

# Liuc Papers

*Pubblicazione periodica dell'Università Carlo Cattaneo - LIUC*

**Numero 285, giugno 2015**

Serie

**Economia e Impresa 77**

**Giuseppe Schlitzer**

*L'economia italiana e il paradosso della  
produttività*

Serie: Economia e Impresa

## **Liuc Papers**

ISSN:1722-4667

**Direttore Responsabile:** Piero Cavaleri

**Direzione, redazione, amministrazione:** Università Carlo Cattaneo - LIUC  
C.so Matteotti, 22 - 21053 Castellanza (Va) - Italia  
tel. 0331-5721 - fax. 0331-572320

Registro stampa Tribunale di Busto Arsizio n. 11/93 del 11.06.93

Comunicazioni di carattere organizzativo vanno indirizzate a:  
Piero Cavaleri, *LIUC Papers*, Università Carlo Cattaneo, Biblioteca «Mario Rostoni»  
Corso Matteotti 22, 21053 Castellanza (VA), Tel. 0331-572.267 # E-mail [pcavaler@liuc.it](mailto:pcavaler@liuc.it)

# L'ECONOMIA ITALIANA E IL PARADOSSO DELLA PRODUTTIVITÀ

*Giuseppe Schlitzer*

## **1. Introduzione\***

Dalla metà degli anni '90, anche grazie alla diffusione su larga scala delle tecnologie digitali, la produttività del lavoro negli Stati Uniti ha accelerato visibilmente. Seppur con ritardo e in modo meno intenso, la stessa accelerazione si è prodotta quasi ovunque in Europa. In Italia, al contrario, la produttività ha rallentato bruscamente e la sua dinamica si è arrestata quasi del tutto. Allo stesso tempo la crescita del PIL è scesa dal 2,4% medio degli anni '80 all'1,4% nel decennio '90, per ridursi praticamente a zero negli anni duemila. Questo improvviso e marcato disallineamento della nostra economia da quelle degli altri paesi avanzati è oggetto di un acceso dibattito da oltre un decennio ed ha dato vita alla cosiddetta 'retorica del declino'. Ma quali siano le cause del fenomeno, in particolare cosa abbia invertito la dinamica della produttività, e se essa sia o meno all'origine della bassa crescita, restano punti estremamente controversi.

In anni recenti il nodo della produttività ha occupato una posizione centrale nel dibattito sul declino economico dell'Italia. Ne è una testimonianza l'attenzione crescente ad esso dedicata nella letteratura accademica, nelle analisi di istituzioni pubbliche come Banca d'Italia, Istat e Ministero dell'Economia, nonché da parte degli organismi internazionali. In una recente uscita pubblica l'attuale Ministro dell'Economia, Pier Carlo Padoan, ha dichiarato che: "il vero dramma dell'economia italiana è la dinamica calante della produttività" (Festival dell'Economia, Trento, 2014). L'inusitata persistenza del fenomeno – il ristagno della produttività copre oramai l'arco di un ventennio – ha destato l'attenzione anche di studiosi di fama mondiale. Il premio Nobel per l'economia, Paul Krugman, è intervenuto di recente sulle pagine del New York Times, parlando di «mysterious productivity collapse in Italy» [Krugman,

---

\* Sono grato a Guido de Blasio, Giulio De Caprariis, Sergio de Nardis, Gianna Greca, Rodolfo Helg, Giuseppe Parigi, Paolo Sestito, Fabrizio Traù e Arianna Ziliotto per aver letto e commentato precedenti versioni del lavoro, nonché a Fabrizio Luffarelli per la preziosa assistenza editoriale. Le opinioni espresse sono di mia esclusiva responsabilità e non coinvolgono in alcun modo le Istituzioni di appartenenza.

2012]. Secondo Krugman il mistero potrebbe essere solo apparente e il ristagno della produttività legato a banali problemi di misurazione statistica dell'occupazione sommersa.

In realtà la soluzione non è così semplice e, più che di mistero, sarebbe appropriato parlare, parafrasando un altro premio Nobel per l'economia, di 'paradosso della produttività' [Solow, 1987]. Come è infatti possibile che il processo riformatore portato avanti in Italia nel recente ventennio, per quanto lento e difficile, non si sia ancora tradotto in una maggiore produttività aggregata? È plausibile che shock come l'euro, la Cina e la rivoluzione tecnologica non abbiano stimolato un aumento dell'efficienza delle nostre piccole e medie imprese, da sempre note per la loro flessibilità e dinamicità? Come si spiega che riforme profonde come quelle per liberalizzare il mercato del lavoro, la finanza e i servizi – settori il cui peso sul PIL è sempre più elevato – non si siano ancora riflesse negli indicatori della produttività?

Le principali spiegazioni del paradosso della produttività – che sono poi interpretazioni del presunto declino italiano – ruotano intorno a tre 'mutamenti di regime' che, proprio a partire dagli anni '90, hanno condizionato fortemente l'evoluzione della nostra economia. Eccone una rapida sintesi.

#### *L'adozione dell'Euro*

Nel settembre del 1992 avviene l'ultima svalutazione della lira, seguita a distanza di qualche anno da un consistente deprezzamento della valuta italiana nel contesto della crisi messicana (1995). Alla fine del 1996 la lira rientra nel Sistema europeo di cambi, finché nel 1999 l'Italia aderisce all'Unione monetaria adottando l'euro. Col cambio fisso l'Italia perde quella che, nel bene e nel male, era stata fino ad allora una delle principali leve per riguadagnare la competitività perduta. Si intensifica inoltre lo sforzo di risanamento delle finanze pubbliche, iniziato con la crisi del 1992, che di fatto sottrae, o comunque riduce significativamente, quella che sino ad allora era stato l'altro strumento per sostenere la crescita: il *deficit spending*.

#### *La riforma del mercato del lavoro*

Il 3 luglio 1993 viene siglato un accordo tra il Governo Ciampi e le parti sociali che riconosce la politica dei redditi come strumento fondamentale, oltre che per la difesa del potere di acquisto dei lavoratori, per il contenimento dell'inflazione e il risanamento della finanza pubblica. Ne consegue un periodo di moderazione salariale che permette di abbattere la dinamica inflazionistica. Successivamente, con il cosiddetto 'pacchetto Treu' del 1997 e la 'legge Biagi' del 2003 viene profondamente riformato il mercato del lavoro accrescendo la flessibilità in entrata dei lavoratori. Alla moderazione salariale si aggiunge così un ventaglio di forme contrattuali a termine che favorirà un aumento dell'occupazione nonostante la stagnazione dell'economia.

### *Globalizzazione e rivoluzione ICT*

Nel corso degli anni '90 il processo di globalizzazione subisce un'accelerazione, con l'avvento prepotente sui mercati delle economie emergenti, segnatamente della Cina. Dopo l'ingresso di quest'ultima nel WTO (World Trade Organization) nel 2001, vengono eliminate la maggior parte delle quote previste dall'accordo multifibre. Contestualmente, avviene la cosiddetta rivoluzione delle ICT (*Information and Communication Technologies*) con effetti pervasivi sia sui consumatori che sulle imprese. Alla rapida diffusione delle ICT si attribuisce l'accelerazione nella crescita della produttività negli Stati Uniti a fronte di un ritardo dell'Europa, in special modo dell'Italia col suo tessuto di piccole e medie imprese familiari.

Il confronto più acceso ha riguardato senza dubbio la questione del cambio e del consolidamento fiscale imposto dagli accordi di Maastricht, che ancora oggi divide politici ed economisti. Una scuola di pensiero tende infatti ad attribuire il malessere dell'economia italiana proprio all'ingresso nell'unione monetaria, da cui sarebbe derivata una perdita sistematica di competitività e dinamismo della nostra economia, insieme ad una minore autonomia nell'impiego dei tradizionali strumenti della politica economica.

Le riforme del mercato del lavoro sono invece al centro di un secondo filone d'interpretazione. Anziché dare slancio al nostro sistema produttivo, tali interventi avrebbero determinato uno spostamento verso il fattore lavoro a discapito degli investimenti e dell'innovazione. Il declino economico dell'Italia sarebbe dunque da attribuire, paradossalmente, alle tante invocate riforme di liberalizzazione del mercato del lavoro, unitamente al comportamento opportunistico e miope delle nostre imprese, poco vocate all'innovazione.

Queste prime due tesi mettono chiaramente in dubbio alcune scelte cruciali della politica economica perseguita dal Paese nel periodo considerato, scelte considerate dalla dottrina prevalente funzionali ad un innalzamento delle potenzialità di crescita dell'Italia.

Sulla globalizzazione e sulla rivoluzione ICT si concentra infine la terza interpretazione, che definirei 'ortodossa'. Essa riconduce tutto ad alcuni limiti storici del modello italiano di sviluppo – imprese troppo piccole e poco capitalizzate, a struttura proprietaria prevalentemente familiare, concentrate in settori tradizionali ad alta intensità di lavoro – per argomentare che l'Italia si sarebbe trovata 'spiazzata' di fronte all'apertura dei mercati e all'avvento della rivoluzione digitale. Da qui un lento e graduale arretramento del nostro Paese rispetto al resto delle economie più sviluppate. È la tesi che prevale nelle analisi della Banca d'Italia e degli organismi internazionali, istituzioni per loro natura pro-euro e pro-liberalizzazioni.

Nell'analisi del declino il ruolo dell'industria è stato oggetto di speciale attenzione. Soprattutto la letteratura riconducibile alla seconda e alla terza scuola di pensiero tende ad

imputare *in primis* alle imprese manifatturiere il calo della produttività aggregata, lamentando una scarsa reattività del nostro tessuto produttivo agli shock esogeni, interni e/o esterni, che hanno caratterizzato il recente ventennio. Questo aspetto sorprende non poco, poiché la letteratura prevalente a livello internazionale ha da tempo individuato nei servizi di mercato – settore peraltro maggiormente influenzato dalla diffusione delle ICT che non il manifatturiero – uno degli ambiti che potrebbero aiutare a spiegare il divario nella dinamica della produttività tra le due sponde dell’Atlantico.

In questo lavoro riesamino il ‘paradosso della produttività’ a partire dalle tre teorie individuate come prevalenti nel dibattito. Il metodo di indagine adottato è ‘qualitativo’, ossia basato sull’analisi dei dati e della letteratura, nonché sulla logica economica piuttosto che sull’analisi econometrica, di gran lunga predominante negli studi sull’argomento. Questo approccio è a mio avviso il più adatto alla diagnosi di un fenomeno così prolungato e complesso come quello della produttività e permette di leggere, anche sul piano dell’evoluzione storica, i mutamenti intervenuti nel contesto economico e i loro effetti sul sistema produttivo.

Sebbene ognuna delle ‘teorie’ suesposte fornisca elementi utili per risolvere il paradosso della produttività, nessuna di esse mi sembra offrire una spiegazione pienamente convincente ed esauriente del fenomeno. Considero quindi una serie di altri fattori, ignorati dalla letteratura nonostante essi abbiano contrassegnato lo sviluppo economico, sociale e istituzionale del nostro Paese nel ventennio considerato, che possono aver contribuito a deprimere la produttività: il processo di consolidamento fiscale e il ruolo della domanda aggregata; il ruolo del settore pubblico e in special modo della cosiddetta ‘devolution’, con le sue conseguenze sui processi decisionali e amministrativi; l’aumento dell’età media dell’occupazione conseguente alle riforme pensionistiche; la cattiva performance di alcuni settori dei servizi e delle costruzioni, unitamente alla deindustrializzazione accelerata causata dalla recessione in atto.

Alla luce dei dati, della letteratura in materia nonché degli eventi significativi che hanno caratterizzato il periodo in esame, concludo che non esiste, né potrebbe esistere, una spiegazione unica del paradosso della produttività, poiché è praticamente impossibile conciliare la brusca inversione di tendenza verificatasi a metà degli anni ‘90 con la notevole persistenza del fenomeno. La spiegazione non può che risiedere nella combinazione di più cause tra tutte quelle qui considerate che, vuoi agendo contestualmente vuoi in sequenza temporale, hanno contribuito e ancora oggi contribuiscono a deprimere la dinamica della produttività.

L’indagine condotta offre una rilettura della recente evoluzione della nostra economia, sia riguardo alle scelte di politica economica che alle strategie delle imprese per affrontare la competizione globale. A differenza di quanto indicato nella letteratura precedente, che imputa il ristagno della produttività principalmente al settore manifatturiero, suggerisco di guardare con

maggior attenzione al ruolo giocato dai servizi, dalle costruzioni e da alcuni fattori di contesto, tra cui il funzionamento della P.A.

Il lavoro è articolato su tre capitoli. Nel primo esamino gli indicatori tradizionali che danno conto del ristagno della produttività e definisco i principali fatti stilizzati. Nel secondo passo in rassegna le tre principali interpretazioni del fenomeno e ne enucleo i punti di forza e di debolezza. Nel terzo indago i possibili fattori 'aggiuntivi' che possono aver concorso al ristagno della produttività.

## **2. L'andamento della produttività in Italia, in Europa e negli Stati Uniti**

Le tabelle 1-3, basate su dati OCSE, riportano i valori della produttività (apparente) del lavoro (PIL per ora lavorata, prezzi correnti) per l'Italia e una decina di altri paesi europei insieme a Stati Uniti e Giappone.<sup>1</sup> L'indicatore traccia bene la dinamica dello sviluppo registrata dalle maggiori economie mondiali, che appare piuttosto omogenea negli anni '70 e '80 e fino alla metà degli anni '90. L'Italia va al passo della Germania e 'corre' più degli Stati Uniti: la sua produttività si sestuplica nel giro di un quarto di secolo (1970-1995), passando dal 66,2% al 90% di quella americana. Dalla fig. 1 si vede in modo chiaro il punto di 'rottura strutturale' nella dinamica della produttività alla metà del decennio '90, proprio quando la produttività americana fa registrare un'accelerazione, unanimemente attribuita alla rapida diffusione delle ICT in quel paese.<sup>2</sup> Anche il resto dell'Europa, tranne qualche eccezione, registra un ritardo rispetto agli Stati Uniti (dal 1995 ad oggi la produttività oraria tedesca scende dal 96,8% al 92,4% di quella americana), ma per l'Italia il fenomeno è molto più pronunciato.<sup>3</sup>

Nel decennio successivo, mentre la produttività del lavoro continua a crescere negli altri paesi, e nel Regno Unito registra addirittura un'accelerazione, in Italia la curva della produttività non dà segni di ripresa. Il caso della Spagna è l'unico paragonabile a quello dell'Italia, ma una differenza sostanziale si evidenzia negli anni della Grande Crisi, allorquando la produttività del lavoro in Spagna mostra un'impressionante ripresa, superiore anche a quella degli Stati Uniti. Tale performance è riconducibile alla forte contrazione dell'occupazione nella fascia dei contratti a termine, che in Spagna raggiunge una percentuale elevatissima, intorno al 30% [Mora-Sanguinetti e Fuentes, 2012].

