

LE TENDENZE MACROECONOMICHE DEL PROCESSO DI RISTRUTTURAZIONE CAPITALISTICA¹

Seconda parte.

ANCORA SUL FATTORE LAVORO E DINAMICA DEGLI INVESTIMENTI

Luciano Vasapollo e Rita Martufi

Premessa

Nel precedente numero di PROTEO² si è affrontata la I parte dell'analisi-inchiesta: "*Le tendenze macroeconomiche del processo di ristrutturazione capitalistica*", dedicata ad un'" *Analisi statistico-economica sull'andamento dei parametri relativi al fattore lavoro*", ripercorrendo le tappe dagli anni '70 alla prima metà degli anni '90. Ci sembra opportuno, prima di affrontare il seguito dell'analisi tenendo conto di altri parametri che riguardano più da vicino il fattore produttivo capitale, allargare il quadro di riferimento per una più aggiornata e puntuale interpretazione dell'andamento del fattore lavoro. È possibile che nelle prossime pagine, a volte, ci sia qualche dato o qualche considerazione ripetuta rispetto ai contenuti del numero precedente, ma l'obiettivo principale è quello di aggiornare i dati sul mercato del lavoro fino a tutto il 1998 e i primi mesi del 1999, cogliendo, inoltre alcune tendenze che, seppur già evidenziate negli anni precedenti, stanno ora assumendo caratteri più marcati. Il processo che ha caratterizzato lo sviluppo industriale degli ultimi venti anni nei paesi a capitalismo avanzato è contraddistinto da un *forte aumento della produttività del lavoro a cui è corrisposto un risparmio di lavoro che eccede decisamente la creazione di nuove opportunità occupazionali*. In effetti gli incrementi massicci di produttività dovuta ad intensi processi di innovazione tecnologica e ad una conseguente ridefinizione del mercato del lavoro, hanno fatto sì che *tali incrementi si traducessero esclusivamente in aumenti vertiginosi dei profitti e delle varie forme di remunerazione del fattore produttivo capitale*. Il fattore lavoro non ha avuto alcun tipo di beneficio in termini di redistribuzione reale di tali incrementi di produttività, in quanto come si è visto nel precedente numero di PROTEO e come si vedrà nel seguito di questo lavoro, non si è realizzato incremento occupazionale, né corrispondenti incrementi nell'andamento dei salari reali, né tanto meno relativi andamenti decrescenti nell'orario di lavoro ed infine neppure l'allargamento, anzi neppure il mantenimento dei precedenti livelli di salario

¹ Estratto dalla rivista PROTEO n 1 anno 1999 versione on line.

Rivista quadrimestrale a carattere scientifico di analisi delle dinamiche economico-produttive e di politiche del lavoro, curata dal **Centro Studi Trasformazioni Economico Sociali (CESTES-PROTEO)** e dalla **Federazione Nazionale delle Rappresentanze Sindacali di Base (RdB)**.

Il Direttore Scientifico della rivista è il prof. **L. Vasapollo**; il Comitato Editoriale e di Programmazione Scientifica di **PROTEO** è composto da molti professori universitari di rilevanza internazionale (italiani, spagnoli, messicani, brasiliani, statunitensi, ecc.) tra i quali **A. Mazzone, R. Antunes, J. Arriola, A. Bianchi, R. Braga, G. Carchedi, M. Costa Lima, V. Giacchè, D. Guerrero, J. Halevi, H. Jaffe, R. Marquez, R. Martufi, J. Milios, J. Petras, A. Valle**.

PROTEO è distribuito da **Jaca Book** nelle migliori librerie italiane

² PROTEO n. 3/98

indiretto quantificabili attraverso la spesa sociale complessiva. Dal punto di vista degli *investimenti si nota altresì un evidente rallentamento, poiché* in quasi tutti i paesi a capitalismo maturo sono *fortemente diminuiti gli investimenti pubblici* (tranne quelli imputabili alle spese militari in genere) ed anche gli *investimenti materiali reali privati stentano a crescere*, se non in alcuni casi dimostrano una sostanziale staticità.

Ciò a significare *che i processi di investimento e di accumulazione capitalistica stanno mutando completamente orizzonte; la globalizzazione assume sempre più connotati finanziari, pertanto gli incrementi di produttività che sono andati ad esclusivo vantaggio del profitto e del capitale, si tramutano prevalentemente in investimenti finanziari, interni od esteri, e in investimenti in risorse immateriali del capitale intangibile rendendo del tutto residuali quegli investimenti produttivi capaci di realizzare occupazione.* È per tali motivi che subito dopo l'approfondimento e l'aggiornamento dei parametri relativi al fattore lavoro, in questa seconda parte dell'analisi-inchiesta, ci si soffermerà su una lettura della dinamica degli investimenti, sia di quelli fissi, sia degli investimenti diretti esteri (IDE). Ciò per meglio evidenziare che il quadro del capitalismo internazionale nell'era post-fordista-taylorista si caratterizza attraverso incrementi di produttività che non si redistribuiscono in maniera equa che neppure mantengono il livello di salario sociale globale ma che si indirizzano sempre più verso il capitale, capitale che determina le sue forme di investimento, e quindi di accumulazione, attraverso processi di finanziarizzazione e di incremento delle risorse immateriali del capitale intangibile, che trovano nell'informazione e nella comunicazione i loro elementi strategici portanti. Questo è il quadro di riferimento dell'attuale processo internazionale di un Profit State globale incentrato sul modello di accumulazione flessibile.

Sarà la Terza parte dell'analisi-inchiesta che verrà sviluppata nel prossimo numero di PROTEO che si occuperà più da vicino dell'analisi dei dati relativi agli altri parametri del fattore capitale (come la produttività, i ricavi e i profitti) fino a leggere attraverso i dati i processi di internazionalizzazione, concentrazione e delocalizzazione produttiva.

1. Il mercato del lavoro nella seconda metà degli anni '90

Le tendenze macroeconomiche presentate nel numero precedente di PROTEO (si veda anche il Graf.1³) sono confermate dall'andamento dei parametri per il 1997 che segnano un incremento del PIL sull'anno precedente del 3,8% per gli USA, dello 0,9% per il Giappone, del 2,2% per la Germania, del 2,3% per la Francia, del 3,3% per il Regno Unito e infine dell'1,5% per l'Italia; rispettivamente negli stessi paesi si hanno variazioni percentuali sull'anno precedente dell'occupazione del 2,3%, 1,1%, -1,4%, 0,3%, 1,7% e valori anche estremamente bassi per l'Italia.

Nel 1997 si hanno tassi di disoccupazione del 5% per gli USA, del 3,4% per il Giappone, dell'11,5%, per la Germania, del 12,5% per la Francia, del 5,6% per il Regno Unito e del 12,3% per l'Italia. Per gli stessi paesi è infine importante riferire gli indicatori economici relativi al costo del lavoro per unità di prodotto che realizza rispettivamente incrementi dello 0,9% in USA, del -2,8% in Giappone, del -5,8% in Germania, del -3% in Francia, del 3,3% nel Regno Unito e del 2% in Italia.

³ n.d.r. I richiami a tabelle e grafici che seguono, fanno riferimento a quanto pubblicato nella prima parte di questo lavoro dal titolo *"Le tendenze macroeconomiche del processo di ristrutturazione capitalistica. Un'analisi statistico-economica sull'andamento dei parametri relativi al fattore lavoro"* . Proteo n 3 1998

Per effettuare una sintesi dei dati europei sul mercato del lavoro innanzitutto occorre chiarire che per disoccupati si intendono tutti coloro che sono in cerca di occupazione.

Va ricordato che la disoccupazione può essere classificata in tre diverse tipologie: *disoccupazione strutturale*, *disoccupazione congiunturale* e *disoccupazione tecnologica*. Una delle cause della disoccupazione strutturale è insita nel fatto che le strutture occupazionali sono ormai superate: ci si riferisce al mercato, alle politiche per l'occupazione, alla legislazione del lavoro, alla concorrenza sempre più sfrenata di nuovi paesi che producono a costi non uguagliabili rispetto a sistemi a capitalismo avanzato. Se a ciò si aggiunge la mancanza di adeguamento delle produzioni, che in Italia sono rimaste ancorate ai settori tradizionali senza investire in nuove produzioni, si comprende la drammaticità del problema. La disoccupazione strutturale infatti, causata dalla sostituzione delle macchine al lavoro umano e la conseguente riduzione della richiesta di lavoro meno qualificato, colpisce soprattutto gli immigrati e tutti coloro che non hanno una adeguata preparazione scolastica o possiedono titoli di studio molto bassi, disoccupazione che ormai si accompagna a quella intellettuale e di lavoratori che anche se specializzati vengono espulsi o esternalizzati dal ciclo produttivo a causa di ristrutturazioni e di abbassamento dei costi per mantenere un'adeguata competitività internazionale.

Va poi considerato il fatto che ogni anno aumentano di circa lo 0,50% le risorse di manodopera e quindi ogni decelerazione della crescita comporta un aumento esponenziale della disoccupazione (disoccupazione congiunturale). A questa si accompagna poi la disoccupazione tecnologica che da sempre ha interessato le società industriali. È chiaro che lo sviluppo tecnologico porta maggiore plusvalore che però viene raccolto dalle rendite finanziarie; gli imprenditori, infatti, usano le nuove tecnologie non per ridurre il tempo di lavoro del lavoratore a parità di salario ma per mantenerlo invariato al fine di consentire un aumento della produzione. In sostanza quindi l'impresa con l'introduzione di nuovi impianti si trova ad aver bisogno di un numero inferiore di occupati ai quali mantiene lo stesso salario anche se la loro produttività è molto maggiore. A ciò si aggiunge il fatto che la tanto decantata liberalizzazione degli scambi, la globalizzazione dei mercati, unita all'abbattimento della legislazione di tutela dei salari, ha fatto sì che le imprese si trovassero nella condizione di scegliere dove produrre, cosa produrre e a quali costi, istituzionalizzando di fatto gli *intensi processi di esternalizzazione e di delocalizzazione produttiva alla ricerca di manodopera sempre a più basso costo, deregolamentata e a forte flessibilità normativa e salariale*.

La crescita dei profitti d'impresa, infatti, non è mai accompagnata da un miglioramento delle condizioni di vita dei lavoratori che al contrario si trovano davanti a una riduzione sempre più accentuata dei vantaggi e delle protezioni assicurate dal Welfare. *La crisi dello Stato sociale si accompagna quindi ad un aumento vertiginoso dei tassi di disoccupazione in tutti i paesi europei*, continuando il trend già evidenziato da diversi anni sia in termini qualitativi che quantitativi (si vedano le Tabb. 1, 2,3,4 e i Graff. 2,3,4).

Il tasso di disoccupazione (calcolato dividendo il numero dei disoccupati per la somma dei disoccupati più gli occupati per 100) complessivo stagionalizzato nell'Europa dei 15 è stato valutato nel gennaio 1998 intorno al 10,5%. Per quanto riguarda i tassi di disoccupazione stagionalizzati maschile e femminile (vedi Graff. 5 e 6) si nota a gennaio 1998 una flessione per i maschi relativamente al dato totale dell'EUR 15 rispetto alle rilevazioni del novembre 1996 e del gennaio 1997 mentre è stabile il dato femminile superiore al 12% con incrementi in alcuni paesi come l'Italia e la Germania.

I tassi di disoccupazione giovanile (si vedano Graff. 7,8) mostrano per gli stessi periodo leggere flessioni sia nel totale che per i singoli paesi, ciò soprattutto grazie ai contratti di

formazione e a forme comunque a tempo determinato e a scarsi contenuti di garanzie generali e con bassi livelli salariali.

L'andamento di tali parametri sulla disoccupazione per i 15 paesi dell'EUR15 e per gli Stati Uniti e il Giappone possono essere letti nelle Tabb.5, 6, 7 e 8).

