

LE TENDENZE MACROECONOMICHE DEL PROCESSO DI RISTRUTTURAZIONE CAPITALISTICA¹

QUINTA PARTE

MULTINAZIONALI E PRODUTTIVITÀ.

Luciano Vasapollo - Rita Martufi

Svelato il “trucco”: gli enormi incrementi di produttività non tornano a remunerazione del fattore lavoro.

Raul Krugman (in “Geografia e commercio internazionale”, Garzanti, 1995, pag. 75 e segg.) sostiene che le “grandi regioni” degli Stati Uniti sono paragonabili, in termini di popolazione e dimensione economica, ai “Quattro Grandi europei” e da ciò se ne dedurrebbe che il livello di differenziazione economico tra regioni statunitensi e tra paesi europei siano abbastanza simili, al punto che ci si potrebbe attendere che in Europa si siano avuti processi di localizzazione più spinti anche perché le distanze interne agli USA sono molto maggiori. Krugman, utilizzando dei dati statistici sull’occupazione in Europa e negli Stati Uniti e costruendo degli indici di divergenze regionale-nazionale, giunge al risultato che i paesi europei sono meno specializzati delle regioni statunitensi anche se queste ultime hanno una maggiore omogeneità socio-culturale ma, in termini economici, risultano molto più distinte dei paesi europei. Continuando nella ricerca e analizzando anche dati locali e settoriali, emerge comunque il risultato che il grado di localizzazione economica europea è rimasto molto al di sotto dei livelli americani anche perché, negli Stati Uniti, i comparti dei servizi (in particolare bancari, assicurativi, finanziari, ecc.) sono andati sempre più concentrandosi.

Krugman arriva a sostenere che: “In particolare, in Europa è diventata una quasi ortodossia che la più stretta integrazione economica avviata nel 1992 con Maastricht spiani la via all’UEM ossia che renda maggiori i vantaggi dell’Unione Monetaria e ne riduca i costi. Questo ragionamento è basato in parte sulla tesi classica dell’area monetaria ottima...poiché la creazione del mercato unico condurrà ad un aumento degli scambi, ne uscirà rafforzata la causa della moneta comune. Sin qui tutto bene. Ma si può anche

¹ Estratto dalla rivista **PROTEO** n 2 anno 2002 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

Le precedenti parti sono state pubblicate su **PROTEO** n 3 anno 1998, n 1 anno 1999, n 2 anno 1999, n 1 anno 2000

I grafici e le tabelle sono stati rifatti a cura di **A. Rossi** del collettivo di “criticaMente”

sostenere che i costi di una moneta comune sono minori quanto più due paesi sono simili nella struttura del loro prodotto (e quindi quanto meno peculiari sono le crisi che essi si trovano a dover affrontare). L'opinione generale degli analisti europei dà per scontato che l'attuazione del mercato unico sarà accompagnata e, d'altro canto, faciliterà una continua convergenza della struttura economica tra i paesi membri della CEE, di modo che la causa per una moneta comune ne trarrà ulteriore impulso". Ma Krugman, in base all'analisi dei dati statistici, conclude che come effetto dell'Europa di Maastricht i paesi membri dell'UE diventeranno non più simili ma addirittura meno simili e quindi a causa di una maggiore integrazione meno vicini a un'area monetaria ottima. Se ne può concludere che in tendenza l'Europa continuerà ad avere sviluppi economico-produttivi diseguali con una specializzazione produttiva e una localizzazione economica a livelli molto più bassi di quelli americani; processi, che in sintesi, se da una parte possono favorire un decentramento produttivo e, quindi, una minore concentrazione territoriale della produzione dall'altra possono significare un allargamento di potere delle multinazionali realizzando così, come si è potuto vedere nel contenuto di questo capitolo, una più forte concentrazione proprietaria.

Va comunque evidenziato che a partire dai processi di internazionalizzazione economica e dai processi di delocalizzazione produttiva, si assiste nei più importanti poli capitalistici geoeconomici a continue fusioni, acquisizioni e concentrazioni finanziarie ed industriali che spesso assumono la forma di processi a carattere nazional-capitalistico alla ricerca di spazi concorrenziali. Nella quasi totalità dei casi di concentrazione della proprietà si invoca l'efficienza e la competitività che si traduce in drastiche riduzioni del personale, in esternalizzazioni di fasi del ciclo che producono lavoro nero, precario e flessibile, in condizioni ed in genere in forme di redistribuzione tutte favorevoli al profitto. A tal fine le multinazionali giocano un ruolo strategico fondamentale. È per questo che non si può concludere questa inchiesta senza porre ulteriormente l'accento sui processi di acquisizione e fusione legati alla "nuova geografia" settoriale e proprietaria delle multinazionali².

La competizione globale e lo sviluppo tecnologico hanno molto influenzato la gestione, le dinamiche settoriali e localizzative e l'organizzazione dei processi produttivi delle grandi multinazionali³.

Va detto che le imprese **multinazionali** per molti anni hanno seguito un modello **gerarchico** impostato su obiettivi di espansione dimensionale e di controllo di ogni fase del processo produttivo. Si ha così la "casa-madre" che assume un carattere prevalente sulle altre imprese e a cui spettano le decisioni di carattere strategico e le filiali che sono soggette a controlli e rappresentano la parte del sistema più strettamente operativo.

La crescita delle condizioni concorrenziali, l'innovazione tecnologica, la diminuzione degli intervalli di tempo tra progetto e commercio dei prodotti, le caratteristiche della globalizzazione finanziaria e della competizione globale, hanno fatto sì che molto spesso le filiali nazionali si siano trovate ad avere condizioni di crescita e di efficienza molto superiori a quelle della casa-madre. Questa situazione ha facilitato il passaggio dal modello gerarchico a quello cosiddetto **reticolare** con caratteristiche dell'organizzazione

² Della "nuova geografia" spaziale delle multinazionali se ne parla nel capitolo apposito dedicato alle dinamiche degli IDE.

³ È utile ricordare che un'impresa multinazionale è composta da un'insieme di unità organizzate, con obiettivi diversificati, e geograficamente plurilocalizzate a livello internazionale ed include sia la casa-madre sia le diverse consociate nazionali e filiali acquisite; le attuali dinamiche sono viste nelle diverse parti dell'inchiesta dedicate ai movimenti degli IDE.

interna di tipo non gerarchica e un mercato interno ed esterno favorevole a questa impostazione.

Nel sistema **reticolare** non esiste più la casa-madre e la filiale ma diventa fondamentale una forte interdipendenza tra le diverse unità che devono saper lavorare insieme senza l'intervento specifico del centro. Si parla, infatti, di centro e di periferia per far risaltare la mancanza di un'impresa leader che organizza e controlla le altre. Si viene a creare, quindi, una sorta di "rete di impresa" costituita da rapporti con partner che sono all'interno del paese di insediamento; questo sistema di partnership consente di diminuire gli apporti di capitale, di integrarsi meglio nel contesto locale e di gestire le problematiche nazionali. La grande impresa centralizzata viene sostituita da una rete estesa su scala mondiale; all'interno di questa rete vi sono forme di partnership interne (ad esempio il franchising) e forme di partnership esterne (come ad esempio le joint ventures).

Le imprese multinazionali, comunque, lavorano su due dimensioni geografiche: quella globale e quella regionale. Tra le prime vi sono quelle imprese che operano in settori ad elevato contenuto tecnologico (come quello dell'informatica), mentre tra le imprese con organizzazione regionale vi sono quelle che distinguono la loro attività in regioni o macro-aree in funzione soprattutto dei vantaggi associati a questa distinzione (come la possibilità di sfruttare l'omogeneità dei mercati, le migliori condizioni fiscali e del mercato del lavoro con figure professionali a buon livello di specializzazione e con basso costo del lavoro).

È importante ricordare poi che vi sono due criteri organizzativi fondamentali: quello *verticale* e quello *orizzontale*. Nelle imprese multinazionali integrate *verticalmente* i diversi stadi della produzione sono localizzati in luoghi diversi a seconda dei vantaggi, di cui si è scritto in precedenza, che si possono trarre nelle varie aree. Il rapporto tra le filiali, quindi, dipende da come i prodotti intermedi sono trasferiti da uno stadio all'altro lungo i confini nazionali. Nelle imprese multinazionali integrate *orizzontalmente*, invece, lo stesso stadio della produzione viene ripetuto in un altro paese; lo stesso bene è prodotto così sia dalla casa-madre sia da una filiale estera, dovendo pertanto scegliere fra esportazione e modalità di investimento. Dal momento che la vendita avviene per il prodotto finito, la creazione di una filiale all'estero spesso serve per eludere tariffe, pesi fiscali, barriere amministrative e costi di trasporto, normative adeguate sul lavoro e per comprimere al massimo i costi del lavoro stessi. Con l'integrazione orizzontale, poi, si cerca di evitare l'entrata nel mercato di altre imprese per ragioni di concorrenza.

Le imprese multinazionali, comunque, svolgono un ruolo fondamentale nel processo di integrazione, diffusione ed allargamento degli scambi, in un'ottica sempre di "guerra produttiva e commerciale" per blocchi economici, in particolare in questa fase di accesa competizione globale. Le diverse operazioni di fusione, alleanze e accordi produttivi e commerciali, la stessa dinamica degli IDE, insomma i diversi processi di internazionalizzazione di questi ultimi anni, danno un'idea del ruolo svolto dalle multinazionali nella competizione economica mondiale per poli geoeconomici sub-globali⁴.

Va ricordato che la gran parte dei movimenti internazionali di acquisizione e fusione si attua nei tre grandi blocchi mondiali costituiti da Unione Europea, Stati Uniti e Giappone, e che proprio queste sono le aree dove i fenomeni di concentrazione prendono forma. Ciò avviene proprio per ridisegnare il ruolo delle multinazionali nei conflitti geopolitici e geoeconomici della competizione globale. Ne segue che se le acquisizioni di aziende e le fusioni sono cresciute notevolmente in questi ultimi anni è anche vero che, mentre in precedenza queste operazioni avvenivano prevalentemente in aree economiche

⁴ Ad esempio basti ricordare le fusioni ed acquisizioni più lampanti come quella della IBM-Siemens, della Michelin-Uniroyal e della Motorola-Toshiba.

sviluppate, si è registrata da qualche tempo una crescita anche nelle aree a medio livello di sviluppo. L'interesse delle multinazionali verso questi paesi è dovuta al fatto che queste economie hanno costi bassi dei fattori produttivi e standard qualitativi ed organizzativi molto competitivi; si pensi ad esempio, oltre alle storiche aree asiatiche, all'Europa balcanica e Centro-Orientale.

Uno studio dell'UNCTAD⁵ indica che il numero e il valore delle acquisizioni e delle fusioni è molto cresciuto in questi ultimi anni; ad esempio, se si analizzano le acquisizioni di quote di maggioranza di imprese situate all'estero si rileva che sono quasi raddoppiate tra il 1998 e il 1997. Queste attività di fusione e di acquisizione hanno visto tra i principali protagonisti paesi come gli Stati Uniti, il Regno Unito e la Germania; ad esempio Stati Uniti e il Regno Unito nel 1998 hanno fatto registrare insieme circa il 50% delle attività di fusione e acquisizione, sia dal punto di vista degli acquisti sia delle vendite; sempre questi due paesi sono stati protagonisti di tre delle sette più grandi fusioni avutesi nel 1998 (ossia quelle con valore superiore a 10 miliardi). All'interno dell'UE invece le acquisizioni e le fusioni hanno registrato tra il 1997 e il 1998, una tendenza di poco inferiore a quella mondiale. Il mercato asiatico infine, (oggetto in questi ultimi anni di una forte crisi finanziaria che ha avuto notevoli ripercussioni sull'attività produttiva e commerciale internazionale) non ha avuto incrementi di attività di fusione e di acquisizione sia di vendite sia di acquisti; il Giappone infatti è l'unico paese ad economia avanzata che non ha avuto aumenti di fusioni ed acquisizioni.

È interessante a questo punto vedere quali sono state le imprese protagoniste in questi ultimi anni delle maggiori fusioni ed acquisizioni; i dati della **Tab. 1** confermano quanto già scritto, ossia che USA e Regno Unito sono stati i paesi maggiormente attivi in questo senso.

Tabella 1 Le più grandi operazioni di acquisizione e fusione concluse nel 1998 e nel 1999

1998	Valore in Mdi di dollari
British Petroleum Co PLC (UK) – AMOCO Corp. (USA)	55
Daimler Benz AG (Germania) – Chrysler Corp. (USA)	40,5
ZENECA Group PLC (UK) – Astra AB (Svezia)	31,8
Hoechst AG (Germania) – Rhone Puolenc SA (Francia)	21,2
Scottish Power PLC (UK) – Pacific Co (USA)	12,6
1999	
Air Touch Communications (USA) – Vodafone Group PLC (UK)	65,9
US West Inc (USA) – Global Crossing Ltd (Bermudas)	51,1
ARCO (USA) – BP Amoco PLC (UK)	33,7
Hoechst AG (Germania) – Rhone Poulenc SA (Francia)	28,5
YPF SA (Argentina) – Repsol SA (Spagna)	17,1

Fonte: elaborazione dati UNCTAD

Lo sviluppo tecnologico e l'abbattimento delle barriere, che negli anni passati ostacolavano maggiormente la libera circolazione delle informazioni ha permesso la nascita di una serie di alleanze che vedono coinvolte molte aziende operanti in settori

⁵ United Nations, "World investment report: foreign direct investment and the challenge of development", 1999.

merceologici diversi. Va ricordato che le più importanti operazioni di fusione ed acquisizione sono state attuate da imprese multinazionali di grandi dimensioni. Nel 1998, ad esempio, si sono avute ben 89 acquisizioni e fusioni di grandi dimensioni su scala internazionale, ognuna delle quali ha comportato un movimento di capitali superiore al miliardo di dollari (11 delle 89 grandi operazioni che sono state portate a termine nel 1998 sono state effettuate nelle aree economiche sviluppate).