Tabella 1 – Produttività del lavoro (Valori assoluti)

	<b>GDP per hour worked, current prices, USD</b>			
	<b>Valore assoluto</b>			
	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1995</b>	<b>2013</b>
Luxembourg	7,4	18,0	46,9	93,6
<b>United States</b>	<b>7,0</b>	<b>15,8</b>	<b>33,3</b>	<b>66,0</b>
Belgium	5,4	16,1	37,9	64,9
Netherlands	5,5	15,6	32,9	62,7
Denmark	4,8	13,1	32,7	62,3
France	4,5	12,9	32,4	61,5
Germany	4,8	13,5	32,5	61,4
Austria	..	..	29,5	55,1
Spain	3,5	10,9	26,9	50,6
<b>Italy</b>	<b>4,7</b>	<b>13,7</b>	<b>30,7</b>	<b>50,0</b>
United Kingdom	4,4	11,4	27,4	48,9
Japan	2,7	8,0	22,7	40,9
Greece	..	..	18,6	35,4
Portugal	2,5	6,9	16,0	34,7

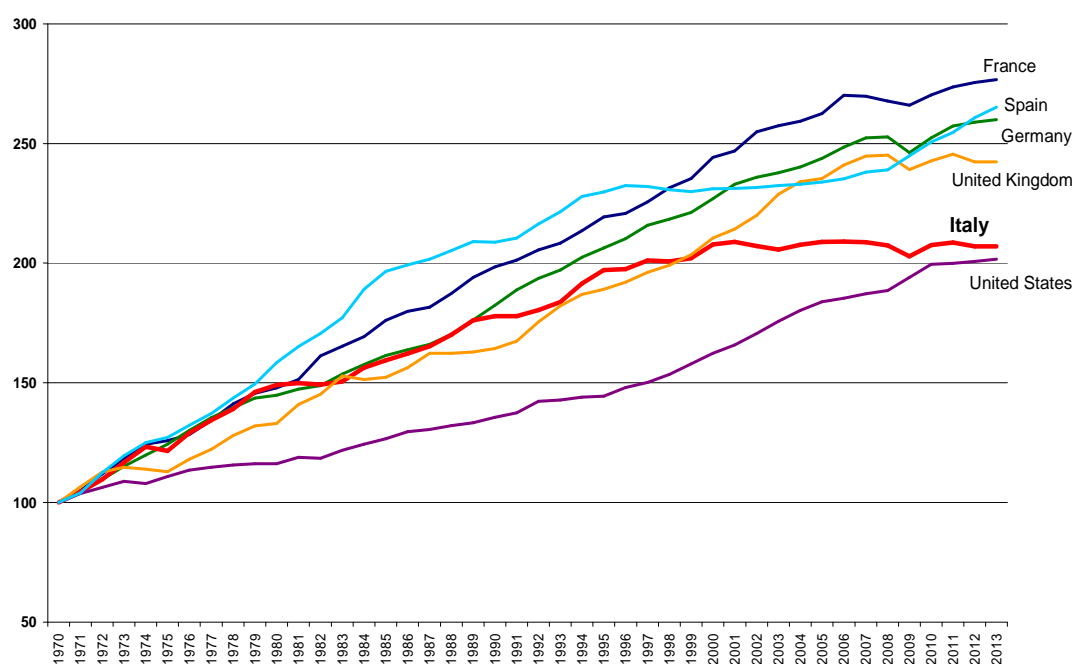
Tabella 2 – Produttività del lavoro (Numeri indice)

	<b>GDP per hour worked as % of USA (USA = 100)</b>			
	<b>Numero indice</b>			
	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1995</b>	<b>2013</b>
Luxembourg	105,3	136,1	140,5	141,9
<b>United States</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Belgium	77,9	101,5	113,5	98,4
Netherlands	78,6	100,6	98,6	95,0
Denmark	69,0	90,2	98,1	94,3
France	64,0	96,3	97,3	93,1
Germany	68,3	93,8	97,6	93,1
Austria	..	83,9	88,4	83,5
Spain	50,7	71,9	80,7	76,6
<b>Italy</b>	<b>67,4</b>	<b>76,2</b>	<b>92,1</b>	<b>75,7</b>
United Kingdom	62,8	85,6	82,3	74,2
Japan	38,8	64,2	68,1	61,9
Greece	..	57,5	55,7	53,7
Portugal	35,7	48,9	48,0	52,6

Fonte: elaborazioni su OECD Productivity Statistics. I Paesi sono ordinati in senso decrescente secondo il valore assoluto del 2013.



Figura 1 – Andamento della produttività del lavoro - Anni 1970-2013 (1970=100)



Fonte: elaborazioni su OECD Productivity Statistics; prezzi costanti.

Tabella 3 – Produttività del lavoro (GDP per hour worked – CAGR) – Anni 1970-2013

	1970-1980	1980-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2007	2007-2013
Austria	n.d	n.d	n.d	1,803	1,855	0,672
Belgium	4,235	2,078	2,441	1,513	1,278	-0,063
Denmark	3,361	2,570	2,721	1,321	1,200	0,506
France	3,986	2,985	2,001	2,185	1,432	0,568
Germany	3,778	2,314	2,504	1,952	1,503	0,466
Greece	n.d	n.d	0,276	3,010	2,504	-0,802
Italy	4,082	1,803	2,092	1,017	0,074	-0,043
Japan	4,264	4,117	2,146	2,004	1,597	0,856
Luxembourg	2,306	3,519	1,696	2,587	0,728	1,288
Netherlands	3,859	1,723	0,901	1,826	1,332	0,000
Portugal	3,583	2,057	2,215	1,643	1,256	0,968
Spain	4,760	2,769	1,936	0,114	0,441	1,753
United Kingdom	2,863	2,155	2,817	2,153	2,216	-0,186
United States	1,523	1,562	1,223	2,389	2,053	1,127

Fonte: elaborazioni su OECD Productivity Statistics; prezzi costanti a parità potere d'acquisto.

L'evidenza sul rallentamento della produttività italiana intorno alla metà degli anni '90 è confermata dalla dinamica della *Total Factor Productivity* (TFP). Prima di addentrarci in questa descrizione, è utile richiamare alcuni concetti per chiarire meglio le problematiche inerenti questo indicatore. Prendiamo la seguente funzione di produzione:

$$Y = A \cdot F(L, K) \quad (1)$$

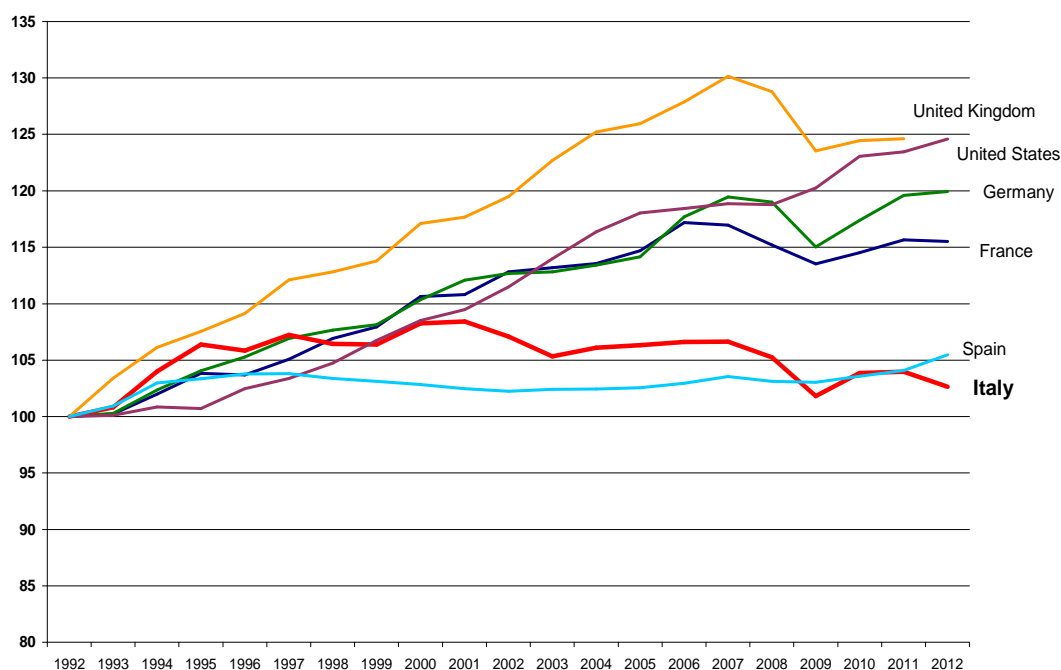
dove Y è l'output, K ed L sono gli input, rispettivamente lavoro e capitale, ed F una funzione a ritorni costanti di scala. La TFP è in questo caso il fattore A, che può essere espresso come:

$$A = Y/F(L, K) \quad (2)$$

mentre il suo tasso di variazione è il cosiddetto 'residuo di Solow'. Variazioni di A riflettono degli slittamenti della funzione di produzione ovvero, il che è lo stesso, spostamenti da un isoquante all'altro. Tradizionalmente – e aggiungerei molto superficialmente – si dice che la TFP (o il residuo) incorpora il progresso tecnologico e l'efficienza con cui sono combinati gli input produttivi. È stato però da tempo chiarito in letteratura che ciò non è del tutto corretto. In primo luogo il residuo per definizione misura il progresso tecnico 'non incorporato' già in K, quello che può cioè essere definito come 'manna dal cielo'. Inoltre, è nel residuo che si manifesteranno variazioni dovute alla qualità del lavoro, quando non contenute nella misurazione di L, o nelle pratiche manageriali. Infine, il residuo registra i mutamenti nelle variabili ambientali, sociali e istituzionali che possono condizionare la produttività sia a livello di singola impresa che a livello aggregato, ed è altresì condizionato, in senso pro-ciclico, dalle fluttuazioni della domanda, che possono favorire un uso più o meno intenso degli input.<sup>4</sup>

Nella pratica, il valore di A dipenderà da come vengono misurati L e K. Quanto più 'imprecise' sono le misurazioni degli input tanto più grande sarà la TFP e viceversa. Nel caso dell'indicatore dell'OCSE, L è inteso come ore di lavoro mentre K è il valore dello stock di capitale a prezzi costanti. Si tratta dei due metodi di misurazione più 'grezzi' e pertanto la TFP (o il 'residuo' che né è la variazione) tenderà ad essere un 'aggregato' di tutte le componenti elencate sopra.<sup>5</sup>

Figura 2 – Multifactor Productivity - Anni 1992-2012 (1992=100)



Fonte: elaborazioni su OECD Productivity Statistics

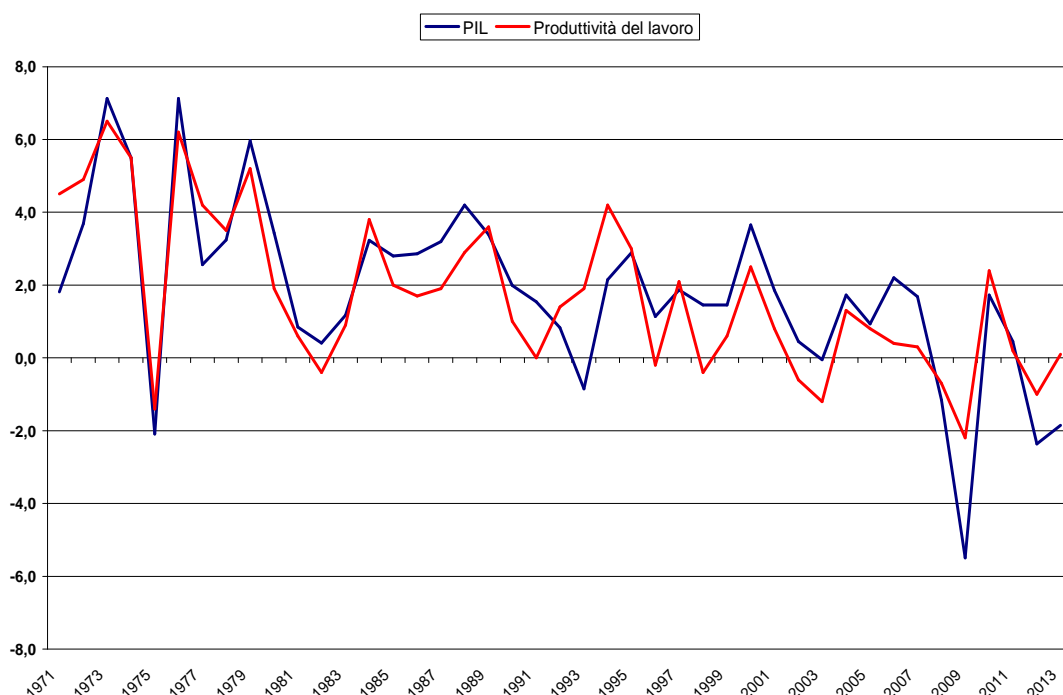
Tornando all'analisi dei dati, tra il 1995 e il 2000 si osserva un appiattimento della curva della TFP che poi si tramuta in una lenta discesa (fig. 2). È interessante notare che, a partire dalla metà degli anni 2000, anche gli altri paesi europei mostrano un rallentamento nella dinamica della TFP, molto pronunciato nel caso del Regno Unito<sup>6</sup>, mentre per gli Stati Uniti l'indicatore rallenta ma poi 'riparte'. Certamente i dati sono condizionati in parte dall'arrivo della Grande Crisi, ma segnalano ciò nonostante l'emergere di una *nuova divergenza* alla metà del decennio, un fenomeno che non può essere ricollegato alla classica spiegazione in termini della diffusione di ICT. In ogni caso, per quanto riguarda l'Italia, il calo della TFP è molto marcato, confermando quanto evidenziato nell'indicatore tradizionale della produttività del lavoro.

Un aspetto da considerare, anche per l'attenzione che ha suscitato nel dibattito recente, riguarda la relazione tra produttività del lavoro e ciclo economico. È noto che la prima variabile è tendenzialmente pro-ciclica poiché gli aggiustamenti nell'impiego del fattore lavoro da parte delle imprese ai mutamenti della congiuntura avvengono con qualche ritardo. Come è stato però evidenziato da una letteratura recente (cfr. Galì e Van Rens, 2008), negli Stati Uniti – e presumibilmente anche in Europa – tale regolarità si sarebbe invertita negli ultimi 10-15 anni e la produttività sarebbe divenuta tendenzialmente anti-ciclica o a-ciclica. Questo in risposta a riforme del mercato del lavoro che hanno reso più flessibile l'impiego della manodopera. Tale mutamento sarebbe avvenuto durante il periodo della cosiddetta *Great Moderation*, che ha visto

una complessiva attenuazione delle fluttuazioni cicliche a partire all'incirca dalla metà degli anni '80 (e fino all'inizio della Grande Crisi).

Il quesito è particolarmente rilevante per l'Italia poiché anche da noi sono state, come già detto, introdotte riforme significative del mercato del lavoro che dovrebbero aver accresciuto la reattività del sistema produttivo al ciclo economico. La risposta è fornita dalla fig. 3, che raffronta i tassi di variazione delle due serie, da cui si vede inequivocabilmente come la produttività del lavoro in Italia abbia mantenuto un carattere fortemente pro-ciclico, anche nell'ultima recessione.<sup>7</sup> C'è dunque da interrogarsi circa la misura in cui le citate riforme abbiano effettivamente inciso sulle dinamiche di fondo del mercato del lavoro, aspetto che riprenderò nel prossimo capitolo.

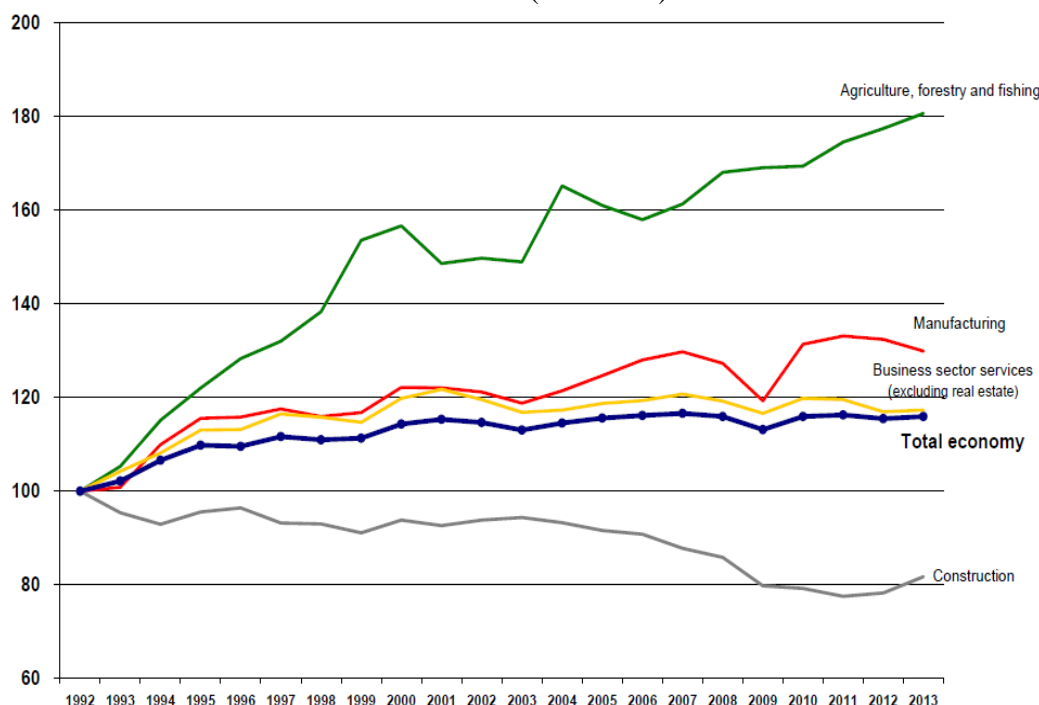
Figura 3 – Tassi di variazione del PIL e della produttività del lavoro - Anni 1970-2013



Fonte: elaborazioni su OECD Productivity Statistics

Il quadro empirico è completato con un'analisi della produttività del lavoro nei diversi macrosettori dell'economia, con dati basati sul valore aggiunto (figg. 4-7). L'andamento peggiore è quello registrato dalle costruzioni (il 5-6% del valore aggiunto nazionale) e, sebbene in minor misura, dai servizi privati, mentre la performance del manifatturiero risulta superiore a quella del totale economia. Quest'ultimo risultato differisce da quanto riportato in studi precedenti, come ad es. Daveri e Jona-Lasinio (2005), i cui dati tuttavia si fermano al 2005.

Figura 4 – Andamento della produttività del lavoro per settore di attività economica - Anni 1992-2013 (1992=100)



Fonte: elaborazioni su OECD Productivity Statistics; prezzi costanti.