Ma già dagli anni '70 con l'accentuarsi dei processi di mondializzazione dell'economia e la dura concorrenza tra le imprese (aumento della produttività riducendo i costi) ha portato i salari ed il sistema sociale nella sua totalità ad essere sempre più soggetti alle regole ferree del puro mercato e del profitto. Il fenomeno della disoccupazione, accentuatosi in Europa e nel mondo dopo lo shock petrolifero dei primi anni '70, è cresciuto da allora ad un ritmo rapidissimo nei periodi di recessione e non è diminuito durante le fasi di espansione economica (in Europa si è arrivati ad un tasso di disoccupazione sei volte superiore a quella registrata negli anni '60, in Italia 2,5 volte più elevata rispetto a quegli anni).

L'andamento del tasso di disoccupazione si può schematizzare in tre fasi:

- la prima dagli anni 1983-1986 nella quale si registra una crescita generale del tasso di disoccupazione;
- la seconda che comprende gli anni che vanno dal 1986 al 1990 nei quali si è avuta una leggera diminuzione della disoccupazione;
- ed infine la terza fase che va dal 1990 ad oggi nella quale si è avuta una nuova crescita del tasso di disoccupazione.

Oggi la disoccupazione è espressione dell'incapacità della nuova fase di sviluppo capitalistico di perseguire il pieno impiego, è espressione di una scelta politica e sociale di mantenere la disoccupazione per poter determinante attraverso questa il controllo delle dinamiche salariali e della forza lavoro. Il fatto che *salario e produttività non siano più collegati tra loro* implica che la distribuzione del reddito a livello nazionale, e di conseguenza la domanda nazionale di consumo, abbiano meno rilevanza nel risolvere il processo di accumulazione. In tale situazione non esiste una modernizzazione del consumo. Questo modo di produzione capitalistico produce per una popolazione ridotta, per consumi ridotti e di un certo tipo, mentre stimola la competizione violenta e assoluta per conquistare spazi di mercato in una condizione in cui queste nicchie non sono più segnati dall'ascesa e dall'attesa di una crescita ininterrotta della produzione e dei consumi. La disoccupazione non è frutto di arretratezza, ma di una scelta nello sviluppo di una nuova fase del processo capitalistico.

Se si analizzano i dati riguardanti i giovani si assiste ad un fenomeno analogo a quello del tasso di disoccupazione totale; va rilevato però che i giovani risultano essere molto più penalizzati rispetto agli adulti.

In Francia, in Lussemburgo e in Belgio *il tasso di disoccupazione giovanile* (sotto i 25 anni) è il doppio di quello degli adulti; in Olanda, In Danimarca e in Gran Bretagna i valori sono più elevati di una volta e mezzo, mentre in Italia i disoccupati sotto i 25 anni sono 2,5 volte più elevati degli adulti; unica eccezione la Germania nella quale i tassi di disoccupazione totale e giovanile sono meno distanti.

É anche estremamente interessante ricordare che i tassi di disoccupazione variano molto *all'interno dei paesi dell'Unione Europea* (si passa dal 3% in Lussemburgo al 22% in Spagna nell'anno 1995). Se si analizzano i dati disaggregati per realtà regionali la situazione è ancora più allarmante: si passa dal 4% nelle regioni centrali del Portogallo a percentuali del 32% nelle regioni del sud della Spagna. Le regioni a bassa disoccupazione sono rimaste stabili negli ultimi dieci anni ma restano concentrate ad un numero ristretto di

aree geografiche: il sud dell'Olanda, il sud della Germania, il nord dell'Italia le regioni del Nord-Est e del Nord-Ovest della Danimarca, il nord e il centro del Portogallo. Paesi come la Finlandia e la Francia (in particolare Parigi e dintorni) che erano sempre state a basso tasso di disoccupazione hanno avuto un aumento di disoccupati nei primi anni '90.

Per comprendere appieno la gravità del problema è sufficiente pensare al calo drammatico che si è avuto già nei primi anni '90 nel tasso di occupazione industriale ed agricolo. Nel 1996 in Belgio, in Germania e in Grecia il settore occupazionale più rilevante risulta essere quello dei servizi (con valori rispettivamente intorno al 75%, al 65% e al 60%); anche in Spagna ed in Francia ed in Olanda il settore dei servizi impiega il maggior numero di occupati (rispettivamente circa il 65%, il 70% ed il 70%); il Regno Unito conferma la tendenza degli altri paesi (gli occupati nei servizi sono circa il 70%).

Se è pur vero che l'occupazione nei servizi costituisce la principale porzione di lavoro nei paesi europei, va ricordato che questo settore si caratterizza per la presenza di una maggiore frequenza di lavoro precario a tempo parziale (circa il 20% è rappresentato da lavori ad orario ridotto con una partecipazione molto elevata di personale femminile) e per una elevata proporzione di lavoratori autonomi (spesso di *ultima generazione*) e di piccole e medie imprese (circa il 15% del lavoro in servizi è svolto da prestatori d'opera, collaboratori domestici, lavoratori classificati come autonomi).

La maggiore presenza di occupati nei servizi si accompagna, quindi, ad una rilevante partecipazione delle donne (circa il 49,4% degli occupati nei servizi è rappresentata dalle donne a fronte di una quota molto inferiore, il 28%, impiegata nell'industria).

Considerato che, in rapporto all'occupazione totale, la media europea *dell'occupazione dipendente* è di circa l'80% a fronte di un valore del 20% di occupazione indipendente, emerge che il Lussemburgo, Regno Unito, Germania, Francia, Danimarca si discostano dalla media per una elevata presenza di occupazione dipendente (90% circa) rispetto a quella indipendente. Il contrario si registra invece in Italia con valori di occupazione dipendente del 69% e indipendente del 31%, anche se c'è da considerare che il nostro Paese si caratterizza per una forte componente di "falso" lavoro autonomo (si tratta dell'enorme mondo delle "partite IVA" che spesso configurano forme di lavoro subordinato). L'aggravarsi della situazione occupazionale è evidenziata anche attraverso i dati del 1998.

Per l'Europa dei 15 il tasso di disoccupazione complessivo maschile destagionalizzato è intorno al 9% nel *gennaio 1998*: la Spagna presenta un tasso molto superiore alla media (15,3%) mentre la Danimarca e il Lussemburgo si attestano su valori sensibilmente inferiori (rispettivamente 4,5 e 2,4%). La Francia e l'Italia presentano valori superiori alla media (rispettivamente 10,7% e 9,2% nell'ottobre 1997).

Per il complesso dei paesi dell'Europa dei 15 il tasso di disoccupazione femminile destagionalizzato è del 12,4% (genn.1998); la Spagna anche in questo caso presenta valori molto alti rispetto alla media (27,8%) mentre il Lussemburgo registra valori molto inferiori (5,1%). La Francia e l'Italia mostrano valori superiori alla media (rispettivamente 14,2% e 16,9% nel genn. 1998), confermandosi come paesi con le più forti contraddizioni in termini di ricadute economico-sociali relativamente ai processi di ristrutturazione del capitale che stanno attraversando l'intera Europa.

Per l'Europa dei 15 il *tasso di disoccupazione giovanile* destagionalizzato complessivo è molto alto (del 20,3%) nel gennaio 1998 ossia quasi il doppio del tasso di disoccupazione totale destagionalizzato (che è del 10,4%). Se si confronta poi il tasso di disoccupazione degli uomini e quello delle donne al di sotto dei 25 anni si nota per le donne la situazione occupazionale nell'intera Europa dei 15 assume ancora percentuali drammatiche.

La Tab.9 analizza il *tasso di disoccupazione di lunga durata* (ossia di disoccupati per oltre 12 mesi); dai dati emerge chiaramente che l'Italia si attesta sempre su valori più alti rispetto agli altri paesi (nel 1995 il valore è del 63,6%), mentre i paesi con valori più bassi sono la Danimarca e il Lussemburgo (con valori nel 1995 rispettivamente del 28,1% e del 23,3%). Il Belgio invece si avvicina a valori simili a quelli registrati nel nostro Paese (62,4% nel 1995).

Se si analizza da vicino il nostro Paese si evidenziano dati di alta drammaticità che minano alle basi la stessa convivenza sociale e sopravvivenza di larghi strati della popolazione. In Italia siamo di fronte ad un incremento della produttività fra i più alti degli ultimi anni, ma la disoccupazione non è stata sostanzialmente toccata e nel Mezzogiorno raggiunge quote devastanti.

Per risolvere il problema disoccupazione non è bastato, dunque, aumentare la produttività ed il profitto e la ricchezza nazionale, anzi è evidente che tale processo ha portato la società moderna alla crisi occupazionale. Ad esempio alla fine del 1997 a fronte di 20.126.000 occupati e 2.486.000 disoccupati i giovani occupati erano 4.743.000 e i disoccupati 1.743.000; in sostanza quindi i giovani costituivano il 24% degli occupati ed il 61% dei disoccupati. Se si disaggregano ulteriormente i dati emerge chiaramente che esiste un forte divario territoriale fra i tassi di disoccupazione, in quanto al Sud c'è una percentuale doppia rispetto al Centro e al Nord d'Italia (a fronte di una percentuale inferiore al 20% al Nord per giovani in età compresa tra i 15 e i 24 anni, al Sud la percentuale si aggira intorno al 50% tra i giovani in età compresa tra i 15 e i 24 anni, ed arriva la 30% nella fascia di età 25-29 anni). Tendenza che si conferma in tutte le ripartizioni territoriali con il crescere dell'età, dal momento che mentre al Nord i tassi di disoccupazione si abbassano dopo i 20 anni (si arriva a circa il 10% nella fascia di età compresa tra i 20 e i 29 anni) ciò non accade al Centro e soprattutto al Sud tra i giovani in età compresa tra i 20 e i 30 anni (i tassi rimangono intorno al 40% fino ai 29 anni e superano il 60% tra le giovani donne). Ed ancora: mentre al Nord circa la metà dei giovani ha un lavoro ed un terzo studia nel Mezzogiorno invece solo il 20% è occupato. Si deve osservare che nelle regioni del Nord-Est d'Italia si studia meno che al Sud in quanto la struttura produttiva basata sulla piccola e media impresa garantisce una possibilità maggiore di impiego in lavori manuali; la situazione è un po' diversa nel Nord-Ovest in quanto essendo queste regioni caratterizzate dalla presenza di attività terziarie è richiesto per lavorare un livello di istruzione medio. L'area comunque nella quale si studia di più è il Centro Italia che ha un livello di disoccupazione intermedio; in questa area, caratterizzata da un'alta presenza di lavoro impiegatizio e burocratico, è richiesto un livello di istruzione di più alto livello. Se si analizza il *tasso di occupazione per titolo di studio* e classe di età emerge chiaramente sempre nel 1997 che l'Italia risulta essere un paese con livelli di istruzione bassi rispetto agli altri paesi europei; la percentuale degli occupati in possesso di laurea è di circa l'11% e i lavoratori con un diploma sono circa il 29%; quasi il 38% degli occupati ha la licenza media ed il 15% ha una licenza elementare o nessun titolo di studio. Vi è un dato che merita di essere evidenziato: la maggiore istruzione delle donne rispetto agli uomini; a fronte di un 10% degli occupati laureati vi è quasi il 15% di donne laureate sempre della stessa fascia di età. Ed ancora il 29% dei maschi occupati è in possesso di un diploma di scuola media superiore contro un 37% di donne.

Il modello familistico-patriarcale che caratterizza l'Italia rispetto agli altri paesi europei privilegia l'accesso all'occupazione/rioccupazione dei maschi adulti o comunque di coloro che ne assumono il modello produttivo e riproduttivo e che, interagendo con il dualismo economico-territoriale della situazione italiana (il divario Nord-Sud), origina una *disoccupazione per lo più giovanile e femminile*, particolarmente elevata soprattutto nelle regioni meridionali, colpite da tassi di disoccupazione quadrupli rispetto ai valori delle

regioni settentrionali. Va evidenziato che questo modello occupazionale favorisce il capofamiglia maschio adulto sia in termini di opportunità occupazionali, ma anche in termini di assistenza in caso di disoccupazione dovuta ai processi di ristrutturazione dell'apparato produttivo fordista.