La maggior parte di queste acquisizioni e fusioni va ricollegata alle politiche di privatizzazione che sono state attuate in questi anni. Per esempio, la maggior parte delle operazioni riguardanti il settore delle telecomunicazioni hanno avuto come area geografica strategica il Brasile, dove quasi tutte le aziende operanti nel settore (come la Telebrás) sono state privatizzate. Infatti sempre lo studio dell'UNCTAD sulla distribuzione delle acquisizioni e fusioni indica che nel 1998 l'industria automobilistica ha registrato, tra il 1997 ed il 1998, la crescita maggiore ed è stata coinvolta nelle operazioni più grandi. Le telecomunicazioni hanno visto nascere nuove alleanze a livello internazionale soprattutto per la recente liberalizzazione e la privatizzazione del settore nei maggiori paesi industrializzati.

Si noti che mentre negli anni '80 le grandi acquisizioni e fusioni si erano avute soprattutto nel settore manifatturiero, le nuove operazioni presentano caratteristiche diverse soprattutto a causa dell'apertura dei mercati connessa alla liberalizzazione degli investimenti e della circolazione di capitali. Ciò avviene specialmente nel settore dei servizi, che ha reso più facile per molte imprese l'espansione all'estero dell'attività ed infine perché la dimensione d'impresa si è sviluppata ed è cresciuto il raggio d'azione produttivo e localizzativo delle imprese multinazionali; quest'ultime ora sono molto più attente al contenuto di capitali immateriali portato nel processo produttivo e tengono in maggior considerazione le aree geoeconomiche a medio livello di sviluppo.

Un altro recente studio edito da Mediobanca ("R&S International financial aggregates: 257 companies", ediz.2000) analizza l'andamento di 257 multinazionali, così suddivise: 236 nei settori manifatturieri ed energetici, 20 nelle telecomunicazioni e 1 che agisce in ambedue i settori⁶.

Dal rapporto risulta che le società europee (seguite da USA e Giappone) sono quelle che hanno la dimensione maggiore sia per le attività sia per le vendite realizzate; questo fenomeno è dovuto alla forte crescita delle acquisizioni e fusioni (rilevato nell'aumento significativo degli impieghi) e all'internazionalizzazione delle aziende. Infatti in Europa si è registrato un + 66,7% nel periodo 1989-1997 ed un + 81,7% negli anni 1989-1998, negli Stati Uniti invece rispettivamente il 67% e il 65,7%, ed ancora in Giappone si è avuto un aumento degli impieghi del 60,4% e nel 1989-1999 del 68,4%. Ed ancora, l'Europa nel 1997 impegnava sui mercati esteri il 71% del suo prodotto e nel 1998 il 72,2%, mentre il Giappone ha visto aumentare la percentuale dal 46,8% al 48,5% e gli Stati Uniti dal 43,7% al 46,5% (tale incremento del prodotto venduto all'estero è l'indice considerato per dimostrare l'ampliamento dei processi di internazionalizzazione).

⁶ Le società del campione operano in Scandinavia (Finlandia, Norvegia e Svezia), Benelux (Belgio e Olanda), Germania, Italia, Francia, Stati Uniti, Giappone, Svizzera e Regno Unito; va segnalato però che le imprese non sono distribuite equamente tra i diversi paesi ma appartengono per la maggior parte agli Stati Uniti, seguiti dal Giappone e dal Regno Unito. I settori in cui operano queste imprese sono quelli del: ferro, acciaio e metalli non ferrosi, olio ed energia, gomma e cavi, chimico, ingegneria meccanica, ingegneria automobilistica, carta, chimico, cibo e bevande, elettronica, telecomunicazioni. Queste imprese hanno un numero di addetti poco al di sotto dei 20 milioni, investimenti per 4.700 miliardi di euro e un giro di affari di 4.500 miliardi di euro.

Tabella 2 – Indicatori per area (valori percentuali)

Indicatori	1989			1998		
	Europa	USA	JPN	Europa	USA	JPN
Margine Operativo Netto	8,2	10,3	6,4	7,3	11,8	2,6
ROI	18,7	19,7	11,5	14,8	23,3	4,5
ROE	19,1	18,6	9,1	14,6	28,3	1,8

Fonte: Mediobanca, R&S International Financial Aggregates: 257 companies, edition 2000

Tabella 3 – Margine Operativo Netto come percentuale delle vendite nel 1998

Industrials	1998			Totale
	UE	USA	JPN	
Oil, energy and mining	5,9	5,3		
Iron, steel and non ferrous metals	5	10,7	-1,3	3,7
Chemicals	13,3	19,1	4,6	14,8
Rubber and cables	7,4	8,1	9,1	8
Automotive engineering	4,5	9,8	4,7	6,3
Mecchanical engineering	5,3	13	0,7	7,5
Elettronics	7,3	12,7	1,1	6,6
Paper	9,7	7,7	-	8,7
Food and drink	10,6	14,5	-	12,5
Other industries	9	-	3,4	7,8
Total industries	7,3	11,8	2,6	8
telecomunications	24,3	21,2	7,1	19,2

Fonte: Mediobanca, R&S International Financial Aggregates: 257 companies, edition 2000

Se si guarda alla struttura del capitale si nota una forte divergenza tra gli Stati Uniti da un lato e Giappone ed Europa dall'altro. Considerato che il "patrimonio netto" rappresenta per tutte e tre le aree la quota maggiore della struttura di capitale, risulta che negli Stati Uniti vi sono subito dopo in graduatoria i prestiti obbligazionari con un valore al 31/12/1998 del 31,4% mentre in Europa è circa del 19 % e in Giappone è del 27,8%.

Sempre dallo stesso studio di Mediobanca si evidenzia dal 1989 al 1998 una diminuzione per l'Europa ed il Giappone dell'aggregato economico relativo al Margine Operativo Netto (MON) rispetto alle vendite, e una crescita per gli Stati Uniti. Analogamente per altri due importanti indicatori: si nota una diminuzione del ROI (redditività degli investimenti) e del ROE (redditività globale del capitale di rischio) per Europa e Giappone, mentre gli USA evidenziano una crescita significativa di tali indicatori.

I settori per i quali il rapporto Margine Operativo Netto rispetto alle vendite è più elevato sono quelle chimiche, le alimentari e delle bevande e soprattutto il settore delle telecomunicazioni; tale settore risulta sempre in forte espansione. L'Europa mostra valori

dell'indicatore preso in considerazione più elevati per i settori delle industrie petrolifere e dell'energia, delle industrie chimiche, della carta, degli alimenti e bevande e soprattutto nel settore delle telecomunicazioni; gli USA mostrano i valori più elevati nei settori nei quali l'Europa non ha valori al di sopra della media; il Giappone invece ha un ruolo meno rilevante rispetto a Europa e USA, presentando valori inferiori rispetto agli altri due grandi blocchi economici.

Se si prende in esame l'importanza di ogni settore in relazione alla propria quota di mercato, si nota che il settore meccanico è quello più importante; infatti, preso come 100 il totale delle vendite avute nel complesso dei settori (ossia delle aziende aggregate per settore), il meccanico registra una quota del 30,5% nel 1997, quota che ha un incremento del 33% nell'anno successivo. Gli altri settori importanti sono quello energetico che ha registrato nel 1997 una quota del 16,2% ed è poi sceso al 12,4% nel 1998 e quello chimico che registra, nel 1998 un 14,1%.

Va comunque sottolineato che negli anni 1989-1999 tutti i settori hanno segnato un aumento delle vendite, ed il ramo che ha avuto l'aumento più alto è quello dell'elettronica che ha registrato un +32,4% dal 1989 al 1998.

Dai dati dell'indagine Mediobanca, inoltre, emerge come le multinazionali segmentano il loro processo produttivo, e come gestiscono affari di diverso genere, "gettandosi" in più attività economiche tra loro anche diverse.

Secondo l'ultimo Rapporto dell'UNCTAD ("World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development"; si veda in particolare il comunicato stampa, relativo al Rapporto pubblicato su internet all'indirizzo : <http://www.UNCTAD.org>) gli investimenti diretti esteri (IDE) sono arrivati nel 1999 a 865 miliardi di dollari e le previsioni per il 2000 indicano che è possibile superare abbondantemente il livello dei 1000 miliardi di dollari. Considerando che in tale Rapporto tra le "imprese transnazionali" si fanno rientrare le società capogruppo (con il possesso di un pacchetto azionario almeno del 10% come soglia minima per accedere al controllo di una società in nazione diversa da quella di origine) e le loro affiliate estere, ciò significa in pratica che le multinazionali saranno in grado nel 2000 di muovere flussi veramente spaventosi di capitali (si pensi che 1000 miliardi di IDE per il 2000 corrispondono a circa il totale del PIL realizzato in un anno dall'Italia). Comunque, già per il 1999, degli 865 miliardi di dollari ben 636 sono affluiti alle nazioni industrializzate contro i 481 miliardi di dollari del 1998; nel contempo gli IDE indirizzati ai paesi in via di sviluppo sono arrivati a 208 miliardi di dollari contro i 179 del 1998. Le affiliate estere delle imprese transnazionali hanno generato nel 1999 un fatturato di 14.000 miliardi di dollari (si tratta di 5 volte il livello del 1980, cioè di un importo pari al doppio del volume delle esportazioni globali). Le imprese transnazionali, sostiene il Segretario Generale dell'UNCTAD, Rubens Ricuperro, sono circa 63.000 aziende con 700.000 affiliate estere e sono presenti in tutti i paesi e in tutte le attività economiche e il nuovo record degli IDE è dovuto soprattutto alle fusioni e alle acquisizioni all'estero "nelle quali vanno fatti rientrare anche gli acquisti da parte di investitori stranieri di imprese del settore statale privatizzate". In pratica si sta realizzando un mercato globale in cui la compravendita di imprese al di là dei confini nazionali ha raggiunto livelli mai avuti negli anni passati.

Il Rapporto UNCTAD sostiene che le principali 100 imprese multinazionali non finanziarie del mondo, in termini di capitale estero controllano un valore di oltre 2000 miliardi di dollari dando lavoro a circa 6 milioni di persone. La Gran Bretagna nel 1999 è stato il paese che ha effettuato i più alti investimenti all'estero (con circa 200 miliardi di dollari) superando abbondantemente il livello degli Stati Uniti; paese quest'ultimo che continua invece ad essere il principale destinatario degli IDE (con circa il 34% del totale mondiale) cioè 276

miliardi di dollari e ciò soprattutto è dovuto alle operazioni di fusione e acquisizione avutesi nel 1999 negli USA.

Il Rapporto UNCTAD 2000 sottolinea, inoltre, che l'avvento dell'euro ha aumentato la concorrenza portando le aziende a più frequenti processi di ristrutturazione; ciò ha fatto sì che le multinazionali dell'UE hanno effettuato IDE di 510 miliardi di dollari nel 1999, cioè oltre il 65% dei flussi in uscita totali mondiali. Per il Giappone si registra nel 1999 un record di 13 miliardi di dollari di IDE in entrata (quattro volte il livello del 1998), mentre gli IDE in uscita sono diminuiti del 6% attestandosi intorno ai 23 miliardi di dollari. Sempre per il 1999 si registra un incremento degli IDE in entrata dei paesi dell'America Latina e dei Caraibi (circa 90 miliardi di dollari) e verso i paesi asiatici in via di sviluppo (circa 106 miliardi di dollari). Gli IDE in entrata dell'Europa Centrale non sono mutati molto attestandosi intorno ai 21 miliardi di dollari. Va infine sottolineato che gli IDE in uscita dai paesi in via di sviluppo per il 1999 sono raddoppiati arrivando a circa 66 miliardi di dollari, anche se oltre 30 miliardi di dollari sono movimentati dalle multinazionali registrate nelle Bermuda e 20 miliardi di dollari provengono da multinazionali con sede a Hong Kong.

Come si è scritto in precedenza, il Rapporto UNCTAD 2000 evidenzia che la crescita degli IDE è dovuta prevalentemente ai processi di fusione e acquisizione che nel 1999 hanno raggiunto un valore complessivo di circa 2.300 miliardi di dollari per 24.000 contratti complessivi. Se si considerano, poi, le fusioni e acquisizioni oltre confine con l'acquisto di più del 10% del capitale azionario, risulta che nel 1999 il valore ha raggiunto i 720 miliardi di dollari, anche se si sono avuti 109 megaccordi, cioè contratti con un valore unitario maggiore di 1 miliardo di dollari, che hanno rappresentato oltre il 60% del valore totale delle fusioni e acquisizioni all'estero e riguardato molte delle principali 100 multinazionali. Per quanto riguarda l'attività di fusione e acquisizione all'estero, le multinazionali con sede nell'UE sono state le più attive con un totale di 354 miliardi di dollari di vendite e di 519 miliardi di dollari di acquisti. In particolare le multinazionali della Gran Bretagna hanno attuato forti investimenti negli USA per conquistare le aziende statunitensi, mentre l'UE nel suo complesso ha rappresentato oltre l'80% di tutte le operazioni di fusione e acquisizioni oltre confine attuate negli USA nel 1999. Sono proprio le imprese multinazionali dell'UE che si sono evidenziate come le maggiori acquirenti di attività nei paesi in via di sviluppo attraverso i processi di fusione e acquisizione. Il continuo interesse dei paesi dell'UE verso l'Europa Centro-Orientale è ancora una volta evidenziato dal fatto che anche per il 1999 sono molto alte le attività di fusione e acquisizione all'estero effettuate in tale area strategica da società provenienti dall'Europa Occidentale (per un valore all'incirca di 10 miliardi di dollari); ciò è stato possibile tramite forti processi di privatizzazione realizzati nell'Europa Centro-Orientale, processi che sono tra le maggiori motivazioni di attrazione degli IDE anche in America Latina e in Asia.

