

La domanda aggregata è il problema italiano

di Mario Perugini*

RIPENSARE LA GLOBALIZZAZIONE

Negli ultimi due decenni l'economia italiana ha registrato un drammatico rallentamento della crescita economica, accompagnato da una sostanziale stagnazione della produttività del lavoro. Il rallentamento della produttività è stata attribuita a fattori tipicamente di offerta (quali la carenza di investimenti in ricerca e sviluppo, l'eccessiva regolamentazione, le rigidità del mercato del lavoro e l'eccessivo intervento statale nell'economia), oltre al ruolo negativo del cambiamento strutturale inteso come spostamento verso i servizi. Da posizioni opposte si sono invece mossi economisti tipicamente di estrazione post-keynesiana che hanno mostrato come la sola prospettiva supply-side non sia sufficiente a spiegare il rallentamento della produttività e hanno messo al centro della propria riflessione fattori più propriamente macroeconomici, primo fra tutto l'andamento della domanda aggregata (1).

IL DECLINO ITALIANO: UN PROBLEMA DI DOMANDA AGGREGATA

Se infatti c'è una caratteristica distintiva della performance economica dell'Italia a partire dal 1992, questa è senza dubbio rappresentata da un impressionante rallentamento sia della crescita della domanda interna sia di quella derivante dalle esportazioni. Come mostrato nella Tabella 1, che scompone il tasso di crescita reale del PIL italiano in base al contributo fornito dai consumi privati, dai consumi pubblici, dagli investimenti e dalle esportazioni nette, la domanda interna (pro capite) è aumentata di circa lo 0,9 per cento annuo durante il periodo 1992-2008 (media tra il +1,08 del periodo 1992-1999 e il +0,76 nel periodo 1999-2008) e addirittura di un modestissimo 0,25 per cento annuo durante il periodo 1992-2018. Tale rallentamento ha rappresentato una discontinuità storica rilevantissima rispetto all'esperienza italiana dei tre decenni compresi fra il 1960 e il 1992, quando la domanda interna era aumentata a un tasso del 3,34 per cento annuo.

Il declino in termini relativi della domanda interna



italiana nel periodo 1992-2010 è particolarmente evidente se si confronta l'Italia con quello delle altre maggiori economie dell'area euro (Figura 1). Dopo la contrazione sperimentata nel periodo 1993-1996, dovuto alle politiche fiscali fortemente restrittive dei governi di centro-sinistra, la domanda interna torna a crescere fino al picco del 2007, quando si attesta a un livello superiore del 21 per cento rispetto al 1992. Si tratta di un dato superiore a quello tedesco, che a sua volta aveva risentito delle politiche di contenimento dei salari varate dal governo Schröder nel periodo 2001-2006, ma significativamente inferiori rispetto alla dinamica della domanda interna francese e a quella spagnola, che avevano raggiunto nel 2007 una crescita aggregata pari rispettivamente al 35,7 per cento e al 69,2 per cento rispetto al 1992. Dopo il 2008, la domanda italiana è andata in caduta libera, sperimentando una contrazione di quasi dieci punti percentuali nel periodo 2011-2015; nel 2018 la crescita cumulata della domanda interna rispetto al 1992 risultava essere pari a un modesto 13,4 per cento, mentre la Francia si attestava al 50 per cento, la Germania al 34,5 per cento e la Spagna al 60,4 per cento.

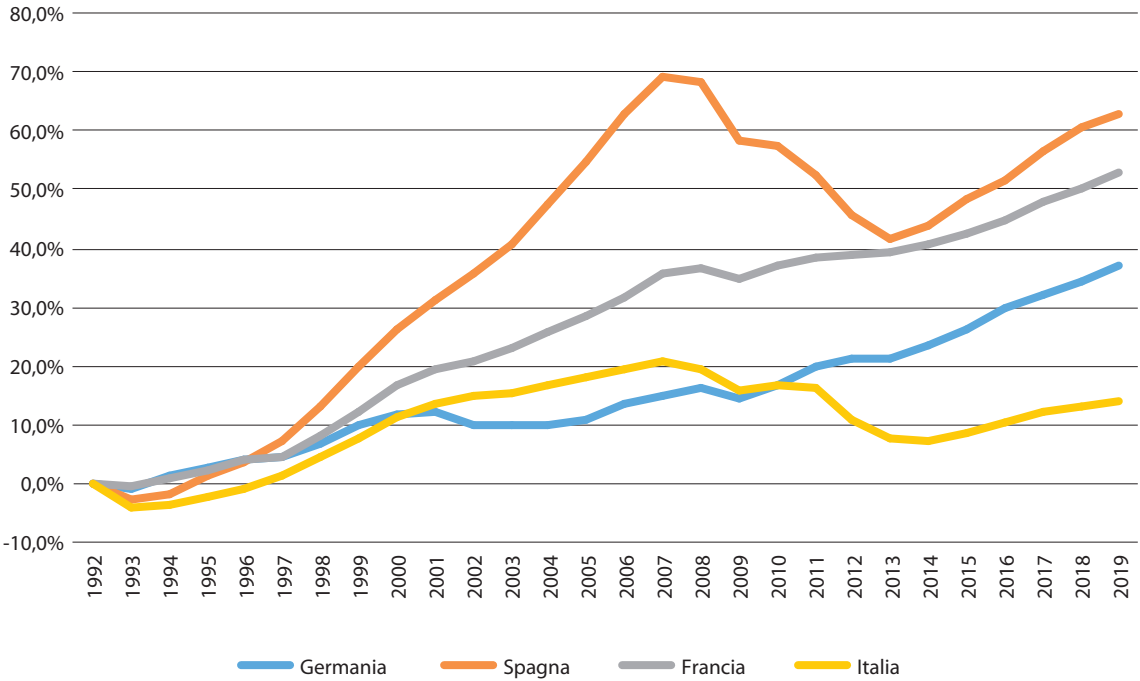
* Mario Perugini è Ricercatore presso il Dipartimento di Economia e Impresa dell'Università degli Studi di Catania.