Prediligendo, quindi, i lavoratori adulti sono risultati quasi assenti o particolarmente inefficaci i percorsi di *formazione e di inserimento* al lavoro per i giovani, soprattutto se si tiene presente il sistema di formazione professionale e apprendistato vigente in altri paesi del Centro e del Nord Europa. Di conseguenza *sono le famiglie che, in Italia, si assumono il compito di assistenza e di mantenimento dei figli data l'assenza di forme di assistenza o di reddito sociale fornite dal sistema di Welfare*. Per il Mezzogiorno, infatti, livelli elevati di disoccupazione sono una costante storica, ma nell'ultimo decennio, anche a causa della maggiore dinamica demografica, il fenomeno ha registrato un aumento vertiginoso: il tasso di disoccupazione è, infatti, passato dall'11% del 1980 al 20% nei primi anni '90, mentre per il Centro-Nord si è passati dal 6% al 13%. Questa situazione fa sì che il Mezzogiorno assorba, con il 36% della popolazione oltre il 60% dei disoccupati nazionali, corrispondente ad un tasso di disoccupazione pari a due volte e mezzo quello del Centro-Nord. Nel Mezzogiorno il fenomeno è particolarmente sentito per la disoccupazione giovanile che rappresenta la metà della disoccupazione meridionale e oltre un quarto di quella nazionale; nel Centro-Nord, invece, i giovani in cerca di prima occupazione sono poco più di un terzo della disoccupazione globale.

Il fenomeno della disoccupazione assume caratteristiche diverse nel nostro Paese con riguardo alle aree di riferimento: nelle regioni meridionali la disoccupazione è conseguenza della cronica carenza di posti di lavoro che interessa soprattutto i giovani a bassa scolarizzazione, le donne e le fasce marginali o comunque deboli e precari del mercato del lavoro, con conseguenze sociali drammatiche. Questo tipo di disoccupazione è proprio tipica e strutturale nel modello post-industriale, anche se talvolta è mascherata come forma transitoria di disoccupazione di inserimento. Nelle regioni settentrionali, invece, le favorevoli condizioni economico-produttive, originando una situazione di quasi piena occupazione, attirando sul mercato del lavoro anche le fasce "meno centrali" dell'offerta di lavoro, anche se molto spesso si tratta di occupazione intermittente con alto grado di flessibilità, atipicità e precarizzazione.

Nel nostro Paese nel 1963 si è avuto il tasso minimo di disoccupazione (il 3,9% sul totale della forza lavoro); da allora si è avuta una crescita costante di questo tasso fino ad arrivare a raggiungere la soglia del 13%. Nel Mezzogiorno poi la situazione è ancora peggiore in quanto si hanno valori che oscillano tra il 20 e il 25% con punte di oltre il 30% in Calabria, Sicilia e Basilicata.

Dalla rilevazione campionaria trimestrale sulla forza lavoro dell'ISTAT relativa alla settimana dall'11 gennaio al 17 gennaio 1998 (l'indagine ha interessato circa 200.000 lavoratori di 1.400 comuni di tutte le province italiane) risulta che nel periodo di riferimento (Gennaio 1997 - Gennaio 1998) si è ulteriormente aggravata la differenza esistente tra le diverse aree territoriali del nostro Paese (vedi Tab.10).

Le persone in cerca di occupazione nel Mezzogiorno hanno rappresentato circa il 58,1% del totale (si registra un aumento del 2,6% rispetto al 1997); il tasso di disoccupazione è aumentato al Sud passando dal 21,8 al 22,4% mentre è diminuito al Nord (dal 7,7% al 7,1% nel Nord - ovest e dal 6,2% al 5,7% nel Nord - Est) e al Centro (si è passati dal 10,6% al 10%).

Si deve poi rilevare (si veda Tab.11) che al Centro si è avuto un aumento di occupati nell'agricoltura del 2,6% e nei servizi del 1,7% mentre si è registrato un calo di occupazione nell'industria (-2,1%); al Nord nell'agricoltura si è avuto un aumento del 5,6% e

nell'industria del 3,3%; nel settore dei servizi si è avuto un calo dello 0,8% ; nel Mezzogiorno gli occupati continuano a diminuire (-0,4%) e a fronte di un lieve incremento nel terziario (+0,4%) la diminuzione dell'occupazione è consistente nell'agricoltura (-1,8%) e nell'industria(-1,7%).

Va ricordato comunque che la disoccupazione di fasce sempre più ampie di popolazione è un problema comune a tutti i più grandi paesi industrializzati; gli squilibri nella distribuzione del reddito e della ricchezza, si sono accentuati generando forti situazioni di conflittualità sociale, anche se non continue a causa di movimenti di opposizione non sempre all'altezza.

Il tasso di disoccupazione maggiore, per il totale della popolazione, si è registrato nel 1997 rispettivamente: in Spagna (20,8%), in Finlandia (14%), in Francia (12,4%), in Italia (12,3%), in Irlanda e Svezia (10,2%) ed in Germania (9,7%). Incide notevolmente sulla disoccupazione totale quella dei giovani tra i 15 e i 24 anni (in Spagna essa è addirittura *pari al 38,8%*) (cfr. Tab.12).

La disoccupazione giovanile è, comunque il problema principale anche per quei paesi in cui il tasso di disoccupazione totale è più basso rispetto alla media europea (ad es. in Lussemburgo è del 9,9%, in Austria del 6,7%, nei Paesi Bassi del 9,2%, in Danimarca dell'8,2%). Il Lussemburgo risulta essere il paese con il più basso tasso di disoccupazione, il valore è pari al 3,7%.

Va evidenziato inoltre il diverso tasso di disoccupazione esistente tra i due sessi: infatti soprattutto in Grecia, Spagna, Italia, le donne trovano ancora molte difficoltà ad inserirsi nel mercato del lavoro. In Spagna, ad esempio, la disoccupazione femminile è pari al 28,3%, quella maschile al 16%; in Grecia la differenza è minore: 14,9% quella femminile, 6,2% quella maschile ed infine in Italia il tasso di disoccupazione femminile è pari al 16,8%, contro quello maschile pari al 9,5% .

Le Tabb.13,14,15,16,17,18,19 analizzano *in numero assoluto gli occupati e le forze di lavoro in rapporto al totale della popolazione dei singoli paesi.* Va evidenziato che il numero di lavoratori dipendenti è suddiviso nei tre principali comparti dell'occupazione e risulta sempre *che continua ad aumentare per il settore dei servizi l'incidenza rispetto a quella dell'industria e dell'agricoltura.* Il tasso di occupazione nel settore terziario ha toccato nel '97, in Olanda, punte del 74,4% rispetto al totale degli occupati; del 72,6% in Inghilterra e del 71% in Francia. Il settore agricolo, pur avendo una percentuale di occupati minore rispetto agli altri, risulta essere quello di cui le autorità europee si occupano maggiormente, incoraggiandone l'attività destinando forti finanziamenti; gli aiuti all'agricoltura, infatti, raggiungono addirittura il 50% del totale dei fondi stanziati a livello europeo. *L'agricoltura, in Spagna ed in Italia ha la media maggiore di occupati sul totale (pari al 3,9% e 3,2%, rispettivamente nel '97), ma che nella maggior parte dei paesi europei ha una percentuale di occupati che si avvicina all'1% (come in Austria, Francia ed Olanda) o addirittura con indici inferiori (0,5% in Belgio e 0,9% nel Regno Unito nel '97).*

La rilevazione delle forze di lavoro effettuata in Italia ad Ottobre 1998 registra circa 3 milioni di persone in cerca di occupazione, con un tasso di disoccupazione del 12,6% (con una variazione dello 0,2% rispetto alla rilevazione di ottobre 1997); in particolare il tasso di disoccupazione è del 7,6% per il Centro-Nord e del 23,2% nel Mezzogiorno ed inoltre si registra un tasso del 9,6% per il maschi e di ben il 17,3% per le femmine.

A titolo semplicemente di confronto si noti che nel 1993 il tasso di attività maschile era del 63,1%, quello femminile del 33,9% e quello totale del 47,9%; per il 1998 tali tassi di attività segnano una diminuzione passando nel totale al 47,6%, per i maschi al 61% e segnando per le femmine un lieve incremento (circa il 35%). Anche il tasso di attività giovanile (tra i

15 e i 24 anni) passa dal 39,7% al 37,9% e il tasso di occupazione giovanile passa dal 27,6% al 25,2%, mentre anche il tasso di occupazione totale è in diminuzione passando dal 43% del 1993 al 41,8% del 1998. Se si confrontano i tassi di disoccupazione si notano sensibili incrementi; infatti per il 1993 si ha un tasso di disoccupazione totale del 10,2% che passa nel 1998 al 12,5%, segnando incrementi in ogni anno dell'arco temporale considerato ed evidenziando per i maschi un aumento dal 7,6% del 1993 al 9,5% del 1998 e per le femmine dal 14,8% al 16,9%. Anche il tasso di disoccupazione giovanile è in sensibile crescita passando dal 30,4% del 1993 al 33,4% del 1998, così come si incrementa significativamente il tasso di disoccupazione di lunga durata (oltre un anno) che passa dal 6,1% del 1993 all'8,5% del 1998 (per i maschi dal 4,4% al 6,1%, per le femmine dal 9% all'11,7%). Si vuole infine ricordare che nel 1993 si avevano 20.467.000 occupati a fronte dei 20.197.000 del 1998.

Prendendo come periodo di riferimento settembre 1998 si evidenzia un tasso di disoccupazione per l'Europa dei 15 pari al 9,9%, per il Belgio dell'8,8%, del 4,3% per la Danimarca, in Germania del 9,5%, in Spagna del 18,5%, in Francia del 12%, in Irlanda dell'8,8%. Sempre a settembre 1998 la percentuale di disoccupazione per i maschi risulta essere dell'8,5% per l'Europa dei 15, del 7% per il Belgio, del 3,5% per la Danimarca, dell'8,8% per la Germania, del 13,4% per la Spagna, del 10,1% per la Francia e per l'8,5% per l'Irlanda. I valori della disoccupazione femminile sono rispettivamente dell'11,7% (EUR15), dell'11,4 (Belgio), del 5,2% (Danimarca), del 10,3% (Germania), del 26,4% (Spagna), del 14% (Francia) e del 9,3% (Irlanda).

Le percentuali di disoccupazione sono molto elevate se si analizza la situazione dei giovani disoccupati di età inferiore ai 25 anni; a settembre 1998 si avevano questi valori percentuali: 19,4% (EUR15), 22,4% (Belgio), 6,4 (Danimarca), 10,4% (Germania), 34,5% (Spagna), 26,9% (Francia) e 12,5% (Irlanda).

Se si guarda la suddivisione per sesso dei valori di disoccupazione risulta evidente che il tasso di disoccupazione giovanile (età inferiore a 25 anni) è molto più elevato per le femmine; infatti, le percentuali dell'Europa dei 15 a settembre 1998 sono rispettivamente del 18% per i maschi e del 21% per le femmine.

Effettuando una comparazione dei dati fra il 1991 e il 1997, è interessante notare che nel 1991 il tasso di disoccupazione risulta essere dell'8,2% per l'Europa dei 15, del 6,6% per il Belgio, del 8,4% per la Danimarca, dell'5,6% per la Germania, del 16,4% per la Spagna, del 9,5% per la Francia e per il 14,8% per l'Irlanda. Nel 1997 questi valori risultavano essere invece del 10,7% per l'Europa dei 15, del 9,2% per il Belgio, del 5,5% per la Danimarca, del 10,0% per la Germania, del 20,8% per la Spagna, del 12,4% per la Francia e del 10,1% per l'Irlanda.