Il Rapporto UNCTAD evidenzia, inoltre, che se si classificano le 100 principali imprese multinazionali non finanziarie in base agli attivi esteri, risulta ancora al primo posto la General Electric seguita dalla General Motors, Shell, Ford, Exxon, Toyota, IBM, BP Amoco, Daimler-Benz, Nestlé SA; e tale classifica non modifica molto quella precedente al 1998 delle prime 10 multinazionali. Si conferma pertanto una forte stabilità nel dominio delle multinazionali proprio perché anche la classifica delle prime 100 non cambia molto tra un anno e l'altro; tale stabilità è anche confermata per i settori di appartenenza (automobilistico, elettronico, petrolifero anche se sta guadagnando molte posizioni il settore delle telecomunicazioni) e per la distribuzione spaziale, infatti 90 delle 100 principali multinazionali hanno la sede centrale nei paesi dei tre grandi poli geoeconomici (UE, USA e Giappone).

In conclusione, si conferma il ruolo e la posizione dell'UE come più importante fonte degli IDE anche nel 1999, con in primo piano paesi come Gran Bretagna, Francia, Germania e

Olanda e con tassi più elevati di crescita rispetto all'anno precedente di Danimarca, Francia e Spagna, mentre Italia, Germania e Finlandia segnano un forte decremento degli IDE del 1999 rispetto agli anni precedenti. Inoltre l'UE ha realizzato la metà del totale delle cessioni inerenti fusioni e acquisizioni oltre confine e il 70% degli acquisti; infine le multinazionali dell'UE sono state coinvolte in 9 delle 10 principali fusioni e acquisizioni oltre confine realizzate nel 1999. Ma l'intensificarsi dei movimenti degli IDE, il forte dinamismo economico-produttivo delle multinazionali, tutte le tendenze macroeconomiche e le scelte politiche economiche del neoliberismo poggiano su un preciso e calcolato "trucco contabile". L'innovazione tecnologica di questi ultimi 25-30 anni, la resa del movimento sindacale che ha scelto la via concertativa e consociativa, cioè la subalternità e molto spesso la complicità alle scelte funzionali al nuovo paradigma dell'accumulazione flessibile, determinano forme sempre più intense di sfruttamento della forza lavoro e ciò essenzialmente avviene e si misura attraverso gli incrementi di produttività; come si è visto nelle precedenti parti dell'analisi-inchiesta, non essendosi tradotti tali incrementi di produttività complessivamente in aumenti occupazionali, in contrazioni della disoccupazione, in diminuzione dell'orario di lavoro, in forme internazionali di redistribuzione della ricchezza, in adeguati investimenti produttivi capaci di creare nuova e stabile occupazione, né in corrispondenti aumenti del salario reale diretto, differito o indiretto (Stato sociale), di conseguenza si determina il "trucco contabile", cioè aumenta quantitativamente la crescita economica e, mancando la redistribuzione dei redditi e soprattutto della ricchezza, ciò non determina sviluppo sociale; cioè si innovano le modalità, ma siamo pur sempre nel moderno modo di produzione capitalistico basato sullo sfruttamento del lavoro attraverso l'estorsione di plusvalore in maniera più o meno diversamente articolata rispetto al passato e con forme diversificate di accumulazione di capitale.

La mancata redistribuzione al fattore lavoro degli incrementi di produttività determinano, quindi, solo in apparenza un "trucco contabile", in realtà si tratta del "trucco economico-politico", insito nel modo di produzione capitalistico. Vediamo, allora, di seguito, l'esplosione quantitativa della produttività avutasi a partire, quasi in tutti i paesi capitalistici a struttura avanzata, dalla metà degli anni '70.

La produttività è in termini di rendimento il rapporto fra il prodotto ottenuto e la quantità di fattori impiegati; è questa la *produttività globale o totale* che può essere espressa nel modo seguente: produttività globale: prodotto ottenuto/quantità dei fattori. Questo indice ci offre la possibilità di quantificare la capacità di un sistema economico nel trasformare le risorse disponibili in prodotti, con una riduzione dei costi reali per unità di prodotto. Ovviamente, poiché in questo rapporto sono indicati fattori eterogenei, sorge il problema di utilizzare un valore comune; questo valore non può che essere la moneta, per cui si fa riferimento sia al prezzo del prodotto (o meglio al valore aggiunto della produzione), sia al prezzo dei fattori produttivi (nel nostro caso per semplificare si userà la somma del costo del capitale e del costo del lavoro). Oltre alla produttività globale possiamo calcolare quella specifica di un fattore (lavoro, capitale). Per quanto riguarda il lavoro possiamo calcolare anche la *Produttività media del lavoro* fornita dal rapporto tra il valore aggiunto dell'intero prodotto e quello dell'intero fattore; può essere calcolata generalmente in tre modi: Valore aggiunto/Costo del lavoro; Valore aggiunto/N. ore lavorate; Valore aggiunto/N. dipendenti. Diversamente da quella del lavoro, la *Produttività media del capitale* si calcola generalmente in un unico modo: Valore aggiunto/valore del capitale.

Essendo un indicatore molto importante dell'andamento del sistema economico, è interessante esaminare l'evoluzione della produttività nel corso degli anni. Negli anni '60, ad esempio, in Italia, l'andamento della produttività è stato crescente grazie ad un elevato livello di progresso tecnologico e ad un'organizzazione del lavoro sempre aziendalmente

più efficace che ha portato, per l'alta conflittualità operaia, ad un aumento costante dei salari reali. L'incremento di produttività intenso diminuisce dopo il 1973, come si poteva facilmente prevedere, considerate le recessioni che si sono verificate nel nostro paese durante gli anni '70 e '80, a causa dell'aumento del prezzo del petrolio, all'andamento degli investimenti in ricerca e sviluppo e di un livello insufficiente di investimenti in nuovi macchinari, per poi riprendere una crescita abbastanza accelerata a inizio anni '90, nonostante proprio nei primi anni '90 il mondo intero sia stato colpito da un periodo di mancata crescita economica complessiva che ha costretto la maggior parte dei paesi ad attuare piani di ristrutturazione in molti settori produttivi. Nonostante questa sia avvenuta durante gli anni '80 e '90, il sistema industriale si basa, ancora, principalmente sui settori base e di consumo finale, con carenze strutturali nelle aree dei grandi beni strumentali, dell'impiantistica, della progettazione e della ricerca. Inoltre, con l'ampliarsi delle politiche monetariste restrittive di stampo neoliberista, si è radicata l'idea in tutti i paesi capitalistici a struttura avanzata che il lavoro sia un costo da limitare e non una risorsa da incentivare in modo da assorbire a profitto tutti gli incrementi di produttività.

Per avere una visione più diretta dell'andamento della produttività nei principali paesi capitalisti a industrialismo avanzato si è calcolata su dati delle rilevazioni OCSE per ogni singolo paese la produttività del lavoro, del capitale e totale, relativamente al settore industriale attraverso l'uso dalle statistiche ufficiali dei tre aggregati indispensabili per la determinazione degli indici suddetti. Analizzando in modo più approfondito i dati contenuti nei **Riquadri** successivi si possono evincere risultati e fenomeni molto interessanti. Gli Stati Uniti, ad esempio, fino al 1978 si sono caratterizzati per livelli di produttività costantemente crescenti; ma tra fine anni '70 e inizio '80 vi è stato, un cambiamento di tendenza che ha toccato il suo livello minimo nel 1985; negli ultimi anni, fino al '95, la situazione è tornata a segnalare livelli alti di produttività totale, ma anche singolarmente come produttività del lavoro e del capitale. Negli anni che partono dal 1976 il Giappone, invece, ha fatto registrare livelli di produttività totale crescente, che si è mantenuta costante per quasi tutti gli anni '80; solo tra il 1989 e il 1993 si è avuto un calo negli indici, che ha avuto fine a partire da quella data; da segnalare una produttività del lavoro sempre molto alta ad esempio rispetto agli USA, mentre è più bassa la produttività del capitale.

Per compiere un'analisi approfondita dell'andamento della produttività che ha caratterizzato l'Unione Europea in questi ultimi venti anni è necessario fare una distinzione più dettagliata tra i vari paesi. L'Austria, il Belgio, la Finlandia, la Germania e la Francia sono accomunate da un andamento sempre crescente della produttività, negli anni '70; successivamente si è verificato un periodo di crisi agli inizi degli anni '80; negli ultimi tempi, però, il livello della produttività è tornato a crescere ad alti ritmi. Per quanto riguarda la Danimarca e il Portogallo il primo periodo di crescita si è prolungato fino al 1985, ma dal 1986 si è rilevata una flessione; solo dal 1991 la produttività totale ha ripreso la sua crescita abbastanza elevata. Per la Grecia, la situazione non è molto positiva, infatti la produttività ha avuto un andamento quasi sempre modesto, raggiungendo solo un picco più elevato nel 1986. In maniera più specifica, la Germania segnala un'alta produttività totale negli anni '70, dovuta soprattutto al peso della produttività del capitale, per attestarsi poi negli anni '80 e i primi anni '90 a livelli medi intorno ad 1,25. La Francia mantiene livelli medio-alti di produttività del lavoro con andamento altalenante della produttività del capitale; la produttività totale aumenta significativamente a partire da fine anni '80. La Spagna si caratterizza per avere sempre livelli mediamente molto alti rispetto agli altri paesi sia della produttività totale e del lavoro, ma soprattutto della produttività del capitale. Nel Regno Unito si segnala una produttività del capitale mediamente sempre più alta rispetto agli altri paesi oggetto di indagine, con livelli di produttività totale che aumentano a partire da fine degli anni '80.

Riquadro 1 - Germania

Cifre in milioni di marchi tedeschi – a prezzi correnti

anni	Valore aggiunto	Costo del lavoro	Costo del capitale	somma	Produttività del lavoro	Produttività del capitale	Produttività totale
1976	387.270	245.770	40.720	286.490	1,58	9,51	1,35
1977	411.480	266.020	43.990	310.010	1,55	9,35	1,33
1978	435.350	281.950	45.630	327.580	1,54	9,54	1,33
1979	467.080	305.430	52.340	357.770	1,53	8,92	1,31
1980	476.250	330.490	59.390	389.880	1,44	8,02	1,22
1981	485.710	340.750	58.220	398.970	1,43	8,34	1,22
1982	496.010	348.310	5.180	403.490	1,42	8,99	1,23
1983	519.420	352.030	57.470	409.500	1,48	9,04	1,27
1984	524.600	367.200	57.800	425.000	1,43	9,08	1,23
1985	578.850	387.310	67.230	454.540	1,49	8,61	1,27
1986	620.440	407.390	74.160	481.550	1,52	8,37	1,29
1987	624.690	425.350	78.050	503.400	1,47	8,00	1,24
1988	652.670	440.000	81.800	521.800	1,48	7,98	1,25
1989	686.010	461.680	91.840	553.520	1,49	7,47	1,24
1990	741.550	499.730	105.850	605.580	1,48	7,01	1,2
1991	790.660	534.980	115.710	650.690	1,48	6,83	1,22
1992	799.090	556.310	109.860	666.170	1,44	7,27	1,20
1993	746.310	534.220	85.310	619.530	1,40	8,75	1,20
1994	765.980	529.360	77.630	606.990	1,45	9,87	1,26
1995	789.452	545.785			1,45		

Riquadro 2 - Francia

Cifre in milioni di franchi francesi – a prezzi correnti

anni	Valore aggiunto	Costo del lavoro	Costo del capitale	somma	Produttività del lavoro	Produttività del capitale	Produttività totale
1976	4409.749	294.736	59.146	353.852	1,5	7,45	1,25
1977	496.403	330.930	66.916	397.846	1,5	7,42	1,25
1978	564.275	365.410	73.157	438.567	1,54	7,71	1,29
1979	635.601	407.642	81.902	489.544	1,56	7,76	1,30
1980	679.520	464.648	99.135	464.648	1,46	6,85	1,46
1981	733.461	515.155	102.934	618.089	1,42	7,13	1,19
1982	821.520	576.077	109.315	685.392	1,43	7,52	1,20
1983	900.970	618.783	115.651	734.434	1,46	7,79	1,23
1984	956.273	652.928	125.295	778.223	1,46	7,63	1,23
1985	1.033.130	685.646	145.344	830.990	1,51	7,11	1,24
1986	1.120.100	702.594	158.686	861.280	1,59	7,06	1,30
1987	1.143.220	713.583	171.436	885.019	1,60	6,67	1,29
1988	1.242.130	734.214	195.157	929.371	1,69	6,36	1,34
1989	1.324.620	774.755	216.622	991.377	1,71	6,11	1,34
1990	1.394.500	818.074	238.401	1.056.475	1,70	5,85	1,32
1991	1.409.770	845.372	233.868	1.079.240	1,67	6,03	1,31
1992	1.402.730	847.810	211.247	1.059.057	1,65	6,64	1,32
1993	1.380.290	836.520	170.197	1.006.717	1,65	8,11	1,37
1994	1.423.060	850.154	179.896	1.030.050	1,67	7,91	1,38
1995	1.478.010	874.948	191.567	1.066.515	1,69	7,72	1,39