Una ‘spaccatura’ del settore dei servizi privati (fig. 5) mostra andamenti molto differenziati tra i sottosectori: da un lato, l’ICT e servizi bancari e finanziari, che insieme fanno circa l’8% del valore aggiunto, la cui produttività risulta in continua ascesa, ancorché meno che in Germania e Francia (figg. 6 e 7); dall’altro, commercio, turismo, trasporti e soprattutto servizi professionali – tutti insieme, pari a circa il 30% del valore aggiunto – con performance decisamente meno brillanti.

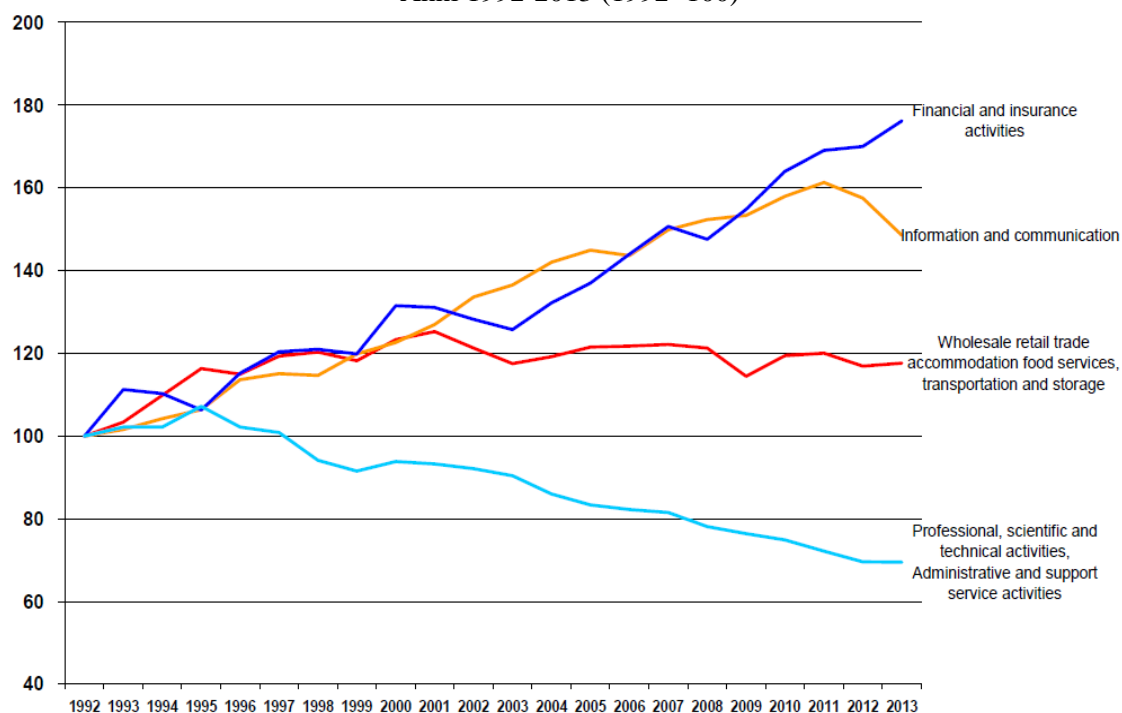
Un’analisi approfondita degli sviluppi che hanno caratterizzato i singoli settori produttivi fuoriesce dagli scopi di questa indagine. Mi limiterò pertanto ad alcune brevi osservazioni. Riguardo alle ICT, si tratta di una dinamica comune ad altri paesi, dove il settore ha registrato un fortissimo sviluppo. Nel caso dei servizi bancari e finanziari hanno probabilmente contribuito alla positiva dinamica della produttività sia le trasformazioni che hanno modificato il settore in profondità, accrescendone l’efficienza, sia la diffusione delle stesse ICT, che è notoriamente avvenuta in misura maggiore che altrove.<sup>8</sup> In ogni caso l’evidenza è che il ristagno della produttività sia un fenomeno trasversale, che ha interessato sia l’industria sia buona parte dei servizi.

In Appendice sono riportate le serie della produttività in base ai dati della nuova contabilità nazionale *SEC2010*, disponibili però solo dal 1995. L’andamento della produttività del lavoro aggregata risulta lievemente migliore rispetto alla precedente serie ma il profilo non cambia in

modo sostanziale. Si conferma inoltre una migliore performance del manifatturiero rispetto ai servizi e alle costruzioni. Riassumo di seguito l'evidenza che emerge dall'analisi dei dati e degli andamenti tendenziali.

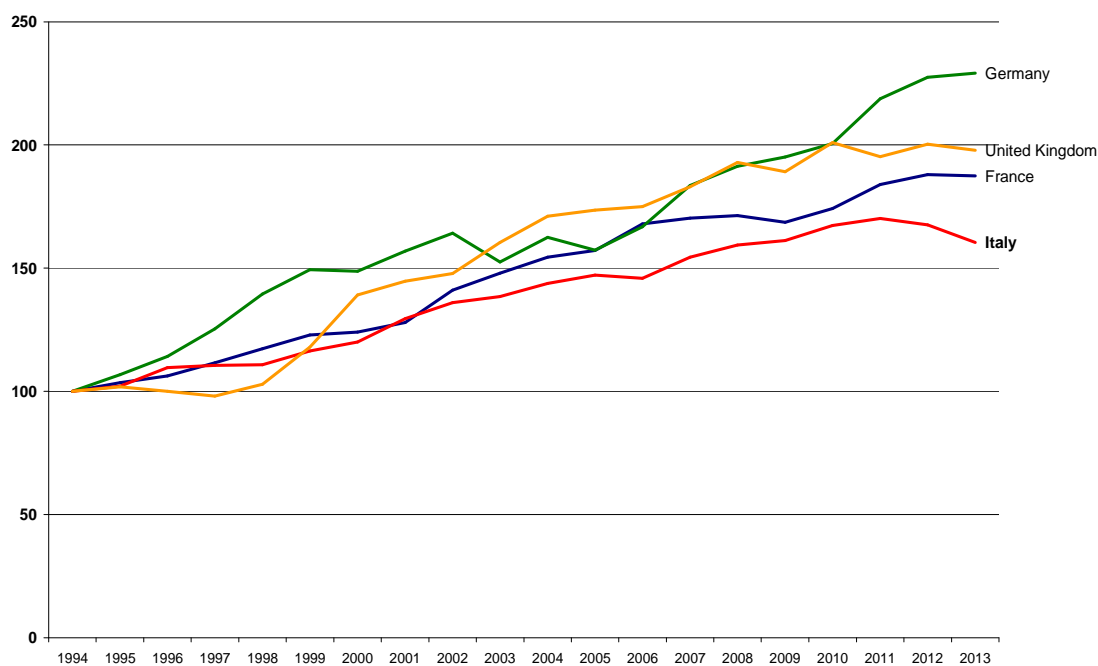
- In Italia sia la produttività (apparente) del lavoro che la TFP mostrano una 'rottura strutturale' intorno alla metà degli anni '90, periodo in cui si interrompe – o rallenta drasticamente – la crescita della produttività. Si evidenzia così una divaricazione netta rispetto alle dinamiche registrate dalle altre maggiori economie avanzate. Dal 1995 ad oggi il divario di produttività rispetto agli Stati Uniti è salito dal 10 al 25%, quando sarebbe stato contenuto al 15% se la crescita fosse rimasta in media quella precedente al 1995.
- L'analisi della produttività a livello settoriale mostra per l'Italia che le performance più negative si sono registrate nei settori meno esposti alla concorrenza e all'interscambio con l'estero, come le costruzioni e i servizi privati, mentre nel manifatturiero la produttività del lavoro ha continuato a crescere, sebbene a ritmi molto più contenuti rispetto ai decenni precedenti. Questa conclusione non è contraddetta, ma semmai rafforzata guardando alla nuova serie SEC2010.
- Nonostante le differenze da un settore produttivo all'altro, il calo nella dinamica della produttività sembra essere un fenomeno generalizzato, che tocca trasversalmente tutti i macro-settori dell'economia, con l'eccezione del settore bancario e finanziario e di quello delle ICT, che comunque hanno registrato performance meno brillanti rispetto a paesi come Germania e Francia.
- Non si notano particolari cambiamenti nella relazione tra crescita e produttività alle frequenze cicliche lungo l'intero periodo di osservazione; la produttività del lavoro in Italia ha mantenuto nell'ultimo ventennio, e durante l'attuale recessione, un andamento spiccatamente pro-ciclico.

Figura 5 – Andamento della produttività del lavoro nel settore dei servizi per attività economica - Anni 1992-2013 (1992=100)



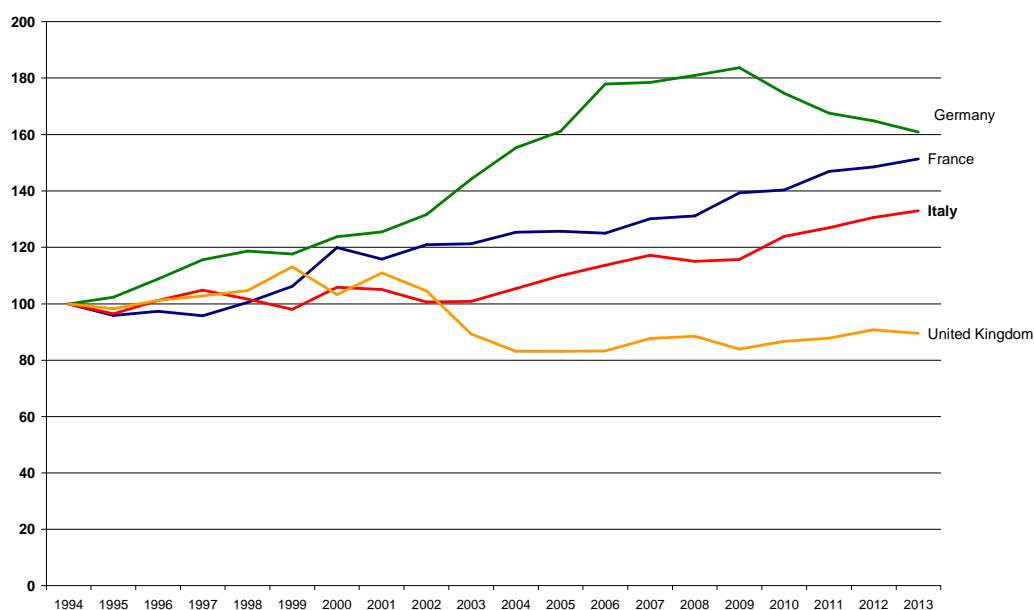
Fonte: elaborazioni su OECD Productivity Statistics; prezzi costanti.

Figura 6 – Andamento della produttività del lavoro nel settore di attività economica “Information and communication”- Anni 1994-2013 (1994=100)



Fonte: elaborazioni su OECD Productivity Statistics; prezzi costanti.

Figura 7 – Andamento della produttività del lavoro nel settore di attività economica “Financial and insurance activities”- Anni 1994-2013 (1994=100)



Fonte: elaborazioni su OECD Productivity Statistics; prezzi costanti.

### 3. Principali interpretazioni del ‘paradosso della produttività’

Nella presente sezione vaglio criticamente, alla luce dell’evidenza raccolta al capitolo precedente e dell’abbondante letteratura esistente in materia, le principali ‘teorie’ che hanno provato a fornire una spiegazione al paradosso della produttività, individuando i punti di forza e di debolezza di ciascuna. Come anticipato in Introduzione, queste possono essere raggruppate in tre scuole prevalenti di pensiero, riferibili alternativamente a: (i) l’adozione dell’euro; (ii) le riforme del mercato del lavoro; (iii) globalizzazione e rivoluzione ICT.

Non si tratta di un elenco esaustivo. Ad esempio una qualche attenzione è stata dedicata all’ipotesi del ‘Baumol disease’, ossia alla questione della riduzione del peso nel PIL dei settori a produttività più elevata e crescente a favore di quelli, tipici delle economie mature, dove la dinamica della produttività è inferiore quando non stagnante del tutto. Questo fenomeno riguarda tutte le economie avanzate e dunque non può essere utilizzato per spiegare il paradosso della produttività in Italia, secondo paese più industrializzato d’Europa. Tuttavia nell’ultimo periodo, quello attraversato dalla Grande Crisi, l’Italia ha subito come sappiamo una de-industrializzazione accelerata, con la quota dell’industria ridimensionata intorno al 16%. Sulla rilevanza di questo aspetto tornerò più avanti.

Le tre teorie considerate, pur facendo riferimento a visioni ben distinte del fenomeno, non sono necessariamente alternative tra di loro e, anzi, sono alle volte utilizzate in modo combinato. Ad esempio i critici dell’euro spesso sottolineano il fatto che alla rigidità del cambio



si sia sostituita la flessibilità del lavoro e dei salari. Come argomenterò più avanti, una combinazione di teorie è in realtà l'unico modo per spiegare il paradosso della produttività. Tuttavia, nell'analisi che segue, esaminerò ogni teoria singolarmente al fine di valutare punti di forza e debolezza di ognuna di esse. Prima di iniziare la nostra analisi, è utile ricapitolare cosa ogni teoria deve poter spiegare riguardo alla dinamica della produttività:

- le cause di un punto di flesso intorno alla metà degli anni '90;
- la durata ventennale del ristagno nella dinamica della produttività (apparente) del lavoro;
- il calo altrettanto prolungato della TFP;
- l'andamento pro-ciclico della produttività, anche nell'ultima fase recessiva;
- una performance della produttività differenziata tra settori produttivi, molto più negativa per le costruzioni e alcuni servizi privati rispetto al manifatturiero.

### **L'Euro e la teoria del cambio fisso**

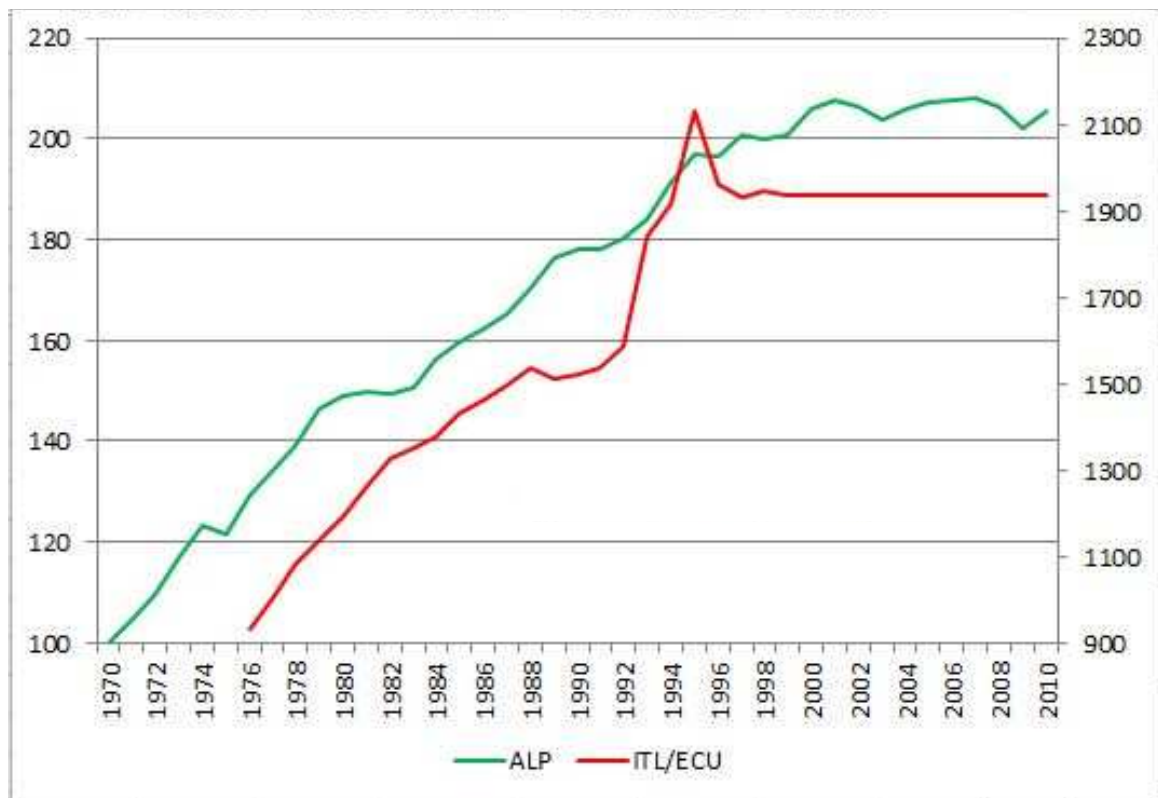
L'idea che l'ingresso nell'unione monetaria, con la fissazione del cambio della lira, sia all'origine della perdita di competitività della nostra economia è piuttosto diffusa nel dibattito sul declino economico dell'Italia. Il confronto è ampio e spesso confuso, non necessariamente limitato alla sola questione del tasso di cambio. Sotto accusa sono state poste anche le regole che attengono alla conduzione delle politiche fiscali nella UE. In questo caso però il nesso con la produttività non è esplicitato e merita una trattazione a parte, che condurrò nel terzo capitolo. In questa sezione dunque mi concentrerò sulla relazione tra cambio/adozione dell'euro e declino della produttività (e della crescita), che è alla base della prima scuola di pensiero, che indicherò per comodità come 'teoria del cambio fisso'.

