (solo 23esima) e l'efficienza del mercato del lavoro (22esima posizione). Nel primo caso, ad influire sul risultato meno positivo sono l'elevato prelievo fiscale (che raggiunge il 48,8% dei profitti delle imprese) e il numero di procedure necessarie ad avviare una nuova attività; all'interno dello stesso campo, sono invece positive le performance che riguardano la concentrazione del mercato (bassa), l'intensità della competizione domestica, qui piuttosto elevata (il che è un bene, come è stato argomentato nel primo capitolo, sulla base delle tesi di Michael Porter), la scarsa presenza di barriere commerciali (per questa voce, il WEF assegna a tutti i Paesi membri dell'Unione Europea un valore uniforme). Per quanto attiene al mercato del lavoro, ancora una volta tra gli indici più deboli vi è quello che misura l'effetto disincentivante della tassazione nei confronti dell'offerta di lavoro, ma la performance in assoluto più negativa del modello tedesco riguarda la rigidità nel processo di determinazione dei salari (126esima posizione). La regolamentazione restrittiva del mercato del lavoro è elencata, infatti, tra i fattori che il World Economic Forum considera più problematici per lo sviluppo dell'economia tedesca, insieme al livello del prelievo fiscale, alle inefficienze burocratiche e alla non eccellente preparazione della forza-lavoro.

Da questi dati emerge che la Germania ha raggiunto un livello di sviluppo molto avanzato, ed ha trovato nello sforzo innovativo il vero motore della propria crescita. Grazie agli investimenti delle aziende e alla stretta collaborazione tra queste e il mondo accademico, oltre che ad un mirato ed efficace stimolo da parte del settore pubblico, il Paese ha sviluppato una straordinaria capacità di aggiornare le proprie tecnologie e di migliorare costantemente le prestazioni dei prodotti messi in commercio.

3.2 Gli Stati Uniti: il potere finanziario al servizio dell'innovazione

Gli Stati Uniti d'America, la cui popolazione supera i 321 milioni di abitanti, sono la prima potenza economica del mondo, avendo un prodotto interno lordo superiore ai 18.000 miliardi di dollari, che sfiora il 16% di quello mondiale.

In base ai dati OCSE relativi al 2015, il numero di occupati è di circa 150,5 milioni di persone, mentre il tasso di disoccupazione totale, che nel 2010 aveva raggiunto il 9,6% della forza-lavoro, è oggi al 5,3%. La disoccupazione giovanile, però, è ferma all'11,6%. A partire dal 2010, la ripresa economica è stata costante ed è proceduta a ritmi notevoli: il tasso di crescita del PIL reale è stato inferiore al 2% soltanto nel 2011 e nel 2013, mentre nel 2015 ha raggiunto il 2,6%.

Il valore delle esportazioni statunitensi è stato pari, nel 2015, a 2.200 miliardi di dollari (circa il 12% del PIL nominale), mentre quello delle esportazioni è arrivato a toccare i 2.700 miliardi di

dollari: ne risulta un deficit commerciale pari all'incirca al 2,5% del PIL nominale. La bilancia delle partite correnti, per gli USA, è al passivo dal 1981, con l'unica eccezione del 1991 (in attivo dello 0,05% rispetto al PIL): questo dato riflette il fatto che il mercato statunitense è il secondo più grande al mondo (preceduto solo da quello cinese), caratterizzato da una propensione al consumo molto elevata e da un livello di indebitamento medio altrettanto alto. Questo squilibrio negli scambi commerciali viene avvertito come un pericolo da una parte della popolazione americana, e ciò potrebbe indurre il Governo Federale ad attuare, nel prossimo futuro, una politica protezionista (la quale, però, come è stato sostenuto nel primo capitolo, difficilmente potrà portare benefici alla competitività dell'economia statunitense).

Per quanto riguarda il costo del lavoro, gli Stati Uniti si collocano al di sopra della media OCSE, toccando i \$56.956, mentre il cuneo fiscale è al di sotto di quella stessa media, con un valore pari al 31,1% del costo complessivo della manodopera. Il costo unitario del lavoro è pari a 0,52 \$ per unità di prodotto.