Riquadro 3 - Spagna

Cifre in miliardi di pesetas spagnole – a prezzi correnti

anni	Valore aggiunto	Costo del lavoro	Costo del capitale	somma	Produttività del lavoro	Produttività del capitale	Produttività totale
1976	1713	1256	130	1386	1,36	13,18	1,24
1977	2149	1637	188	1825	1,31	11,43	1,18
1978	3719	1921	273	2194	1,94	13,62	1,70
1979	4229	2227	295	2522	1,90	14,34	1,68
1980	4978	2659	300	2959	1,87	16,59	1,68
1981	5321	2861	336	3197	1,86	15,84	1,66
1982	5780	3055	331	3386	1,89	17,46	1,71
1983	6542	3344	389	3733	1,96	16,82	1,75
1984	6963	3476	447	3923	2,00	15,58	1,77
1985	7532	3605	541	4146	2,09	13,92	1,82
1986	8322	3965	577	4542	2,10	14,42	1,83
1987	9033	4343	697	5040	2,08	12,96	1,79
1988	9679	4687	762	5449	2,07	12,7	1,78
1989	10.675	5175	968	6143	2,06	11,03	1,74
1990	11.346	5803	1072	6875	1,96	10,58	1,65
1991	12.012	6170	1274	7444	1,95	9,43	1,61
1992	12.381	6440	1219	7659	1,92	10,16	1,62
1993	12.653	6573		6573	1,92		1,92
1994	13.884	7260		7260	1,91		1,91
1995	16.293	8564		8564	1,90		1,90

Riquadro 4 - Regno Unito

Cifre in milioni di sterline inglesi – a prezzi correnti

anni	Valore aggiunto	Costo del lavoro	Costo del capitale	somma	Produttività del lavoro	Produttività del capitale	Produttività totale
1976	31.883	26.376	3910	30.286	1,21	8,15	1,05
1977	38.512	29.685	4730	34.415	1,30	8,14	1,12
1978	44.386	33.970	6047	40.017	1,31	7,34	1,11
1979	49.395	39.587	7043	46.630	1,25	7,01	1,06
1980	54.144	44.229	7195	51.424			
1981	55.834	46.071	6154	52.225	1,21	9,07	1,07
1982	61.158	48.028	6417	54.445	1,27	9,53	1,12
1983	64.738	49.132	6714	55.846	1,32	9,64	1,16
1984	68.634	52.493	8314	60.807	1,31	8,26	1,13
1985	76.801	57.107	8321	65.428	1,34	9,23	1,17
1986	82.422	60.444	10.118	70.562	1,36	8,15	1,17
1987	89.902	66.593	9731	76.324	1,35	9,24	1,18
1988	100.232	71.987	10.814	82.801	1,39	9,27	1,21
1989	107.166	75.448	12.281	87.729	1,42	8,73	1,22
1990	111.315	80.817	14.281	95.098	1,38	7,79	1,17
1991	106.896	81.460	14.260	95.720	1,31	7,5	1,12
1992	109.071	81.830	13.214	95.044	1,33	8,25	1,15
1993	113.940	82.740	12.462	95.202	1,38	9,14	1,2
1994	121.272	84.736	13.384	98.120	1,43	9,06	1,24
1995	128.631	89.878			1,43		

Riquadro 5 - Stati Uniti

Cifre in milioni di dollari – a prezzi correnti

anni	Valore aggiunto	Costo del lavoro	Costo del capitale	somma	Produttività del lavoro	Produttività del capitale	Produttività totale
1976	405.313	286.912	44.741	331.653	1,41	9,06	1,22
1977	462.365	324.582	51.346	375.928	1,42	9,00	1,23
1978	516.936	365.369	60.952	426.321	1,41	8,48	1,21
1979	571.281	408.814	73.000	481.814	1,40	7,83	1,19
1980	584.406	436.085	79.512	515.597	1,34	7,35	1,13
1981	652.014	476.799	92.878	569.677	1,37	7,02	1,14
1982	649.768	477.929	89.201	567.130	1,36	7,28	1,15
1983	690.088	495.424	71.484	566.908	1,39	9,65	1,22
1984	780.524	546.458	86.120	632.578	1,43	9,06	1,23
1985	802.938	571.992	97.719	669.711	1,40	8,22	1,20
1986	833.149	587.514	86.125	673.639	1,42	9,67	1,24
1987	889.047	609.235	95.492	704.727	1,46	9,31	1,26
1988	971.297	650.018	98.112	748.130	1,49	9,90	1,30
1989	1.013.420	673.265	121.038	794.303	1,51	8,37	1,28
1990	1.028.660	689.656	128.181	817.837	1,49	8,03	1,26
1991	1.063.570	695.819	126.156	821.975	1,53	8,43	1,29
1992	1.116.530	723.407	134.740	858.147	1,54	8,29	1,30
1993	1.197.090	749.301	147.950	897.251	1,60	8,09	1,33
1994	1.287.710	788.451			1,63		
1995							

Riquadro 6 - Giappone

Cifre in miliardi di yen giapponesi – a prezzi correnti

anni	Valore aggiunto	Costo del lavoro	Costo del capitale	somma	Produttività del lavoro	Produttività del capitale	Produttività totale
1976	51.101	26.551	8587	35.138	1,92	5,95	1,45
1977	55.412	29.116	8579	37.695	1,90	6,46	1,47
1978	60.545	30.680	8081	38.761	1,97	7,49	1,56
1979	64.815	32.786	10.449	43.235	1,98	6,20	1,5
1980	70.232	35.561	13.278	48.839	1,97	5,29	1,44
1981	74.939	38.398	14.208	52.606	1,95	5,27	1,42
1982	78.468	40.204	14.552	54.756	1,95	5,39	1,43
1983	81.748	42.284	14.323	56.607	1,93	5,71	1,44
1984	89.245	45.361	16.907	62.268	1,97	5,28	1,43
1985	94.673	47.925	19.252	67.177	1,98	4,92	1,41
1986	95.817	49.679	18.120	67.799	1,93	5,29	1,41
1987	98.407	50.382	17.730	68.112	1,95	5,55	1,44
1988	105.314	52.944	21.036	73.980	1,99	5,01	1,42
1989	112.675	56.870	25.680	82.550	1,98	4,39	1,36
1990	121.218	61.691	27.982	89.673	1,96	4,33	1,35
1991	128.788	66.193	34.306	100.499	1,95	3,75	1,28
1992	127.643	68.056	31.501	99.557	1,88	4,05	1,28
1993	121.427	68.602	25.872	94.474	1,77	4,69	1,29
1994	117.151	68.816		68.816	1,70		
1995	120.329	70.683		70.683	1,70		

Riquadro 7 - Italia

Cifre in miliardi di lire italiane – a prezzi correnti

anni	Valore aggiunto	Costo del lavoro	Costo del capitale	somma	Produttività del lavoro	Produttività del capitale	Produttività totale
1976	51.506	31.439	9.015	40.454	1,64	5,71	1,27
1977	61.862	37.737	11.235	48.972	1,64	5,51	1,26
1978	71.459	42.808	12.147	54.955	1,67	5,88	1,3
1979	87.935	42.281	15.508	57.789	2,08	5,67	1,52
1980	107.923	61.676	20.923	82.599	1,75	5,16	1,31
1981	124.119	71.394	22.087	93.481	1,74	5,62	1,33
1982	140.932	81.394	23.383	104.758	1,73	6,03	1,35
1983	156.417	91.218	23.732	114.950	1,71	6,59	1,36
1984	176.942	99.558	27.742	127.300	1,78	6,38	1,39
1985	196.484	109.314	27.575	136.889	1,80	7,13	1,44
1986	213.686	115.275	29.662	144.937	1,85	7,20	1,47
1987	230.093	123.522	34.419	157.941	1,86	6,69	1,46
1988	256.378	134.902	40.466	175.368	1,90	6,34	1,46
1989	279.654	149.261	46.785	196.046	1,87	5,98	1,43
1990	293.622	162.880	49.661	212.541	1,80	5,91	1,38
1991	300.246	174.766	51.643	226.409	1,72	5,81	1,33
1992	307.906	179.375	49.886	229.261	1,72	6,17	1,34
1993	310.429	177.572	42.630	220.202	1,75	7,28	1,41
1994	331.620	181.010	46.816	227.826	1,83	7,08	1,46
1995	369.033	189.766			1,94		

Infine nel nostro Paese, si evidenzia, nella seconda metà degli anni '70, un andamento della produttività totale significativamente crescente, con un picco massimo nel 1979; agli inizi degli anni '80 il livello di quest'ultima è stato in flessione, ricominciando la sua risalita solo nella seconda metà dei suddetti anni. Va segnalato, inoltre, un significativo livello sempre più alto rispetto alla media degli altri paesi della produttività del lavoro. Per quanto riguarda la produttività totale settoriale, durante gli anni '70 e '80, sempre in Italia nei settori della meccanica, della chimica, della farmaceutica, dei minerali e dei prodotti non metalliferi, è risultato un tasso di crescita maggiore rispetto all'industria estrattiva e alimentare. Questa crescita è dovuta ad un forte aumento della produttività del lavoro e degli input energetici, mentre quella verificatasi nella meccanica la si è ottenuta grazie anche all'accelerazione del risparmio degli input intermedi. Nella seconda metà degli anni '80 si è registrato un maggiore utilizzo degli input energetici ed intermedi, mentre è rallentato il processo di accumulazione del capitale. La produttività del lavoro, invece, negli anni '80 è aumentata in misura rilevante nell'industria dei mezzi di trasporto, pur avendo un andamento crescente un po' in tutti i settori. Negli ultimi anni, infine, la produttività del capitale nel nostro Paese ha fatto registrare valori che si sono mantenuti stabilmente abbastanza alti; si è rilevato, infine, un rallentamento nel processo di accumulazione dovuto a nuovi investimenti produttivi mentre si sono avuti forti investimenti finanziari e forti incrementi valoriali d'impresa dovuti a investimenti in capitale intangibile o risorse immateriali.

Anche dal seguente **Riquadro 8**, con dati sui tassi di variazione rilevati dalla Confindustria, si rileva che la produttività totale ha avuto andamenti diversi a seconda dei paesi che si prendono in considerazione: ad esempio nei paesi anglosassoni è risultata in maggiore aumento rispetto agli altri paesi oggetto del nostro studio.

Riquadro 8 - Indicatori di crescita e produttività
(tassi di variazioni percentuali)

Paesi	Anni						
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
ITALIA							
investimenti	5	6,9	4,3	3,8	0,6	2	11,1
produttività totale	1,6	2	1,3	0,8	0,8	0,6	0,1
GERMANIA							
investimenti	1,8	4,4	6,3	8,5	8	4,2	-3,3
produttività totale	0,6	3,1	1,3	2,3		2,1	0,9
STATI UNITI							
investimenti	-0,5	4,2	0,1	-1,7	-7,7	6,2	10,9
produttività totale	0,9	2	0,2	0,1	-1,1	3,3	3,1
REGNO UNITO							
investimenti	10,2	13,5	5,5	-3,4	-9,8	-1,6	0
produttività totale	3,2	1,5	0,9	2,3	-1,1	2,2	2,1
FRANCIA							
investimenti	4,8	9,6	7,8	2,9	-1,5	-2,1	-5,1
produttività totale	0,9	2,9	2,4	1,1	-0,1	0,1	-1,5
GIAPPONE							
investimenti	9,6	11,9	9,3	8,8	3,7	-0,8	-1,1
produttività totale	0,8	3,1	1,1	1,7	0,6	-3	-1,6

Fonte: Confindustria

È interessante confrontare di seguito l'andamento della produttività correlata ai tassi di variazione degli investimenti. In sintesi si può evidenziare che i processi di ristrutturazione che hanno caratterizzato la maggior parte dei paesi europei hanno provocato, non solo un brusco abbassamento dell'occupazione ma anche un sensibile incremento della produttività del lavoro e del capitale per addetto. In Germania, Francia e Italia, pur essendosi ridotto il livello degli investimenti, si mantiene un discreto grado di utilizzo degli impianti; in Gran Bretagna il decremento degli investimenti è stato spesso accompagnato da buoni livelli di crescita della produttività del capitale e quella totale. In Giappone, la produttività del lavoro si mantiene alta, contrariamente a quella del capitale che è diminuita del 4.4% a fronte di frequenti contrazioni degli investimenti. Gli Stati Uniti, invece, hanno una dinamica diversa, poiché non vi sono stati segnali significativi di mutamento nell'andamento della produttività del capitale e del lavoro. Come si può vedere dal **Riquadro 9** in tutti i paesi presi in esame la produttività totale del settore privato ha avuto, negli anni '60, tassi di variazione elevati, che però sono diminuiti tra il 1974 e il 1979, e anche tra il 1980-1991. Per quanto concerne, in specifico, la produttività del lavoro e del capitale, hanno fatto registrare andamenti fra loro dissimili: la prima si è incrementata molto velocemente nell'Unione Europea e in Giappone negli anni 60, per poi frenare la sua crescita solo in alcune fasi e comunque i processi di ristrutturazione hanno sempre avuto riflessi significativi sulla produttività del lavoro stesso; la produttività del capitale, al contrario, ha mostrato, in tutti i paesi, tendenze altalenanti con tassi di variazione per alcuni periodi negativi, risultati dovuti all'andamento degli investimenti e in genere all'andamento di molti parametri macroeconomici connessi all'andamento del fattore capitale, dimostrando comunque che i processi di ristrutturazione post-fordisti sono

caratterizzati da sempre più intensi livelli di sfruttamento della forza-lavoro con diverse connotazioni (aumenti dei ritmi e dell'intensità di lavoro, ecc.).

