

# Andrea Boitani - Sette luoghi comuni sull'economia

Giovedì 02 Febbraio 2017



## SETTE LUOGHI COMUNI SULL'ECONOMIA

### "L'Italia va male perché è poco competitiva"

**Andrea Boitani**, professore ordinario di Economia politica all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano e a più riprese consulente del Governo nazionale e di amministrazioni locali, seleziona e smonta sette luoghi comuni sull'economia. Qui, le prime battute del capitolo dedicato all'Italia "poco competitiva".

«È una verità universalmente riconosciuta che Roger Federer sia uno dei più grandi giocatori della storia del tennis mondiale. Alla vigilia della sua decima finale (vinte sette delle precedenti nove) a Wimbledon, nel 2015, l'ormai trentaquattrenne Roger dichiarò che Novak Djokovic (da qualche tempo il numero uno al mondo) era certamente favorito, ma che lui (Federer) sperava di essere *competitivo* e di giocarsela. La finale se la giocò, in effetti, con la sua solita ineguagliabile classe, ma perse in quattro set. Nessuno dei fan o dei giornalisti che avevano ascoltato la dichiarazione di Federer aveva dubbi su cosa intendesse il campione svizzero con la parola «competitivo». Per tutti era chiaro che competitivo significava «in grado di vincere il torneo» (una competizione) in una partita che, come sempre nel tennis, non ammette pareggi. Nel presentare la nuova Fiat 500X, il 21 ottobre del 2014, un giornale on line diceva che la nuova arrivata «ha tutte le carte in regola (compresa qualcuna in più rispetto alla concorrenza) per competere con le best sellers delle auto crossover di segmento B». In questo caso è chiaro che, per la nuova Fiat, essere competitiva significava essere capace di conquistare una buona quota del particolare segmento di mercato in cui veniva a inserirsi, a spese delle auto dello stesso segmento prodotte da altre case automobilistiche. I due esempi ci dicono che essere competitivi significa essere in grado di contendere qualcosa (un torneo e il suo ricco premio, un mercato e i profitti che ne derivano) a qualcun altro. Non necessariamente chi vince prende

tutto, come cantavano gli Abba, ma certo chi vince prende più di chi perde. Se questo è il significato della parola «competitività», c'è da chiedersi perché da oltre vent'anni si sia diffusa la convinzione che il successo economico di un paese dipenda dalla sua competitività internazionale.

Nel 1993 la Commissione europea aveva pubblicato un *Libro Bianco* dal titolo eloquente: *Crescita, competitività, occupazione*, in cui si argomentava che il declino relativo dei paesi europei e l'aumento *permanente* della disoccupazione nel Vecchio Continente erano dovuti a una progressiva perdita di competitività sui mercati internazionali. Nel 2000, con la cosiddetta agenda di Lisbona, ci si propose addirittura di far diventare l'Europa il continente più competitivo nel giro di dieci anni.

Nel 2010 l'obiettivo venne poi spostato al 2020. Già nel 1994, però, il solito Krugman (allora appena quarantenne) aveva pubblicato sulla rivista americana «Foreign Affairs» un articolo dal titolo inequivocabile: *Competitività: un'ossessione pericolosa*. Il problema è che le nazioni non partecipano ad alcun torneo né si contendono quote di mercato, come fanno le imprese. Se gli Stati Uniti crescono vigorosamente e, come economia, vanno bene, non è affatto detto che l'Europa o la Cina debbano perdere, cioè andare male o peggio degli Stati Uniti. Anzi, in genere un paese che va bene (specie se grande) aiuta la crescita e la prosperità anche degli altri. È più facile andare bene se tutti gli altri vanno bene che se si è da soli a tirare il gruppo. Pochi dubiterebbero del fatto che la vigorosa crescita della Germania e dell'Italia negli anni Cinquanta e Sessanta del secolo scorso abbia fatto un gran bene a tutta l'Europa. E nessuno, ragionevolmente, pensa che la minor crescita della Gran Bretagna in quei due decenni sia da attribuire ai successi italiani e tedeschi. Non esisteva e non esiste alcuna gara per la supremazia economica in Europa o nel mondo. Chi pensa il contrario e che il benessere di un paese dipenda dal posizionamento in un simile torneo sbaglia di grosso.

Un esempio aiuta a capire il punto. Immaginiamo che l'Italia e la Francia abbiano lo stesso tasso di crescita della popolazione e della forza lavoro e che il tasso di disoccupazione sia uguale e costante nei due paesi. Supponiamo che nel 2000 il PIL pro capite (ottenuto semplicemente dividendo il PIL totale per la popolazione residente) fosse uguale a 100 sia in Italia che in Francia. Immaginiamo poi che in Italia sia cresciuto costantemente dell'1% all'anno per dieci anni, mentre in Francia sia cresciuto del 2% all'anno. Alla fine del decennio il PIL pro capite italiano sarà arrivato al 110,5 mentre quello francese avrà raggiunto il 121,9. Non si può certo dire che l'Italia, in questo esempio, abbia perso la competizione con la Francia. L'Italia poteva crescere del 2% o del 3% all'anno, (quasi) del tutto indipendentemente da cosa avesse fatto nel frattempo la Francia. Se qualche influenza la maggior crescita della Francia poteva avere, era di contribuire alla crescita dell'Italia attraverso le più consistenti importazioni di beni italiani associate alla maggior crescita francese. Infatti, crescendo di più, le imprese francesi hanno bisogno di utilizzare più prodotti intermedi *made in Italy*, mentre le famiglie francesi vorranno acquistare più pasta, maglioni e design italiano.

Certo, nel nostro esempio, le retribuzioni reali (cioè il potere d'acquisto) dei lavoratori francesi saranno aumentate mediamente più di quelle italiane, come conseguenza del maggiore aumento della produttività (prodotto per lavoratore occupato) francese rispetto a quella italiana. Con le ipotesi fatte circa la crescita della popolazione e della forza lavoro e con un tasso di disoccupazione costante, il tasso di crescita del PIL pro capite è identico al tasso di crescita della produttività. Ma non è vero che i salari reali italiani siano aumentati poco perché l'Italia è stata meno «competitiva» della Francia: sono aumentati poco perché in Italia la produttività è cresciuta meno che in Francia. Come ha scritto Krugman, «l'alta produttività è benefica non perché aiuta un paese a competere con altri paesi, ma perché consente a un paese di produrre di più e, quindi di consumare di più»»