Il World Economic Forum assegna punteggi eccellenti agli USA nel campo dell'efficienza del mercato del lavoro (quarta posizione), in quello dello sviluppo del mercato finanziario (terzo posto), quindi nell'ambito delle già citate dimensioni del mercato interno e in quello dell'innovazione (secondo posto). Un altro settore in cui gli Stati Uniti raggiungono un ottimo risultato è quello dell'istruzione e della formazione. Per quanto riguarda il mercato del lavoro, ciò che rende altamente competitivo il sistema americano è una pronunciata flessibilità delle regole vigenti e delle pratiche in uso, una tassazione non eccessivamente disincentivante per i lavoratori, e soprattutto una notevole capacità di coltivare i talenti e di attrarne altri dall'estero. Il mercato finanziario è certamente uno dei maggiori punti di forza dell'economia statunitense, grazie allo stretto rapporto che esso ha con le imprese. Queste, infatti, hanno facilmente accesso al mercato dei capitali, e sono quindi in grado di finanziare i propri progetti di investimento ricorrendo ad emissioni azionarie o obbligazionarie. Sono numerosissime le aziende americane strutturate sul modello della *public company*, ossia ad azionariato diffuso, e questa circostanza produce una serie di conseguenze fondamentali, tra cui un efficace controllo da parte del mercato sull'andamento delle imprese e l'interesse comune degli investitori alla realizzazione di profitti (il modello anglosassone si basa, infatti, sulla tutela degli *shareholders*). Molto importante è anche il mercato del *venture capital*, che può sostenere la crescita delle start-up, accompagnandole fino alla fase della quotazione in Borsa.

Un agevole accesso ai prestiti bancari completa il vasto panorama del settore finanziario statunitense.

La forza dell'industria americana è testimoniata dall'elevatissimo livello di sviluppo dei suoi distretti (prima posizione nella graduatoria del GCR), dalla qualità e dalla quantità dei fornitori locali, dall'eccellente capacità di servirsi degli strumenti di marketing e infine dalla imponente

estensione verticale delle imprese, le quali riescono ad esercitare anche un controllo efficace sulla distribuzione internazionale.

Per quanto riguarda la capacità di innovare, valgono le stesse cose dette per la Germania (gli Stati Uniti superano quest'ultima di una sola posizione, in questo campo): risultano fondamentali le relazioni tra le imprese e le università, gli investimenti privati in ricerca e sviluppo e la qualità della ricerca scientifica; in più, gli Americani traggono beneficio anche da una ampia disponibilità di scienziati e ingegneri. È il caso di ricordare che anche nel settore dell'istruzione superiore e della formazione sono stati raggiunti ottimi risultati (è notevole il tasso di iscrizione a corsi universitari, che supera l'86%), così come nell'ambito delle infrastrutture – in particolare nel trasporto aereo e navale.

Le principali criticità riguardano, invece, il contesto macroeconomico e l'imposizione fiscale. Gli USA devono fronteggiare un pesante debito pubblico, pari al 105,8% del PIL, aggravato da uno scarso risparmio complessivo, che si aggira intorno al 18,7% del reddito prodotto. Questo ha, naturalmente, conseguenze negative sulla pressione fiscale: per quanto attiene al *tax rate*, che si attesta intorno al 43,9% dei profitti realizzati dalle imprese, gli Stati Uniti sono solo 92esimi nella classifica del WEF.

La competitività degli Stati Uniti, come quella della Germania, non si deve dunque a particolari vantaggi di costo, ma ad un intenso sforzo innovativo, supportato da un sistema educativo funzionante e orientato alla ricerca e da un tessuto imprenditoriale dinamico, che ha alle spalle un mercato finanziario ben strutturato.

3.3 La Turchia: se il costo del lavoro cresce con il PIL

La Repubblica di Turchia conta una popolazione di 77,7 milioni di abitanti ed ha un prodotto interno lordo di 2.338,65 miliardi di lire turche (corrispondenti a circa 700 miliardi di dollari statunitensi). Il numero degli occupati è di 26,62 milioni di persone, con un tasso di disoccupazione complessivo pari al 10,2% della forza-lavoro e una disoccupazione giovanile che supera il 19%.

Tra il 2010 e il 2013 i tassi di crescita annuale del PIL sono stati i più alti tra i Paesi dell'OCSE (fino a raggiungere il massimo del +10,75% nel 2011), mentre negli anni seguenti solamente l'Irlanda ha fatto meglio. Questo importante aumento del reddito è principalmente da imputare ad un graduale processo di convergenza con i grandi partner commerciali (il principale è l'Unione Europea, seguito dai Paesi del Medio Oriente). Nel 2015 l'export ha quasi raggiunto il 26% del PIL, mentre l'import ha superato il 31%, pur essendo in forte calo rispetto all'anno precedente (-14,4%).

Il costo unitario del lavoro è pari a 1,45 dollari per unità di prodotto, e attualmente cresce anch'esso, come il prodotto interno lordo, più che in ogni altro Stato appartenente all'OCSE: questo fenomeno si deve principalmente all'aumento dei salari (presumibilmente connesso ad un andamento positivo della produttività), e appare coerente con gli studi di Jan Fagerberg sul c.d. *paradosso di Kaldor* (v. sopra, capitolo I). Il cuneo fiscale sul lavoro è del 38,1% per un medio percettore di reddito, mentre il costo complessivo della manodopera eccede di poco i \$33000, rimanendo ben al di sotto della media OCSE (\$50214).