Riquadro 9 - Andamento della produttività totale
(tassi di variazione – valori percentuale)

Paesi	Anni		
	1960-1973	1974-1979	1980-1991
USA			
produttività totale	1,6	0,2	0,5
produttività del lavoro	2,2	0,5	1
produttività del capitale	0,1	-0,5	-0,4
GIAPPONE			
produttività totale	5	2,1	1,9
produttività del lavoro	8,3	3,6	2,9
produttività del capitale	-2,8	-2,2	-1,4
GERMANIA			
produttività totale	2,6	2,2	1,2
produttività del lavoro	4,5	3,4	1,8
produttività del capitale	-1,4	-0,4	-0,2
FRANCIA			
produttività totale	3,9	1,8	1,5
produttività del lavoro	5,4	3,1	2,4
produttività del capitale	0,9	-0,9	-0,3
ITALIA			
produttività totale	4,4	1,9	1,1
produttività del lavoro	6,3	2,7	1,8
produttività del capitale	0,4	0,2	-0,3

Per concludere anche dai seguenti dati ISCO, fino al 1997, (**Riq.10**) risulta che la produttività del lavoro ha quasi sempre avuto tassi di variazione significativamente alti, non solo nel nostro Paese, ma anche in Germania, nel Regno Unito e negli Stati Uniti, e anche in Francia, mentre ha un andamento più altalenante in Giappone.

Riquadro 10 - Produttività del Lavoro
(tassi di variazione – valori percentuale)

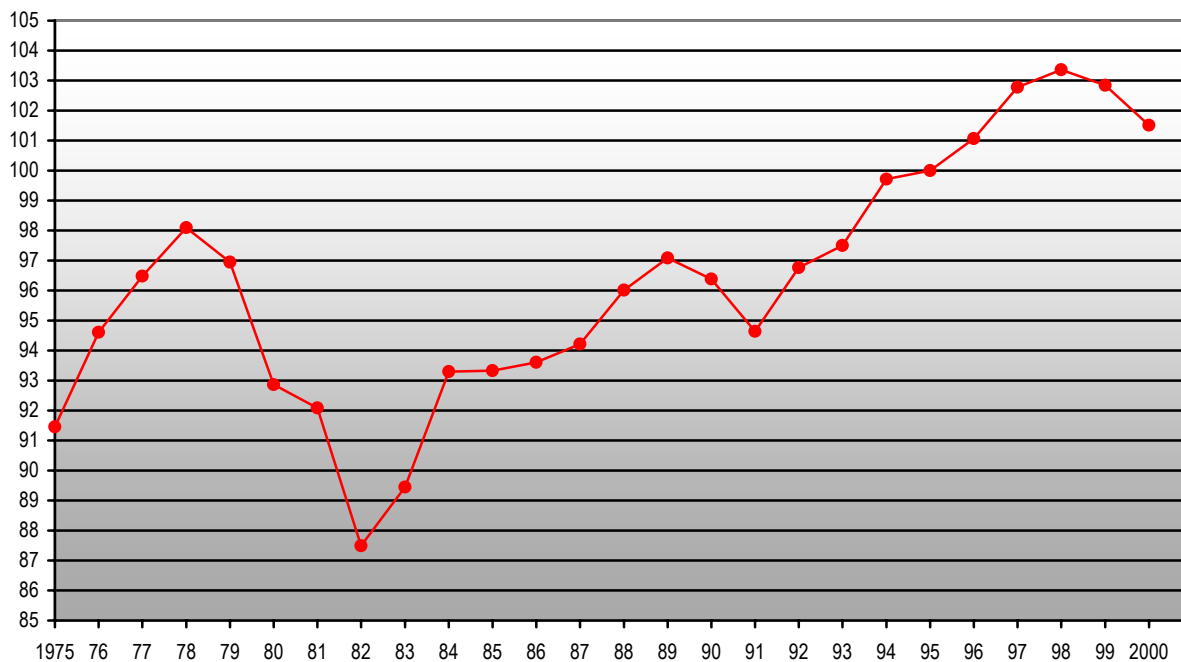
Paesi	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
USA	0,3	1,5	1,4	-0,1		2	0,8	1,2	0,5	1,4	1,6
CANADA	1,4	1,6	0,4	-0,3	1,9	1,5	1,1	1,8	0,6	-0,1	1,9
GIAPPONE	3,2	4,4	2,7	3	2,4	-0,1	0,1	0,6	1,4	3,4	-0,2
GERMANIA	0,8	2,9	2,1	2,6	0,8	4,1	0,5	3,4	2,1	2,6	3,5
FRANCIA	1,9	3,5	2,8	1,7	1	1,8	-0,1	2,7	1,2	1,5	2,1
REGNO UNITO	2,2	1	-0,5			1,6	2,5	3,3	1,5	1,1	1,6

Fonte dati: ISCO

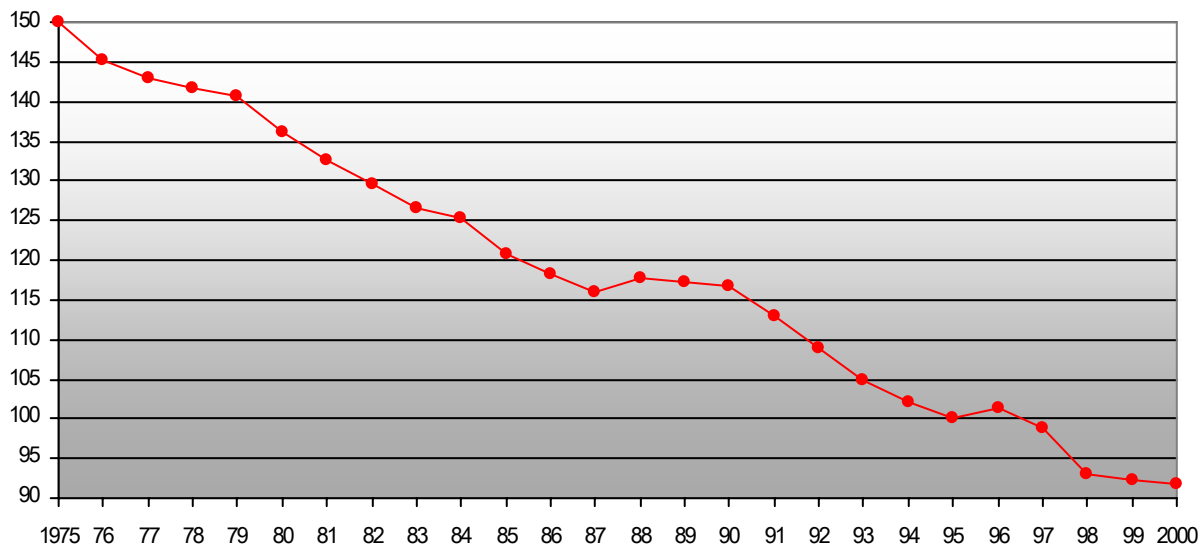
Invece la produttività del capitale ha fatto registrare quasi sempre un andamento molto simile a quello del prodotto lordo, il quale ha avuto negli ultimi anni tassi di variazione annuali spesso in diminuzione, rispetto ai cicli precedenti, nell'Europa continentale e in Giappone, contrariamente a quanto è avvenuto negli Usa e in Gran Bretagna dove è risultato quasi sempre in netta crescita.

Se, infine si osservano i Riquadri successivi elaborati su Banca dati Datastream (da: Fondo Monetario Internazionale e prendendo come anno base il 1995=100) si hanno delle informazioni aggiuntive rispetto ai riquadri precedenti in cui si consideravano il valore annuale dei diversi indici di produttività e i tassi percentuali di variazione. Considerando la **produttività del capitale** calcolata tra il 1974 e gli inizi del 2000, come anno base il 1995, dagli **Schemi da 1 a 6** si può notare che quella del Giappone è drasticamente diminuita negli anni, passando da un indice pari a 149,94 nel 1974 a 91,76 nel 2000.

Schema 1 - Indice della produttività del capitale negli USA
Anno base 1995 (01/01/1975 – 31/01/2000)



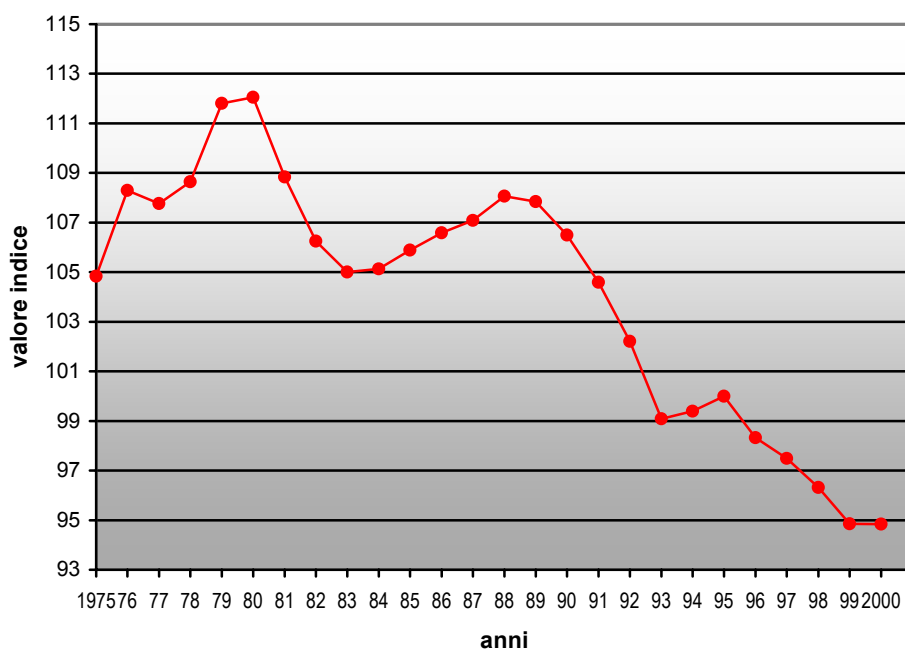
Schema 2 - Indice della produttività del capitale nel Giappone
Anno base 1995 (01/01/1975 – 31/01/2000)



Fonte: Banca dati Fondo monetario internazionale

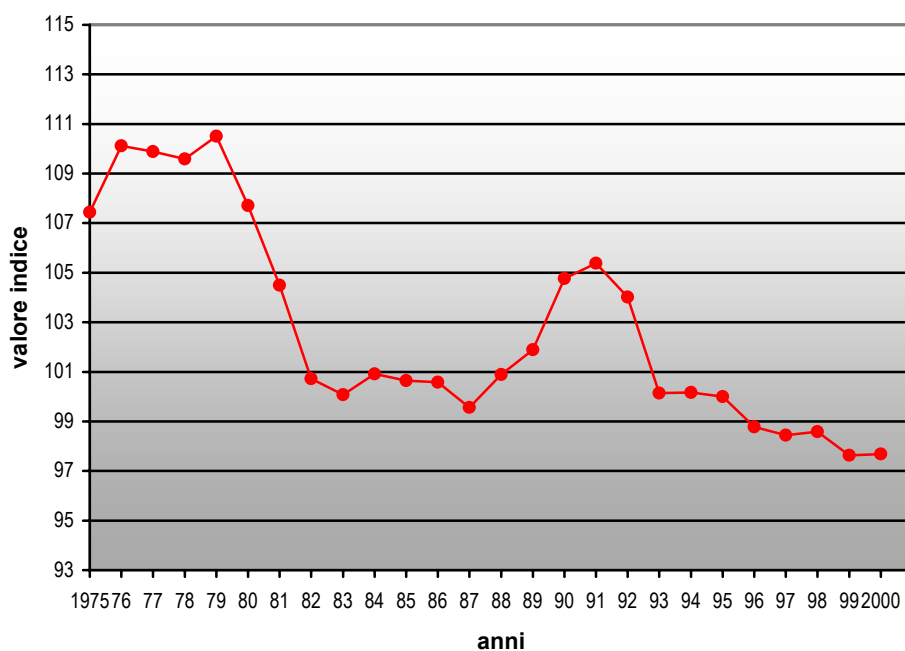
Schema 3 - Indice della produttività del capitale in Italia
Anno base 1995 (01/01/1975 – 31/01/2000)

Anno	Indice
1975	104,83
1976	107,77
1977	111,81
1978	108,84
1979	105,00
1980	105,89
1981	107,09
1982	107,85
1983	104,59
1984	99,08
1985	100,00
1986	97,49
1987	94,85
1988	108,30
1989	108,65
1990	112,05
1991	106,25
1992	105,13
1993	106,58
1994	108,06
1995	106,49
1996	102,21
1997	99,40
1998	98,32
1999	96,32
2000	94,84



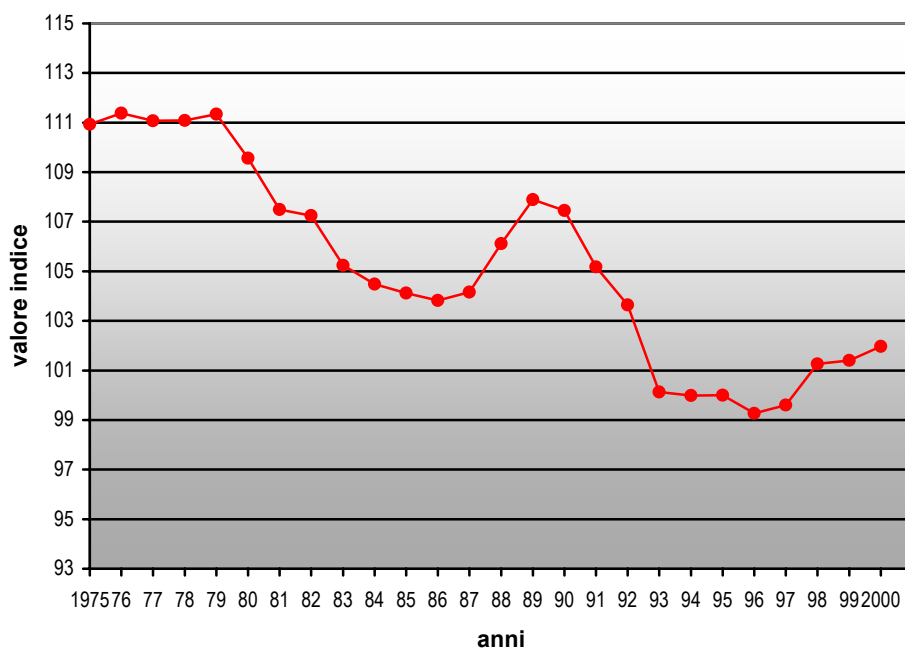
Schema 4 - Indice della produttività del capitale in Germania
Anno base 1995 (01/01/1975 – 31/01/2000)