Sempre nel 1991 la percentuale di disoccupazione per i maschi risulta essere del 6,9% per l'Europa dei 15, del 4,3% per il Belgio, del 7,5% per la Danimarca, del 4,6% per la Germania, del 12,3% per la Spagna, del 7,4% per la Francia e del 14,2% per l'Irlanda. Per il 1997 i valori sono del 9,3% per l'Europa dei 15, del 7,2% per il Belgio, del 4,6% per la Danimarca, del 9,3% per la Germania, del 16,1% per la Spagna, del 10,7% per la Francia e del 10,0% per l'Irlanda.

I valori della disoccupazione femminile per il 1991 sono rispettivamente del 10,0% (EUR15), dell'10% (Belgio), del 9,5% (Danimarca), del 7,0% (Germania), del 23,9% (Spagna), del 12,2% (Francia) e del 15,9% (Irlanda). Per il 1997 i valori sono del 12,4% per l'Europa dei 15, del 11,9% per il Belgio, del 6,6% per la Danimarca, del 10,8% per la Germania, del 28,3% per la Spagna, del 14,4% per la Francia e del 10,3% per l'Irlanda.

E' interessante confrontare i dati dei valori anche per la disoccupazione dei giovani al di sotto dei 25 anni: si nota che nel 1991 si aveva un tasso di disoccupazione del 16,2% per l'Europa dei 15, del 14,9% per il Belgio, dell'11,6% per la Danimarca, del 5,9% per la Germania, del 31,1% per la Spagna, del 21,5% per la Francia e del 22,4% per l'Irlanda. Per il 1997 i valori sono del 21,2% per l'Europa dei 15, del 23,0% per il Belgio, dell'8,3% per la Danimarca, dell'11,0% per la Germania, del 39,1% per la Spagna, del 29,1% per la Francia e del 15,7% per l'Irlanda.

I dati sulla disoccupazione dell'Eurostat pubblicati il 4 Febbraio 1999 segnalano che a dicembre 1998 il tasso di disoccupazione era del 9,8% per l'Europa dei 15, del 10,8% per l'Europa degli 11, ed in specifico dell'8,4% per il Belgio, del 4,6% per la Danimarca, del 9,5% per la Germania, del 18,2% per la Spagna, dell'11,7% per la Francia e del 7,3% per l'Irlanda.

I dati dell'Eurostat distinti per sesso evidenziano che, sempre a dicembre 1998, il tasso di disoccupazione maschile era dell'8,4% per l'Europa dei 15, dell'8,9% per l'Europa degli 11; per i singoli paesi si ha un tasso di disoccupazione del 6,7% per il Belgio, del 3,7% per la Danimarca, del 8,9% per la Germania, del 13,1% per la Spagna, del 9,9% per la Francia e del 7,3% per l'Irlanda. Il tasso di disoccupazione femminile si attesta invece all'11,6% per l'Europa dei 15, al 13,3% per l'Europa degli 11, al 10,9% per il Belgio, al 5,8% per la Danimarca, al 10,3% per la Germania, al 26,1% per la Spagna, al 13,8% per la Francia e al 7,2% per l'Irlanda.

Il processo mondiale di ristrutturazione capitalistica ha determinato anche in Europa turbolenze e instabilità che hanno provocato, nel conflitto aspro tra le diverse economie capitalistiche, una crescita dell'inflazione e un aumento del debito pubblico che ha realizzato livelli patologici, a cui si è aggiunta la turbolenza di precari rapporti monetari. Oggi è il mercato a dettare le regole; la flessibilità e variabilità del mercato hanno operato una condizione che ha proposto una modificazione profonda dell'organizzazione del lavoro, della produzione e quindi dell'occupazione. Tutto questo in un periodo di crescita rallentata. Il *potere di controllo sociale sui lavoratori* è stato l'oggetto di uno scardinamento prodotto dalla ristrutturazione e dalla grande offensiva politica al cui centro c'è stato l'attacco al costo del lavoro, a tutte le forme di salario diretto e differito, compresa la sua proiezione sullo Stato sociale, attraverso la ristrutturazione del mercato del lavoro.

Tutto ciò ha comportato per la nuova borghesia imprenditoriale una nuova forma di sviluppo capitalistico, il cosiddetto ciclo *post-fordista dell'accumulazione flessibile* che si è evidenziato negli ultimi venti anni anche attraverso trasformazioni profonde nell'ambito della società europea. Trasformazioni che hanno generato la nascita di nuove esigenze per l'accumulazione realizzate soprattutto attraverso forme di flessibilità del lavoro e dei salari imposta ai nuovi soggetti del lavoro e del lavoro negato, comprimendone il soddisfacimento dei bisogni legati ai diversi modi di vita e alla mutata struttura economico-produttiva.

Anche la nuova ondata di progresso tecnologico in settori come l'elettronica, l'informatica e le telecomunicazioni, pur aumentando l'andamento già in crescita della produttività totale non è stata accompagnata da una corrispondente crescita dei livelli occupazionali. In effetti le risorse create non sono state riutilizzate e la relazione tra creazione e distruzione di lavoro non poteva essere positiva, né sono state create le condizioni per occupare la crescente forza lavoro e ridurre la disoccupazione.

Negli USA risulta per lo stesso periodo un tasso di disoccupazione totale del 4,7% ed infine si può rilevare per il Giappone un incremento del tasso di disoccupazione che si attesta all'incirca intorno al 4,2%.

2. La disoccupazione invisibile

Negli anni 1975-1995 a fronte di una crescita di occupati (cioè lavoratori che hanno un *qualsiasi* tipo di occupazione) negli Stati Uniti di circa il 45%, in Europa si è avuto un incremento del 12,6% e in Italia il livello di occupazione nel 1995 è cresciuto di appena 400.000 unità rispetto a venti anni prima (nel 1975 si è avuto nell'industria in senso stretto un decremento dello 0,6%). A ciò occorre aggiungere il fatto che la disoccupazione è diversificata oltre che per categorie di persone anche per l'età e per la collocazione territoriale (In Italia tra il 1975 e il 1995 si è registrato un alto differenziale del tasso di disoccupazione tra Nord e Sud).

Nello stesso periodo sia in Europa sia negli USA si è manifestato inoltre un crescente divario tra la cosiddetta "economia sommersa" e il lavoro "tutelato". Si registra anche uno sfasamento sempre più marcato tra produzione ed occupazione in quanto se la produzione diminuisce l'occupazione cala mentre non è vero il contrario: ossia ad un aumento della produzione non si accompagna un pari aumento di occupazione. Anche l'elasticità nell'andamento della produzione, ossia la misura del prodotto interno lordo e andamento dell'occupazione che in passato era in rapporto tre a uno, (cioè ad un incremento pari al 3% del PIL corrispondeva un aumento dell'1%) rimasta stabile per diversi anni è ora decrescente. Inoltre, in nessun paese dell'Unione Europea si è riusciti ad assorbire l'aumento di offerta di lavoro femminile e giovanile: in Italia il tasso di disoccupazione femminile è del 16% contro il 13% in Europa e il 5,5% negli USA; ed ancora in Italia un terzo della disoccupazione totale è rappresentato da giovani mentre in Europa i giovani senza lavoro sono un quinto e negli USA un ottavo del totale disoccupati.

Va comunque rilevato che la disoccupazione nei paesi dell'Unione Europea è attualmente uno dei problemi di maggiore drammaticità interessando circa 19 milioni di disoccupati ufficiali; è di circa 32 milioni se si considerano anche gli "invisibili" alle statistiche ufficiali. Si noti che *nell'UE negli ultimi 25 anni l'occupazione totale è aumentata di circa il 9% a fronte di un aumento del volume di ricchezza prodotta di oltre il 90%*. Oltre ad una sempre maggiore precarietà del lavoro, alla diminuzione dei salari reali si è aggiunto l'attacco sempre più aspro al Welfare, al servizio sanitario, alla previdenza sociale, alla scuola. Pur in presenza di un elevato incremento di produttività non si è realizzata di pari passo una diminuzione del tasso di disoccupazione.

In questa situazione sono nati e proliferati *i contratti atipici* di lavoro quali il contratto di *solidarietà*, il *contratto di formazione lavoro*, i *contratti di inserimento* e il *lavoro interinale*, ossia il *lavoro in affitto*.

Lo stesso aumento dell'occupazione femminile potrebbe apparire positivamente e come un dato particolarmente interessante: negli ultimi anni un numero sempre crescente di donne è entrato a far parte del mondo del lavoro ad esempio in Danimarca con oltre il 50% della popolazione femminile economicamente attiva, in Irlanda oltre il 21%, in Spagna circa il 20%. Ma questi dati apparentemente positivi ed incoraggianti devono essere valutati attentamente, poiché la presenza femminile nel mercato del lavoro è avvenuta senza alcuna specializzazione o con una specializzazione molto bassa, oltre che con salari inferiori a quelli degli uomini e con forte precarizzazione e flessibilità. Si nota, infatti, come in tutti i paesi europei le donne occupate a tempo parziale riferite al totale delle donne occupate siano sempre di gran lunga molto più alte delle percentuali maschili. I settori nei quali la presenza femminile è più elevata restano quelli della sanità, dell'istruzione e dei servizi domestici, mentre i lavori a livello dirigenziale e tecnico e a maggiori retribuzioni e garanzie restano monopolio della popolazione maschile. Ad esempio in Europa nella Pubblica Amministrazione circa il 40% della forza lavoro è costituito da donne, ma solo il 10% di queste riveste funzioni manageriali e non sono quasi rappresentate a livelli

superiori. Per quanto riguarda la retribuzione si ha una differenza di salario che va dal 15 al 35% in meno rispetto agli uomini con pari mansioni anche se dichiarati ufficialmente come lavori diversi, e questa differenza si accentua tra le lavoratrici non manuali (si arriva al 40%) in quanto di solito le donne hanno soprattutto compiti impiegatizi mentre gli uomini più lavori a carattere dirigenziale. Inoltre la mancanza di politiche per la qualificazione professionale delle donne le porta ad essere maggiormente esposte al problema della disoccupazione e del precariato; infatti ad eccezione della Svezia, del Regno Unito e della Finlandia in tutti gli altri Paesi dell'Unione Europea il tasso di disoccupazione femminile è molto più elevato di quello maschile. Va poi rilevato che le tendenze verso nuove e moderne possibilità occupazionali presentano una elevata concentrazione maschile di nuovi posti di lavoro di medio-alto livello formativo. Infatti negli anni 1994 -1996 vi è stata una crescita del numero dei dirigenti, funzionari e tecnici di sesso maschile, mentre si è ridotto il numero dei lavoratori maschi in posizioni di lavoro di base. Ciò è dovuto soprattutto ai processi di innovazione tecnologica e alla voluta mancanza di adeguate politiche di formazione, soprattutto femminile; si pensi tra l'altro che nel 1996 circa il 35% dei disoccupati dei paesi della Comunità Europea di età superiore ai 25 anni non aveva alcun titolo di studio superiore all'istruzione di base.

Lo stesso lavoro *part time* sempre più spesso maschera forme di forte flessibilità e precarizzazione del lavoro e del salario. La legge 863/1984 ha disciplinato per la prima volta nel nostro Paese il rapporto di lavoro a tempo parziale. E' possibile classificare il lavoro part time in tre categorie: 1) *Part time orizzontale* nel quale si svolge un'attività tutti i giorni con orario ridotto rispetto al normale; 2) *Part time verticale* nel quale l'attività lavorativa si svolge per qualche giorno della settimana con un orario complessivo inferiore a quello ordinario; 3) *Part time ciclico* nel quale il lavoro è svolto per alcuni mesi o settimane inframmezzato da periodi di inattività. Negli anni 1988 -1990 in Italia (secondo dati dell'Osservatorio Nazionale del Mercato del Lavoro) risultavano stipulati oltre 736.000 contratti di lavoro a tempo parziale; più del 90% di questi contratti ha interessato il settore terziario dei servizi nelle regioni del Centro-Nord. I dati ISTAT del 1989 evidenziano che il lavoro part time costituisce un peso notevole dell'occupazione femminile, circa il 63,7%; inoltre i lavoratori a tempo parziale hanno rappresentato sempre nel 1989 il 5,7% del totale degli occupati. Per seguire l'evoluzione temporale, va ricordato che nel 1996 in Italia il 6,4% dell'occupazione totale era rappresentato da lavoratori part time (oltre 1.295.000) mentre la media europea si attesta intorno al 16% con quasi complessivamente 24 milioni di lavoratori part time.