Nell'ultimo rapporto del World Economic Forum, la Turchia non va oltre la 55esima posizione per competitività nazionale, risultando in calo di quattro gradini rispetto all'anno precedente e di dieci rispetto a due anni prima.

Le macroaree in cui ottiene i risultati migliori sono le dimensioni del mercato interno (il sedicesimo a livello mondiale), lo stato delle infrastrutture (48esima posizione nel ranking del WEF), il contesto macroeconomico (54esima), l'istruzione superiore e la formazione (50esima) e l'efficienza del mercato delle merci (52esima).

Sono soprattutto il buon funzionamento del trasporto aereo e l'elevato numero delle rotte aeree, oltre alla qualità delle strade, a far segnare un buon punteggio nel secondo campo citato. In quello dell'istruzione, invece, è principalmente l'elevato tasso di iscrizione ai corsi universitari a determinare un risultato positivo, mentre la qualità complessiva del servizio risulta mediocre. Per quanto riguarda l'efficienza nel mercato dei beni, si segnala la dodicesima posizione della Turchia per intensità della concorrenza domestica, fattore molto importante per lo sviluppo di un'industria competitiva, mentre lasciano a desiderare i risultati ottenuti nel campo del prelievo fiscale sul reddito delle società (che raggiunge il 40,9% dei profitti, rilegando la Turchia ad un modesto 83esimo posto) e in quello che riguarda il numero di procedure richieste per avviare un'azienda (94esima posizione). Risulta molto basso, inoltre, il numero di imprese controllate da gruppi stranieri.

L'ambiente macroeconomico beneficia di un basso debito pubblico (32,6% del PIL) e di un disavanzo contenuto (-1% del PIL), ma è sottoposto ad uno dei più alti tassi di inflazione registrati dal GCR, ossia il 7,7% annuo.

Le aree in cui il Paese risulta più arretrato sono il mercato del lavoro (126esima posizione, il risultato peggiore per la Turchia) e quello finanziario (82esima posizione), oltre al sistema sanitario e all'istruzione primaria (79esima posizione) e alla qualità delle istituzioni (74esima posizione). Gli altri piazzamenti negativi sono quelli ottenuti nei campi dell'innovazione e dell'avanzamento tecnologico - settori fondamentali, come è stato ripetuto più volte nel corso della presente trattazione, per il raggiungimento di un vantaggio competitivo sostenibile. Le performance peggiori riguardano il tasso di partecipazione delle donne al mercato del lavoro (per due lavoratori di sesso maschile ve n'è meno di uno di sesso femminile), la scarsa

cooperazione nelle relazioni datore di lavoro-lavoratore dipendente, i costi connessi al licenziamento, l'incapacità di attrarre talenti dall'estero, la qualità dell'educazione primaria e quella della ricerca scientifica, gli elevati costi legati alla minaccia terroristica, l'inefficienza della giustizia e l'imperfetta indipendenza della magistratura.

Si ritiene opportuno evidenziare che, in seguito al fallito tentativo di colpo di Stato del luglio 2016, il Governo turco ha messo in atto, con l'obiettivo dichiarato di ripristinare l'ordine pubblico, importanti restrizioni delle libertà civili e politiche. Esse hanno prodotto l'effetto di mettere al margine delle istituzioni le forze che si oppongono all'attuale partito di governo. A queste misure straordinarie ha fatto seguito una modifica dell'assetto costituzionale (sottoposta ad una consultazione popolare alla quale ha partecipato l'85% degli aventi diritto al voto) che ha concesso maggiori poteri al Presidente, rendendo la Turchia una Repubblica di tipo presidenziale. L'insieme di questi eventi ha certamente provocato cambiamenti molto rilevanti, i cui effetti complessivi potranno essere compresi pienamente soltanto nel prossimo futuro.

Allo stato attuale, la competitività del sistema turco è ostacolata da un sistema educativo arretrato, da un mercato del lavoro mal funzionante, dall'instabilità politica e soprattutto da una scarsa capacità di introdurre innovazioni. Ancora oggi, infatti, il vantaggio competitivo del Paese si basa fondamentalmente su fattori di costo. Tuttavia, le importanti dimensioni del mercato interno (le quali favoriscono un incremento stabile della produttività dei fattori), gli elevati livelli di crescita e il progressivo aumento dei salari, insieme ad uno scenario macroeconomico incoraggiante, lasciano aperta la possibilità che la Turchia progredisca, nei prossimi anni, verso una più avanzata fase di sviluppo.