Sul piano accademico, la teoria è illustrata meglio di tutti da Alberto Bagnai, autore del saggio *Il tramonto dell'euro* [Imprimatur, 2013] e ideatore del noto blog *Goofynomics*. Proprio su quest'ultimo si ritrova in modo più preciso la posizione di Bagnai riguardo alla questione della produttività: il riferimento è soprattutto a due articoli, apparsi sul blog rispettivamente il 19 marzo del 2012 e il 1 maggio del 2013. L'interpretazione di Bagnai può essere riassunta come segue. L'ingresso nell'unione monetaria coincide di fatto con una rivalutazione del cambio, che comporta per il nostro Paese un calo della domanda aggregata. E poiché la dinamica della produttività segue la legge di Kaldor-Verdoorn – la produttività del lavoro cresce al crescere della domanda – il misterioso calo della produttività sarebbe molto banalmente conseguenza del cambio fisso ovvero della adozione dell'euro.

A supporto della propria tesi l'autore porta una serie di evidenze e di ragionamenti che non è possibile riportare esaustivamente in questa sede. Molto esemplificativo mi sembra il grafico,

qui ripreso fedelmente dall'autore, che mette a raffronto l'indice della produttività con il cambio lira\ECU (fig. 8). Quest'ultimo permette di tracciare il cambio nominale della lira dagli anni '70 in avanti, tenendo conto che nel 1999 il cambio viene fissato a 1936,27 lire per euro. Vi è indubbiamente un notevole coincidenza temporale tra l'inizio dell'appiattimento della curva della produttività e la fissazione del cambio.

Figura 8 – Confronto tra la produttività del lavoro (ALP, average labour productivity) e il tasso di cambio lira/ECU (lire per ECU) - Anni 1970-2010



Fonte: Goofynomics

Riguardo alla legge di Kaldor-Verdoorn, il riferimento in letteratura è al modello di Dixon-Thirwall [1975], che ipotizza una funzione di produzione caratterizzata da rendimenti crescenti, per cui al crescere della produzione cresce anche la produttività e viceversa. Il grado di efficienza dell'economia, ovvero la sua produttività, dipende dall'ampiezza del mercato: più la domanda è elevata, più si produce, più si conseguono miglioramenti nel processo produttivo. Parafrasando Bagnai: "il barista diventa più produttivo se gli chiedono più caffè, perché impara a farli meglio".<sup>9</sup> Questa idea ribalta il nesso tradizionale di causalità, secondo cui dal vincolo esterno del cambio discenderebbe uno stimolo a migliorare l'efficienza dei processi produttivi. Pertanto il rallentamento della produttività costituirebbe il riflesso di uno shock esogeno (la

fissazione del cambio a un livello sopravvalutato) e non il problema di fondo del declino economico dell'Italia.<sup>10</sup>

Come si concilia la teoria del cambio fisso con la dinamica degli indicatori della produttività esaminati al paragrafo precedente? Ad una prima, superficiale analisi, sembrerebbe bene. Un primo aspetto riguarda la coincidenza tra il nuovo regime di cambio e la rottura strutturale nell'indicatore della produttività, che sembrano coincidere. Questo è senza dubbio ciò che rende l'ipotesi molto suggestiva. Un secondo elemento riguarda la natura dello shock. Laddove la domanda cresce, il meccanismo di Kaldor-Verdoorn favorisce uno spostamento verso l'alto della funzione di produzione, mentre questo non avviene laddove la domanda ristagna, come nel caso dell'Italia.

In verità l'adattamento al modello standard  $Y = AF(L,K)$  non è per nulla automatico, poiché  $F$  è supposta essere a rendimenti di scala 'costanti' e non 'crescenti'. In secondo luogo, la legge di K-V ha senso solo per gli 'aumenti' dell'output e non per le riduzioni, essendo difficile immaginare una situazione di regresso tecnologico. Forzando l'interpretazione, si può dire che la crescita della domanda fa aumentare  $A$ , che a sua volta agisce positivamente sulla produttività del lavoro apparente. Infatti, si può scrivere:

$$Y/L = AF(K/L, 1) \tag{3}$$

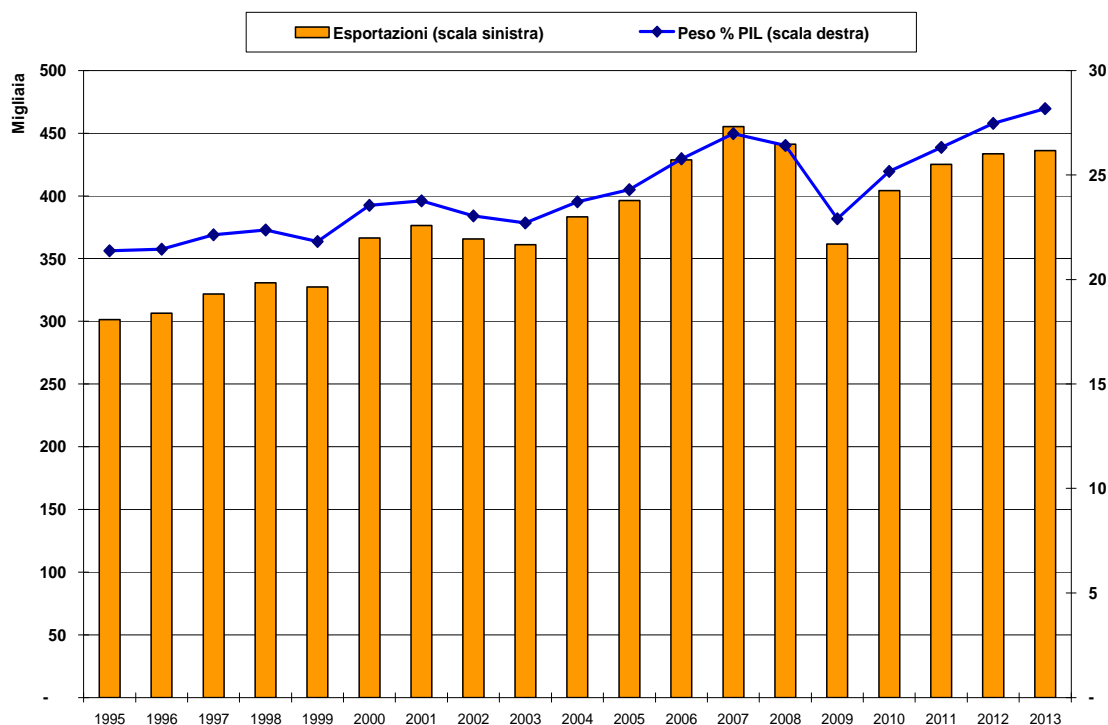
da cui si evince che la produttività dipende (positivamente) da  $A$ . Anche accogliendo queste forzature, la teoria non spiega l'andamento della TFP, che più di uno 'stallo' ha registrato una vera e propria caduta.

Ad un'analisi più approfondita, emergono ulteriori punti deboli del modello. Un primo aspetto riguarda la legge di Kaldor-Verdoorn, su cui si fonda l'intero impianto, e l'orizzonte temporale entro il quale essa può esplicare i suoi effetti. Infatti tale legge non è applicabile al breve termine, per il semplice motivo che essa è stata concepita per essere valida sul lungo termine e non alle frequenze cicliche. Nell'idea di Verdoorn l'aumento dell'export, trainato dall'aumento della domanda esterna, conduce a una maggiore specializzazione e a migliori tecniche produttive, traducendosi in un aumento della produttività secondo un processo cumulativo che può essere o meno convergente a seconda di come il modello stesso viene specificato. Ma questi effetti, come sottolineato dallo stesso autore, non possono che dispiegarsi nel medio-lungo termine.<sup>11</sup> Appare pertanto difficile che tale modello possa essere impiegato per spiegare la brusca interruzione del trend della produttività a metà anni '90.<sup>12</sup>

Altre obiezioni alla teoria provengono dall'evidenza empirica. Nel precedente paragrafo ho mostrato che il calo della dinamica della produttività ha ugualmente interessato, ed anzi è stato più pronunciato, in alcuni settori *non-tradeable*, come certe tipologie di servizi e le costruzioni.

Se la spiegazione del paradosso deve essere comune, essa non può dunque essere ricercata nel tasso di cambio. Infine, la teoria non si concilia con la dinamica dell'export italiano *post* euro. A tale proposito, è utile un primo sguardo all'andamento delle esportazioni italiane in volume (fig. 9). Fatta eccezione per il biennio 2002-2003 segnato da una importante crisi economica, l'export italiano è cresciuto costantemente sino al 2007, anno che segna l'inizio della Grande Crisi. A prima vista dunque non sembra che la nostra capacità di esportazione sia stata compromessa dal passaggio all'euro.

Figura 9 – Esportazioni di beni e servizi fob (valori concatenati anno 2010, migliaia euro e peso % sul PIL) - Anni 1995-2013



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Una risposta più rigorosa al quesito è fornita da Manasse, Nannicini e Saia (2013), i quali costruiscono un contro-fattuale ricorrendo alla metodologia del 'controllo sintetico'. Quest'ultima consiste nel selezionare un gruppo di paesi fuori dell'eurozona e nel costruire una 'combinazione' di essi che permetta di simulare quella che sarebbe stata la performance dell'Italia se anch'essa fosse rimasta *fuori* dall'eurozona. Dall'analisi emerge come l'introduzione dell'euro abbia beneficiato in modo significativo i flussi di commercio bilaterali tra l'Italia e gli altri paesi dell'area dell'euro. Sul periodo 1999-2010, quindi nel decennio successivo all'adozione definitiva dell'euro, l'aumento dell'export italiano è cresciuto del 38%, un valore non solo elevato in assoluto ma anche superiore al contro-fattuale. Uno dei motivi è che il cambio fisso ha sì rappresentato un apprezzamento valutario per l'Italia, ma l'ingresso

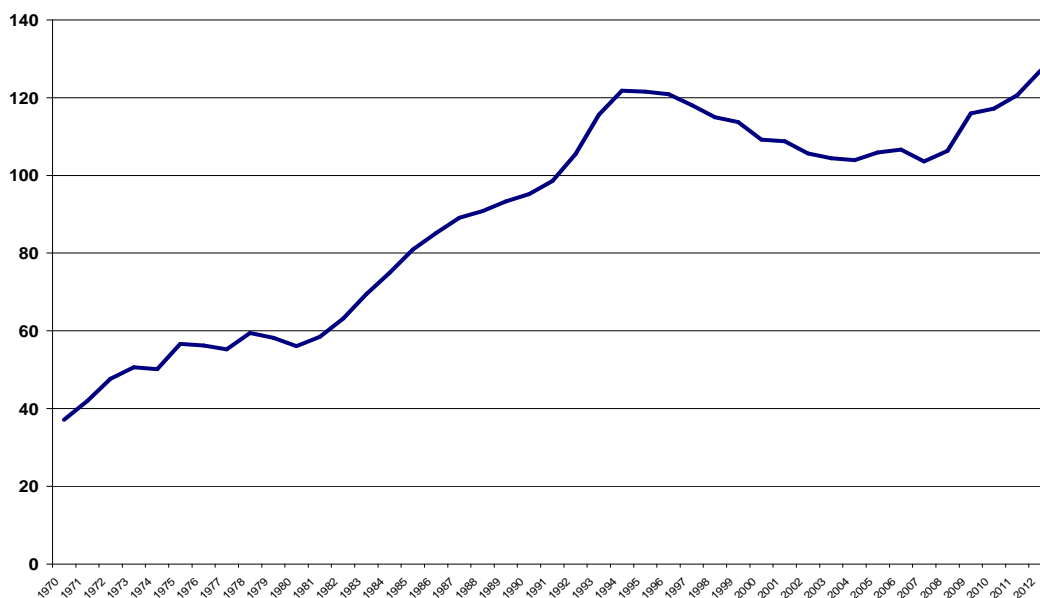
nell'eurozona ha comportato anche una maggiore stabilità complessiva dei rapporti di cambio, il che ha favorito lo sviluppo dei flussi commerciali. In realtà i motivi del perché il nostro export abbia continuato a fare così bene sono più complessi, ma questo è un punto che svilupperò in seguito.<sup>13</sup>

Dunque, la teoria che vede nell'euro la causa del malessere italiano non regge alla prova dei fatti. Del resto, se la teoria fosse fondata, dovremmo osservare un simile andamento della produttività anche negli altri paesi europei che hanno fatto ricorso alle svalutazioni competitive prima di adottare la moneta unica. La Francia nel corso degli anni '80 ha svalutato più volte il franco nei confronti del marco tedesco, e la Spagna come l'Italia ha svalutato subito dopo la rottura dell'ERM nel 1992-93. Ma in Francia la produttività ha continuato a crescere, mentre in Spagna il rallentamento si è verificato ben prima dell'entrata nell'euro.

Tutto ciò premesso, ritengo che la teoria del cambio fisso abbia un merito nell'aver posto l'enfasi sul ruolo della domanda e le sue potenziali implicazioni per l'economia reale. Se è vero che l'euro non c'entra, non vi è alcun dubbio che le politiche di risanamento fiscale rese necessarie dal Patto di Stabilità e Crescita abbiano sottratto punti di crescita alla domanda aggregata. Basta peraltro dare un'occhiata all'andamento del nostro debito pubblico sul PIL e a come la curva cambi verso proprio intorno alla metà degli anni '90: una coincidenza temporale con l'andamento degli indicatori della produttività non proprio trascurabile (fig. 10).

Aggiungo che una parte della recente letteratura sulla crescita tende a rivalutare il ruolo della domanda nello spiegare l'andamento della produttività. Cornwall e Cornwall (2002), ad esempio, sostengono come una domanda aggregata elevata fornisca uno stimolo agli investimenti e al cambiamento tecnologico favorendo in tal modo gli incrementi di produttività. Il contrario si verifica quando la domanda aggregata ristagna, poiché questo aumenta il rischio per l'attività di investimento, che viene scoraggiata, con la conseguenza di un abbassamento nella crescita della produttività.<sup>14</sup> Un'altra branca della letteratura si sofferma sulle interazioni tra domanda e produzione che agiscono tramite i prezzi, con effetti sulla produttività all'interno dei singoli settori.<sup>15</sup> È plausibile che una domanda (sistematicamente) più bassa abbia avuto, nel caso italiano, un qualche effetto sulla produttività, nel senso di impedire o non favorire gli spostamenti verso l'alto della funzione di produzione? Tornerò su questo punto più estensivamente nel quarto paragrafo. Ora rivolgiamo la nostra attenzione alla seconda teoria, che mette al centro le riforme del mercato del lavoro.

Figura 10 – Debito pubblico in Italia (percentuale sul PIL) – Anni 1970-2012



Fonte: elaborazioni su Eurostat database

## La teoria del lavoro flessibile

La seconda ‘teoria’ qui esaminata è quella che interpreta il ristagno della produttività come conseguenza delle riforme realizzate nel corso degli anni ‘90 per liberalizzare il mercato del lavoro (per comodità nel seguito parlerò di ‘riforma’ del mercato del lavoro). Come anticipato in Introduzione, gli interventi chiamati in causa sono essenzialmente tre:

- il Protocollo Ciampi/Giugni del 23 luglio 1993, con il quale, per la prima volta, Stato e parti sociali fissano degli obiettivi comuni di politica dei redditi; gli aumenti salariali vengono legati alla crescita della produzione e degli utili d’impresa e viene fissato un ‘tasso d’inflazione programmato’;
- il ‘pacchetto Treu’ del 1997, che introduce giuridicamente varie forme di impiego a tempo determinato (nuovo apprendistato, contratto di formazione, tirocini di orientamento, lavoro interinale, piani di inserimento professionale);
- la legge Biagi-Maroni del febbraio 2003, che ha ulteriormente liberalizzato il mercato del lavoro con l’introduzione del contratto ‘a progetto’, dove il termine del rapporto di lavoro non è specificato e vengono limitati alcuni diritti dei lavoratori riguardo a permessi, ferie, malattia e maternità.