Tabella 1 - Componenti della crescita del PIL italiano (1960-2018)*

	1960-1992	1992-1999	1999-2008	2008-2018	1992-2018
TASSO DI CRESCITA DEL PIL PRO CAPITE	+3,35	+1,47	+0,74	-0,53	+0,44
CONSUMI PRIVATI PRO CAPITE	+2,16	+0,83	+0,23	-0,19	+0,23
CONSUMI PUBBLICI PRO CAPITE	+0,65	-0,08	+0,18	-0,12	+0,00
INVESTIMENTI LORDI	+0,56	+0,31	+0,36	-0,42	+0,02
ESPORTAZIONI	+0,78	+1,13	+0,70	+0,38	+0,74
IMPORTAZIONI	+0,79	+0,73	+0,73	+0,18	+0,55
DOMANDA INTERNA	+3,34	+1,08	+0,76	-0,77	+0,25

* Dati in percentuale. - Fonte: elaborazione autore su dati AMECO.

Figura 1 - Crescita cumulata della domanda interna in Italia, Francia, Germania e Spagna*



* Prezzi costanti 2015, anno base 1992. - Fonte: elaborazione autore su dati AMECO.

LA DEBOLEZZA ITALIANA SUI MERCATI INTERNAZIONALI

Si può quindi affermare che a partire dal 1992 e in modo ancor più critico dopo il 2008, la crescita italiana sia diventata sempre più dipendente dalle esportazioni nette o, in altre parole, dall'andamento del saldo della bilancia commerciale. Il paradosso in questo caso risiede nella constatazione che, nell'esatto momento in cui la crescita della domanda interna è sostanzialmente diventata asfittica, l'Italia ha iniziato a sperimentare un preoccupante rallentamento nella sua performance sui mercati internazionali. La crescita reale delle esportazioni di beni e servizi pro-capite è diminuita dal 6,6 per cento anni durante il periodo 1960-1992 al 4,1 per cento del periodo 1992-2008, fino al 3 per cento durante il periodo 1992-2018 (2). Di conseguenza, la crescita cumulata delle esportazioni fra il 1992 e il 2018 è ammontata nel caso italiano al 116 per cento, un dato che va confrontato con un'espansione complessiva dell'export pari al 151 per cento per la Francia e al 263 per cento per la Germania nello stesso periodo. L'Italia ha registrato di gran lunga la minore espansione delle esportazioni fra i principali Stati membri dell'eurozona, segno di una crescente difficoltà delle imprese italiane a competere sui mercati internazionali e di una ristrutturazione delle filiere produttive europee in senso sfavorevole alla manifattura italiana (3).

La Figura 2 mostra l'andamento delle esportazioni italiane come percentuale di quelle francesi e tedesche durante il periodo 1960-2018. L'export italiano è aumentato in linea con quello francese fino alla metà degli anni Novanta, iniziando poi un declino costante dal 105 per cento dell'export francese nel 1995 all'83,6 per cento del 2007, per poi diminuire ulteriormente fino al 73,5 per cento del 2018.

Lo stesso andamento si riscontra nel confronto con la Germania, rispetto alla quale le esportazioni italiane oscillavano intorno al 57 per cento di quelle tedesche nel 1992, per poi aumentare fino a sfiorare il 70 per cento nel 1995 grazie alla svalutazione della lira. In seguito al declino costante iniziato a partire dalla seconda metà degli anni Novanta, l'export italiano misurato come percentuale di quello tedesco è sceso per la prima volta sotto al 40 per cento nel 2008 per poi toccare il 34,7 per cento nel 2018.