Una ricerca condotta dall'ISFOL a ottobre 1998 sulla base di analisi relative al periodo ottobre 1997 rileva che in Italia oltre il 16% degli occupati ha un *lavoro part time o un contratto a termine*. Se si analizzano i nuovi ingressi nel mercato del lavoro l'ISFOL evidenzia che quasi 670.000 lavoratori (il 40,4%) ha un lavoro con contratto a tempo parziale, precario o parasubordinato. Va rilevato che si è avuto un aumento di quasi il 4% di questa situazione negli ultimi due anni. Il part time ha assorbito nel 1998 oltre 370.000 persone, in pratica il 22,2% dei nuovi lavoratori; il lavoro part time e non permanente rappresenta attualmente rispettivamente il 7,5% e l'8,5% del totale degli occupati.

Anche per quanto riguarda lo stesso regime di tempo di lavoro va rilevato che in Europa l'84% della popolazione lavora a tempo pieno a fronte di un restante 16% impiegato a tempo parziale, e dove la disoccupazione sembra più bassa si ha come in Olanda la percentuale dei lavoratori a tempo parziale è altissima e arriva al 35%, in Danimarca al 23% e nel Regno Unito al 24%; mentre Lussemburgo e Italia si attestano su valori molto bassi (rispettivamente il 7% e il 5% dei lavoratori è occupato a tempo parziale).

Una stima effettuata per cercare di quantificare il lavoro sommerso ha rilevato che in Europa nel 1996 il rapporto fra lavoratori sommersi e lavoratori in regola era di 1 a 4.

Attraverso il ricorso al lavoro nero in Europa, sempre nel 1996 si realizza oltre il 23,3% della produzione di beni e servizi. Va rilevato però che è molto difficile effettuare delle valutazioni di carattere scientifico e quindi ad alta attendibilità su questo tipo di lavoro, in quanto i dati non sono disponibili per tutte le categorie e si rischia inoltre di non cogliere la reale dimensione del fenomeno; studi effettuati recentemente hanno messo in risalto che il *lavoro nero* produce circa il 26% del PIL in Italia.

Se si guardano i dati relativi al tasso di disoccupazione europea ci si trova in una situazione paradossale: infatti a fronte di oltre 19 milioni di disoccupati ufficiali (oltre il 10% della popolazione attiva) a fine 1997, si hanno circa 13 milioni di *disoccupati occulti o "invisibili"*. Questa categoria di *"non occupati"* comprende i precari, i sottoccupati, le persone che hanno lavorato solo qualche ora in un mese, oltre ai disoccupati "scoraggiati" che non si iscrivono neppure più al collocamento. *Va inoltre aggiunto che il diverso modo di effettuare la rilevazione statistica dei disoccupati porta spesso a dati sottostimati della disoccupazione reale*; infatti, in alcuni paesi europei, e anche negli stessi Stati Uniti, il solo fatto di lavorare poche ore a settimana, o in un mese, comporta la classificazione di occupati: diversa è anche la determinazione della popolazione attiva e delle forze di lavoro. Si arriva così a oltre 32 milioni di disoccupati nell'Unione Europea e tra questi non vengono contabilizzati i cosiddetti "lavoratori in nero" di cui difficilmente si può avere un riferimento quantitativo vicino alla realtà.

Qualche esempio: *l'Employment Policy Institute* dopo accurate indagini effettuate in Gran Bretagna conclude rilevando che il tasso di disoccupazione dichiarato ufficialmente del 5% è in realtà un dato molto "ottimista" essendo invece quello reale molto vicino al 15%. In Francia la situazione non è molto diversa: i dati ufficiali parlano di circa 3,5 milioni di disoccupati, in realtà i dati effettivi portano il numero di disoccupati a circa 8 milioni. L'istituto IAB in Germania calcolando le categorie a carico della previdenza sociale segnala oltre 8 milioni di disoccupati a fronte dei 4,5 milioni di disoccupazione ufficiale. L'Olanda registra un tasso ufficiale di disoccupazione del 7,4%, la realtà però è molto diversa essendo il tasso reale di disoccupazione intorno al 20%. Anche il nostro Paese si trova in una situazione simile: a fronte di 3 milioni di disoccupati "ufficiali" si hanno in realtà oltre 7 milioni di disoccupati "reali" .

In sostanza la cifra *dei 19 milioni di disoccupati ufficiali si allontana molto dalla realtà*. Considerato che la Germania, la Francia e l'Italia insieme registrano oltre 12 milioni di disoccupati "invisibili", appare chiaro come si arrivi per l'Unione Europea ad un numero di gran lunga superiore ai 32 milioni di persone in cerca di occupazione.

Negli anni '80, comunque, nel nostro Paese l'occupazione irregolare ha impiegato circa il 9,5% della forza lavoro (secondo i dati ufficiali, ma studi più approfonditi da parte dell'ISTAT hanno rilevato che i valori reali vanno dal 20 al 30% della forza lavoro). I lavoratori che più sono esposti al fenomeno sono soprattutto i giovani e le donne; risulta infatti da studi statistici che circa il 70% dei giovani in età compresa tra i 19 e i 25 anni svolgono lavoro atipico. Sempre durante gli anni '80, inoltre, già risultavano oltre 2 milioni di donne impiegate come collaboratrici domestiche non registrate.

In una relazione del CENSIS del 1997 si rileva che nel 1995 si registravano 3.9 milioni di lavoratori sommersi, tra questi sono compresi pensionati, studenti lavoratori, casalinghe, disoccupati, cassa integrati e stranieri clandestini. Gli irregolari sono altissimi (oltre l'80%) tra gli agricoltori, circa il 40% tra i lavoratori dei beni e servizi destinabili alla vendita e il 45% nell'edilizia: il 50% del lavoro sommerso è rilevato al Sud mentre al Nord è il 29,4%.

La Tab.20 mostra che la maggiore parte dei lavoratori irregolari è riscontrabile nel settore dei servizi vendibili, seguita dal settore agricolo; l'industria, le costruzioni e i servizi non

vendibili rappresentano invece i settori nei quali la presenza di lavoro nero è meno marcata.

In Italia i settori prevalentemente coinvolti dal lavoro occulto sono l'agricoltura e il terziario (la percentuale della forza lavoro va dal 10 al 35%). Negli USA la percentuale della forza-lavoro irregolare va dal 15 al 25% e coinvolge soprattutto i settori dell'abbigliamento, degli alberghi, ristoranti, servizi alle famiglie; in Gran Bretagna i valori vanno da un minimo del 10% ad un massimo del 25% di occupati irregolari e interessano soprattutto l'edilizia, la meccanica le manutenzioni e i lavori domestici; in Germania tale percentuale va dall'8 al 12% coinvolgendo fortemente l'edilizia, le riparazioni meccaniche, i ristoranti; in Belgio i valori sono compresi tra il 15 e il 20% ed i settori più interessati sono il piccolo commercio, l'artigianato e l'edilizia.

Pur essendo l'Italia il paese che registra il più alto livello della cosiddetta "economia sommersa" anche gli altri paesi sia europei sia extraeuropei hanno evidenziato, soprattutto dopo la recessione economica degli anni settanta, un forte aumento del fenomeno. Nell'Unione Europea circa il 10% della forza-lavoro totale è rappresentato da lavoratori del sommerso.

La Tab.21 mostra chiaramente come un confronto tra gli anni 1994 e 1997 evidenzia la crescita in tutti i paesi europei della quota dell'economia sommersa in rapporto al PIL; si noti che l'Italia risulta essere il paese con la percentuale più alta ed il valore cresce ulteriormente dal 1994 al 1997.

In questi ultimi anni stanno nascendo sempre nuove figure di lavoratori che non possono essere considerati autonomi né subordinati; e che sono identificati come *lavoratori atipici*, "*autonomi di seconda o ultima generazione*", o *parasubordinati* che svolgono attività per l'impresa ponendosi all'esterno senza rapporto di dipendenza diretta ma in pratica agiscono come nuovi *lavoratori subordinati*, come nuovi salariati, nell'impresa a rete socialmente diffusa ed estesa nel mondo della globalizzazione sul territorio.

Si va affermando così nel nostro Paese, in particolare in questi ultimi anni, ma è un fenomeno che riguarda tutti i paesi a capitalismo avanzato, il cosiddetto lavoro *grigio* (ossia lavoro interinale, parasubordinato, intermittente, il telelavoro e altre forme in genere definite atipiche). Nel 1996 in Italia si sono avuti circa 1.064.000 lavoratori a termine (concentrati nei settori più disagiati) che rappresentavano il 5,3% dell'occupazione complessiva ed il 7,4% di quella dipendente. In Spagna sempre nel 1996 gli occupati a termine costituivano il 33,7% di quelli dipendenti, in Olanda il 10,9% ed in Germania il 10%.

Il principale problema di queste nuove forme di lavoro è che i nuovi salariati non sono in alcun modo regolamentate e non hanno riconosciuto alcun diritto sindacale, assistenziale e sociale. Per i lavoratori parasubordinati (ossia coloro che prestano attività di collaborazione in forma continuativa) è previsto il versamento di un contributo pari al 10%; secondo i dati dell'INPS relativi al 30 settembre 1997 gli occupati iscritti alla gestione del 10% erano 1.204.627.

I motivi che hanno portato alla situazione complessa in precedenza presentata, con le moderne forme dello sfruttamento sul nuovo lavoro salariato mascherato in diversi modi, sono molteplici. Ci troviamo al termine del ciclo taylorista-fordista-keynesiano caratterizzato da produzioni che si imponevano sul mercato e quindi permettevano un controllo sull'economia. Oggi è la divinità del mercato a dominare e la disoccupazione di massa, strutturale, si innesta in questo meccanismo come espressione di una scelta politica del Profit State e una forma economico-produttiva della fabbrica sociale generalizzata, in un contesto post-fordista di accumulazione flessibile che si basa e che

consente di controllare i salari e la forza lavoro, provoca intensi processi di precarizzazione e flessibilità del lavoro e del salario e dello stesso vivere sociale complessivo.

Il fenomeno della deregolamentazione del rapporto di lavoro, la parcellizzazione, la flessibilità e la variabilità dell'occupazione, conseguenza della fase di post-fordismo che si sta vivendo, ha portato da un lato alla nascita di lavori che non permettono di soddisfare a chi li esercita i principali e basilari bisogni ed esigenze umane (con la conseguenza così di accrescere il numero di coloro che vivono al di sotto o al limite della soglia di povertà); dall'altro lato ci si trova di fronte alla nascita sempre più frequente di microimprese (sino ad arrivare ad imprese individuali gestite da lavoratori espulsi dal ciclo produttivo) che, oltre a non garantire alcuna stabilità, sono soggette più di altre al ricatto del grande capitale e che nei fatti sono spesso la rappresentazione post-fordista delle nuove forme di lavoro subordinato, del salariato moderno funzionale ai processi di accumulazione flessibile.

L'aspetto che si evidenzia maggiormente è la *precarizzazione del lavoro* come elemento costitutivo della nuova divisione del lavoro. Ne sono un esempio il contratto di prestito delle forze-lavoro, la competizione orizzontale mondiale tra i lavoratori, la svalutazione e svalorizzazione del vecchio lavoro dipendente salariato, in forme sempre più servili, l'intermittenza nel lavoro e nel salario, la perdita di autonomia contrattuale del lavoratore dipendente. A tale processo si unisce un attacco al salario diretto, indiretto, differito e sociale; vengono messi in discussione il servizio sanitario nazionale con violenti processi di privatizzazione, la previdenza sociale, la sanità, la scuola, ecc.