Non è questa la sede per una valutazione di una riforma di così ampia portata. Si può però affermare che essa abbia determinato: (i) un periodo di relativa moderazione salariale, cosa che ha favorito un abbattimento della dinamica inflazionistica in Italia; (ii) un aumento dell'occupazione, soprattutto attraverso il largo impiego delle nuove forme contrattuali (il tasso di occupazione in effetti aumenta in Italia dal 52,8% al 58,3% nel 2008, per poi ridiscendere con l'arrivo della Grande Crisi).

Paul Krugman, nei recenti interventi sul NYT, ricollega il dilemma della produttività ai citati provvedimenti, riprendendo un suggerimento già avanzato in un saggio di Lorenzo Codogno (2009). L'idea è che la riforma del mercato del lavoro operata in Italia, combinata col forte influsso migratorio registrato nel nostro Paese, in special modo dai primi anni 2000, abbia favorito una graduale emersione del lavoro in nero. L'emersione sarebbe però avvenuta anche nelle statistiche. Il PIL (o il valore aggiunto) è come sappiamo stimato includendo il sommerso. Tuttavia, poiché il lavoro irregolare è notoriamente sottostimato, la sua 'emersione' avrebbe fatto cadere automaticamente l'indice della produttività. Si tratta di un'ipotesi suggestiva e sicuramente degna di attenzione. In effetti il 'combinato disposto' delle leggi di riforma del mercato del lavoro e della legge del 2002 sull'immigrazione possono aver favorito l'emersione dal settore informale di manodopera sia di nazionalità italiana che straniera, che si ritiene fossero largamente sottostimate. In termini dell'evidenza empirica presentata nel capitolo precedente, una conferma di tale ipotesi sembrerebbe venire dalle costruzioni, settore che ha registrato il calo più consistente nella dinamica della produttività, dove il fenomeno del lavoro in nero è notoriamente più diffuso.

Ciò detto appare difficile, come argomentato anche in Banca d'Italia (2009), che questa spiegazione possa funzionare su un orizzonte temporale *lungo*. Se è certamente vero che la misurazione del lavoro irregolare abbia presentato dei problemi statistici, appare difficile che ciò possa essere presa come una spiegazione esauriente del ristagno della produttività per la durata di un ventennio. Anche l'andamento della produttività del lavoro nella fase recessiva, cioè dopo il 2008, che come abbiamo detto risulta pro-ciclico, non avvalorava l'ipotesi dell'errore statistico. Infatti la recessione si è abbattuta per ovvi motivi in modo più consistente sulle forme contrattuali flessibili e pertanto l'indice della produttività dovrebbe mostrare in questa fase una risalita, come conseguenza sia della (presumibile) re-immersione del lavoro nel settore informale sia per la dismissione (in primis) della manodopera meno qualificata.<sup>16</sup>

Di più ampio respiro – e con implicazioni ben più significative sul piano della politica economica – è l'ipotesi avanzata da un gruppo di economisti riuniti intorno alla rivista *Economia & Lavoro*<sup>17</sup>. Secondo tale interpretazione, le riforme citate avrebbero ridotto il prezzo 'relativo' del lavoro rispetto a quello del capitale, spingendo le imprese a rimanere nei settori

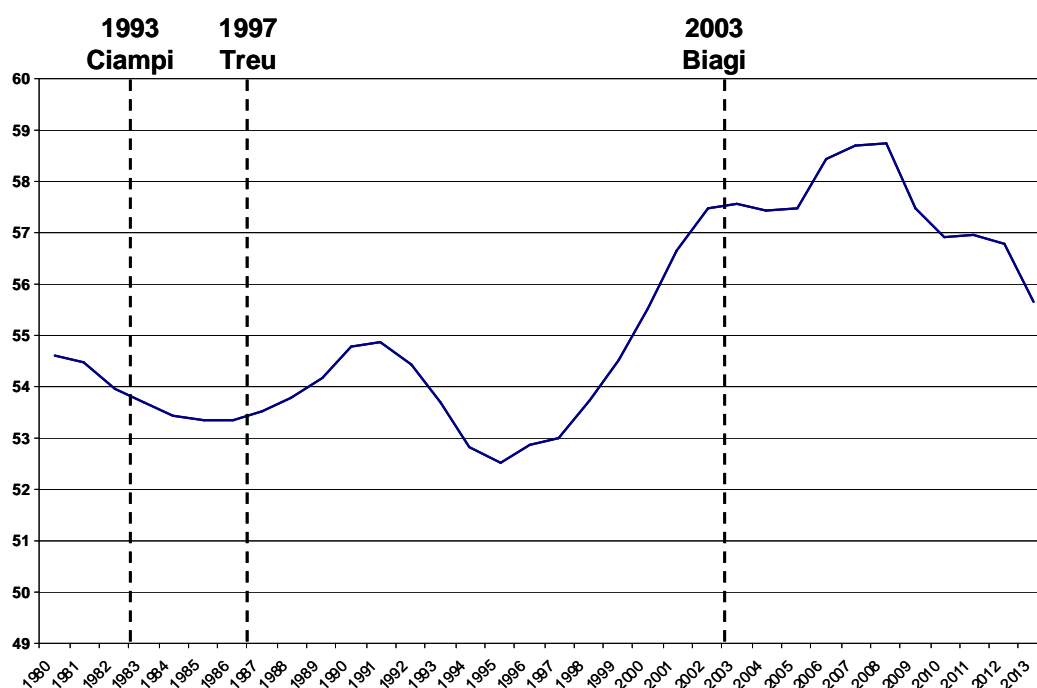
tradizionali *labor intensive* e scoraggiando gli investimenti, segnatamente quelli in ricerca e sviluppo e nelle ICT. Da qui l'insoddisfacente dinamica della produttività sperimentata nel nostro Paese. Questa teoria, che per comodità chiamerò 'teoria del lavoro flessibile', si ricollega a un'interpretazione più ampia che vede nei mutamenti attuati nella legislazione del mercato del lavoro una delle principali determinanti del rallentamento della produttività in Europa [Gordon e Dew Becker, 2008]. Come vedremo, però, il mercato del lavoro in Italia ha registrato una dinamica che lo distingue nettamente dal resto dell'Europa. Certamente le implicazioni della teoria sono piuttosto rilevanti, nella misura in cui essa attribuisce il malessere italiano proprio a quella riforma, da tempo invocata anche dai maggiori organismi internazionali, volta a rendere maggiormente efficiente l'apparato produttivo del Paese. I sostenitori ne ricavano anche una proposta di revisione dell'attuale sistema di contrattazione collettiva che dovrebbe risultare in una più equa ripartizione dei benefici derivanti dai miglioramenti di produttività tra capitale e lavoro rispetto alla situazione attuale<sup>18</sup>.

Sul fatto che la riforma del mercato del lavoro abbia aumentato il contenuto di occupazione della crescita italiana, direi che si tratta di una conclusione non discutibile, essendo questa una caratteristica che emerge sia nel confronto con altri periodi storici sia rispetto alle esperienze degli altri paesi europei (figg. 11 e 12). E poiché la domanda in Italia ha rallentato per una serie di ragioni, è plausibile che ciò abbia portato ad una riduzione della produttività del lavoro (Y/L). Questo è senza dubbio il principale punto di forza della teoria, unitamente alla coincidenza temporale degli interventi di riforma, essendo i primi due verificatisi proprio intorno a metà anni '90.

Non tutto però risulta pienamente convincente o coerente con i dati. Una prima criticità riguarda la dinamica della TFP. In prima battuta, poiché la teoria si concentra sulla sostituzione tra capitale e lavoro, essa postula uno spostamento lungo lo stesso isoquanto non da un isoquanto all'altro. Come si concilia questo con la dinamica calante della TFP così evidente dalla fig. 2? Su questo la teoria non dice nulla.

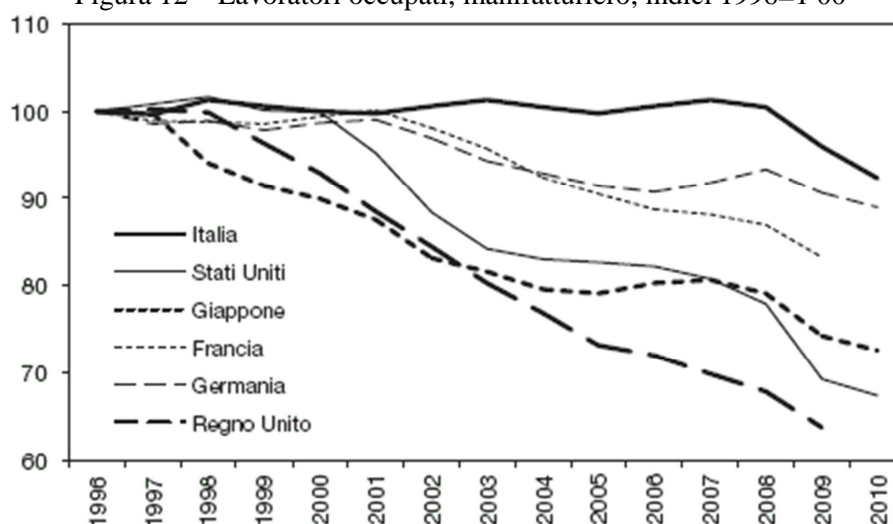


Figura 11 – Tasso di occupazione (valori percentuali) - Anni 1980-2013



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Figura 12 – Lavoratori occupati, manifatturiero, indici 1996=1 00



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat, BLS, Global Insight.

Al quesito si può provare a rispondere in due modi. Il primo è facendo riferimento alla 'qualità' della forza lavoro, variabile che non è incorporata nelle ore di lavoro e quindi ricade nella TFP. Poiché normalmente i nuovi assunti, essendo (mediamente) meno formati sul lavoro,

hanno un capitale umano inferiore rispetto ai già occupati a tempo indeterminato, l'aumento dell'occupazione a tempo può aver influito negativamente sulla TFP. Sembra tuttavia difficile che questo fattore possa da solo spiegare quello che, più che un rallentamento, è una vera e propria caduta della TFP. Un'altra soluzione è immaginando che i (supposti) minori investimenti in R&S abbiano agito negativamente sulla TFP, ma qui il quadro si complica. Anche assumendo che le riforme del mercato del lavoro abbiano scoraggiato la spesa in R&S – cosa che come vedremo non è confortata dai dati – ciò non implica necessariamente una riduzione della TFP, poiché gli investimenti in R&D sono già 'incorporati' in K.<sup>19</sup> In sintesi, un primo ostacolo in cui 'inciampa' la teoria è nello spiegare la dinamica calante della TFP.

Un secondo problema riguarda l'andamento della produttività durante l'ultima fase ciclica, che abbiamo visto essere rimasto pro-ciclico. Se è vero che il grado di flessibilità introdotto sul mercato del lavoro è stato così incisivo da riuscire a 'piegare' la curva della produttività per oltre un quindicennio (dal protocollo Ciampi del 1993 fino all'anno 2007, che segna la fine dell'ultima fase espansiva), nell'ultima recessione avremmo dovuto assistere ad un 'rimbalzo' della produttività, in analogia a quanto verificatosi in Spagna, perché – come già detto – le imprese hanno innanzitutto espulso la mano d'opera 'a tempo' e in nero. Ma tale rimbalzo non si vede per nulla nei dati.

Ulteriori dubbi emergono andando a considerare la dinamica degli investimenti. Non vi è alcuna evidenza di un particolare rallentamento della dinamica nel periodo considerato come supposti dalla teoria. Tra il 1994 e il 2013, gli investimenti fissi lordi sono cresciuti in Italia come negli altri paesi europei e al 2013 risultano, in rapporto al Pil, secondi solo a quelli della Spagna (12,4% al netto delle abitazioni contro il 14,0% della Spagna). La tabella 4 e la figura 13 riportano l'andamento degli investimenti fissi lordi in Italia in base ai dati ISTAT dai primi anni '90 ad oggi. Tra il 1993 e il 2007 il profilo degli investimenti fissi nell'industria manifatturiera e in quella in senso stretto è piuttosto piatto. Tra il 1993 e il 2002 si evidenzia una lieve crescita, seguita da una lieve flessione tra il 2003 e il 2005 e ancora da una ripresa nel biennio 2006-2007, fino all'arrivo della Grande Crisi. Non si evidenzia dunque alcun calo particolare nel tasso di accumulazione delle imprese manifatturiere, né tantomeno in quelle dei servizi (il dato include la PA) dove addirittura gli investimenti crescono.

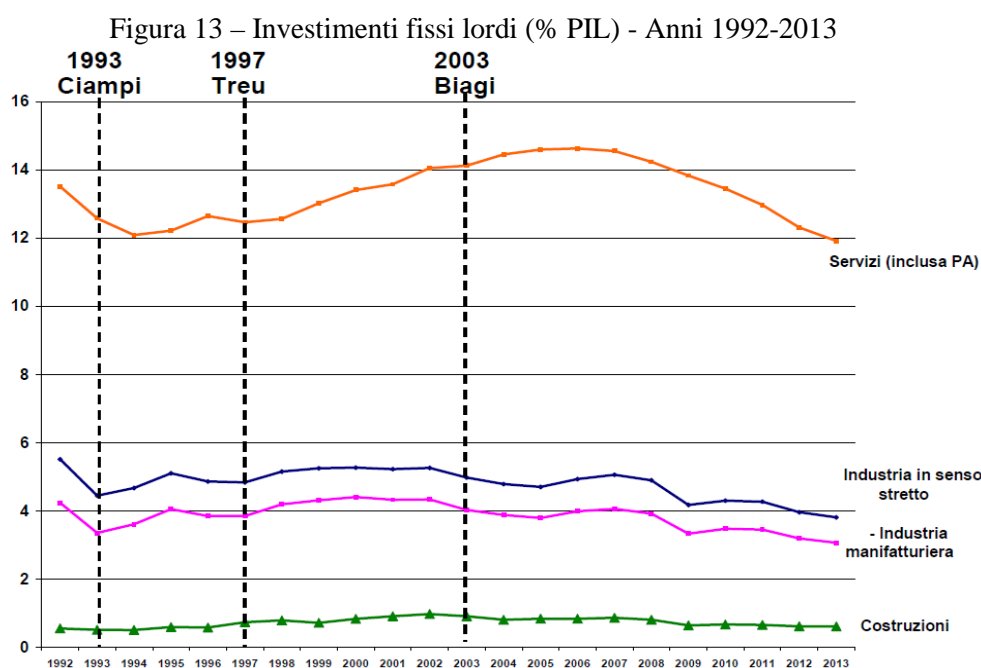
Tabella 4 - Investimenti fissi lordi (al netto delle abitazioni) in % sul PIL

% sul PIL		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Totale economia		20,4	18,3	18,0	18,8	18,9	18,8	19,3	19,8	20,3	20,5	21,1
- escluse abitazioni		14,4	12,3	12,3	13,1	13,4	13,5	14,1	14,6	15,1	15,2	15,7
Agricoltura		0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Industria in senso stretto		5,5	4,4	4,7	5,1	4,9	4,8	5,1	5,2	5,3	5,2	5,3
- Industria manifatturiera		4,2	3,3	3,6	4,0	3,8	3,8	4,2	4,3	4,4	4,3	4,3
Costruzioni		0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,8	0,7	0,8	0,9	1,0
Servizi (inclusa PA)		13,5	12,6	12,1	12,2	12,6	12,5	12,6	13,0	13,4	13,6	14,0

(continua)

% sul PIL		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Totale economia		20,8	20,9	20,9	21,2	21,2	20,7	19,3	19,1	18,6	17,5	17,0
- escluse abitazioni		15,3	15,2	15,1	15,2	15,3	14,8	13,6	13,5	13,4	12,5	12,2
Agricoltura		0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6
Industria in senso stretto		5,0	4,8	4,7	4,9	5,1	4,9	4,2	4,3	4,3	4,0	3,8
- Industria manifatturiera		4,0	3,9	3,8	4,0	4,1	3,9	3,3	3,5	3,4	3,2	3,1
Costruzioni		0,9	0,8	0,8	0,8	0,9	0,8	0,6	0,7	0,6	0,6	0,6
Servizi (inclusa PA)		14,1	14,4	14,6	14,6	14,6	14,2	13,8	13,4	13,0	12,3	11,9

Fonte: ISTAT



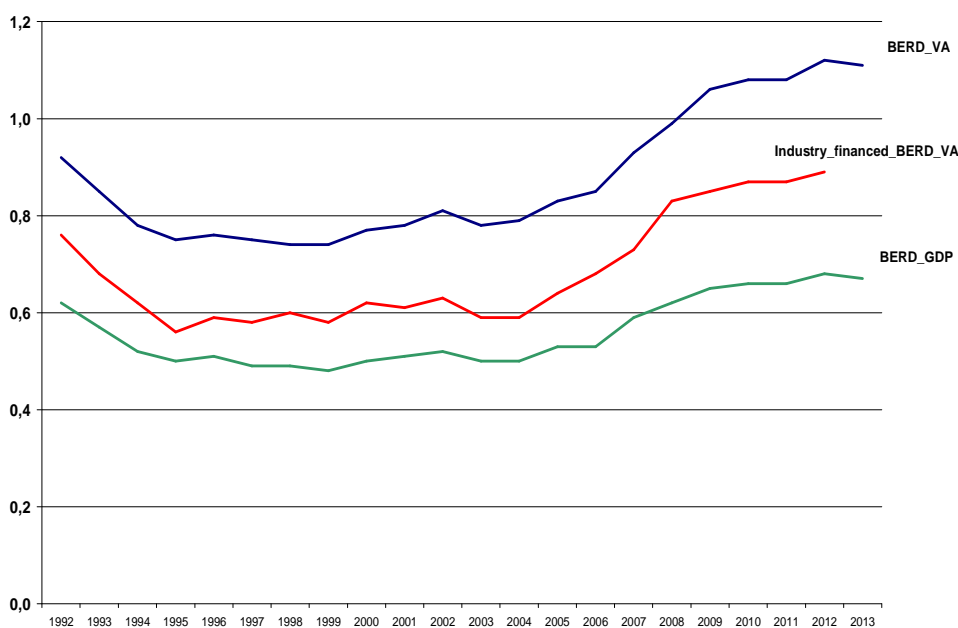
Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Riguardo alla spesa in R&D – passata a livello nazionale dall'1,0% all'1,3% del Pil tra il 2000 e il 2010 [Accetturo et alii, 2013] – è noto che essa è strutturalmente inferiore a quella di altri Paesi, segnatamente la Germania e i paesi scandinavi. I motivi sono stati ampiamente discussi in letteratura e attengono, per quanto concerne il settore privato, a tutta una serie di fattori: dalla dimensione relativamente più piccola delle aziende, alla loro gestione a carattere (prevalentemente) familiare, alle variabili di contesto (e.g. i vincoli finanziari).<sup>20</sup> Il punto però

non è il gap rispetto agli altri Paesi, ma *l'evoluzione nel tempo* della spesa in R&D, la quale dovrebbe riflettersi, seppur con ritardo, in un aumento della produttività.