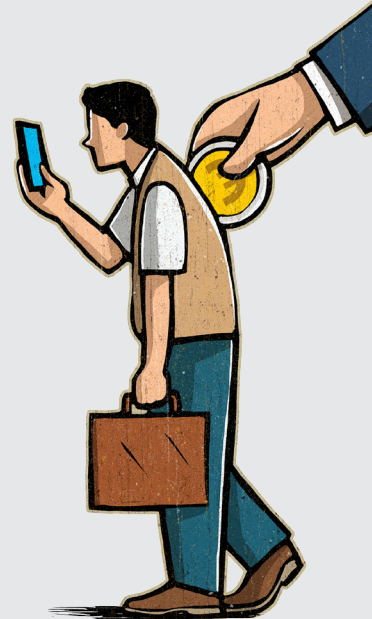
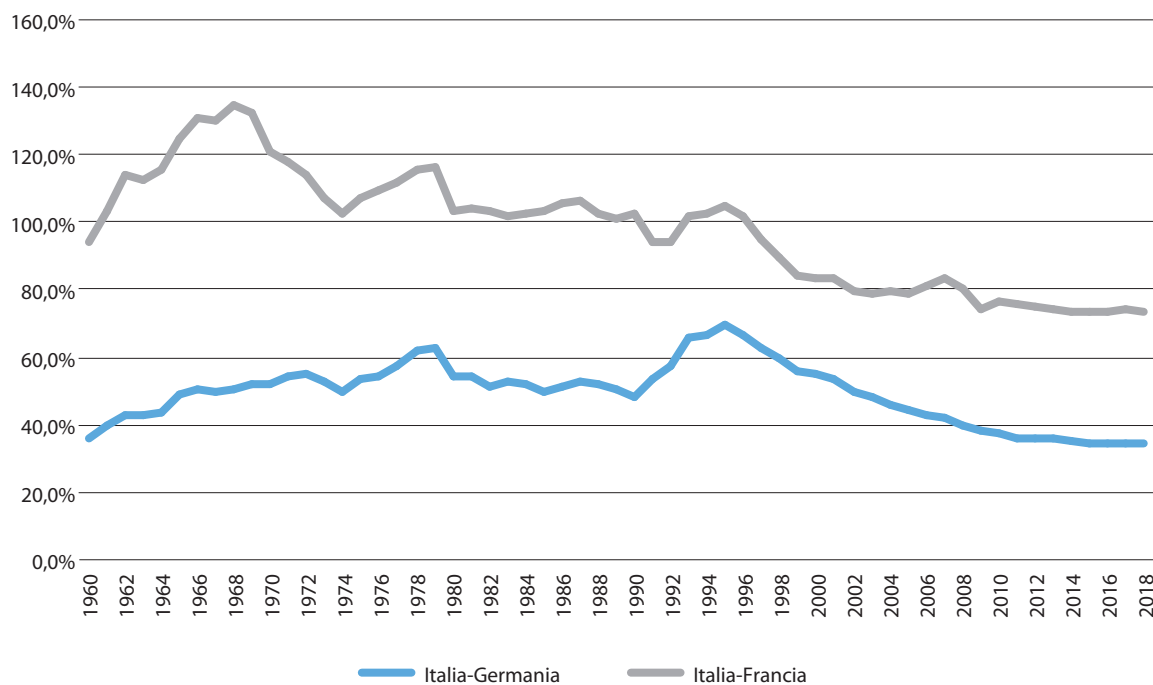
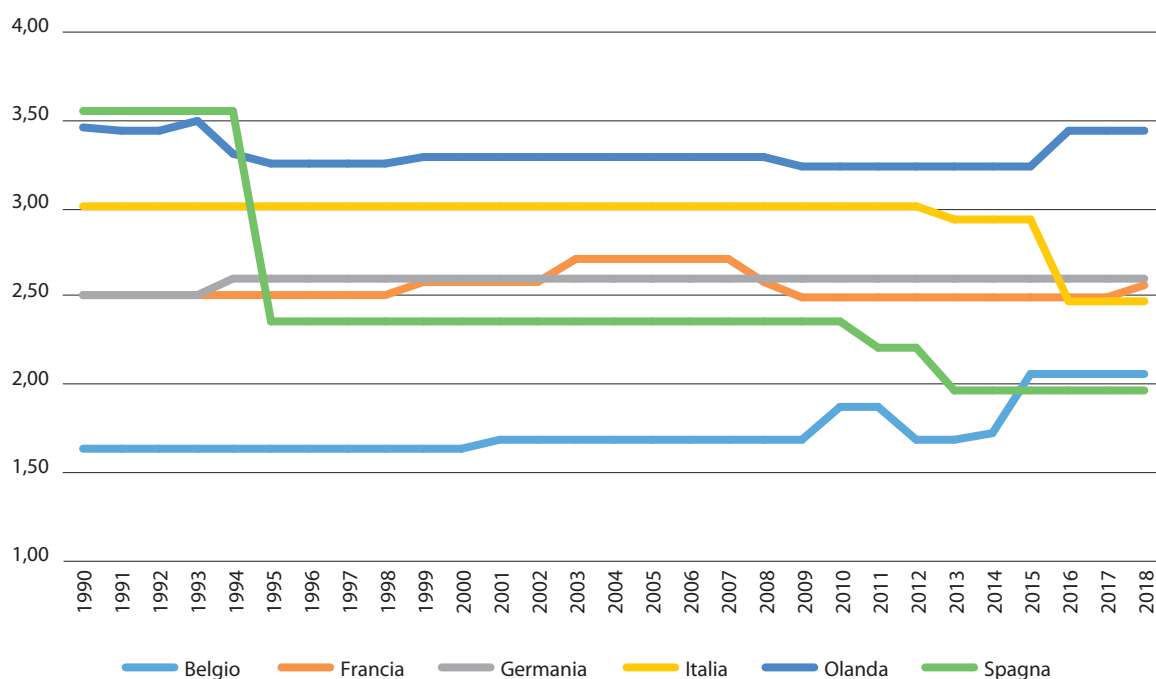


Figura 2 - Le esportazioni italiane in rapporto a quelle francesi e tedesche (1960-2018)*



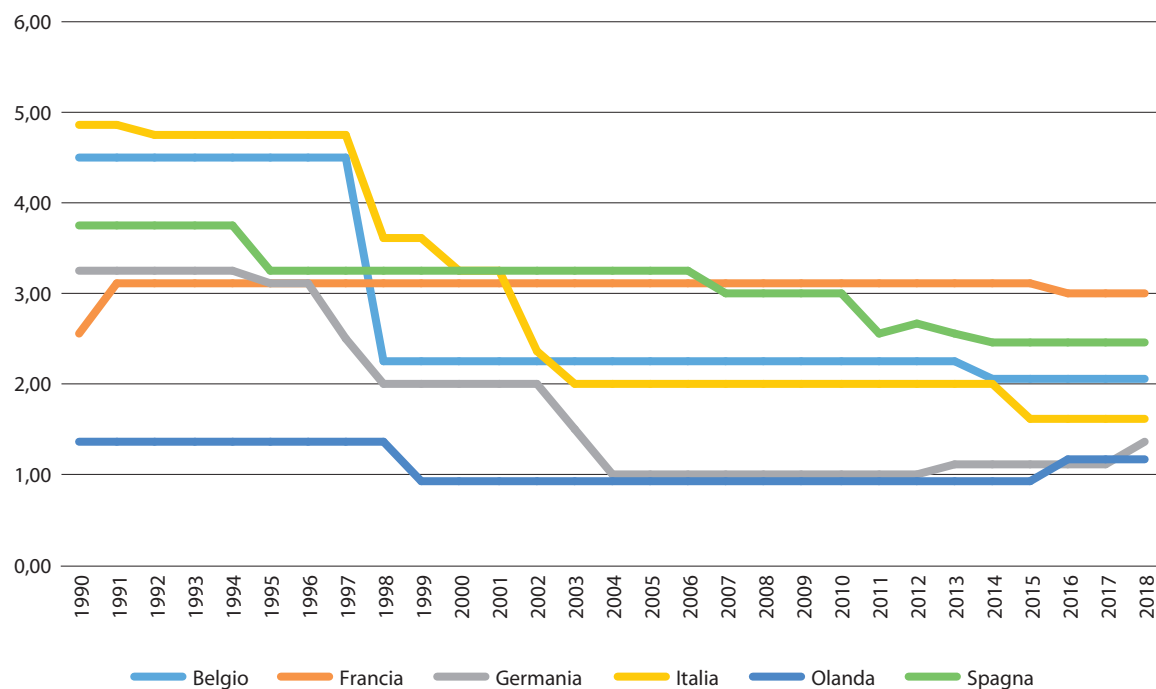
* Dati in percentuale. - Fonte: elaborazione autore su dati AMECO.