3.4 L'Italia: la crisi della produttività e gli altri fattori che frenano lo sviluppo

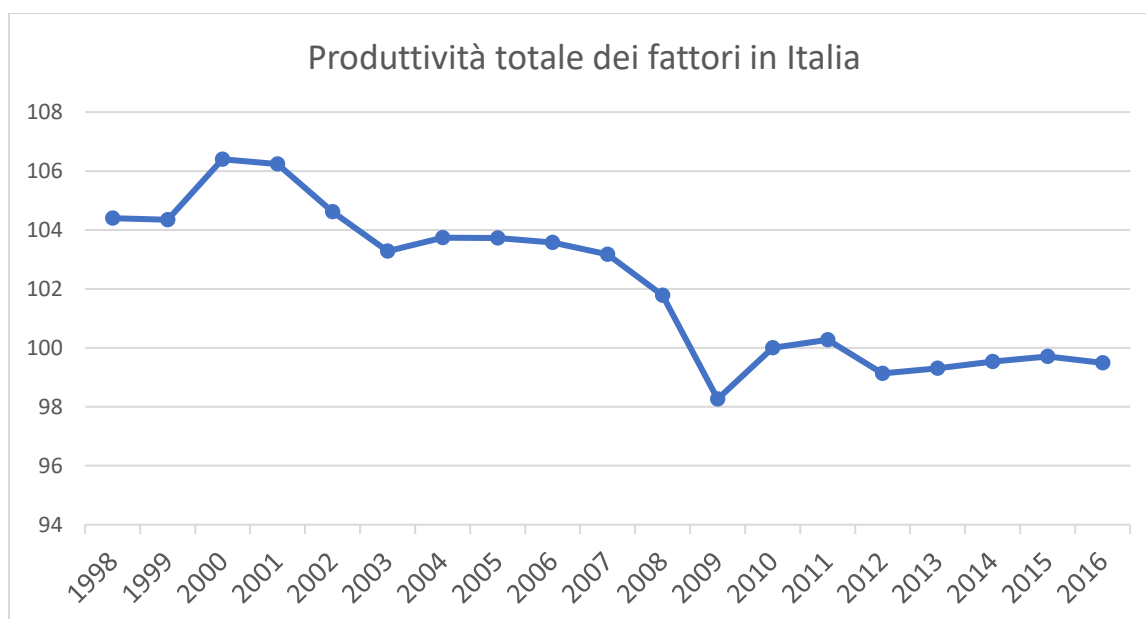
La Repubblica Italiana ha una popolazione di oltre 60 milioni di abitanti e un prodotto interno lordo che supera i 1.815 miliardi di dollari. Ciò ci rende il terzo Paese più ricco dell'Europa continentale (dopo Germania e Francia). Il numero degli occupati si aggira intorno ai 23 milioni, ma il tasso di disoccupazione resta superiore all'11% della popolazione attiva, mentre quello giovanile eccede il 35%.

La crisi mondiale ha avuto conseguenze nefaste sull'economia italiana, sia in termini di ricchezza delle famiglie che di capacità produttiva.

Tra il 2008 e il 2013, infatti, l'Italia ha subito una variazione negativa del PIL di circa il 9%, ma quel che è peggio è che a questa recessione non ha fatto seguito una immediata ripresa, come invece è accaduto negli altri Paesi qui considerati.

Nel 2014 e nel 2015 la crescita del prodotto è stata di poco superiore allo zero, e solo nel 2016 ha raggiunto l'1%. Le ragioni del brusco rallentamento della nostra economia sono ovviamente molteplici. Tra queste vi è senza dubbio il declino della produttività totale dei fattori, iniziato intorno al 2000 e, fino ad oggi, mai arrestatosi. Tale fenomeno è legato principalmente alla riduzione degli investimenti, dovuta in parte alle gravi carenze del mercato finanziario italiano e in parte ai vincoli posti da una onnipresente burocrazia e da una pressione fiscale molto elevata (v.infra).

Grafico 3.1 La produttività totale dei fattori in Italia tra il 1998 e il 2016¹⁰



Fonte: Banca dati dell'OCSE

Il nostro Paese è da sempre orientato al commercio internazionale, e questa circostanza determina una forte correlazione tra l'andamento dell'economia italiana e le dinamiche reddituali dei nostri partner commerciali. Nel 2015 l'export è stato pari al 30,7% del PIL, mentre le importazioni hanno raggiunto il 28% del prodotto. Dal 2010 le esportazioni sono state sempre in crescita, al contrario delle importazioni, e ciò ha portato la nostra bilancia commerciale in attivo.