3. La dinamica degli investimenti fissi

Prima di esaminare le dinamiche e i mutamenti delle imprese capitalistiche hanno avuto in questi ultimi dieci anni, al fine di comprendere come e in che modo il processo di globalizzazione finanziaria e produttiva che ha interessato tutti i paesi occidentali abbia influenzato l'intero sistema del vivere economico e sociale, è interessante esporre brevemente i concetti stessi di investimento, e le categorie economiche valutative ad esso connesse per meglio capire quali sono i fattori che influenzano maggiormente i processi produttivi delle imprese e quindi i processi di accumulazione del capitale.

In macroeconomia *gli investimenti* sono rappresentati dal complesso di beni prodotti da un sistema economico in un determinato periodo di tempo, i quali configurandosi come beni a fecondità ripetuta e a lungo ciclo di utilizzo non servono direttamente e immediatamente a soddisfare i bisogni, bensì servono a loro volta a produrre altri beni e servizi; in microeconomia l'investimento è dato dall'acquisto o dalla produzione in proprio di beni capitali immobilizzati sul medio-lungo periodo oppure temporaneamente, quali macchinari, mobili, automezzi, impianti, equipaggiamenti, attrezzature o scorte.

Gli investimenti si possono suddividere in *investimenti reali*: hanno lo scopo di incrementare la struttura del patrimonio e il valore dei beni produttivi e le potenzialità di reddito; *investimenti finanziari*: sono costituiti da azioni, obbligazioni, titoli di stato, partecipazioni, prodotti finanziari vari, ecc. Una seconda distinzione riguarda gli *investimenti fissi*: rientrano tra quelli reali e riguardano l'acquisto, da parte dell'impresa, di macchinari, attrezzature e impianti, che generalmente hanno un ciclo di utilizzo lungo; *investimenti in scorte*: sono costituiti dalle variazioni dello stock delle scorte, delle giacenze dell'impresa e hanno generalmente una vita più breve di quelli fissi, di solito un singolo esercizio contabile, comunque costituiscono immobilizzazioni temporanee e quindi investimenti di breve periodo.

In primo luogo va sottolineato che gli investimenti e più precisamente, i processi decisori per l'investimento, costituiscono un obiettivo prioritario e strategico per il sistema azienda e quindi nel loro insieme per il sistema paese. Dal momento che qualsiasi investimento presuppone impiego di risorse finanziarie al fine di poter produrre un utile in futuro, va da subito stabilito che proprio l'incertezza nella realizzazione e nell'ammontare di tale utile fanno sì che la decisione di investimento comporti l'assunzione di rischi, dovuti alla divergenza fra rendimento effettivo realizzato e rendimento atteso. Una sana ed efficiente gestione di impresa nella logica dell'economia di mercato implica una continua produzione di proposte e decisioni di investimento a fronte delle quali vanno quantificati e valutati i relativi flussi di cassa; fatto ciò seguiranno necessariamente altri momenti decisionali relativi alla selezione delle proposte di investimento adottando degli opportuni criteri di accettazione che potranno anche necessitare di un riesame critico dell'intera decisione di investimento anche dopo la fase di accettazione. L'insieme di tali decisioni porta alla pianificazione strategica dei processi di espansione e di *accumulazione del capitale*.

I processi decisionali di investimento possono riguardare l'espansione di processi produttivi e/o prodotti esistenti o la determinazione di nuovi processi e prodotti. La sostituzione e l'espansione di immobilizzazioni materiali, lo sviluppo di risorse intangibili, come la ricerca, la conoscenza e altro, tutto ciò è parte del processo di accumulazione del capitale. In ogni caso il problema fondamentale di ogni attività economica di tipo capitalistico è l'adeguamento della capacità produttiva alle dinamiche evolutive della domanda futura o meglio alle dinamiche future del mercato, tutto ciò in un'ottica di accumulazione continua attraverso previsioni e azioni economiche comunque definibili attraverso momenti decisionali che siano in grado necessariamente di legare i programmi di produzione ai programmi di investimento e di accumulazione.

Le decisioni di investimento diventano così a valenza strategica e vanno pertanto pianificati attraverso tecniche di capital budgeting, tecniche in grado di definire regole e procedure in base alle quali si possano predisporre i mezzi di produzione capaci di fronteggiare le dinamiche evolutive del mercato realizzando al contempo il grado massimo di economicità e quindi di convenienza finanziaria in base alla quale decidere l'accettazione e la realizzazione dei progetti di investimento (Cfr. Insinga F., "Guida pratica alle decisioni aziendali", Il Sole 24 Ore libri, Milano 1992), compatibili con i piani di sviluppo d'impresa e le necessità di accumulazione del capitale.

Le decisioni di investimento riguardano molteplici aspetti della vita aziendale e dei meccanismi di sviluppo del capitale: dalla sostituzione o ampliamento dei beni d'impianto, agli investimenti di tipo finanziario o a quelli riguardanti i beni immateriali a tutti i cosiddetti investimenti a forma indiretta basati su continui abbassamenti dei costi, come, ad esempio, le compressioni salariali, l'aumento dei ritmi di lavoro il maggiore tempo e sfruttamento del lavoro, gli incrementi di produttività non redistribuiti al lavoro, il risparmio sui costi relativi alla protezione ambientale e alla salvaguardia dagli infortuni. In ogni caso le decisioni di investimento rientrano nei processi di pianificazione strategica aziendale correlati all'individuazione e alla valutazione della nuova capacità produttiva che il sistema azienda deve acquisire in funzione delle dinamiche di accumulazione. I modelli decisionali di investimento sono comunque rapportati alla preventivata evoluzione della struttura del mercato e della tipologia della domanda futura oltre, ovviamente, alla potenzialità della concorrenza e all'ipotizzato sviluppo tecnologico e al progresso tecnico che è possibile applicare al proprio processo produttivo. Diversa può essere la tecnologia o la tipologia d'impianto o di risorsa immateriale da impiegare nel ciclo produttivo, e tra quelle che il progresso tecnico rende disponibili il management è chiamato a scegliere tra quelle economicamente più convenienti.

Il processo decisionale può portare alla realizzazione o meno degli investimenti e alla modificazione delle fasi e dei processi dell'accumulazione di capitale in base a criteri di economicità, di complementarità e di succedaneità che si realizzano tra gli alternativi progetti di investimento. In ogni caso nell'economia capitalistica realizzare un investimento richiede impiego di risorse finanziarie le quali, attraverso il processo produttivo dovranno essere in grado di accrescersi realizzando utilità economica. Nel suo complesso un processo di investimento altro non è che un insieme di operazioni riguardanti il trasferimento di risorse nel tempo e tale iter si compone di più fasi delle quali quelle iniziali sono a prevalenti uscite monetarie nette mentre le fasi finali vedono prevalere le entrate monetarie nette.

In ogni caso i modelli decisorii di investimento si distinguono a seconda delle condizioni e del grado di certezza di realizzazione dei rispettivi flussi di cassa, oltre alla predeterminazione degli scopi per i quali il progetto stesso di investimento è messo in essere. In base a tale ultima specificazione riguardante gli scopi, in dottrina si parla di "*investimenti di espansione*" quando si ricercano incrementi quantitativi o qualitativi della capacità produttiva; "*investimenti di sostituzione*" a produttività invariata motivati da processi di obsolescenza tecnico-economica dei beni strumentali; "*investimenti di razionalizzazione*" tendenti a far diminuire i costi unitari di produzione, aumentando la produttività e gli standard qualitativi e quantitativi, infine gli "*investimenti strategici in risorse immateriali*" che hanno come obiettivo primario quello di aumentare la produttività e di occupare nuovi segmenti di mercato accrescendo complessivamente il capitale intangibile aziendale.

Diversi sono i metodi utilizzati dalle varie discipline economico-aziendali per valutare gli investimenti d'impresa e per considerare l'impresa stessa come un "investimento", come un processo continuo di accumulazione.

Attraverso l'insieme delle risorse informative sulle quali poggiano i processi decisionali di investimento diviene possibile stimare la qualità e la quantità delle operazioni da cui partire per realizzare le varie nuove forme di investimento. Al momento della realizzazione di qualsiasi nuovo progetto di investimento deve essere già abbastanza chiaro l'iter valutativo della sua redditività e le ricadute potenziali sui processi complessivi dell'accumulazione del capitale. La soluzione a tale problema può avere degli approcci di natura soggettiva, basati su valutazioni di tipo intuitivo che si traducono immediatamente in momenti decisionali, oppure metodologie di carattere obiettivo con stime esplicite quantitative dei costi e benefici dell'intero investimento, dei ricavi attesi, in altri termini si tratta di iter attuativi dei processi decisionali di investimento basati sulla misura reale dei processi di accumulazione legati alla redditività complessiva dell'investimento stesso.

Fino a non molti anni fa i modelli decisionali aziendali erano essenzialmente derivati dalla contabilità gestionale, cioè dai valori iscritti in bilancio ed esisteva una forte correlazione tra dimensione aziendale e capacità di *creare* valore attraverso *processi di accumulazione del capitale basati su investimenti materiali*; ne derivavano conseguentemente vantaggi competitivi nei confronti delle piccole imprese. Oggi invece uno dei compiti a maggior connotato strategico che investe il *management dell'impresa post-fordista* è quello di conoscere ed aumentare il valore aziendale attraverso processi di *accumulazione flessibile* basati su risorse immateriali, realizzando percorsi di efficiente gestione a partire dai maggiori condizionamenti derivanti da una sfrenata concorrenza. La stessa turbolenza dei mercati e la disintegrazione dei vecchi modelli di accumulazione e di investimento portano il top management post-fordista a rivedere le decisioni a connotato strategico andando sempre più a influenzare i modelli relativi alla creazione e distribuzione del valore aziendale attraverso forme *accumulazione di capitale intangibile*.

A differenza del passato si assiste oggi ad una diffusione anche nelle piccole e medie imprese di quegli elementi che maggiormente riescono ad agire ed influenzare le decisioni imprenditoriali a carattere strategico, come la *disponibilità e la speculazione su fattori di capitale finanziario, le risorse umane qualificate, i processi di delocalizzazione produttiva e la esternalizzazione di fasi del ciclo alla ricerca di sempre più bassi costi del lavoro, la disponibilità di infrastrutture e servizi di alta qualità, la valorizzazione dell'informazione, della comunicazione e di tutte le risorse del capitale immateriale. Si arriva, così, al di là delle dimensioni aziendali, ad un nuovo modo di concepire l'investimento, ad una accumulazione flessibile sempre più basata su connotati finanziari e sugli investimenti in immobilizzazioni immateriali.*

Se in effetti si assiste ad una diminuzione di importanza della dimensione aziendale si nota però un sempre più intenso processo di globalizzazione dell'economia in senso finanziario e in particolare con forme di accumulazione macroeconomica e aziendale a carattere flessibile, con importanti e decisive conseguenze sui modelli strategici, societari e settoriali che vanno adottati per far fronte alle sempre nuove situazioni che si presentano nella competizione capitalistica internazionale.

Tutto ciò crea delle particolari situazioni che vanno ad influenzare e modificare anche i sistemi di valutazione degli investimenti. In mercati pressoché stabili o comunque facilmente controllabili bastavano semplici regole di correttezza contabile da cui derivare processi decisionali, ma in un sistema di globalizzazione, di internazionalizzazione e di finanziarizzazione dell'economia, in un'epoca dominata dai servizi telematici ed informatici, con la presenza di continui processi di ristrutturazione e di accumulazione flessibile, di scalate, di fusioni e concentrazioni con relativi improvvisi mutamenti nei modelli decisionali di investimento, diventa più difficile quantificare e monetizzare l'accumulazione del capitale complessiva, così come è più difficile individuare quei modelli decisionali capaci di *creare* e diffondere realmente valore aziendale.