Figura 3 – Indice EPRC in alcuni Paesi europei (1990-2018)



Fonte: OECD

Figura 4 – Indice EPT in alcuni Paesi europei (1990-2018)



Fonte: OECD

LE RIFORME DEL LAVORO E L'AUMENTO DELLA PRECARIETÀ

La necessità di aumentare la competitività esterna dell'economia italiana, soprattutto nell'ottica di politiche fiscali divenute stabilmente restrittive e di una crescente dipendenza dalle esportazioni come unico possibile motore della crescita, è stata una delle ragioni principali, anche se quasi sicuramente la meno discussa, delle riforme strutturali che hanno interessato il mercato del lavoro italiano dagli anni Novanta in poi. Il «pacchetto Treu del 1997, il decreto legislativo 368/2001, la legge 30 del 2003, la riforma Fornero (legge 92/2012) e i provvedimenti varati dal governo Renzi nel 2014-2015 (Jobs Act) hanno introdotto tipologie contrattuali nuove, con l'effetto di un aumento della flessibilità del lavoro attraverso la riduzione dei vincoli fronteggiati dall'impresa relativi ai propri lavoratori e la limitazione in alcuni casi della tutela del posto di lavoro, ma anche, in senso generale, offrendo all'impresa la possibilità di disporre del lavoratore per mansioni diverse, per periodi di tempo determinati, secondo orari lavorativi particolari, in differenti luoghi (si pensi per esempio all'introduzione di diverse forme di lavoro «atipico» parasubordinato con la legge 30 del 2003).

Per esaminare gli effetti delle deregolamentazioni sull'occupazione, si fa in genere riferimento all'indicatore Employment Protection Legislation (EPL) elaborato dall'OECD, che misura il grado di protezione generale dell'occupazione previsto dall'assetto normativo-istituzionale di ciascun Paese. Il database permette di stimare separatamente anche il grado di protezione dei contratti di lavoro stabili e regolari (cioè a tempo indeterminato) e di quelli a termine. La «protezione del lavoro a tempo indeterminato» è misurata dall'indice EPRC e scaturisce dall'analisi di quattro set di indicatori relativi ai vincoli procedurali e temporali, al livello degli indennizzi, alle difficoltà di licenziare e alla disciplina del reintegro, alla disciplina dei licenziamenti collettivi. La «protezione del lavoro a termine» è invece misurata dall'indicatore EPT, che considera il grado di protezione dei lavoratori con contratti a termine e la disciplina che concerne le agenzie interinali. Il principio è che tanto più la legislazione accentua la flessibilità del mercato del lavoro – eliminando protezioni, vincoli e costi per le imprese, intervenendo sulla disciplina dei contratti a tempo indeterminato e a termine – tanto più bassi risultano i due indicatori EPRC e/o EPT e così anche l'indicatore generale EPL (4).

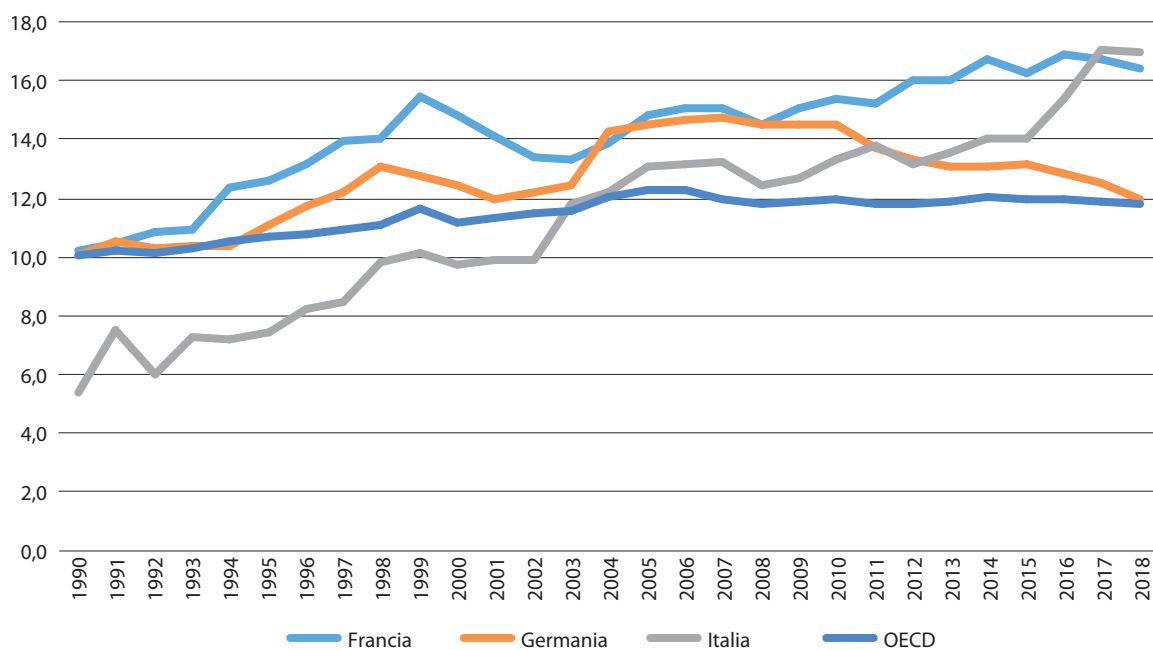
Per quanto riguarda i contratti stabili l'indicatore EPRC (Figura 3), in Italia rimane ancorato a un valore di 3,02 nel periodo 1990-2012, tutto sommato paragonabile a quello medio delle altre maggiori economie europee, calando successivamente fra il 2013 e il 2015 fino a un valore di 2,47, superiore a quello spagnolo (1,96) e belga (2,07) ma inferiore al dato francese (2,56), tedesco (2,60) e olandese (3,44).