Una rappresentazione di questo tipo è fornita dalla fig. 14, basata su dati OCSE. Si vede come gli investimenti in R&D del settore privato e dell'industria subiscano un calo significativo dopo la crisi del 1992; segue però un lento recupero a partire dalla fine degli anni '90 che si tramuta, dal 2003 in avanti, in una vera e propria ripresa. Questo profilo è più evidente se la spesa in R&D è rapportata, come è corretto fare, al fatturato e/o al valore aggiunto del settore invece che al PIL.<sup>21</sup> Dunque, non si vede alcun rallentamento degli investimenti in R&D come supposto dalla teoria, ma al contrario sembrerebbe che proprio in corrispondenza delle misure di riforma del mercato del lavoro gli investimenti accelerino, marcatamente dopo il 2003, che guarda caso è l'anno della 'legge Biagi'.

Figura 14 – Spesa in ricerca e sviluppo del settore privato e dell'industria\* (peso percentuale) Anni 1992-2013



\* Nota: BERD\_VA (Business enterprise research and development/Value Added) = Spesa in R&D del settore privato sul valore aggiunto BERD\_GDP (Business enterprise research and development/Gross Domestic Product) = Spesa in R&D del settore private sul PIL

Industry financed BERD\_VA (Industry financed Business enterprise research and development/Value Added) = Spesa in R&D finanziata dall'industria sul valore aggiunto

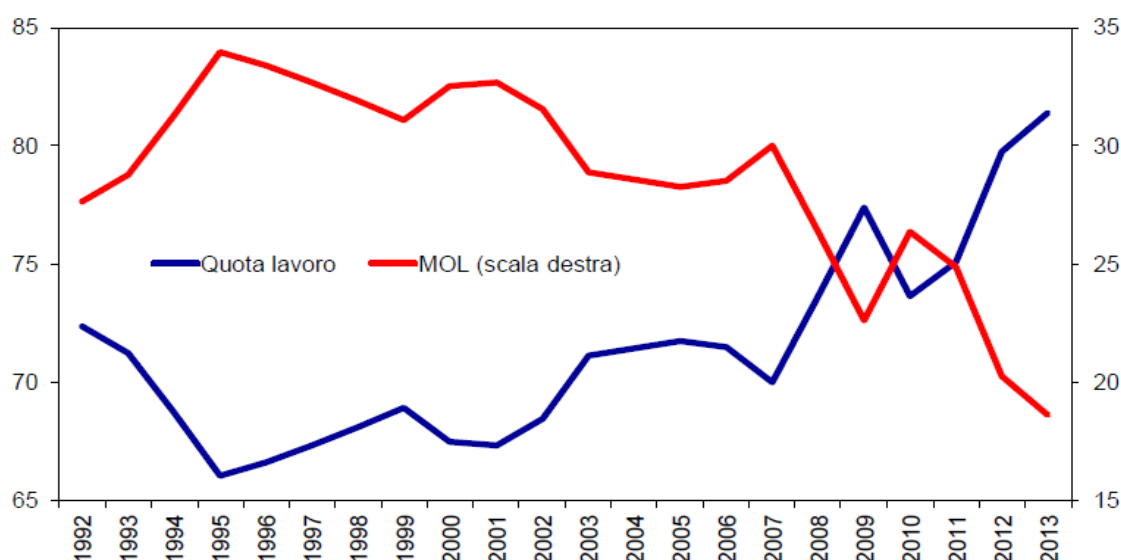
Fonte: OCSE database

Altre informazioni sul grado di innovazione delle imprese appaiono coerenti con questi andamenti. Particolarmente interessante è il dato sul numero di brevetti depositati presso l'Ufficio brevetti europeo (EPO). Come riportato in Lotti e Schivardi (2005), dal 1980 la propensione dell'Italia a brevettare presenta un profilo piatto fino alla metà degli anni '90, cui segue una fase di crescita. Il fatto che proprio dalla metà degli anni '90 la propensione a

brevettare aumenti anziché diminuire è illuminante rispetto al ruolo che l'innovazione ha avuto quale determinante del declino. Tanto basta a dimostrare come non vi sia alcuna evidenza di un rallentamento negli investimenti fissi delle imprese né tantomeno in quelli in R&D (degli investimenti in ICT tratterò alla sezione successiva).

L'ultimo aspetto da considerare riguarda la 'questione distributiva'. Vi è stata una redistribuzione dei redditi a favore del capitale come conseguenza della riforma del mercato del lavoro in Italia? Come mostra la fig. 15, elaborata dal Centro Studi Confindustria su dati ISTAT, dal 1995 ad oggi la tendenza è stata, al contrario, verso un aumento della quota lavoro sul valore aggiunto, cui ha corrisposto una graduale erosione dei margini di redditività delle imprese.

Figura 15 – Redistribuzione redditi (MOL versus Quota lavoro; in % del valore aggiunto) - Anni 1992-2013



Nota: MOL=VA-reddito da lavoro

(inclusivo della stima del reddito che va a remunerare il lavoro autonomo; corretto per l'introduzione IRAP nel 1998).

Fonte: Centro Studi Confindustria

Riassumendo questa sezione, direi che la teoria in questione ha un notevole punto di forza nel fatto che la riforma del mercato del lavoro ha aumentato il contenuto di occupazione della produzione in Italia, molto più che in altri paesi europei. Inoltre, essendo questo aumento concentrato nei contratti temporanei, questo può aver indotto un calo della produttività (apparente) tramite i canali diretti e indiretti sopra evidenziati. Altri aspetti della teoria tuttavia non si conciliano con l'evidenza: il calo della TFP, l'andamento della produttività nell'ultima recessione, gli investimenti fissi e in R&D, la distribuzione del reddito, tutti mostrano andamenti difforni rispetto alla previsione della teoria.

## **La teoria ortodossa: globalizzazione e rivoluzione ICT**

Il terzo filone di analisi riguardante il declino della produttività in Italia raccoglie un insieme di studi molto ampio che fa perno su alcuni (presunti) limiti storici del modello di capitalismo italiano, segnatamente dell'industria. Questi limiti sarebbero divenuti particolarmente penalizzanti con la globalizzazione e l'avvento della rivoluzione ICT degli anni '90. Il ragionamento è in sintesi il seguente: la struttura produttiva dell'Italia, caratterizzata dalla prevalenza di imprese familiari, di dimensione ridotta rispetto ai nostri partner europei, poco capitalizzata e concentrata nei settori tradizionali a ridotto valore aggiunto, si sarebbe trovata in difficoltà di fronte al contestuale verificarsi di tre shock esterni: (i) la globalizzazione dei mercati con l'affacciarsi delle economie emergenti, (ii) l'integrazione europea e (iii) la rivoluzione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione. L'agguerrita concorrenza dei nuovi mercati emergenti a basso costo della manodopera nei settori produttivi tradizionali, unitamente alla sopraggiunta impossibilità di manovrare il cambio, avrebbero particolarmente penalizzato la nostra economia.

Tale posizione si ritrova soprattutto nei documenti degli organismi internazionali, segnatamente FMI e OCSE, e nel già citato studio della Banca d'Italia (2009) sulla struttura produttiva italiana<sup>22</sup>. Ma ad essa sono riconducibili anche alcuni dei primi studi empirici sulla produttività, come ad esempio quello già citato di Daveri e Jona-Lasinio (2005).<sup>23</sup> Secondo alcuni autori, questa teoria si fonda sulla visione stereotipata secondo cui «...l'industria italiana presenta i caratteri di un sistema insufficientemente aperto all'innovazione e poco orientato ai mercati internazionali, avverso alle strutture organizzative complesse e ripiegato su dimensioni di impresa prevalentemente medio-piccole e produzioni a bassa intensità tecnologica. L'apparato produttivo nazionale costituirebbe in questa prospettiva un sistema fortemente conservatore, routinario e gravemente appesantito da una bassa produttività di fattori, che evita il cambiamento e rinuncia volentieri all'esplorazione di territori meno conosciuti » [Arrighetti e Traù, 2013, p. 5].

Come prima evidenza a supporto della teoria, i sostenitori della tesi ortodossa fanno di solito riferimento alla perdita di competitività dell'economia italiana, riflessa sia nell'apprezzamento del tasso di cambio reale che nella perdita di peso sul commercio mondiale. Quest'ultimo, pari al 4,5% nella seconda metà degli anni '90, è sceso intorno al 3%. Il che non sarebbe avvenuto, si argomenta più o meno esplicitamente, se la nostra struttura produttiva avesse reagito puntando sull'innovazione di prodotto e di processo nonché sulla diffusione delle ICT, cosa che è avvenuta in misura insufficiente e comunque inferiore a quanto registrato negli altri paesi avanzati. L'andamento della TFP altro non sarebbe che il riflesso della scarsa propensione all'innovazione delle nostre imprese.<sup>24</sup>

In realtà un esame attento dei dati di commercio internazionale mostra sì una riduzione del nostro peso sul commercio mondiale, la cui entità è però dello stesso ordine di grandezza, se non inferiore, a quello registrata dalle maggiori economie avanzate come conseguenza dell'inarrestabile ascesa delle economie emergenti. Tra il 2000 e il 2011, il ridimensionamento della nostra quota è stato nettamente inferiore a quello registrato da Stati Uniti e Giappone, le cui quote hanno subito letteralmente un tracollo, e si situa grossomodo a metà tra quello della Germania, la cui industria ha tenuto meglio, e quello della Francia.<sup>25</sup>

Ciò detto, l'idea di una certa 'lentezza' del nostro apparato industriale nell'adeguarsi alle nuove sfide dei mercati globalizzati è senza alcun dubbio pervasiva. In particolare, è molto diffusa tra gli economisti la convinzione che il ritardo nella diffusione della ICT sia tra le principali determinanti del declino economico italiano. Luigi Zingales, in un recente audizione dinanzi alla Commissione Finanze della Camera dei Deputati, ha affermato: «La mia interpretazione è che il problema della crescita in Italia sia un problema principalmente dovuto alle difficoltà dell'Italia di adattare i vantaggi della rivoluzione tecnologica – quella che si chiama Information and Communication Technology. E questo secondo me è il vero nostro problema, non l'euro».<sup>26</sup> Anche Lorenzo Bini Smaghi, nel suo ultimo saggio sull'Europa, riprende la questione guardando alla relazione tra la crescita dei paesi europei e il 'grado di sviluppo informatico' delle rispettive popolazioni [Bini Smaghi, 2014, pp. 37-38]. Hassan e Ottaviano (2013) si spingono oltre argomentando che la struttura manageriale e di *governance* delle imprese italiane sarebbe alla radice del ritardato sviluppo delle ICT. In anni recenti si è inoltre sviluppata un'ampia letteratura empirica sulla crescita in Italia che ha messo in relazione la TFP col grado di innovazione delle imprese, utilizzando varie *proxy* di quest'ultimo, *in primis* gli investimenti (e/o lo stock di capitale) in R&D e in ICT.

Fatta tutta questa premessa, la domanda è se la teoria ortodossa possa offrire una spiegazione convincente del paradosso della produttività. È possibile che le responsabilità del malessere italiano siano tutte da attribuire alle nostre imprese manifatturiere, troppo piccole e mal governate, incapaci di competere sui mercati globali e impreparate di fronte alla rivoluzione digitale?

Cominciamo dalla questione della globalizzazione. Si è visto nel paragrafo precedente che il calo nella dinamica della produttività ha riguardato anche i settori meno esposti alla competizione globale, come le costruzioni e alcuni comparti dei servizi, che evidenziano un rallentamento ben più marcato del manifatturiero. Dunque la globalizzazione non c'entra. Peraltro la letteratura ha da tempo messo in evidenza come da un aumento della concorrenza, anche tramite il canale del commercio estero, discenda normalmente uno stimolo per le imprese ad accrescere la produttività [Syverson, 2011]. Bloom, Draca e Van Reenen (2011), in uno degli

studi più completi sull'argomento, analizzano l'impatto dell'ingresso della Cina nel WTO sulla produttività delle imprese in una serie di paesi europei, tra cui l'Italia.<sup>27</sup> Lo studio mostra come le imprese maggiormente esposte alla concorrenza cinese abbiano fatto registrare livelli crescenti della TFP, della spesa in R&D e in ICT, nonché nella qualità del management. Vi è stato anche un processo di *creative destruction* a favore delle imprese più virtuose sul piano dell'innovazione, che certamente nel caso dell'Italia deve essere stato particolarmente intenso. Dunque sia la teoria che l'evidenza empirica sono molto chiare: l'accresciuta concorrenza migliora la produttività! Sulle precise modalità di reazione del nostro sistema di imprese all'accresciuta competizione proveniente dalla Cina e dai mercati emergenti tornerò più avanti.

Anche il ritardo nella diffusione delle ICT non appare fornire una spiegazione del tutto plausibile. Esso può giustificare tutt'al più un rallentamento nella crescita della produttività, ovvero un ritardo di alcuni anni, ma non certo un ristagno lungo un ventennio. Questo è peraltro quanto emerge dalla letteratura esistente sull'argomento. Bugamelli e Pagano (2004), ad esempio, analizzano la diffusione delle ICT in un campione di 1.700 imprese manifatturiere italiane. Nel 1997 il ritardo rispetto agli Stati Uniti è stimato pari a circa 7 anni<sup>28</sup>. Gli stessi autori però concludono che già dall'anno 1997 sono evidenti segnali di un *catching up* del nostro Paese (infatti il ritardo rispetto agli investimenti in ICT è solo di 2 anni). Pertanto, anche ammesso che il ritardo sia rimasto invariato nel tempo (7 anni), avremmo dovuto assistere ad un'accelerazione della produttività del lavoro intorno alla metà degli anni 2000, se non prima. Peraltro il *lag* temporale dei 7 anni è calcolato rispetto agli Stati Uniti, ma è presumibile che esso sia inferiore se il confronto è fatto con le altre economie europee, anch'esse in ritardo. Come si spiega che il trend della produttività è proseguito ininterrotto nel resto dell'Europa?