In Italia il costo unitario del lavoro è di 0,75 dollari per unità di prodotto. L'andamento di questa variabile è stato, negli ultimi anni, piuttosto piatto, se si escludono le variazioni dovute al PIL e all'evoluzione del cuneo fiscale sul lavoro: ciò è certamente sintomo di una scarsa crescita dei salari, anch'essa conseguente alla stagnazione della produttività.

Dallo studio del World Economic Forum emerge che l'Italia, pur potendo contare su una certa spinta innovativa del settore privato, su un mercato domestico di dimensioni importanti e su

¹⁰ Nel grafico sono riportati i valori relativi della produttività in Italia, fatto 100 quello registrato nel 2010.

un buon sistema di infrastrutture, risulta danneggiata da un prelievo fiscale molto gravoso, da un sistema normativo eccessivamente complesso e invasivo, da una giustizia inefficiente, da un mercato del lavoro troppo rigido e da un settore finanziario scarsamente sviluppato.

Il *total tax rate* raggiunge quasi il 65% dei profitti delle imprese, e il nostro sistema fiscale è considerato tra quelli che disincentivano maggiormente gli investimenti (137esima posizione) e la partecipazione al mercato del lavoro (130esima posizione). Imposte tanto elevate sono una diretta conseguenza dell'elevata spesa pubblica e dell'ormai famigerato debito pubblico, il quarto più alto al mondo in rapporto al PIL (133% circa). Per quanto riguarda il mercato del lavoro, pesano l'eccessiva rigidità nei meccanismi di determinazione dei salari e nelle procedure di assunzione e di licenziamento, oltre alla scarsa connessione delle remunerazioni alle variazioni della produttività. Ma il dato più allarmante riguarda la scarsissima capacità di trattenere i propri talenti e di attrarre capitale umano qualificato dall'estero. Questa tendenza è una vera e propria minaccia per la nostra competitività: non valorizzare le migliori intelligenze del Paese potrebbe mettere a repentaglio il nostro percorso di sviluppo.

L'arretratezza del mercato finanziario è dimostrata dall'insufficiente corrispondenza dei servizi offerti ai bisogni delle imprese (in molti casi il mercato risulta incompleto, specialmente per le aziende di media e piccola dimensione), dalla difficoltà di accesso al credito e dalla limitata disponibilità di *venture capital*. Risultano penalizzanti anche la inefficace regolamentazione degli scambi e l'insufficiente tutela dei diritti dei risparmiatori. Anche le nostre istituzioni non godono di buona salute. Le performance peggiori sono quelle che riguardano la fiducia dell'opinione pubblica verso la classe politica (116esima posizione), la carenza di imparzialità nelle decisioni assunte da chi ha responsabilità di governo (120esima posizione), lo spreco di risorse pubbliche (130esimo posto), il costo economico del carico normativo (136esimo posto), il malfunzionamento della giustizia nel regolamento delle dispute (136esima posizione), la scarsa trasparenza delle politiche attuate dai governi (128esimo posto) e il costo del crimine organizzato.

I risultati più positivi, invece, sono quelli che riguardano la salute e l'educazione primaria e il grado di sofisticazione delle attività produttive. Per quanto riguarda il primo campo, l'Italia raggiunge il quinto posto per aspettativa di vita degli abitanti (82,7 anni) e il tredicesimo posto per mortalità infantile. Sotto l'aspetto dello sviluppo imprenditoriale, si evidenzia l'importanza dei distretti industriali, i quali riescono a coprire un'ampia parte della filiera produttiva e concorrono in modo determinante alla creazione di un ambiente competitivo che sia dinamico e all'altezza delle sfide della Globalizzazione.

3.5 Analisi comparata

Al fine di effettuare un'analisi comparata delle performance competitive delle economie fin qui descritte, ci si servirà della seguente tabella riassuntiva, in cui sono stati inseriti tutti i principali dati ad esse riferiti.

Tab. 3.1 Tabella riassuntiva dei dati sui quattro Paesi considerati¹¹

	Germania	Stati Uniti	Turchia	Italia
Pos. ranking WEF	5	3	55	44
Popolazione (mln)	81,9	321,6	77,7	60,8
PIL (US\$ bln)	3.360	18.000	733	1.815,8
Disoccupazione	4%	5,3%	10,2%	11%
Export (% GDP)	47%	12,2%	25,9%	30,7%
Costo del lavoro (\$)	73.683	56.956	33.017	55.609
Cuneo fiscale (% sul costo del lavoro)	49,4	31,7	38,1	47,8
ULC (\$ per unità di prodotto)	1,013	0,52	1,45	0,75
Total tax rate (% profitti)	48,8	43,9	40,9	64,8
Domande di brevetti (per mln abitanti)	219,1	174,9	9,2	56,6