Le riforme più radicali sono tuttavia state introdotte nel caso dei lavoratori a tempo determinato. L'Italia è tra i Paesi che si sono impegnati maggiormente nel ridurre la protezione del lavoro precario, riducendo le tutele di oltre il 40 per cento (Figura 4), dal valore 4,88 del 1990 fino all'1,63 toccato nel 2015. Si tratta di un valore appena superiore a quelli registrati in Germania (1,38) e Olanda (1,19), e sensibilmente inferiore a quelli di Spagna (2,47) e Francia (3,00), con il Belgio di poco sopra a 2,06. Emblematico in tal senso anche la crescita esponenziale della percentuale dei lavoratori con contratti a termine sul totale dei lavoratori dipendenti (Figura 5).

PRODUTTIVITÀ ORARIA, PROTEZIONE DEL LAVORO E RETRIBUZIONI

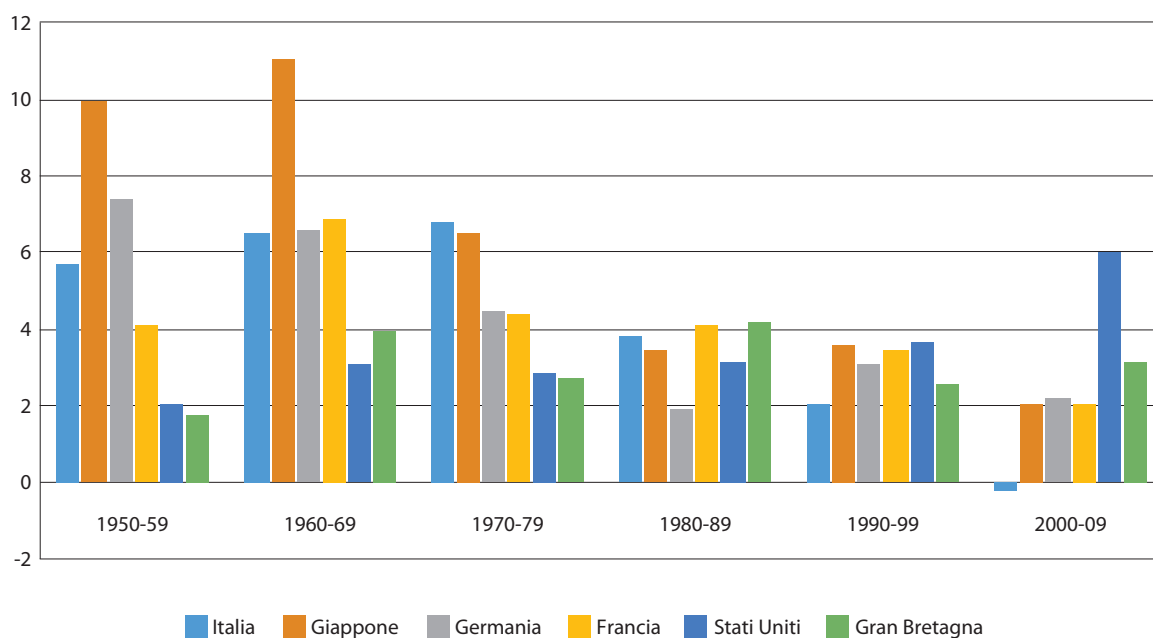
È interessante mettere a confronto l'andamento storico della produttività oraria italiana con quello degli altri maggiori Paesi industrializzati e con l'andamento dell'indice di protezione del lavoro e delle retribuzioni reali orarie. In base ai dati riportati nella Figura 6, si può notare come nella manifattura l'Italia abbia presentato a lungo (almeno fino alla fine degli anni Ottanta) un tasso di crescita medio della produttività generica del lavoro (*output per hour*) molto più alto rispetto alla media dei maggiori Paesi sviluppati (5). Se si considera il periodo tra 1950 e 2000, l'Italia risulta al secondo posto per incremento della produttività sia per ora lavorata (quasi il +5 per cento medio annuo) sia per addetto, inferiore al solo Giappone. Andando a guardare le medie decennali si vede che l'Italia, dopo aver mantenuto negli anni Cinquanta e Sessanta una crescita della produttività piuttosto alta (+5,7 per cento e +6,5 per cento), fa registrare, fra le prime sei economie mondiali, la maggiore crescita della produttività negli anni Settanta (+6,8 per cento annuo), cui segue negli anni Ottanta un periodo di crescita più modesta (+3,8 per cento), ma pur sempre maggiore di quella di Giappone, Germania e Stati Uniti. È solo negli anni Novanta che si registra una netta inversione di tendenza, allorché l'Italia registra, fra i sei Paesi considerati, la crescita più bassa (+2,1 per cento). Negli anni Duemila la produttività manifatturiera italiana subisce un vero tracollo e, unico caso fra i Paesi più industrializzati, la sua crescita diventa decrescita (-0,2 per cento). Le ragioni di questo crollo nel ventennio successivo al 1990 sono parzialmente spiegabili con il confronto dell'andamento della produttività oraria con quello della deregolamentazione e delle retribuzioni orarie reali (Figura 7). Negli anni Settanta la crescita molto sostenuta della produttività fu dovuta in parte all'aumento, da parte delle imprese, della quota di capitale per addetto e tasso di aggiornamento tecnologico, allo scopo di recuperare le quote di profitto perse per i miglioramenti legislativi e salariali seguiti all'«autunno caldo» (6). Infatti, tra 1970 e 1979 l'Italia si posiziona su tredici Paesi al secondo posto, dopo il Belgio,