I processi di globalizzazione dell'economia e loro finanziarizzazione, le nuove forme di accumulazione flessibile e la turbolenza dei mercati diventano quindi fattori di estrema importanza e capaci di influenzare fortemente i processi decisori in materia di creazione di valore degli investimenti e dell'accumulazione complessiva.

Considerando l'importanza che gli investimenti hanno nell'andamento del sistema economico è interessante andare ad analizzare brevemente ciò che è avvenuto in Italia, in Europa, negli Stati Uniti e in Giappone.

Per quanto riguarda il periodo che va dal 1970 al 1979, ad un tasso degli investimenti lordi, che negli Stati Uniti era del 4.5%, (notevolmente superiore a quello registrato in Europa), corrispondeva un livello di disoccupazione maggiore che nei paesi europei. Il bisogno di una ristrutturazione capitalistica nel suo insieme, e di quella d'impresa in particolare, ha fatto sì che anche nel decennio 1986-1996 una fetta notevole (vedi Graf. 9) degli investimenti fissi lordi sia stato assorbito dagli USA, ciò comunque si è anche accompagnato ad una "apparente" diminuzione della disoccupazione, poiché si è allargata la schiera dei sottoccupati, dei lavoratori a tempo e con una meno equa redistribuzione al sistema di remunerazione al fattore lavoro, che ha favorito l'adeguamento del costo del lavoro alla situazione economica contingente.

Inoltre l'arco di tempo che va dal 1983 al 1990 è stato caratterizzato da un ciclo di espansione, con un aumento degli investimenti lordi e con un tasso di investimento pari a circa il 4% negli Stati Uniti e in Europa. La stessa cosa non è accaduta per il tasso di disoccupazione, che nei paesi europei è stato molto superiore a quello americano, ma bisogna tener conto della diversa rilevazione delle forze di lavoro negli USA che porta a sottostimare i disoccupati ed ad aumentare i tassi di occupazione. Spicca anche la

notevole differenza nella progressione del costo del lavoro reale per addetto nell'Unione Europea rispetto agli Stati Uniti; comunque le diverse dinamiche del costo del lavoro per addetto hanno di fatto evidenziato l'aumento del rapporto capitale lavoro in tutti i paesi a capitalismo avanzato, ma con punte particolarmente rilevanti a favore del capitale nell'area del capitalismo anglosassone (USA, Gran Bretagna, ecc.).

Per quanto riguarda l'Italia (si veda Tav. 1) nel 1996 ha avuto inizio dopo un biennio di forte crescita, una nuova fase caratterizzata da un rallentamento degli investimenti; questa situazione si è protratta fino alla prima metà del 1997 e solo nella seconda parte dell'anno si è assistito ad un modesto miglioramento. Infatti il tasso di crescita degli investimenti fissi lordi a prezzi costanti, ricavato dai dati ISTAT, supera solo leggermente il valore dell'anno precedente (+ 0,6 contro lo 0,4). La caduta del tasso di investimento si è accompagnata alla elevata riduzione dell'occupazione, in particolare in tutti quei settori che nel 1997 hanno registrato una variazione negativa notevole degli investimenti a prezzi costanti, che segue quella già rilevata nel 1996. Va inoltre evidenziato un altro aspetto molto interessante: sempre più in questi ultimi anni gli *investimenti esteri* delle imprese italiane, si indirizzano in altri paesi piuttosto, ad esempio, che nel Sud d'Italia, come meglio si vedrà in seguito.

Per avere un'idea si consideri che nel periodo 1987-1996 il valore degli investimenti fissi lordi a prezzi correnti è stato sempre tra i più bassi rispetto a quelli registrati per Stati Uniti, Giappone e per i maggiori paesi europei (vedi Graf. 10); dallo stesso grafico si nota che per l'insieme dei paesi dell'EUR 15 in tutto il periodo considerato gli investimenti fissi lordi sono sempre maggiori di quelli effettuati dagli Stati Uniti e dal Giappone, anche se quest'ultimo continua a diminuire continuamente il suo differenziale rispetto all'Europa fino a quasi raggiungere gli stessi valori.

La Tab.22 evidenzia l'andamento degli investimenti suddivisi per branche in un anno del periodo (1992) preso come riferimento; è importante notare come in tutti i paesi considerati la parte prevalente degli investimenti fissi lordi sia destinata al terziario, ed in particolare ai servizi privati. Il Graf.11 per lo stesso anno (1992) evidenzia dei tassi di investimento abbondantemente sotto la media europea per la Francia, la Germania e in particolare per la Gran Bretagna.

4. I processi di internazionalizzazione attraverso l'analisi degli investimenti diretti esteri (IDE)

Sulla base anche di quanto scritto in precedenza è interessante ora valutare la situazione dei paesi a capitalismo avanzato per analizzare in che modo e soprattutto seguendo quali direttrici i singoli paesi abbiano risposto al processo di globalizzazione e internazionalizzazione dei mercati.

Bisogna innanzitutto evidenziare che il fenomeno dell'internazionalizzazione si attua attraverso il *commercio (internazionale)* e l'*investimento diretto produttivo all'estero* con il quale una determinata impresa assume le caratteristiche di multinazionale creando o acquistando filiali di produzione in diversi paesi .

Gli investimenti diretti all'estero (IDE), che vengono attuati in pratica da quelle imprese vogliono localizzarsi in altri paesi attraverso la creazione di un nuovo stabilimento produttivo o acquisendo le quote di partecipazioni di società già esistenti.

Come si può rilevare dalla Tav. 2, nel corso degli anni '80 il movimento internazionale dei capitali ha subito un'estensione veloce se rapportata a quella del commercio mondiale. Questo processo ha determinato in maniera decisa il contesto di globalizzazione

finanziaria che oggi viviamo; tale contesto di finanziarizzazione dell'economia è stato voluto ed agevolato dalle grandi strutture del capitalismo internazionale attraverso i rilevanti cambiamenti strutturali imposti all'interno dei mercati finanziari con una liberalizzazione crescente favorita dall'abolizione dei controlli sul mercato dei cambi e sulla deregolamentazione delle operazioni finanziarie e con tassi di investimenti fissi sempre più ridotti a favore degli investimenti finanziari, spesso a carattere speculativo. Questi fenomeni si sono sviluppati di pari passo con la significativa partecipazione alla globalizzazione.

Durante gli anni '90, la brusca frenata registratasi nella crescita degli investimenti diretti internazionali si è accompagnata, in Europa, dalle aspettative sull'Unione Europea e dai processi di intensa riconversione produttiva orientata verso un terziario implicito ed esplicito e da una riorganizzazione nella struttura del capitale delle imprese. E' evidente che dopo il 1990 si è modificata la ripartizione territoriale degli investimenti: precedentemente quasi tre quarti di quelli effettuati dall'Unione Europea avevano come destinatario gli Stati Uniti d'America; ora l'ammontare complessivo è destinato principalmente ai Paesi in Via di sviluppo, ma in forte crescita sono anche quelli verso le nazioni dell'Europa dell'Est, confermando i processi delocalizzativi in aree a basso costo del lavoro e delle risorse in genere. In entrata si registra una più significativa presenza dei flussi provenienti dagli USA. Per quanto riguarda gli investimenti intra europei, questi sono in una fase di crescita notevolmente più rapida rispetto a quelli effettuati dall'Europa verso l'estero; fenomeno dovuto principalmente al processo di ristrutturazione messo in atto dalle imprese europee, anche in questo caso seguendo itinerari verso paesi europei con basso costo del lavoro ma a buon livello di specializzazione.

La nascita del mercato unico dei capitali e dei servizi finanziari in Europa ha provocato anche un rilevante incremento degli investimenti esteri attraverso numerosi processi di ristrutturazione dell'impresa con caratteri di internazionalizzazione delocalizzativa, alla ricerca di costi più bassi in particolare per quanto attiene al fattore lavoro, e attraverso fusioni e processi di concentrazione orientati ad un'alta competitività concorrenziale rispetto ai poli capitalistici giapponese e statunitense. Lo stesso afflusso di capitali ha registrato, inoltre, un considerevole aumento rispetto a quello rilevato negli Stati Uniti e in Giappone, mettendo in risalto il crescente potere attrattivo acquisito dall'Europa nei confronti degli investitori esteri. Infatti, allo stesso tempo l'Europa viene anche considerata un'esportatrice importante di capitali destinati agli investimenti diretti (più di tre quarti di quelli effettuati dalla Unione Europea sono destinati ai paesi industrializzati occidentali); infatti nel 1988 il loro ammontare risultava essere molto vicino a quello realizzato in Giappone. Quest'ultimo, già a partire dagli anni '80, si è collocato in vetta alla classifica degli investimenti internazionali (essi si sono quadruplicati tra il 1984 e il 1988) pur essendo un paese a bassa attrattività di capitali.

Nel 1996 nei paesi asiatici si è avuto un sostanziale incremento degli investimenti in entrata (29.2%) e in uscita (10.3%), mentre nel 1997 non si erano ancora rilevati gli influssi della crisi del Sud Est Asiatico, contrariamente a quanto è accaduto agli investimenti finanziari che hanno registrato un rapido decremento. La causa è da ricercare nella natura degli investimenti diretti che mettono in essere rapporti di medio-lungo termine con i paesi beneficiari. Completamente diversa è la situazione della Cina, la quale ha attratto un alto volume di flussi diretti in entrata.

Nell'Europa dell'Est si sono registrate flessioni negli afflussi di capitale, soprattutto in Ungheria, nella Repubblica Ceca e nella Federazione Russa; solo la Polonia ha fatto rilevare un incremento importante nei flussi del 1996.

Per quanto concerne l'industria italiana, questa ha mostrato una capacità di investimento all'estero inferiore rispetto alla sua importanza nel commercio internazionale.

Va subito evidenziato che per quanto riguarda il commercio con l'estero negli ultimi dieci anni l'Italia ha quasi triplicato il valore delle esportazioni di prodotti ed ha raddoppiato le importazioni (cfr. Tab.23); se si considera l'anno 1997 va evidenziato che oltre il 50% delle esportazioni del nostro paese è diretto verso i paesi dell'Unione Europea (cfr. Tab.24 e Graf. 12 e 13) così come circa il 60% delle importazioni proviene dagli stessi paesi (è chiaro che con l'introduzione della moneta unica europea negli anni a venire questi scambi saranno considerati "interni"); un 10% del totale degli scambi interessa il Canada e gli Stati Uniti mentre è abbastanza elevata la percentuale degli scambi effettuati con i Paesi in Via di Sviluppo (nel 1997 si ha il 21,1% in uscita ed il 19,2% in entrata).