Fonte: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2016-2017

Il quadro che emerge da questi dati appare piuttosto chiaro. La forza competitiva di Stati Uniti e Germania si basa principalmente su una straordinaria capacità di investire in innovazione, ricerca e sviluppo. I primi sono favoriti da un costo del lavoro inferiore e da una pressione fiscale meno gravosa, oltre che, naturalmente, da una popolazione più numerosa. La Germania riesce ad eccellere, invece, per la quantità di domande di brevetti, e dimostra di avere una fortissima inclinazione per l'export. L'alto livello dei salari e un cuneo fiscale sul lavoro che resta tra i più alti dei Paesi OCSE non rappresentano, evidentemente, un vincolo per la crescita, trainata dagli investimenti e dalla domanda estera. Simmetricamente, il basso costo del lavoro non è sufficiente a rendere la Turchia un Paese veramente competitivo, ma

¹¹ I dati si riferiscono al 2015.

gli elevati tassi di crescita del PIL registrati negli ultimi anni, accompagnati dall' aumento dei salari, dimostrano che la produttività è in una fase ascendente.

Il prelievo fiscale rappresenta, invece, un importante freno per la competitività dell'Italia. I livelli della tassazione, nel nostro Paese, sono talmente alti da scoraggiare gli investimenti delle imprese e da incentivare il lavoro irregolare.

Un forte ostacolo alla ripresa della produttività è rappresentato anche da una legislazione pervasiva e molto complessa, che spesso risulta sfavorevole all'attività di impresa. Il costo del lavoro, tuttora inferiore a quello dei partner commerciali che risultano avere maggiore successo nella competizione internazionale, non permette al nostro Paese di colmare il gap dovuto ai differenti livelli di investimento in ricerca e innovazione.

La rigidità nei meccanismi di determinazione dei salari, invece, non sembra essere un fattore determinante per il raggiungimento del vantaggio competitivo, considerando che in questo campo l'Italia e la Germania sono separate soltanto da cinque posizioni, all'interno della classifica del World Economic Forum. Molto diversa è, invece, la distanza tra le due nazioni per la capacità delle parti sociali di stabilire solidi rapporti di cooperazione e per il grado di adeguamento dei salari all'andamento della produttività (in entrambi i campi la Germania supera notevolmente il nostro Paese). Un simile distacco si registra anche nel campo della flessibilità in entrata e in uscita del mercato del lavoro.

Le istituzioni tedesche vincono il confronto con quelle degli altri Stati, ottenendo risultati superiori nell'ambito dell'amministrazione della giustizia e della lotta agli sprechi nella gestione dei fondi pubblici. Gli Stati Uniti, tuttavia, beneficiano di norme più efficaci nell'ambito del diritto societario e della protezione degli investitori, oltre che (come è già stato evidenziato) di un settore finanziario estremamente sviluppato.

Nell'ambito dell'istruzione e della formazione del capitale umano, la Germania è il Paese con la più alta qualità dell'educazione primaria, mentre gli Stati Uniti risultano superiori nell'istruzione superiore (nonostante la qualità del sistema educativo tedesco sia, nel complesso, migliore). L'Italia supera gli USA per le prestazioni del servizio sanitario, ma resta indietro per quelle del settore della formazione. Gli Stati Uniti rimangono molto distanti soprattutto per la straordinaria capacità di trattenere e di attrarre capitale umano qualificato e specializzato, proprio quello che Michael Porter ritiene imprescindibile per una nazione, affinché essa possa sviluppare un vantaggio competitivo durevole.

Alla luce di queste informazioni, non stupisce, dunque, la posizione ottenuta da ciascuno di questi Stati all'interno del ranking stilato dal WEF.

Conclusioni

L'analisi sin qui svolta consente di trarre una serie di conclusioni circa l'oggetto del presente lavoro.

In primo luogo, è utile ribadire che la competitività delle nazioni riguarda la loro capacità di confrontarsi con i propri partner e concorrenti, sulla base di regole imparziali, sui mercati internazionali, al fine di incrementare il benessere delle popolazioni.

La teoria economica e l'osservazione empirica della realtà hanno accertato che il raggiungimento del vantaggio competitivo, strumentale al miglioramento delle condizioni materiali di un Paese, passa attraverso il concretamento di alcune circostanze di ordine politico, economico e sociale.