Un esame attento dei dati aggregati non solo conferma queste considerazioni, ma dimostra come in Italia gli investimenti in ICT delle imprese siano cresciuti più che in altri paesi europei (sebbene meno che negli USA e in alcuni paesi del Nord Europa). Nel periodo 1980-2004 essi sono passati dallo 0.4% al 3.4% del PIL, mostrando una dinamica accelerata rispetto a realtà come Lussemburgo, Germania, Austria e Francia, tutti paesi dove la produttività ha continuato a 'correre'. Nel 2004 la quota in ICT sul PIL dell'Italia è superiore alla media EU15 (tab. 6). Gli studi econometrici confermano un impatto delle ICT sull'economia reale dell'Italia non disallineato dal resto dell'Europa. Daniele (2006) conduce un esercizio di contabilità della crescita per valutare l'apporto del capitale ICT (hardware, software e attrezzature per la comunicazione). Esaminando i dati dal 1980 al 2004, il nostro Paese si colloca, sia in termini di investimenti che di capitale, in linea mediana nello scenario europeo e con un effetto dell'accumulazione di capitale ICT superiore a quello di Germania e Francia.<sup>29</sup>



Tabella 5 – Investimenti in ICT sul PIL

	1980	1990	2000	2004
Danimarca	0,4	1,2	3,8	5,1
Finlandia	0,5	1,6	4,2	5,0
Svezia	0,6	1,4	5,5	4,7
Belgio	0,4	1,3	4,3	4,6
Olanda	0,4	1,0	3,1	3,7
Regno Unito	0,3	1,2	3,8	3,7
Grecia	0,3	0,6	2,6	3,5
Austria	0,6	1,0	2,6	3,4
Italia	0,4	1,2	2,7	3,4
Lussemburgo	0,6	1,6	2,6	3,2
Germania	0,6	1,2	2,8	3,0
Spagna	0,3	1,2	2,5	2,9
Portogallo	0,4	0,7	2,4	2,8
Francia	0,3	0,8	2,3	2,4
Irlanda	0,3	0,4	2,5	1,8
UE15	0,4	1,0	2,8	2,9
USA	0,9	1,8	5,3	6,2

Fonte: Daniele, V. (2006)

Oggi il ritardo nella diffusione delle ICT è ampiamente colmato. Secondo i dati ISTAT, nel 2011 la diffusione delle tecnologie di base (computer, posta elettronica, connessione a internet) era pressoché completa riguardando oltre il 90% delle imprese, così come diffuso è anche l'utilizzo di internet per l'accesso ai servizi bancari e finanziari. È vero che permane un ritardo rispetto alle tecnologie avanzate (banda larga, pagamenti e commercio elettronico) ma questo non appare sufficiente a giustificare un andamento pressoché piatto della produttività, che avrebbe invece dovuto registrare una ripresa nel corso degli ultimi due decenni, man mano che il gap si andava assorbendo.

Torniamo ora sulla questione di come il nostro sistema produttivo abbia reagito al mutato contesto esterno. Qui la teoria ortodossa, a mio avviso, dimostra una sottovalutazione delle trasformazioni avvenute nel nostro apparato produttivo, soprattutto nel manifatturiero. A parte la già citata dinamica positiva dell'export di cui si è detto nei paragrafi precedenti, vi è tutta una serie di dati che segnalano importanti cambiamenti attuati dall'industria, come documenta da anni un'ampia e crescente letteratura.<sup>30</sup> Cipolletta e De Nardis (2012), in particolare, sottolineano come con l'inasprirsi delle pressioni concorrenziali l'industria italiana abbia conosciuto un processo spontaneo di rinnovamento, soprattutto in direzione di un *upgrading* delle sue produzioni. Tali trasformazioni sono avvenute all'interno dei settori piuttosto che tra settori produttivi. In quelli più esposti alla concorrenza internazionale, le imprese sono state

sottoposte ad un processo di selezione naturale che ha portato ad un forte ‘rimescolamento’ degli attori in gioco, con il prevalere delle imprese più efficienti e dei beni di maggiore qualità.

Nello studio citato, che esamina il decennio successivo all’introduzione dell’euro (2000-2010), Cipolletta e De Nardis forniscono tutta una serie di evidenze a conforto di questa tesi, sia in termini di flussi di entrata e uscita delle imprese che di valori medi unitari dell’output. L’aspetto interessante è che tali trasformazioni non hanno inciso sulle caratteristiche di fondo del modello italiano di sviluppo: la concentrazione nei settori tradizionali della manifattura non si è ridotta ma semmai rafforzata così come sostanzialmente inalterata è rimasta la dimensione media delle nostre imprese. Per questo ed altri motivi, i suddetti cambiamenti non si sono evidenziati nelle statistiche macroeconomiche, dando anzi un’immagine di sostanziale immobilismo del nostro modello di sviluppo.

In realtà, i cambiamenti sono stati profondi all’interno di tutti i comparti produttivi, che oggi si presentano, in tutte le classi dimensionali, con una maggiore percentuale di imprese esportatrici, prodotti di maggiore qualità e una manodopera più qualificata. Bugamelli, Schivardi e Zezza (2010) mostrano come l’aggiustamento ‘intrasettoriale’ non sia stato un fenomeno esclusivamente italiano ma comune alle economie europee dopo l’ingresso nell’euro. Nel caso italiano la differenza principale, rispetto agli altri paesi, riguarda il contenuto di manodopera, che risulta relativamente più elevato in conseguenza dei citati interventi sul mercato del lavoro.

Questo ‘cambiamento di pelle’ attuato dal nostro sistema produttivo dimostra anche, a mio avviso, quanto eccessiva sia l’enfasi posta sulla questione dell’assetto proprietario delle imprese italiane. La prevalenza di imprese familiari non ha impedito affatto una modernizzazione del nostro apparato produttivo alle nuove sfide poste dalla globalizzazione. Del resto basta guardare ai dati sulla struttura proprietaria delle imprese europee per comprendere come il nostro caso non sia un *unicum*: le imprese familiari sono la prevalenza in tutt’Europa, con la Germania in testa alla ‘classifica’ (tabb. 6 e 7).<sup>31</sup>

Tabella 6 – Quota di imprese a proprietà e gestione familiare (in percentuale)

	imprese di proprietà familiare	<i>solo imprese familiari:</i>	
		CEO di famiglia	management di famiglia
Francia	80,0	62,2	25,8
Germania	89,8	84,5	28,0
Italia	85,6	83,9	66,3
Spagna	83,0	79,6	35,5
Regno Unito	80,5	70,8	10,4

Fonte: Bugamelli, M., L. Cannari, F. Lotti e S. Magri (2012)

Tabella 7 – Quota di imprese per tipo di pratica manageriale (in percentuale)

	gestione accentrata			remunerazione basata su performance		
	tutte le imprese	solo imprese familiari	solo imprese con management di famiglia	tutte le imprese	solo imprese familiari	solo imprese con management di famiglia
Francia	77,5	79,7	83,4	45,0	43,1	33,4
Germania	70,5	74,4	90,2	48,9	46,9	31,5
Italia	84,9	87,0	91,3	16,4	15,2	10,7
Spagna	61,4	67,0	79,8	24,8	23,3	13,5
Regno Unito	62,7	66,4	78,4	47,3	44,9	39,8

Fonte: Bugamelli, M., L. Cannari, F. Lotti e S. Magri (2012)

Riassumendo quanto esposto in questa sezione, direi che il merito della teoria ora esaminata è soprattutto nel sottolineare alcune obiettive difficoltà del nostro sistema produttivo nel far fronte alla competizione globale. Il fatto che la dimensione delle nostre imprese manifatturiere non aiuti a raggiungere mercati lontani, ad esempio, è stata sottolineata da più parti e in tutte le

sedi e credo sia un fatto inequivocabile. Ciò detto, la teoria non risolve il paradosso della produttività, anzi alcuni dei fenomeni cui vengono ricondotte le difficoltà della nostra economia, come la maggiore concorrenza dai mercati emergenti, hanno agito nel senso contrario, stimolando l'efficienza, l'innovazione e la qualità dei nostri prodotti. Riguardo alle ICT, ammesso che un ritardo rispetto al resto dell'Europa ci sia stato, questo effetto si è esaurito oramai da tempo e dovremmo assistere semmai a un recupero della produttività, che inspiegabilmente non si vede nei dati aggregati.

## **Sintesi**

In questo capitolo ho mostrato come nessuna delle tre teorie esaminate offra una spiegazione pienamente convincente del ristagno della produttività, sebbene ciascuna di esse offra elementi utili a far luce sul fenomeno. Numerose incoerenze sono emerse rispetto al carattere pro-ciclico della produttività in Italia, all'evidenza fornita dalla letteratura empirica e/o ai differenti andamenti tra i settori. Riguardo a quest'ultimo aspetto, quanto emerge dall'indagine differisce parzialmente da quanto messo in evidenza da una parte della letteratura precedente, che tende ad imputare il ristagno della produttività essenzialmente al settore manifatturiero. Ho mostrato invece che il fenomeno è piuttosto generalizzato, con poche eccezioni, ed è decisamente più pronunciato nelle costruzioni e in alcuni comparti dei servizi. In tali settori, tipicamente meno esposti alla concorrenza internazionale, non si può parlare di un semplice rallentamento o di un ristagno della produttività ma di una vera e propria caduta sul periodo esaminato.

Un altro aspetto da sottolineare, sia di metodo che di merito, è la totale assenza dal dibattito del ruolo svolto dalla PA, sia in quanto settore parte dell'economia sia in quanto fornitore di servizi e beni pubblici alle famiglie e alle imprese. Tenendo conto anche della profonda trasformazione cui è andato soggetto l'assetto complessivo dei poteri dello Stato con la riforma del titolo V della Costituzione, iniziata guarda caso proprio nel corso degli anni '90, questa assenza si può giustificare solo in parte col fatto che la produttività della PA non si possa misurare direttamente. Nel capitolo che segue partirò proprio da queste 'omissioni' del dibattito sulla produttività per segnalare una serie di altri fattori che possono avere interferito con l'andamento della produttività nel corso del ventennio esaminato.

Ciò detto, dall'indagine finora condotta si possono trarre una serie di importanti conclusioni riguardo allo sviluppo economico dell'Italia nel recente ventennio che è bene riassumere in questa sede. In primo luogo, l'ingresso nell'Unione monetaria non ha compromesso la nostra capacità di esportare all'estero e anzi ha stimolato l'efficienza della nostra industria, il settore più esposto alla concorrenza internazionale. Lo comprova banalmente il ruolo che la componente estera sta giocando in questi anni nel contenere il calo della domanda. Questo

risultato è del resto ampiamente coerente con tutto quello che la teoria economica suggerisce riguardo al nesso tra cambio e grado di concorrenza da un lato e produttività dall'altro. Più complesso è, come ho già detto, il discorso sul ruolo della domanda aggregata complessiva, che è stata inevitabilmente condizionata in questi anni dal risanamento fiscale, questione sulla quale tornerò nel prossimo capitolo.

In secondo luogo, le riforme volte a rendere più flessibile il mercato del lavoro, indispensabili per affrontare la nuova competizione globale senza più contare sulle 'svalutazioni competitive', hanno sostenuto l'occupazione senza ridurre gli investimenti delle imprese, che hanno accresciuto le spese in ricerca e sviluppo e in ICT. Questo aumento dell'occupazione è tuttavia avvenuto prevalentemente tramite forme di lavoro temporanee, e questa forma di flessibilità è stata in effetti ampiamente sfruttata dalle imprese nel corso dell'ultima recessione.<sup>32</sup> È possibile che ciò abbia agito negativamente sulla produttività, sia in modo diretto (essendo i nuovi assunti meno *skilled* dei lavoratori più anziani) sia scoraggiando l'attività di formazione delle imprese. Da questo punto di vista il *Jobs Act* appena varato, che tende a riequilibrare il rapporto tra le forme di lavoro a termine e quelle a tempo indeterminato con l'introduzione del contratto a tutele crescenti, sembra andare nella giusta direzione.

Altre considerazioni interessanti possono trarsi riguardo al presunto ritardo o all'inadeguatezza della nostra struttura produttiva, soprattutto manifatturiera, al mutato contesto globale. A differenza di quanto sostenuto dalla 'vulgata' dominante, abbiamo visto che gli investimenti innovativi delle imprese sono cresciuti, nel caso delle ICT mostrando una vitalità anche superiore a quella di alcuni tra i maggiori paesi europei, tant'è che ad oggi il ritardo è largamente colmato, sebbene non del tutto per le tecnologie digitali di recente generazione rispetto ai paesi *early adopters*. Questa evidenza appare coerente con un filone di letteratura che tende a sottolineare la dinamicità della nostra struttura industriale, lontana dallo stereotipo di realtà conservativa e allergica al cambiamento tecnologico. A dispetto di quanto rappresentato dagli indicatori macroeconomici, il nostro apparato produttivo ha reagito al nuovo, più sfidante contesto competitivo mettendo in atto cambiamenti profondi che hanno interessato tutti i comparti produttivi, i quali oggi si presentano, in tutte le classi dimensionali, con una maggiore percentuale di imprese esportatrici, prodotti di maggiore qualità e una manodopera più qualificata. In tale prospettiva, la conferma nella nostra specializzazione produttiva anziché essere vista in senso negativo come 'arroccamento', va letta come «...l'esito di un processo efficiente, date le condizioni istituzionali, tecnologiche e di dotazione fattoriale che caratterizzano l'economia» [De Nardis, 2014, p. 2]. Parimenti, la questione della proprietà familiare delle nostre aziende non sembra essere stata un fattore frenante, sebbene una parte

della letteratura metta in evidenza come sul piano della ‘gestione’ aziendale la ridotta presenza di management esterno possa aver rallentato la diffusione delle tecnologie digitali.

Il giudizio resta invece piuttosto negativo sulla ‘questione dimensionale’. Qui anche gli autori con la visione più benevola del nostro tessuto produttivo evidenziano i limiti dell’eccessiva polverizzazione delle imprese. Ad esempio De Nardis (2014) mostra come il gap di produttività con la Germania si concentri nella classe dimensionale 1-9 addetti, più numerosa da noi che altrove, mentre nel caso delle classi piccola (10-50 addetti) e media (50-249) si evidenzia un vantaggio delle imprese italiane. L’autore conduce una simulazione che pone l’occupazione nelle varie classi dimensionali identica a quella della Germania, mostrando come la produttività italiana sarebbe del tutto allineata a quella tedesca. Il dibattito resta però aperto sulla reale efficacia di politiche volte ad incentivare la crescita dimensionale.

#### **4. Altre possibili spiegazioni del ‘paradosso della produttività’**

Partendo dalle riflessioni sviluppate alle pagine precedenti, in questa sezione esamino altre potenziali spiegazioni del paradosso della produttività, in parte o del tutto ignorate dalla letteratura. Mi soffermo in particolare su alcune trasformazioni salienti dello sviluppo sociale, economico e istituzionale del nostro Paese nel ventennio considerato. Premetto che l’analisi avrà natura meramente esplorativa, al solo scopo di arricchire con spunti nuovi e originali la riflessione in corso.

Un primo aspetto riguarda il ruolo della domanda, segnatamente i possibili effetti sull’economia reale dell’aggiustamento fiscale iniziato dal 1992 e divenuto più stringente con l’ingresso nell’Unione monetaria, aspetto che a mio giudizio merita un maggiore approfondimento rispetto a quanto non si possa rinvenire in letteratura. Abbiamo inoltre visto come quest’ultima si sia soffermata in modo eccessivo sul settore manifatturiero, trascurando il ruolo che possono aver giocato altri settori, meno esposti alla concorrenza e alla competizione internazionale, nel determinare la dinamica della produttività aggregata, anche in virtù del loro peso sul valore aggiunto nazionale. A tale riguardo, c’è da considerare altresì l’impatto che la Grande Crisi ha avuto in termini di ricomposizione dei settori produttivi, visto il rapido e drastico ridimensionamento dell’industria registrato negli ultimi anni. Un altro aspetto d’interesse attiene alla dinamica demografica dell’Italia, per certi versi più vicina a quella del Giappone che non alle altre economie europee, unitamente alle riforme del sistema pensionistico, che hanno provocato un inevitabile allungamento dell’età media lavorativa. Infine, di particolare rilevanza mi pare il ruolo della pubblica amministrazione, il cui grado di efficienza agisce sulla dinamica della produttività sia in modo diretto (in quanto settore produttivo) sia in modo indiretto, agendo sui fattori di contesto o nella fornitura di servizi che

fungono da input per gli altri settori produttivi. Ciò soprattutto alla luce del profondo riassetto istituzionale determinatosi a seguito della riforma in senso federalista del nostro Stato. Come si vede, si tratta di questioni tutte molto peculiari alla nostra economia, che ne hanno però caratterizzato in modo decisivo lo sviluppo nell'ultimo ventennio.

### **Consolidamento fiscale e ruolo della domanda aggregata**

Nel paragrafo 3 ho argomentato che l'euro non può essere una spiegazione del paradosso e semmai ha contribuito ad innalzare la produttività, non certo a deprimerla. Ma l'unione monetaria non ha significato solo la fissazione del cambio. Essa si è accompagnata ad una politica di risanamento fiscale che ha tolto, al netto dell'abbassamento dei tassi d'interesse, alcuni punti di crescita alla domanda aggregata. E, come ho già detto, se si esamina la curva del debito pubblico italiano (stock in % del PIL) si nota una 'rottura' molto evidente alla metà degli anni '90. La coincidenza è troppo evidente per essere ignorata. L'opera di contenimento del disavanzo, iniziata ancor prima dell'ingresso nell'Unione monetaria, è divenuta ancora più pronunciata col Patto di Stabilità e Crescita, entrato in funzione dal 1999-2000. Che conseguenze ha avuto il processo di risanamento fiscale sul dinamismo della nostra economia e in special modo sulla produttività? I 'meccanismi di trasmissione' che si possono immaginare sono essenzialmente di tre tipi.