Figura 5 – Percentuale di lavoratori con contratti a termine sul totale dei lavoratori dipendenti



Fonte: OECD

Figura 6 – Tassi di crescita della produttività oraria: un confronto tra i Paesi del G6 (1950-2009)



Fonte: United States Labor Department

anche nella crescita della retribuzione oraria (+5,65 per cento). Al contrario, la riduzione della produttività negli ultimi vent'anni coincide con l'inizio delle riforme del mercato del lavoro sia del governo Prodi nel 1997 (pacchetto Treu), sia di quello Berlusconi nel 2003 (legge Biagi).

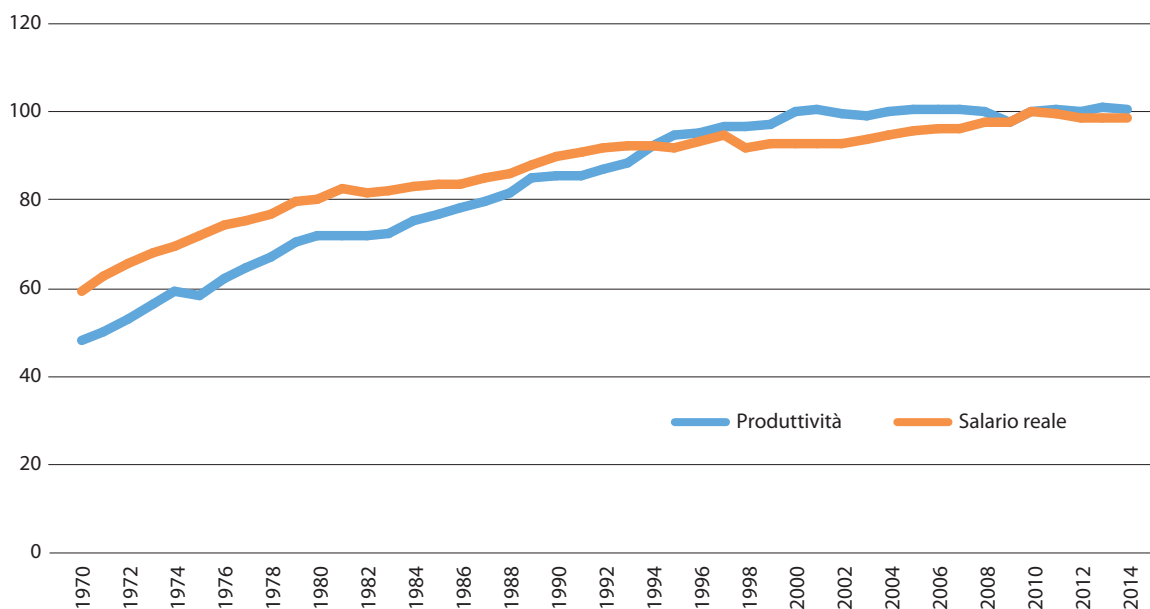
Una relazione positiva fra diminuzione del tasso di crescita delle produttività e deregolamentazione del mercato del lavoro nei Paesi europei è stata individuata dagli economisti americani Ian Dew-Becker e Robert J. Gordon (7), che partendo dal dato storico hanno visto il divario di produttività dell'Europa con gli Stati Uniti smettere di ridursi proprio a partire dagli anni Novanta. L'aumento della precarietà, unitamente all'aumento dell'immissione di forza lavoro meno qualificata, hanno innalzato il tasso di attività (8) e, quindi, l'offerta di lavoro in presenza di una domanda stagnante. L'aumento dell'offerta rispetto alla domanda e il cambiamento parziale del carattere dell'offerta, composta in misura crescente di giovani a bassa istruzione, donne e immigrati, avrebbero portato a un calo della produttività aggregata nonché a una pressione verso il basso delle retribuzioni aggregate. In altre parole, con l'aumento dell'offerta di forza lavoro a buon mercato, le imprese avrebbero evitato di procedere a nuovi (e rischiosi) investimenti in capitale e innovazione tecnologica, potendo puntare su una riduzione dei costi perseguita attraverso i bassi salari. Uno studio del Fondo Monetario Internazionale ha

confermato le conclusioni di Dew-Becker e Gordon per l'Italia, che insieme alla Spagna, presenta la correlazione più evidente in Europa fra deregolamentazione del mercato del lavoro e decrescita della produttività (9). All'effetto del deterioramento della domanda di lavoro sulla decrescita della produttività, diversi studi hanno poi associato un effetto negativo di deterioramento dell'offerta di lavoro che avrebbe accompagnato e rafforzato il primo: mentre alcuni studiosi hanno legato la bassa qualità media del management in Italia, misurata in termini di performance aziendali e profili professionali, alla minore capacità di cogliere le opportunità offerte dalle nuove tecnologie (10), altri hanno individuato una correlazione negativa con la produttività sia con l'età media del management sia con quota di lavoro temporaneo e precario utilizzato dalle imprese (11).