Anno	Indice
1975	107,44
1976	110,12
1977	109,89
1978	109,59
1979	110,51
1980	107,71
1981	104,49
1982	100,73
1983	100,08
1984	100,92
1985	100,65
1986	100,58
1987	99,56
1988	100,89
1989	101,90
1990	104,77
1991	105,39
1992	104,02
1993	100,15
1994	100,17
1995	100,00
1996	98,78
1997	98,45
1998	98,59
1999	97,63
2000	97,68



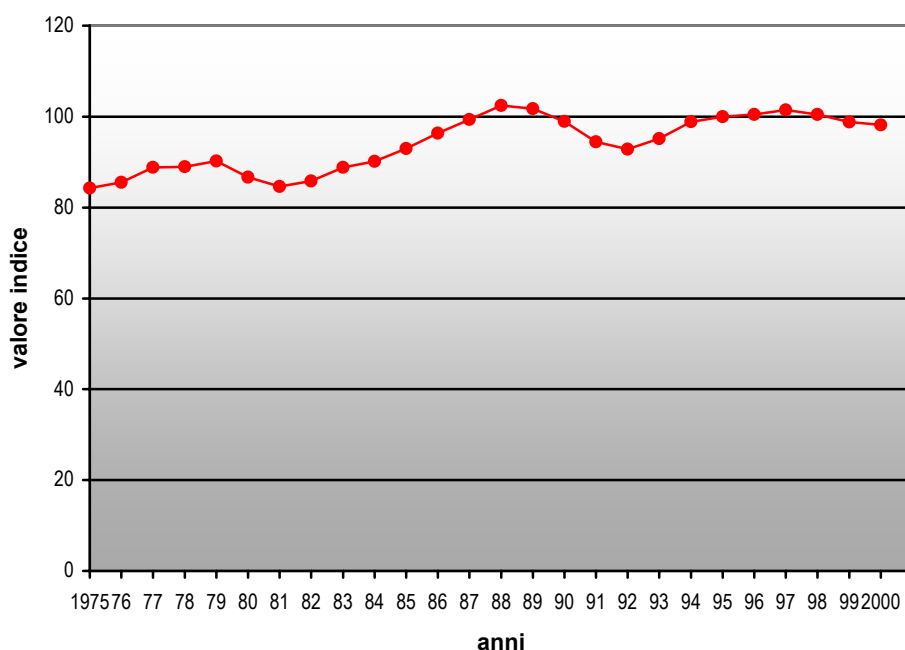
Schema 5 - Indice della produttività del capitale in Francia
Anno base 1995 (01/01/1975 – 31/01/2000)

Anno	Indice
1975	110,93
1976	111,38
1977	111,07
1978	111,09
1979	111,34
1980	109,57
1981	107,49
1982	107,25
1983	105,24
1984	104,48
1985	104,12
1986	103,83
1987	104,16
1988	106,12
1989	107,90
1990	107,46
1991	105,18
1992	103,64
1993	100,13
1994	99,99
1995	100,00
1996	99,27
1997	99,60
1998	101,27
1999	101,40
2000	101,97



Schema 6 - Indice della produttività del capitale in Inghilterra
Anno base 1995 (01/01/1975 – 31/01/2000)

Anno	Indice
1975	84,28
1976	85,55
1977	86,80
1978	88,98
1979	90,24
1980	86,64
1981	84,60
1982	85,83
1983	88,83
1984	90,19
1985	92,94
1986	96,31
1987	99,36
1988	102,44
1989	101,77
1990	98,91
1991	94,45
1992	92,81
1993	95,12
1994	98,89
1995	100,00
1996	100,47
1997	101,44
1998	100,49
1999	98,76
2000	98,14

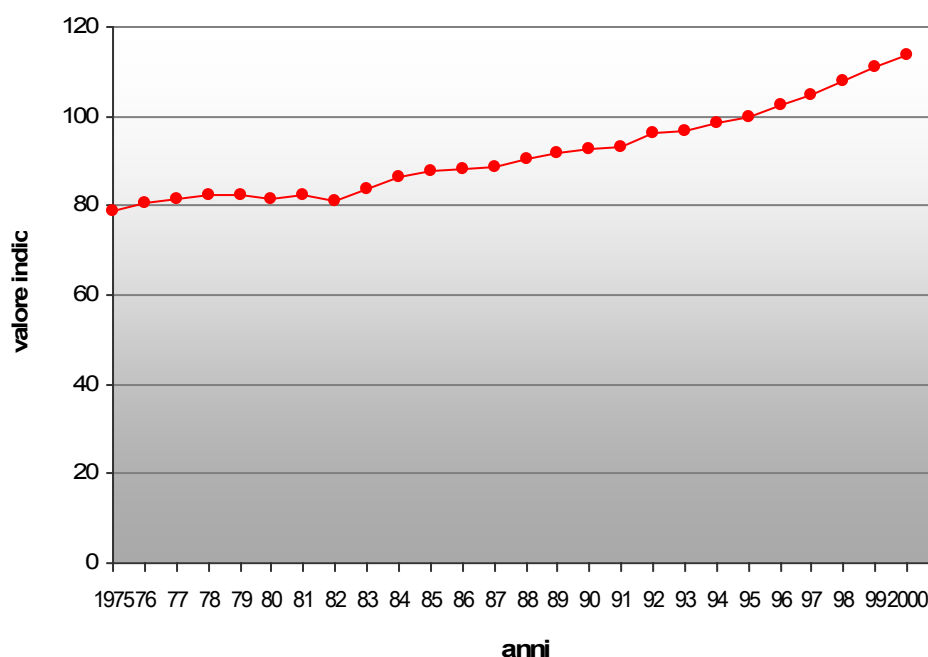


Sono invece aumentate la produttività dell'Inghilterra e degli Stati Uniti che avevano negli anni '70 e '80 una bassa produttività del capitale; risultano avere un andamento molto

simile, invece, la produttività di Italia, Francia e Germania con flessioni sempre contenute; infatti la produttività del capitale dal 1975 al 1995 è stata sempre non molto superiore al 100; mentre a partire dall'anno base 1995 Italia e Germania hanno subito una leggera flessione attestandosi sotto tale valore, la Francia ha avuto una leggera crescita superiore al 100. È interessante notare che, a partire dai primi anni '90, tutti i paesi considerati (sia quelli che negli anni '70 e '80 avevano una bassa produttività del capitale sia quelli che si discostavano molto in senso positivo dal valore dell'anno base) si allineano a valori molto vicini a quelli del 1995 (anno base) stringendo molto il campo dei precedenti differenziali positivi o negativi rispetto ai valori base del '95. Se si considera che proprio gli USA e l'Inghilterra avevano i valori di partenza molto bassi rispetto all'anno base, mentre ad esempio il Giappone, Francia e Germania quelli più alti, si intuisce allora il processo di allineamento dal capitalismo anglosassone al modello renano-nipponico. **L'indice della produttività del lavoro**, calcolato con anno base il 1995, mostra un tendenziale forte aumento in tutti i paesi considerati; in particolare, l'aumento risulta maggiore tra il '75 e il '95, dopo tale data l'incremento è meno accentuato ma costante. La Germania ha subito tra il 1990 e il 1991 una brusca diminuzione, infatti l'indice è passato da 106,08 a 90,97, probabilmente anche a causa del riallineamento dei dati contabili e del riassorbimento della struttura economico-produttiva dell'ex Germania Est. A partire dal 1995 tutti i paesi si superano il 100, in particolare gli Stati Uniti che nel primo mese del 2000 registrano un indice pari a 113,69, la Germania a 109,38, Inghilterra, Francia e Giappone intorno a 107, mentre l'Italia evidenzia un 102,67. Tale costante e accelerato incremento della produttività del lavoro dimostra chiaramente la centralità e il ruolo della forza lavoro rispetto al modo di produzione capitalistico che, seppur mutando fase e modalità dell'accumulazione, seppur imponga nuovi modelli di produzione e conseguenti diverse forme di presentarsi del lavoro (dal lavoro fordista, alle mille facce del lavoro atipico, flessibile e precario), è sempre e comunque basato sull'estorsione di pluslavoro e plusvalore a partire dallo sfruttamento di un, per quanto nuovo, ma sempre e comunque lavoro salariato e subordinato.

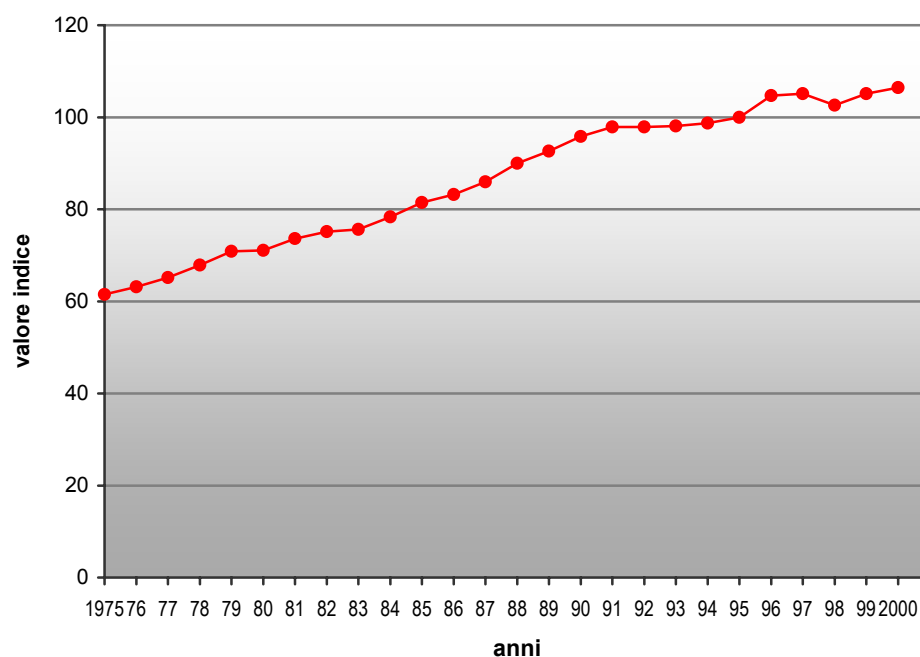
Schema 7 – Indice della produttività del lavoro negli Stati Uniti
Anno base 1995 (01/01/1975 – 31/01/2000)

Anno	Produttività del capitale
1975	78,82
1976	80,54
1977	81,43
1978	82,38
1979	82,34
1980	81,58
1981	82,60
1982	81,26
1983	83,69
1984	86,22
1985	87,67
1986	88,36
1987	88,74
1988	90,62
1989	92,01
1990	92,54
1991	93,24
1992	96,05
1993	96,93
1994	98,69
1995	100,00
1996	102,40
1997	104,85
1998	108,11
1999	110,87
2000	113,69



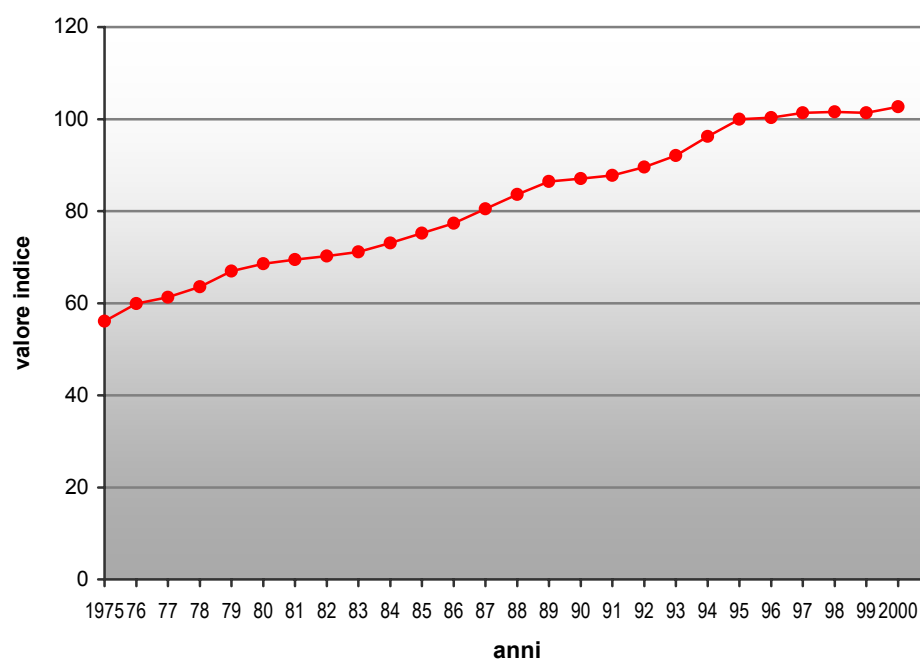
Schema 8 – Indice della produttività del lavoro nel Giappone
Anno base 1995 (01/01/1975 – 01/01/2000)

Anno	Produttività del capitale
1975	61,48
1976	63,12
1977	65,13
1978	67,87
1979	70,83
1980	72,07
1981	73,65
1982	75,14
1983	75,61
1984	78,33
1985	81,47
1986	83,16
1987	85,94
1988	89,95
1989	92,64
1990	95,83
1991	97,90
1992	97,91
1993	98,10
1994	98,69
1995	100,00
1996	104,70
1997	105,08
1998	102,60
1999	105,09
2000	106,42