Gli studi del Professor Michael Porter hanno messo in evidenza l'importanza dell'ambiente competitivo in cui si trovano ad operare le imprese di ciascuna nazione, identificando le condizioni ideali per il conseguimento di una posizione di rilievo nel commercio mondiale. Il modello del diamante riassume i fattori che influiscono maggiormente sulle prestazioni di un'industria, e assegna un ruolo importante a due elementi esogeni rispetto al mondo delle imprese, ossia "il caso" e i governi.

Porter sollecita gli Stati ad investire nella formazione e nella specializzazione dei fattori produttivi, a favorire – e a non contrastare – la creazione di mercati concorrenziali sia all'interno che al di fuori dei confini nazionali, e quindi ad incentivare una rivalità costruttiva che spinga le aziende a migliorare i propri sistemi di produzione e i propri prodotti, soprattutto attraverso investimenti in ricerca e sviluppo.

Tali investimenti producono, infatti, l'avanzamento tecnologico e l'introduzione di innovazioni, che consentono incrementi quantitativi e qualitativi dell'output. Questo processo, se mantenuto costante nel tempo, comporta il miglioramento della competitività dell'area geografica in cui quelle imprese sono attive. È possibile concludere, dunque, che l'affermazione di un modello di sviluppo nello scenario internazionale non può che transitare per il miglioramento delle conoscenze tecnico-scientifiche e per l'affinamento delle competenze specifiche e, in ultima analisi, non può prescindere da una maggiore e più efficace circolazione delle idee. La competitività delle nazioni non può essere misurata, pertanto, attraverso un mero confronto tra i prezzi relativi dei prodotti messi in commercio dai diversi Paesi, perché riguarda il grado di sviluppo dei sistemi economici nel loro complesso, e non la semplice differenza tra i costi delle produzioni.

Affinché si inneschino simili dinamiche virtuose, è necessario che sussistano le condizioni istituzionali favorevoli.

Di importanza primaria è lo stato delle infrastrutture di cui è dotata una nazione, la qualità dell'istruzione primaria, superiore ed universitaria, la sanità, il rispetto dei diritti individuali, politici ed economici delle persone.

Ma quel che appare ancora più importante, al fine di raggiungere il vantaggio competitivo, è l'attenzione dello Stato per le reali esigenze del sistema economico. Tale attenzione si concretizza attraverso una legislazione il più possibile semplice e non lesiva della concorrenza, attraverso l'istituzione di una burocrazia snella ed efficiente, capace di erogare in tempi ragionevoli i servizi ai quali è preposta, e per mezzo di un assetto fiscale che non reprima l'iniziativa privata disincentivando gli investimenti e l'offerta di lavoro e che, soprattutto, ripaghi lo sforzo contributivo delle famiglie e delle imprese con prestazioni proporzionate al carico tributario.

Il prelievo fiscale sui redditi da lavoro, in particolare, incide direttamente, al verificarsi di determinate condizioni, sul costo che le imprese sostengono per remunerare la manodopera. Ciò può determinare uno svantaggio per quegli Stati in cui la tassazione risulta più elevata a causa di fattori di ordine politico (maggiore intervento del settore pubblico, sistema di *welfare* più esteso) o economico (ad esempio, il livello di indebitamento).

Nel corso della trattazione si è osservato che la Germania, Paese con un costo del lavoro molto elevato e una tassazione superiore ai livelli medi delle nazioni industrializzate, riesce ciononostante ad ottenere performance competitive molto positive. Questa circostanza non deve destare stupore, poiché si è detto che il sistema tedesco può contare su un'industria molto ben sviluppata, con un'eccezionale capacità di innovare e di mettere in commercio prodotti di elevata qualità che, evidentemente, riscuotono grande successo presso i mercati internazionali. Inoltre, le istituzioni tedesche godono tuttora di buona salute, e il settore pubblico appare efficiente e capace di riallocare con oculatezza le risorse drenate da quello privato.

In generale, appare corretto affermare che per valutare l'effetto (comunque, almeno in parte, distorsivo) del cuneo fiscale sul lavoro sui comportamenti degli agenti economici, occorre considerare gli eventuali benefici derivanti dal godimento di prestazioni che lo Stato eroga a favore dei cittadini. Tra queste vi sono gli assegni pensionistici, finanziati dai contributi che gravano su lavoratori e imprese, ma anche i sussidi di disoccupazione, forme di integrazione del reddito e altre misure assistenziali. È innegabile, tuttavia, che livelli di tassazione molto elevati, come quelli presenti in Italia, risultano sempre disincentivanti per l'attività economica, e lo sono in modo particolare se i contribuenti percepiscono che lo Stato non è in grado di allocare le risorse che ha a disposizione in maniera efficiente.