Le differenze territoriali esistenti nel nostro Paese anche nel caso degli scambi sono evidenti: risulta infatti che, sempre nel 1997, circa il 75% del totale degli scambi con l'estero è effettuato dall'Italia del Nord anche se si nota un lieve incremento dei valori per l'Italia del Centro-Sud. Infatti gran parte delle esportazioni italiane proviene dall'Italia del Nord (174,2%) di cui il 43,8% dal Nord-Occidentale ed il 30,4% dal Nord-Orientale; tra queste le regioni più attive risultano la Lombardia, che con 119.038 miliardi di dollari esportati nel 1997 rappresenta il 29,3% del totale italiano, il Veneto che nel 1997 abbraccia il 13,8% del totale raggiungendo i 56.190 miliardi di dollari e, a seguire, troviamo il Piemonte e l'Emilia Romagna, rispettivamente con il 12,8% e l'11,5%. L'Italia centrale esporta una quantità di merci pari al 16,1% sul totale di cui l'8,3% appartiene alla Toscana con 33.847 miliardi di dollari esportati nel 1997 ed il 3,8% al Lazio che nello stesso anno raggiunge i 15.604 miliardi di dollari esportati. L'Italia Settentrionale raggiunge complessivamente il 9,6% sul totale e le regioni di maggior rilievo appartenenti a questa area sono la Campania e la Puglia rispettivamente con il 2,6% ed il 2,2%. Nel complesso le regioni del Centro-Sud conseguono un incremento della propria quota sul totale delle esportazioni di 0,8 punti raggiungendo il 25,7%. Questa situazione può evidenziare processi di internazionalizzazione che modificano il modello di specializzazione sia in termini commerciali sia in riferimento agli investimenti esteri. Questi ultimi anni si sono rilevati caratterizzanti per l'integrazione della nostra industria nei mercati internazionali, i quali essendo investiti da un'enorme massa di capitali in investimenti diretti esteri generano trasformazioni strutturali e finanziarie a partire dalla determinazione di nuove opportunità di investimenti per diversi paesi. A metà degli anni '80, era presente ancora un "differenziale di internazionalizzazione", infatti la partecipazione della nostra industria all'estero era poco significativa se confrontata di quello verso l'investimento diretto estero in Italia e con gli altri paesi a capitalismo avanzato. A fine anni '80 si è generata una fase di "inseguimento veloce all'internazionalizzazione" che ha offerto all'Italia l'opportunità di raggiungere una situazione di equilibrio tra internazionalizzazione attiva e passiva. Infatti tra il 1985 e il 1995 il totale delle partecipazioni è aumentato di oltre due volte e mezzo sia sotto il punto di vista del numero di imprese partecipate sia del numero di addetti, inoltre quello degli investitori all'estero si è mantenuto stabile per tutti gli anni '80 ed è più che raddoppiato nella prima metà degli anni '90. Le piccole e medie imprese italiane hanno molto investito in Spagna, Francia e Portogallo trascurando in parte la Germania, il Regno Unito e tutta l'area dell'Europa Settentrionale. Al contempo le nostre multinazionali, secondo dati Federexport, hanno la loro sede centrale per circa il 46% dalle regioni Nord-Occidentali dell'Italia (il 31% solo dalla Lombardia), il 37% dalle regioni Nord-Orientali (soprattutto Veneto ed Emilia Romagna), il 12% da quelle Centrali (Toscana, Umbria, Marche e Lazio) e solo il 5% dal Meridione.

Le successive Tab. 25 e 26 evidenziano la composizione degli IDE per branche e per i maggiori paesi a capitalismo avanzato nel 1997, in modo da poter meglio effettuare i confronti con le dinamiche degli IDE da e verso l'Italia.

Se analizziamo gli investimenti dell'Italia negli ultimi decenni appare subito la differenza esistente tra il flusso in uscita che risulta crescente, e quello in entrata invece stabile e attestato su livelli più limitati.

La Tab.27 evidenzia che gli investimenti diretti in uscita, sono cresciuti passando da appena l'1,2% dello stock mondiale (all'inizio degli anni settanta) al 3,4% nel 1995 (il valore è vicino a quello registrato in Canada e in Svizzera, anche se inferiore a quello degli altri maggiori industriali). Importante è anche osservare attraverso il Graf.14 il confronto tra gli IDE con origine in Italia e quelli totali dell'Europa dei 15.

Gli investimenti mondiali rivolti verso l'Italia sono invece diminuiti, passando dall'iniziale 3,4% (quota prossima a quella francese e doppia di quella spagnola) al 2,3% del 1995 evidenziando la difficoltà dell'Italia nel richiamare investimenti esteri (Cfr. Tab. 28).

Va messo in risalto che gli investimenti diretti italiani si rivolgono maggiormente verso i paesi dell'Unione Europea, mentre sono meno indirizzati verso gli Stati Uniti ed il Regno Unito; inoltre in questi anni l'Italia, a differenza di altri paesi, ha evidenziato una sua specializzazione economico-geografica verso il Giappone. Per quanto riguarda gli investimenti nei PVS l'iniziale crescita nella prima metà degli anni ottanta, si è arrestata bruscamente negli ultimi anni; infatti all'aumento complessivo degli investimenti mondiali in questi paesi non ha corrisposto quello degli investimenti italiani.

Per quanto riguarda invece gli investimenti di altri paesi in Italia si è manifestato uno spiccato interesse per il nostro Paese da parte degli investitori statunitensi e giapponesi.

Se si esaminano gli investimenti diretti italiani per settore ci si accorge che in questi ultimi anni la distribuzione settoriale è mutata qualitativamente (Cfr. Tab.29).

Si nota nel 1995 immediatamente l'aumento degli investimenti in uscita nei servizi (64,3%) a discapito dei prodotti industriali (29%) mentre tale rapporto era nel 1982 di quasi 9 punti percentuali in più per i prodotti industriali rispetto ai servizi. Si rileva quindi che lo sviluppo degli investimenti diretti nel settore dei servizi caratterizza il nostro Paese negli ultimi anni già a partire dal 1985 anno in cui si inverte il rapporto. In specifico, in questo settore assumono rilevanza il credito e le assicurazioni che raggiungono nel 1995, il 40,3% del totale degli investimenti italiani diretti all'estero (Cfr. Graf.15).

La stessa situazione si nota per gli investimenti in entrata: infatti il settore dei prodotti industriali, diminuisce dal 1982 (anno in cui registrava un valore del 47,3% del totale) al 1995 di oltre il 10%, ciò a vantaggio del settore dei servizi che negli stessi anni consegue 15,7 punti in aumento raggiungendo, nel 1995, quasi il 60% del totale degli investimenti diretti dall'estero (Cfr. Graf. 16), confermando un trend iniziato negli ultimi anni '80.

Se si analizza, invece, la partecipazione delle imprese italiane negli investimenti esteri si nota come il trend molto favorevole di fine anni '80 inizio anni '90 ha subito un brusco rallentamento a partire dal 1993, a causa soprattutto di una sfavorevole congiuntura interna (che ha portato anche alla svalutazione della lira) (Cfr. Graf.17) e per la maggiore competizione internazionale, passando dalle 235 partecipate del 1992 alle 121 del 1995 (con sole 61 nel 1993).

E' interessante mostrare quali sono gli orientamenti geografici degli investimenti delle imprese italiane all'estero. L'esame del Graf.18 evidenzia che nel decennio 1986 -1996 la quota maggiore di investimenti si è indirizzata verso i paesi dell'Europa occidentale (con valori del 46% nel 1986 e del 47% nel 1996); sempre in questi anni si è avuto invece un

calo negli investimenti rivolti verso l'America Latina (si è passati dal 19% nel 1986 all'11% nel 1996) ed anche verso il Nord America (si passa dal 14% nel 1986 al 9% nel 1996). E' importante rilevare che nello stesso decennio di riferimento le partecipazioni italiane in Europa Orientale passano dall'1% al 17%, ciò a dimostrare anche forti processi di delocalizzazione produttiva verso aree a basso costo del lavoro che però risulta essere a buona specializzazione.

Questa situazione è riscontrabile anche esaminando il trend in funzione del numero degli addetti nelle imprese partecipate (cfr. Graf.19); i valori infatti rispecchiano la tendenza registrata nell'analisi delle partecipazioni.

Ancora una volta è interessante notare lo sviluppo che si è registrato negli investimenti italiani verso i paesi dell'Europa Orientale che dimostra chiaramente, anche nella classificazione per numero di addetti, come il basso costo del lavoro e della manodopera in questi paesi siano la maggiore attrattiva per gli imprenditori italiani.

Se si analizza la ripartizione territoriale degli investitori italiani appare ancora una volta il forte divario fra il Nord e il Sud che caratterizza l'Italia.

I dati della Tab.30 e la visualizzazione nel Graf.20 evidenziano che l'82% delle multinazionali italiane che investono all'estero sono imprese collocate nel Nord Italia, solo il 12,2% appartengono al Centro Italia ed un 6,1% appartiene al Mezzogiorno e alle Isole; quasi il 40% delle imprese partecipate estere; l'incidenza di tali regioni avviene attraverso case madri situate in Lombardia e l'incidenza delle prime 4 regioni (Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna, Veneto) raggiunge l'82,9% delle partecipate estere rappresenta inoltre il 74,9% del totale degli investitori italiani con partecipazioni in imprese industriali all'estero.

I dati per il Mezzogiorno e le Isole sono da evidenziare: solo il 3,8% delle imprese estere partecipate e poco più del 6% del totale degli investitori. Va evidenziato ancora che in Sicilia vi sono solo 3 imprese multinazionali, in Sardegna 2, in Calabria e Basilicata 1 e il Molise non registra nessun soggetto investitore.

Un esame dei settori che più sono interessati dalle partecipazioni industriali italiane all'estero evidenzia che, sempre nel 1996, oltre il 50% riguarda imprese appartenenti a settori con forti economie di scala (es. prodotti alimentari derivati, bevande, tabacco, elettrodomestici, autoveicoli, ecc.), oltre il 25% riguarda i settori tradizionali (prodotti alimentari di base, abbigliamento, tessile legno, editoria, ecc.), circa il 12% i settori specialistici (macchine ed apparecchi meccanici, costruzioni navali e ferroviarie, ecc.) e quasi il 10% i settori ad alta intensità tecnologica (farmaceutica, derivati chimici, informatica, aeromobili e veicoli spaziali, ecc.). (cfr. Graf.21).

Va ricordato che tra le imprese multinazionali che investono all'estero una posizione di rilievo assumono il gruppo Iri-Fiat, il gruppo Cir, la Pirelli e la Compart-Ferruzzi.

Analizzando la situazione della presenza delle imprese estere in Italia (escludendo gli investimenti di portafoglio, ossia di natura solo finanziaria) va subito rilevato che mentre negli anni '80 si era avuto uno sviluppo abbastanza elevato di investimenti esteri diretti verso il nostro Paese, a partire dal 1990 si è avuto un rallentamento e una sostanziale riduzione di interesse da parte degli investitori internazionali verso l'Italia (Cfr. Graf.22), si passa ad esempio dalle 149 partecipate del 1989 alle 64 del 1995 (solo 40 nel 1991 e 43 nel 1992).

Se si analizza l'anno 1996 si evidenzia che la percentuale più alta dell'investimento diretto dall'estero in Italia proviene da imprese appartenenti all'Europa occidentale (71%), il 24% dal Nord America, il 3% dal Giappone e solo il 2% da altri paesi. (Cfr. Graf.23).

È interessante notare che le imprese estere investono in Italia soprattutto nei settori con forti economie di scala (per il 48,7% del totale): vi sono poi i settori ad alta intensità tecnologica (21,3%), i settori specialistici (18,8) ed infine i settori tradizionali (11,2%).

Un evento rilevante si è verificato nel biennio 1996-1997 in concomitanza con la crescita degli investimenti diretti all'estero effettuati dalle imprese italiane; un numero crescente di piccoli imprenditori italiani decidono di avviare una nuova attività imprenditoriale all'estero. I principali destinatari di questi progetti sono i paesi dell'Europa centrale e orientale e quelli dell'area del Mediterraneo.

Nuove tipologie di microimprenditorialità a carattere multinazionale stanno nascendo come esternalizzazione e delocalizzazione delle piccole e medie imprese, caratterizzate da una ripartizione sull'intero spazio economico internazionale delle più importanti attività aziendali a forte connotato finanziario e di terziario spesso avanzato: finanza, produzione, commercio, assicurazione, distribuzione e marketing.

Si registra nel contempo una consistente riduzione del numero delle imprese italiane nei settori dell'alta tecnologia, che si accompagna ad una significativa contrazione degli investimenti nell'Europa Occidentale e nell'America del Nord, evidenziando la limitata crescita dell'imprenditorialità italiana nei grandi mercati oligopolistici dell'occidente.

Ancora una volta evidenziando che la traiettoria degli investimenti esteri italiani si indirizza verso quelle aree dell'Europa centro-orientale dove la delocalizzazione produttiva e la esternalizzazione di fasi del processo produttivo significano buon livello di specializzazione dei lavoratori con basso costo, scarse garanzie sindacali e di diritti, ma anche spesso al ricorso al lavoro nero, al lavoro minorile, al lavoro precario, aumento dei ritmi e dell'orario, insomma supersfruttamento di una manodopera alla ricerca dei mezzi minimi di sussistenza.