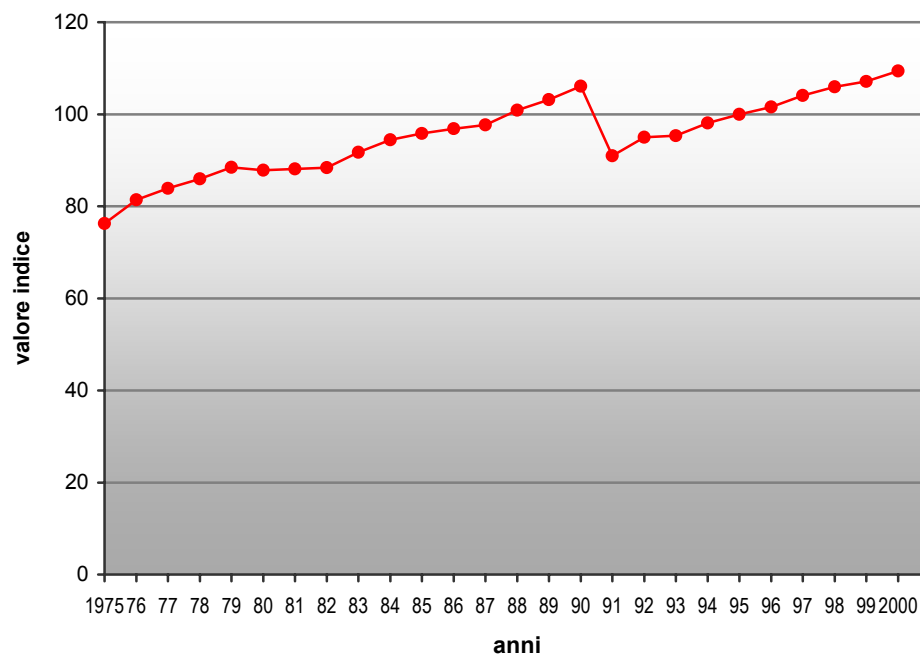
Schema 9 – Indice della produttività del lavoro in Italia
Anno base 1995 (01/01/1975 – 01/01/2000)

Anno	Produttività del capitale
1975	56,08
1976	59,92
1977	61,26
1978	63,57
1979	66,97
1980	68,55
1981	69,49
1982	70,23
1983	71,13
1984	73,07
1985	75,24
1986	77,36
1987	80,47
1988	83,59
1989	86,45
1990	87,10
1991	87,74
1992	89,57
1993	92,07
1994	96,22
1995	100,00
1996	100,28
1997	101,35
1998	101,54
1999	101,35
2000	102,67



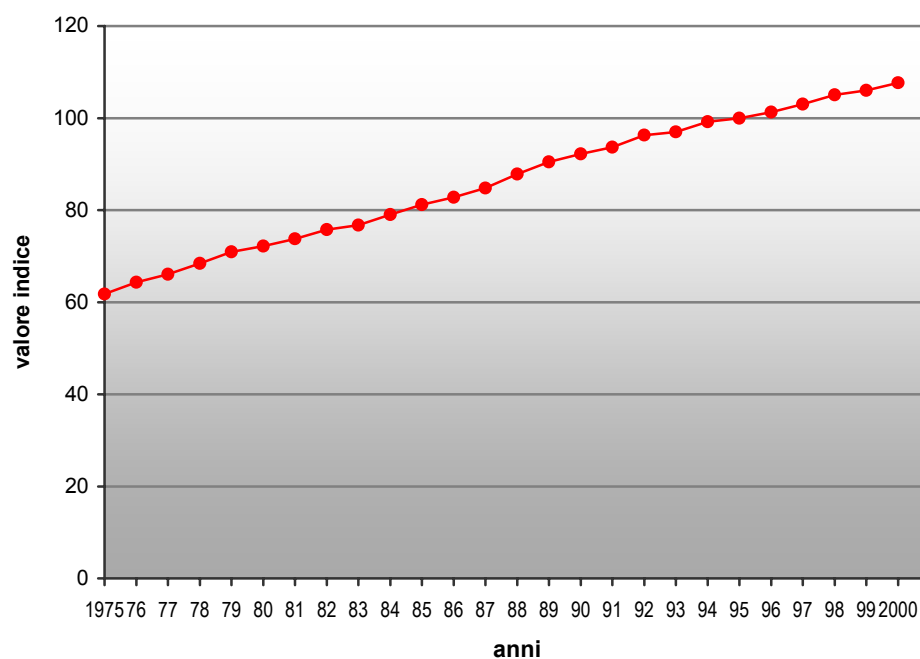
Schema 10 – Indice della produttività del lavoro in Germania
Anno base 1995 (01/01/1975 – 01/01/2000)

Anno	Produttività del capitale
1975	76,25
1976	81,38
1977	83,86
1978	85,95
1979	88,43
1980	87,86
1981	88,10
1982	88,39
1983	91,69
1984	94,43
1985	95,81
1986	96,84
1987	97,67
1988	100,84
1989	103,18
1990	106,08
1991	90,97
1992	94,95
1993	95,35
1994	98,11
1995	100,00
1996	101,59
1997	104,05
1998	105,92
1999	107,13
2000	109,38



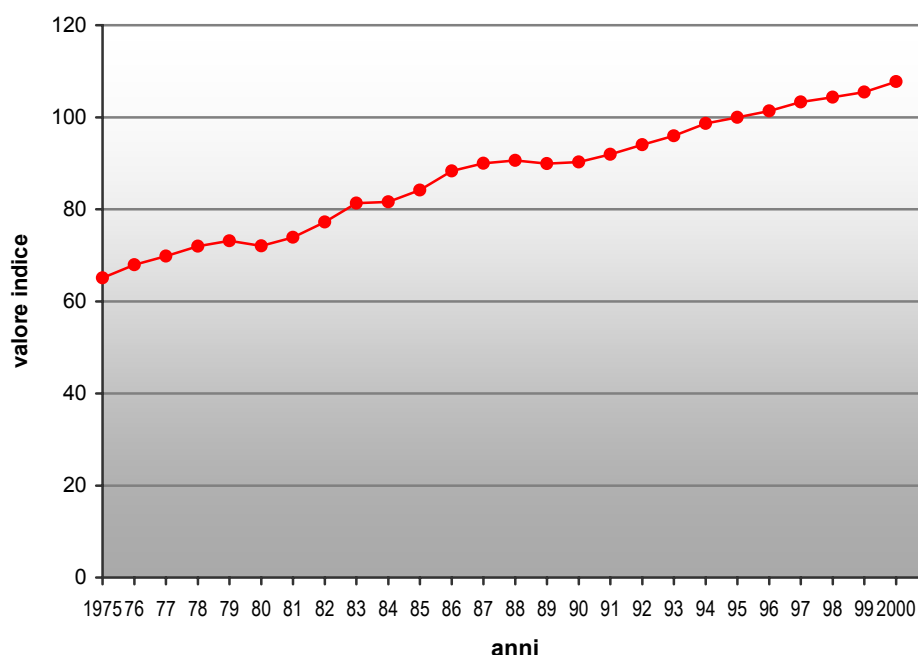
Schema 11 – Indice della produttività del lavoro in Francia
Anno base 1995 (01/01/1975 – 01/01/2000)

Anno	Produttività del capitale
1975	61,75
1976	64,33
1977	66,10
1978	68,43
1979	70,89
1980	72,16
1981	73,74
1982	75,75
1983	76,77
1984	79,04
1985	81,17
1986	82,79
1987	84,81
1988	87,86
1989	90,48
1990	92,22
1991	93,66
1992	96,27
1993	97,01
1994	99,17
1995	100,00
1996	101,28
1997	103,04
1998	105,05
1999	106,01
2000	107,65



Schema 12 – Indice della produttività del lavoro in Inghilterra
Anno base 1995 (01/01/1975 – 01/01/2000)

Anno	Produttività del capitale
1975	65,08
1976	67,94
1977	69,79
1978	71,98
1979	73,14
1980	72,02
1981	73,87
1982	77,22
1983	81,30
1984	81,59
1985	84,17
1986	88,31
1987	89,96
1988	90,58
1989	89,91
1990	90,23
1991	91,89
1992	94,03
1993	95,96
1994	98,66
1995	100,00
1996	101,37
1997	103,27
1998	104,36
1999	105,45
2000	107,73



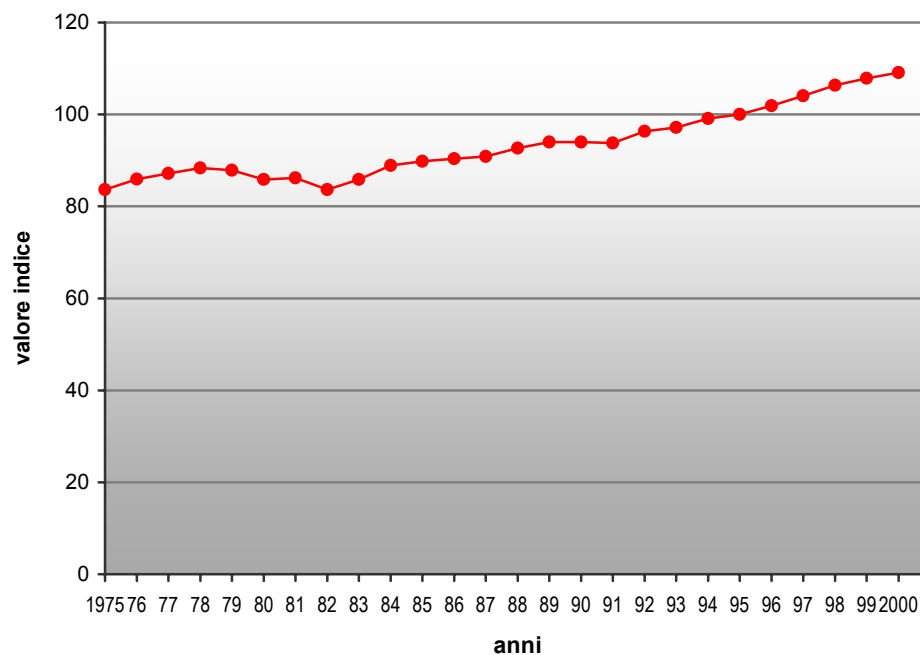
Dagli **Schemi da 13 a 18** si evidenzia che **l'indice della produttività totale**, calcolato con anno base 1995, mostra un tendenziale aumento in tutti i paesi, in particolare l'aumento risulta maggiore tra il 1974 e il 1995; dopo tale data l'incremento è meno accentuato ma costante.

La Germania ha subito tra il 1990 e il 1991 una brusca diminuzione, infatti l'indice è passato da 105,61 a 96,1 a causa probabilmente dei processi economici strutturali legati alla riunificazione con la ex Germania Est.

A partire dal 1995 tutti i paesi si attestano oltre il 100, in particolare gli Stati Uniti che nel primo mese del 2000 registrano un indice pari a 109,7 e l'Italia 107,91; mentre per il Giappone risulta un valore di 100,02 nel 1998 e di 102,47 nel 2000 e Germania, Francia e Inghilterra si hanno valori intorno a 105 a Gennaio 2000.

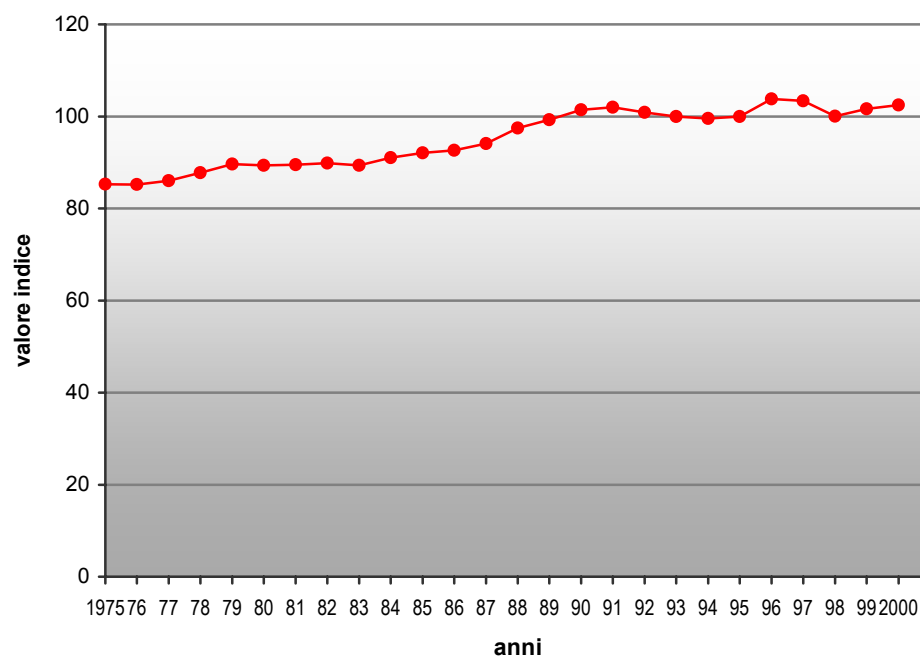
Schema 13 – Indice della produttività totale negli USA
Anno base 1995 (01/01/1975 – 31/01/2000)

Anno	Produttività del capitale
1975	83,62
1976	85,89
1977	87,15
1978	88,35
1979	87,89
1980	85,86
1981	86,20
1982	83,62
1983	85,88
1984	88,91
1985	89,82
1986	90,36
1987	90,82
1988	92,67
1989	93,94
1990	94,00
1991	93,77
1992	96,32
1993	97,15
1994	99,08
1995	100,00
1996	101,89
1997	104,06
1998	106,30
1999	107,82
2000	109,07