DALLA FLESSIBILITÀ ALLA COMPRESSIONE DEI SALARI

L'aumento della quota di lavoratori a tempo determinato ha contribuito in maniera significativa alla stagnazione dei salari. Tra il 1990 e il 2009 l'Italia si è classificata agli ultimi posti in Europa nella crescita media della retribuzione oraria reale (+0,84 per cento). In ogni caso, è da osservare che le retribuzioni crescono sempre meno della produttività, determinando così una diminuzione della quota salari, con i relativi

Figura 7 – Indice dei salari reali e della produttività oraria media del lavoro in Italia (1970-2014)



Fonte: OECD

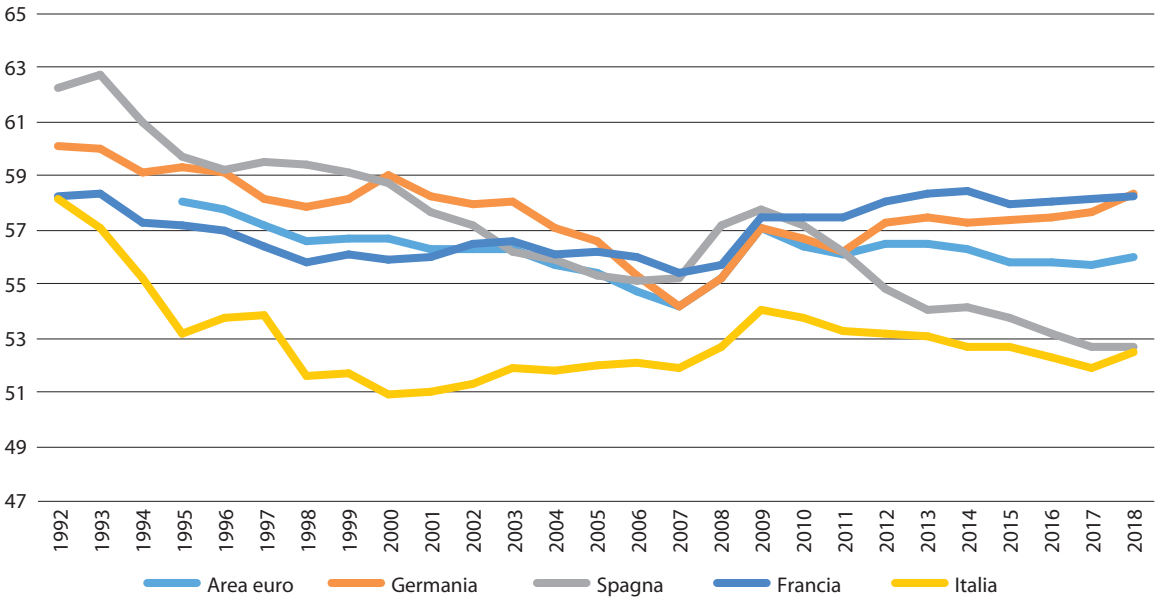
effetti negativi sulla dinamica della domanda interna. La tendenza al declino della produttività, anche in rapporto agli altri maggiori Paesi europei, è confermata anche dall'andamento della produttività totale dei fattori (Total Factor Productivity-TFP), una misura statistica della produttività costruita per tenere conto anche dell'apporto del fattore capitale e della tecnologia. La TFP in Italia scende da un indice 87 (TFP USA = 100) nel 1985 a 82,8 nel 2002, mentre in Germania sale da 87,7 a 88,4, in Francia da 88,3 a 89,9, e nel Regno Unito da 87,1 a 93,1 (12). La più ridotta crescita della produttività è stata compensata da un maggior numero di ore lavorate. Infatti, le ore effettivamente lavorate annualmente per addetto in Italia (1722 nel 2018) risultano significativamente superiori a quelle degli altri principali Paesi industrializzati, soprattutto del 27 per cento rispetto alla Germania (1390 ore annue) e del 17 per cento rispetto alla Francia (1495 ore annue).

Come evidenziato anche dagli andamenti dei salari reali e della produttività media del lavoro (Figura 7), sembrerebbe dunque confermata la correlazione negativa fra produttività e salari da una parte e riduzione del grado di protezione del lavoro dall'altra. Nella storia italiana l'aumento della produttività sarebbe, al contrario, storicamente dipendente in primo luogo dal progresso tecnologico e in secondo luogo dalla disponibilità di capitale per addetto. Per l'Italia viene stimato che nel periodo tra 1970 e 1983 il 18 per

cento dell'aumento del prodotto dipese dall'aumento di capitale e ben l'82 per cento dal progresso tecnico (13). Non a caso, infatti, nel periodo considerato si riscontrò la maggiore crescita della produttività italiana dalla fine della seconda guerra mondiale a oggi. Tuttavia, queste stime trascurano il ruolo delle modifiche nella composizione settoriale della produzione. Tale aspetto ha una non secondaria importanza proprio in Italia, dove la struttura manifatturiera è caratterizzata da un peso dei settori a bassa intensità di capitale relativamente maggiore rispetto ad altri Paesi avanzati. In quest'ottica, la deregolamentazione del mercato del lavoro avrebbe avuto come effetto non uno spostamento della specializzazione produttiva dai settori a basso contenuto di innovazione a quelli maggiormente innovativi, bensì l'esatto contrario, funzionando da incentivo all'adozione di tecniche ad alta intensità di lavoro, a cui è corrisposta una bassa produttività e un minore progresso tecnologico. In altre parole, l'accumulazione di capitale è stata prevalente nei settori tradizionali con ridotto valore aggiunto, bassa produttività e scarsa competitività internazionale.