Bibliografia

- Abbagnano, N. & Fornero, G. (2007), *Il nuovo protagonisti e testi della filosofia*, p. 100, Volume 3A, Paravia
- Arrow K. (1962), *Economic Welfare and the Allocation of Resources and Invention*, in R.Nelson, *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, Princeton University Press, Princeton
- Bosi, P. (2015) *Corso di Scienza delle Finanze*, Il Mulino, Bologna
- Budd L.& Hirmis A, (2004), *Conceptual Framework for Regional Competitiveness*, *Regional Studies*, 38:9, 1015-1028
- D'Andrea Tyson, Laura (1992), *Who's bashing whom: trade conflict in high-technology industries*, Washington: Institute for International Economics
- Dong-Sung Cho & Hwuy-Chang Moon (2013), *From Adam Smith to Michael Porter- Evolution of competitiveness theory*, Asia-Pacific Business Series, World Scientific Publishing Co. Pte Ltd, Singapore.
- Fagerberg, J. (1988) *International competitiveness*, *The Economic Journal*, 98, pp.355-374
- Fagerberg, J. (1996) *Technology and competitiveness*, *Oxford Review of Economic Policy*, 12, pp. 39-51
- Felipe, J. & Kumar, U. (2011): *Unit labor costs in the eurozone*, Working paper, Levy Economics Institute, No.651
- Gavosto, A. (1993), *La struttura del costo del lavoro*, in T. Padoa Schioppa e S. Rossi, *Competere in Europa: mercato unico e capacità competitiva dell'industria italiana* a cura di Salvatore Rossi, Il Mulino, Bologna
- Budd L.& Hirmis A, (2004), *Conceptual Framework for Regional Competitiveness*, *Regional Studies*, 38:9, 1015-1028
- Kaldor, N. (1978), *The Effect of Devaluations on Trade in Manufactures*, in *Further Essays on Applied Economics*. London: Duckworth.
- Keynes, John M. 1973b. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Vol. 7 of The Collected Writings. Edited by Elizabeth Johnson and Donald Moggridge. London: Macmillan, Cambridge University Press, and St. Martin's Press for the Royal Economic Society.
- Krugman, P. (2013) *Competitiveness: a dangerous obsession* in Dong-Sung Cho & Hwuy-Chang Moon, *From Adam Smith to Michael Porter- Evolution of competitiveness theory*, Asia-Pacific Business Series, World Scientific Publishing Co. Pte Ltd, Singapore
- Marino M. R. e Rinaldi R. (2000), *Tassazione e costo del lavoro nei Paesi industriali*, in Temi di discussione del Servizio Studi, Banca d'Italia, n.373

- Marino M. R. e Staderini, A. (2010), *Il cuneo fiscale sul lavoro: analisi e rassegna del caso italiano*, in *Politica economica*, Il Mulino, anno XXVI / n.2
- Marshall, A. (1890), *Principles of Economics*, 8th edition, Macmillan, London 1920
- Milanovic, B. & Lakner, C. (2013) *Global income distribution: from the fall of the Berlin Wall to the Great Recession*, Policy Research Working Paper 6719, World Bank, Washington (Dc)
- Nickell, S. (1997), *Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America*, in *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11, No. 3, pp. 55-74, American Economic Association
- OECD, (2007), *OECD System of Unit Labour Cost Indicators*, OECD, Paris.
- OECD, (2017), *Taxing Wages 2017*, OECD Publishing, Paris.
- Porter, M.E (1990). *The competitive advantage of nations*. Harvard Business review, March-April:73-93
- Rossi S. (1993), in T. Padoa Schioppa e S. Rossi, “*Competere in Europa : mercato unico e capacità competitiva dell'industria italiana*” a cura di Salvatore Rossi, Il Mulino, Bologna
- Scognamiglio Pasini, C. (2015), *Economia Industriale*, pp. 221-222, LUISS University Press.
- Smith, A. (2013), *La ricchezza delle nazioni* (pub.orig. 1776, “*An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*”), Trad. di F.Bartoli, C.Camporesi e S.Caruso, Newton Compton Editori s.r.l.
- Solow, R., (1956), *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, *Quarterly Journal of Economics* 70 (1), 65-94
- Stigler, G.J. (Feb.,1957), *Perfect competition, historically contemplated*, in *The Journal of Political Economy*, Volume 65, University of Chicago
- Thirlwall, A.P., (1979) *The balance of payment constraint as an explanation of international growth rate differences*, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 32, pp 23-28
- Thurow, L. *Microchips, not potato chips* in Dong-Sung Cho & Hwy-Chang Moon, *From Adam Smith to Michael Porter- Evolution of competitiveness theory*, Asia-Pacific Business Series, World Scientific Publishing Co. Pte Ltd, Singapore, 2013.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2016-2017*, Part 1-Measuring Competitiveness