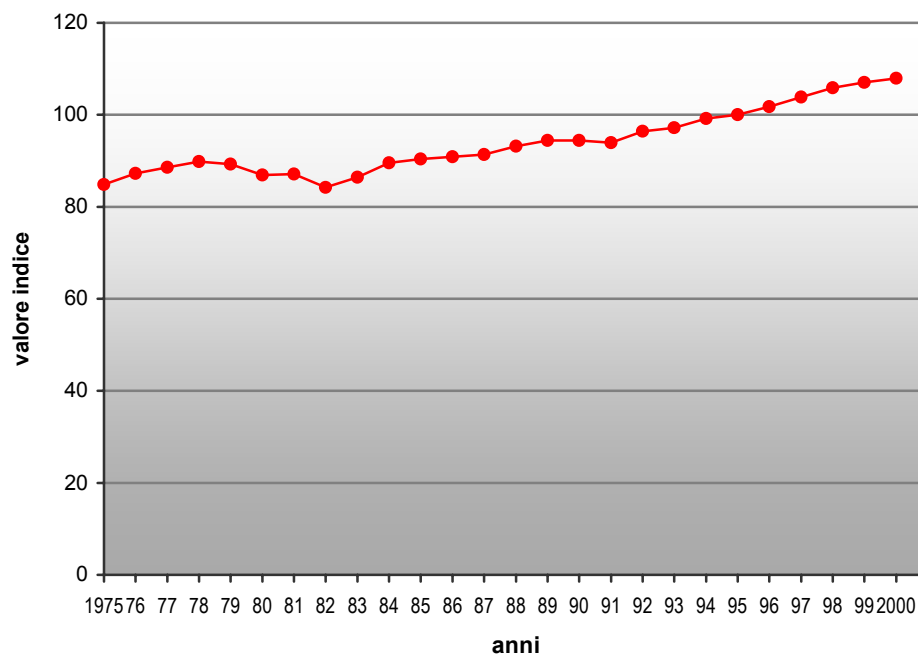
Schema 14 – Indice della produttività totale nel Giappone
Anno base 1995 (01/01/1975 – 31/01/2000)

Anno	Produttività del capitale
1975	85,29
1976	85,23
1977	86,05
1978	87,75
1979	89,64
1980	89,35
1981	89,50
1982	89,82
1983	89,33
1984	90,99
1985	92,03
1986	92,62
1987	94,05
1988	97,44
1989	99,27
1990	101,43
1991	101,98
1992	100,84
1993	99,95
1994	99,58
1995	100,00
1996	103,81
1997	103,37
1998	100,02
1999	101,66
2000	102,47



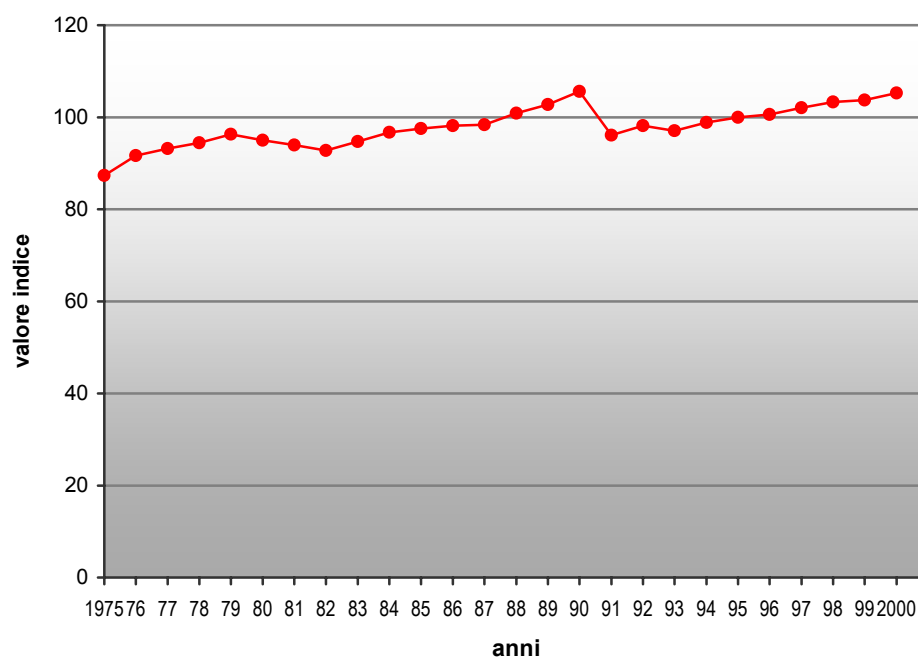
Schema 15 – Indice della produttività totale in Italia
Anno base 1995 (01/01/1975 – 31/01/2000)

Anno	Produttività del capitale
1975	84,82
1976	87,23
1977	88,58
1978	89,85
1979	89,28
1980	86,94
1981	87,10
1982	84,22
1983	86,43
1984	89,58
1985	90,36
1986	90,86
1987	91,34
1988	93,18
1989	94,42
1990	94,37
1991	93,90
1992	96,39
1993	97,20
1994	99,18
1995	100,00
1996	101,77
1997	103,86
1998	105,85
1999	107,06
2000	107,91



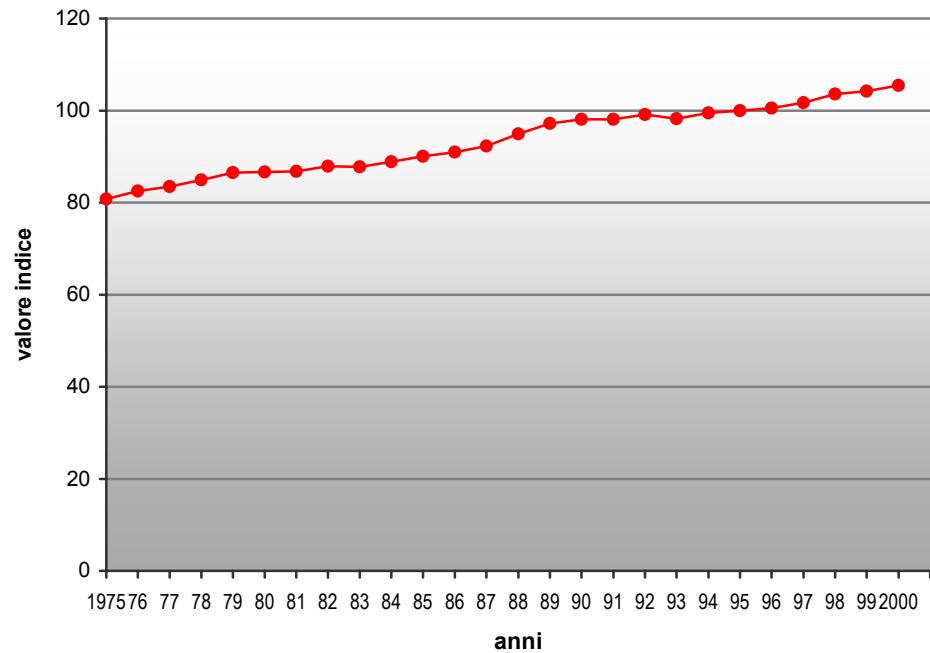
Schema 16 – Indice della produttività totale in Germania
Anno base 1995 (01/01/1975 – 31/01/2000)

Anno	Produttività del capitale
1975	87,38
1976	91,63
1977	93,15
1978	94,39
1979	96,30
1980	94,94
1981	93,95
1982	92,79
1983	94,68
1984	96,74
1985	97,53
1986	98,17
1987	98,34
1988	100,86
1989	102,73
1990	105,61
1991	96,11
1992	98,19
1993	97,06
1994	98,84
1995	100,00
1996	100,59
1997	102,05
1998	103,31
1999	103,74
2000	105,20



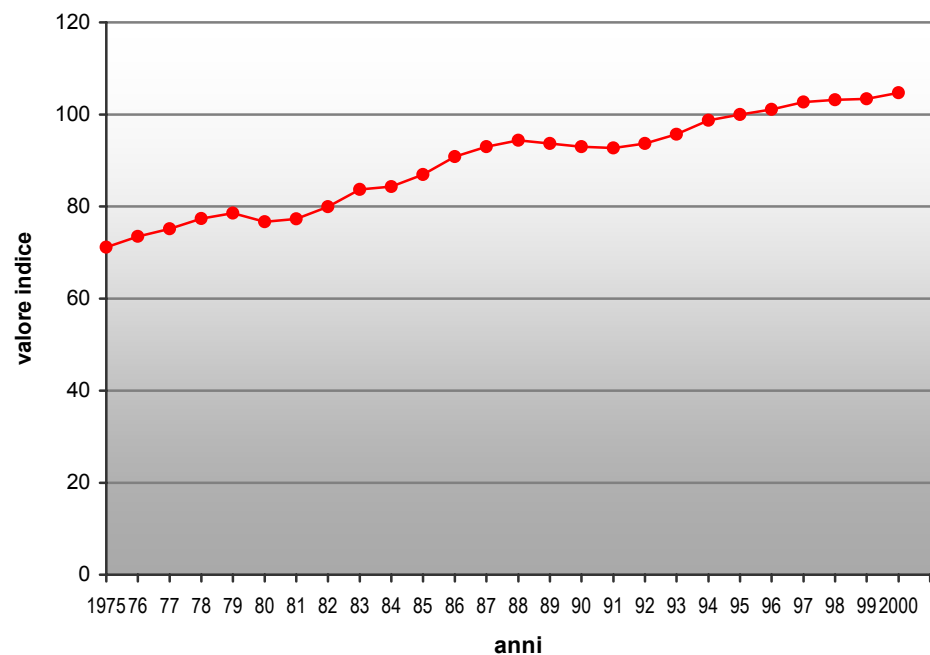
Schema 17 – Indice della produttività totale in Francia
Anno base 1995 (01/01/1975 – 31/01/2000)

Anno	Produttività del capitale
1975	80,77
1976	82,53
1977	83,49
1978	84,93
1979	86,53
1980	86,63
1981	86,79
1982	87,93
1983	87,78
1984	88,88
1985	90,05
1986	90,93
1987	92,29
1988	94,92
1989	97,22
1990	98,11
1991	98,12
1992	99,12
1993	98,22
1994	99,49
1995	100,00
1996	100,51
1997	101,71
1998	103,59
1999	104,22
2000	105,43



Schema 18 – Indice della produttività totale in Inghilterra
Anno base 1995 (01/01/1975 – 31/01/2000)

Anno	Produttività del capitale
1975	71,16
1976	73,51
1977	75,17
1978	77,36
1979	78,55
1980	76,65
1981	77,27
1982	79,94
1983	83,69
1984	84,31
1985	86,95
1986	90,84
1987	92,94
1988	94,33
1989	93,66
1990	92,98
1991	92,70
1992	93,65
1993	95,69
1994	98,73
1995	100,00
1996	101,09
1997	102,69
1998	103,13
1999	103,33
2000	104,70



Risulta, quindi, infine che anche l'indice di produttività totale, così come quello del lavoro, ha mostrato nel periodo 1975-2000 in tutti i paesi considerati, un andamento in continua e forte crescita, ciò a dimostrare che i forti incrementi della produttività del lavoro determinano il trend crescente dell'andamento dell'indice di produttività totale "compensando" ampiamente l'andamento a volte altalenante della produttività del capitale.

È sempre nello sfruttamento del lavoro la chiave di lettura del modo di produzione capitalistico.

Ma tutti gli incrementi di produttività non sono stati correttamente redistribuiti, anzi come si è visto nel corso dell'analisi-inchiesta sono andati quasi esclusivamente a remunerare il fattore capitale, sotto forma di un profitto non reinvestito produttivamente ma finito quasi totalmente nella "bolla finanziaria speculativa" a facile guadagno ma non capace di creare nuova e reale occupazione.

Al risanamento finanziario pubblico e reddituale privato non è corrisposto un adeguato irrobustimento degli investimenti in ricerca e sviluppo e di innovazione e tale processo è stato caratterizzato da un forte incremento del progresso tecnologico ma che ha avuto come risvolto negativo una continua diminuzione del livello di occupazione e una sua precarizzazione con l'unico scopo di aumentare i profitti comprimendo i costi del lavoro, il salario sociale complessivo come insieme di salario diretto e indiretto. Il divario tra produzione (industria, servizi, attività pubbliche) ed esigenze occupazionali è stato riformulato solo nell'ottica di uno sviluppo della performance di profitto, sempre più spesso a connotati finanziari, nel quale la valorizzazione socio-culturale delle risorse umane ha rappresentato solo un costo, e non una grande occasione per incrementare la domanda singola e comunitaria, anche di sviluppo ad alta sostenibilità socio-ambientale favorendo le attività basate su funzioni di incremento di cultura, di solidarietà e di civiltà. Ciò perché anche lo Stato ha dismesso la sua funzione di regolatore del conflitto sociale e ha fatto proprie le più rigide politiche di efficienza d'impresa, imprese che da molti anni adottano la regola che i guadagni di produttività ottenuti grazie all'introduzione di tecnologie sempre più avanzate, vengono ripartiti esclusivamente al fattore capitale, cioè agli azionisti e ai manager, sotto forma di dividendi, aumenti di investimenti finanziari o benefici di altra natura. Questo stato di cose ha provocato, e provoca, la mancanza di redistribuzione degli incrementi di produttività ai salari diretti e indiretti dei lavoratori, i quali rivendicano il diritto di ricevere in forme remunerative dirette o indirette tali incrementi attraverso retribuzioni più elevate, o in alternativa con riduzioni dell'orario di lavoro, aumenti dell'occupazione, miglioramento dello Stato sociale, cioè forme di redistribuzione di ricchezza agli occupati e disoccupati di reddito e di ricchezza; nell'analisi-inchiesta finora condotta si è potuto verificare che tutto ciò non è avvenuto, che la remunerazione del fattore capitale si è rafforzata ai danni dei salari e del fattore lavoro in generale.