Un'ulteriore evoluzione negativa correlata con il declino della produttività va poi individuato nel cambiamento nella distribuzione del reddito. Il rallentamento della crescita della produttività ha significato una bassa crescita dei redditi da lavoro. Calcolando la quota salari (Figura 8) come rapporto tra il totale delle re-

Figura 8 – Quota salari in percentuale sul PIL in alcuni Paesi europei (1992-2018)



Fonte: ILO

© Egge SpA - TUTTI I DIRITTI SONO RISERVATI

tribuzioni (W^*N) e il prodotto nazionale (Y) – ma può anche essere pensata come il rapporto tra il costo del lavoro unitario (W) e la produttività del lavoro (Y/N) – la sua riduzione in confronto agli altri maggiori Paesi europei testimonia che negli ultimi venticinque anni la retribuzione unitaria del lavoro (W) in Italia è cresciuta ancora meno di quanto sia cresciuta la corrispondente produttività (Y/N). La crescita della quota dei profitti ha rassicurato le imprese trattenendole nei settori produttivi *labour intensive* e con bassa produttività. Il basso costo del lavoro ha ulteriormente agito da

disincentivo per le imprese ad accrescere l'efficienza, rendendo profittevoli attività a basso valore aggiunto, altrimenti marginali (14). In prospettiva futura non si può concludere che soltanto un processo di riforme che incentivi non l'ulteriore flessibilizzazione e svalutazione del lavoro, bensì incoraggi il progresso tecnico e l'incremento del valore aggiunto per addetto – e quindi la produzione di beni e di servizi ad alto valore aggiunto e ad alta intensità di capitale – potrà portare a una maggiore crescita, una migliore occupazione e maggiore produttività.

- (1) S. Cesaratto, G. Zezza, «Farsi male da soli. Disciplina esterna, domanda aggregata e il declino economico italiano», *L'industria*, Fascicolo 2, aprile-giugno 2019.
- (2) AMECO database, European Commission.
- (3) S. Storm, «Lost in deflation: Why Italy's woes are a warning to the whole eurozone», *International Journal of Political Economy*, 48(3), 2019, pp. 195-237.
- (4) R. Realfonzo, «Deregolamentare per crescere? EPL, quota salari e occupazione», *Rivista giuridica del lavoro*, 3, 2013, pp. 487-502.
- (5) Per il periodo 1950-2000 la media Italia è 4,98 per cento annuo, mentre la media resto del G6 è 4,55 per cento. Includendo anche il 2000-2009 (ultimo decennio disponibile in modo completo) la media Italia è 4,12 per cento mentre quella del G6 è 4,24 per cento.
- (6) Ovviamente la crescita economica dell'Italia negli anni Settanta, avvenuta a dispetto della crisi severa delle grandi imprese private e pubbliche, è un fenomeno più complesso nella cui spiegazione un ruolo importante gioca l'ascesa dei distretti industriali e la conseguente estensione del processo di industrializzazione a nuove aree del Paese, in particolare il Nord-Est e il Centro.
- (7) I. Dew-Becker, R.J. Gordon (2008), «The role of the labour-market changes in the slowdown of European productivity growth», *CEPR version*, 2008.
- (8) Il tasso di attività è dato dal rapporto tra le forze di lavoro (occupati, disoccupati in cerca di lavoro, persone in cerca di prima occupazione e tutti quelli che in qualche modo si sono dichiarati disponibili a lavorare) con la popolazione in età lavorativa.
- (9) H. Morsy, S. Sgherri, After the crisis Assessing the Damage in Italy, *IMF working paper*, 10/244, 2010.
- (10) O. Bandiera, L. Guiso, A. Prat, R. Sadun, «Matching firms, managers and incentives», *Journal of Labor Economics*, 33 (3), 2015, pp. 623-681.
- (11) F. Daveri, M. Parisi, *Experience, Innovation and Productivity. Empirical Evidence from Italy's Slowdown*, *CESifo working paper series*, 3123, 2010.
- (12) A. Finicelli, P. Pagano, M. Sbracia, Trade-revealed TFP, *temi di discussione n. 729*, Banca d'Italia, ottobre 2009.
- (13) R. Guarini, F. Tassinari, *Statistica economica*, Bologna, il Mulino, 2000.
- (14) E. Saltari, G. Travaglini, «Il rallentamento della produttività del lavoro e la crescita dell'occupazione: il ruolo del progresso tecnologico e della flessibilità del lavoro», *Rivista italiana degli economisti*, 1, 2008.

IN SINTESI

- Fra il 1992 e il 2018 l'economia italiana ha registrato un preoccupante rallentamento della crescita della domanda aggregata, dovuto soprattutto alla significativa contrazione dei consumi privati e pubblici. Nello stesso periodo l'Italia ha registrato il minor tasso espansione delle esportazioni fra i principali Stati membri dell'eurozona, segno di una crescente difficoltà delle imprese italiane a competere sui mercati internazionali e di una ristrutturazione delle filiere produttive europee in senso sfavorevole alla manifattura italiana.
- Negli ultimi 30 anni, l'Italia è tra i Paesi europei che si sono impegnati maggiormente nel ridurre la protezione del lavoro precario, facendo registrare un aumento esponenziale dei lavoratori con contratti a termine. La scelta di aumentare il grado di flessibilità del mercato del lavoro per recuperare competitività internazionale ha contribuito alla contrazione della domanda aggregata, attraverso la compressione dei salari, e alla stagnazione della produttività, attraverso l'incentivo dato alle imprese italiane ad adottare un rapporto capitale/lavoro non ottimale.
- In prospettiva futura, una maggiore crescita, una più ampia occupazione e una maggiore produttività potranno essere garantite non tanto da ulteriori riforme che incentivino la flessibilità del lavoro e la compressione dei salari, bensì da provvedimenti che incoraggino gli investimenti in capitale e innovazione e l'incremento del valore aggiunto per addetto.