#### *Direttamente per il tramite del rallentamento della domanda aggregata.*

Nello spiegare il significato della TFP, ho detto che essa incorpora i cambiamenti della produttività dovuti alle fluttuazioni della domanda aggregata, che possono indurre ad un uso più o meno intenso dei fattori produttivi. Questo meccanismo agisce alle frequenze cicliche. E poiché l'aggiustamento fiscale si protrae da diversi anni, non si può escludere che si sia messo all'opera anche un meccanismo alla Kaldor-Verdoorn o alla Cornwall e Cornwall (meno domanda, meno crescita della produttività). Dunque sia nel breve, sia nel medio termine, si può immaginare che il rallentamento della domanda aggregata abbia contribuito a deprimere la produttività.

#### *Tramite la riduzione degli investimenti pubblici.*

Gli investimenti pubblici sono una componente essenziale della crescita e delle potenzialità di sviluppo di un sistema economico. Ciò vale sia per la spesa in infrastrutture fisiche, dove l'Italia accusa storicamente un ritardo significativo rispetto alle altre potenze mondiali, sia per quella nella ricerca e sviluppo, sebbene quest'ultima produca effetti più a lungo termine. È del resto provato che gli investimenti pubblici sono determinanti per attivare nuovi settori e nuove tecnologie come dimostra il caso di quelle digitali.<sup>33</sup> E sappiamo che la politica di contenimento

della spesa pubblica si è concentrata molto più sugli investimenti che non sulla spesa corrente. Solo tra il 2004 e il 2013 le spese correnti (al netto degli interessi sul debito) sono passate dal 43,9% al 48,5% del PIL, mentre quelle in conto capitale sono scese dal 3,9% al 2,7%.<sup>34</sup> Oltre che per il passato, questi sviluppi dovrebbe preoccuparci per il futuro, poiché quanto minore è lo stock accumulato di capitale materiale e immateriale, tanto minore sarà il potenziale di crescita dell'economia.

*Tramite un effetto di 'spiazzamento/composizione'.*

L'aggiustamento fiscale è passato prevalentemente per un aumento della pressione fiscale su famiglie e imprese, e ciò ha comportato un drenaggio di risorse dall'economia al meno produttivo settore pubblico. Si dirà che questo effetto è difficile da verificare empiricamente poiché non esiste nella contabilità nazionale una statistica della produttività del lavoro nella PA (sebbene in letteratura si ritrovino indicatori di efficienza della PA in generale). Il dato di fatto è che mentre la 'pressione fiscale' cresceva in Italia, essa è andata riducendosi negli altri paesi europei. Tra il 2000 e il 2009, la pressione fiscale sul PIL è scesa in Germania dal 42,6% al 40,7%, in Francia dal 45,6% al 43,2%, in Spagna dal 34,9% al 32,1%, nel Regno Unito dal 37,4% al 36,2%, mentre in Italia essa è salita dal 41,6 al 43,2 per raggiungere in pochi anni l'attuale livello del 43,5–44,0%.

Tutti i paesi della UE hanno portato avanti politiche di contenimento dei disavanzi pubblici, ma nel caso dell'Italia l'aggiustamento è stato più forte a causa dell'elevato debito pubblico (in percentuale del PIL). Ne è una dimostrazione il fatto che l'Italia registra almeno dal 1995 un avanzo 'primario' (il saldo di bilancio al netto degli interessi sul debito) che la colloca da vent'anni ai primi posti in Europa. Il punto è che il risanamento fiscale è stato realizzato soprattutto tramite un incremento della pressione fiscale – in parte trainato anche dalle imposte locali – e a discapito delle spese in conto capitale, mentre solo di recente si è cominciato seriamente a parlare di *spending review*. L'entità dell'aggiustamento e soprattutto *le modalità* con cui esso è stato condotto non possono non aver avuto conseguenze sull'economia reale. Ho indicato tre canali, diretti e indiretti, attraverso i quali la politica di risanamento fiscale condotta in Italia può aver contribuito a deprimere la crescita della produttività.

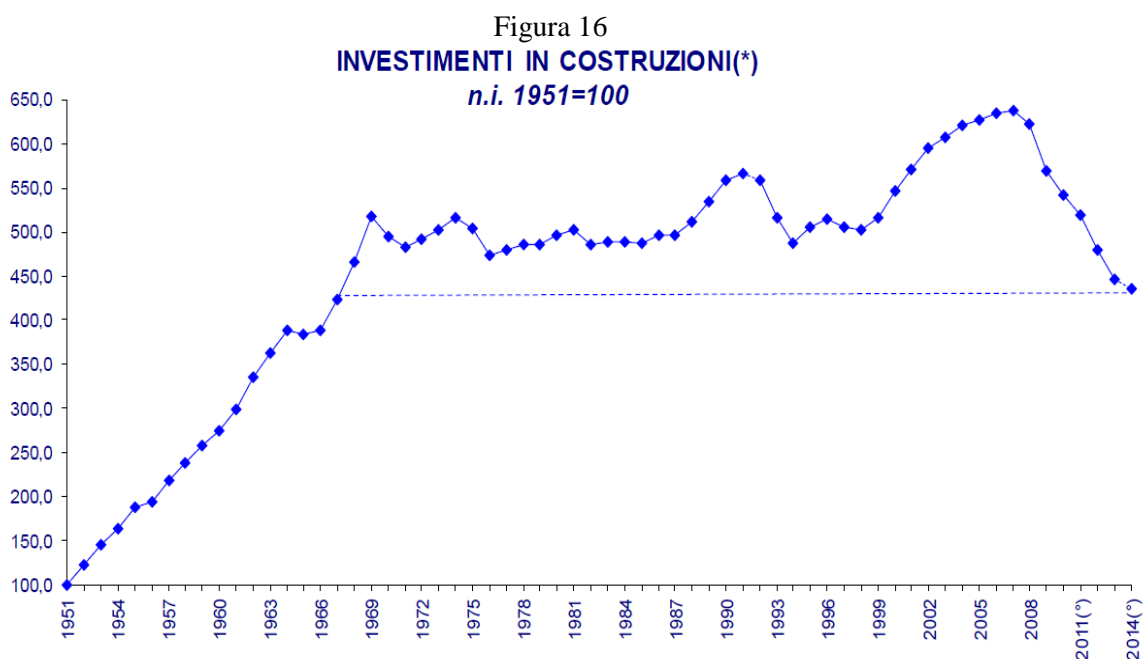
### **Costruzioni, servizi privati, deindustrializzazione accelerata**

Un altro risultato dell'indagine condotta nei capitoli precedenti riguarda la diversità di performance dei settori produttivi. Da un lato i servizi finanziarie e l'ICT con produttività fortemente in crescita (sebbene meno che in Germania e Francia), dall'altro alcune tipologie di



servizi e le costruzioni, dove la dinamica della produttività è risultata del tutto stagnante quando non addirittura in calo. Il manifatturiero si situa, come già detto, in una posizione mediana.

Per quanto riguarda il caso delle costruzioni, un settore che pesa all'incirca il 5% del valore aggiunto nazionale<sup>35</sup>, prima della recente crisi il settore è stato caratterizzato da una fase espansiva durata almeno dieci anni (fig. 16). Un fenomeno simile si è registrato anche in altri paesi europei, segnatamente Spagna, Irlanda, Portogallo e Grecia. Come ha messo in evidenza una recente letteratura [Fernández-Villaverde, Garicano e Santos, 2013], tale fase espansiva è legata al generale abbassamento dei tassi di interesse nell'eurozona e al conseguente aumento del credito e può quindi essere letta come un effetto 'indesiderato' dell'unione monetaria. Il caso dell'Italia presenta tuttavia delle peculiarità che non sembrano essere state sufficientemente approfondite in letteratura. Restano ad esempio da capire le ragioni di un calo della produttività così evidente sia durante la fase di espansione che nella successiva recessione, nonostante la profonda ristrutturazione in corso nel settore.<sup>36</sup>



Fonte: Osservatorio congiunturale ANCE 2013

Il caso dei servizi non è meno interessante. Proprio su di essi si è del resto intrattenuta gran parte della letteratura internazionale per interpretare sia il *productivity slowdown* degli Stati Uniti pre-1995, sia il divario di produttività tra USA ed Europa post-1995. È noto infatti che i servizi sono il settore più *ICT-intensive* in assoluto ed è quindi prevalentemente ad essi che si attribuisce l'accelerazione della produttività americana a metà decennio '90. Da ciò deriverebbe anche la nota smentita alla teoria di Baumol, in base alla quale la conversione verso economie dominate dai servizi avrebbe reso il declino della produttività ineluttabile (cosiddetto *Baumol's*

*disease*).<sup>37</sup> Di particolare rilevanza nello spiegare la divergenza USA-Europa sarebbe, secondo alcuni, il commercio al dettaglio, dove il modello dei grandi centri commerciali alla Wal-Mart, ad altissime economie di scala, non troverebbe sufficiente spazio in Europa per motivi sia culturali che per le maggiori restrizioni alla concorrenza [Gordon, 2004]. Tutto ciò premesso, è interessante chiedersi come mai alcuni settori dei servizi in Italia abbiano registrato le peggiori performance in assoluto della produttività.

Vi è infine da considerare il drammatico ridimensionamento dell'industria in conseguenza della Grande Crisi, quello che può definirsi una vera e propria 'deindustrializzazione accelerata'. La tabella che segue, tratta da De Nardis (2015), mostra i tassi di variazione della produzione manifatturiera di una serie di paesi europei nel corso della crisi. Come si può vedere il calo registrato dall'Italia è tra i più severi in assoluto. Sul periodo più recente, 2010-2014, la caduta della produzione è di oltre il 13%, seconda solo a quella della Spagna. Non si può dunque escludere che l'andamento della produttività sul periodo considerato sia stato affetto da tale ricomposizione settoriale. Detto in altre parole, se una buona parte dei servizi in Italia è a bassa crescita della produttività, non si può escludere che da noi il *Baumol disease* abbia giocato un ruolo. In sintesi, un'analisi approfondita delle dinamiche settoriali non può essere trascurata se si vuole svelare il paradosso della produttività. Le costruzioni e una buona parte dei servizi sembrano aver giocato un ruolo determinante nello spiegare il ristagno lungo l'intero ventennio, mentre nella parte finale del periodo il ridimensionamento accelerato dell'industria può aver rappresentato un'aggravante del fenomeno.

Tab. 8 – Produzione potenziale manifatturiera (variazioni %)

	Italia	Spagna	Portogallo	Grecia	Francia	Germania	Olanda	Austria	Belgio	Finlandia	Area euro
2007-2014	-17,7	-24,0	-6,4	-19,9	-10,9	7,7	3,1	7,3	16,3	-12,0	-5,5
2010-2014	-13,2	-13,9	-2,4	-11,9	-5,7	4,9	1,0	5,6	5,8	-9,0	-3,4

Fonte: De Nardis (2015); elaborazioni Nomisma su dati Eurostat

### **Demografia, riforma pensionistica, allungamento dell'età lavorativa**

La letteratura più recente sulla crescita di lungo termine sottolinea come il fattore demografico possa imporre una pesante ipoteca sul trend futuro delle economie più sviluppate. Gordon (2012) e Fernald e Jones (2014), ad esempio, includono il fattore demografico tra i principali *headwinds* che condizioneranno in senso negativo la crescita futura degli Stati Uniti e

delle altre economie avanzate. L'invecchiamento della popolazione ha effetti pervasivi sulle variabili macroeconomiche, inclusa la produttività, potendo incidere negativamente, tra le altre cose, sull'innovazione e sulla creazione e diffusione delle nuove idee [Feyer, 2007 e 2008; Aksoy et alii, 2015]. Questo dibattito è apparentemente di grande rilevanza per l'Italia, dove il fenomeno dell'invecchiamento della popolazione è più accentuato, mostrando molte similarità con il Giappone. Può dunque il fattore demografico aiutare a spiegare il paradosso della produttività?

A mio avviso il quesito merita attenzione, soprattutto se il fenomeno demografico è associato alle profonde modifiche apportate al sistema pensionistico nazionale nel corso del periodo esaminato, proprio in conseguenza dell'invecchiamento della popolazione. A partire dalla 'riforma Amato' del '92 e da quella 'Dini' del '95, il nostro sistema è stato letteralmente rivoluzionato. Nel corso degli anni 2000 si sono succedute la 'riforma Maroni' del 2004, quella 'Prodi' del 2007, la legge 102 del 2009 (aumento dell'età pensionabile delle lavoratrici nel pubblico impiego a 65 anni) e, per finire, la 'riforma Fornero' del 2011. I requisiti per andare in pensione sono stati gradualmente aumentati ed è stata abolita la pensione di anzianità. Sul mercato del lavoro i citati provvedimenti hanno avuto l'effetto, a partire dalla metà degli anni '90, ma ancor più dal 2000, di allungare l'età di uscita dal mercato del lavoro, con la conseguenza di innalzare l'età media degli occupati. Tra il 2007 e il 2013, il tasso di occupazione tra le persone di 55-64 anni è passato dal 27,5% al 42,7% e nel caso delle donne la quota delle *over 55* è più che raddoppiata (tav. 9).

Tabella 9 - Occupati per fasce di età in % della popolazione nella fascia corrispondente

	Totale			Uomini			Donne		
	1997	2007	2013	1997	2007	2013	1997	2007	2013
15-64 anni	53,0	58,7	55,6	67,0	70,7	64,8	39,2	46,6	46,5
15-24 anni	28,8	24,7	16,3	33,5	29,6	18,8	24,0	19,5	13,7
25-34 anni	66,9	70,1	60,2	81,2	81,0	68,3	52,4	59,0	51,9
35-44 anni	72,8	76,8	72,4	91,4	91,1	83,4	54,3	62,3	61,3
45-54 anni	62,8	72,9	70,8	81,6	89,3	83,1	44,5	56,9	58,9
55-64 anni	27,5	33,8	42,7	40,4	45,1	52,9	15,5	23,0	33,1

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT (Confindustria, 2014).

Che riflessi ha avuto l'aumento dell'età media lavorativa sulla produttività in Italia? La domanda è complessa e delicata. Come ho già detto, l'innalzamento dell'età media della popolazione lavorativa è un fenomeno comune alle economie moderne e non esclusivo dell'Italia. Il nostro Paese però si pone ad un estremo. Nel confronto europeo, da paese con età di uscita dal mercato del lavoro tra le più basse, l'Italia passerà in cima alla graduatoria, con un'età di pensionamento prevista nel 2060 di 66,8 anni, la più elevata in assoluto. In secondo luogo, il tasso di occupazione nella fascia di età 55-64, pari al 42,7%, rimane relativamente

basso e comunque inferiore agli obiettivi di Europa 2020. Infine, non è detto a priori che i lavoratori più anziani siano meno produttivi. Infatti, se è vero che i lavoratori maturi perdono con l'età alcune capacità di apprendimento e possono risentire di una minore performance fisica, è altrettanto vero che essi mostrano, rispetto ai più giovani, una maggiore esperienza lavorativa nonché più elevate competenze sociali e di relazione.<sup>38</sup> Si ritiene inoltre che le competenze manageriali più elevate si raggiungano nelle fasce di età dei 40 e dei 50 anni. Non a caso, alcune analisi empiriche recenti trovano scarsa evidenza, a livello micro, che l'aumento della quota dei lavoratori maturi condizioni negativamente la produttività (ad es. Burtless, 2013, con riferimento agli Stati Uniti).

Tutto ciò premesso, il problema dei riflessi sulla produttività a mio avviso resta, sia in analisi retrospettiva che prospettica. Oggi non a caso si parla estesamente di *active ageing*, con riferimento a tutte quelle politiche, pubbliche e private, volte a mantenere attiva la popolazione lavorativa più anziana. Di queste politiche presumibilmente in Italia se ne sono viste molto poche nel periodo oggetto di questa indagine, soprattutto in ambito PA. Nulla esclude dunque che, per questa e per tutte le altre ragioni di cui sopra, l'allungamento dell'età pensionabile abbia avuto un effetto negativo sulla produttività aggregata in Italia.

### **Ruolo della PA e devolution all'italiana**

Il contesto istituzionale e l'efficienza del settore pubblico non influenzano l'economia reale e la produttività esclusivamente tramite la domanda, gli investimenti e l'imposizione fiscale. L'azione si esercita anche attraverso la qualità dei beni e servizi pubblici erogati a famiglie e imprese e soprattutto in quella che caratterizza l'attività normativa, regolatoria e autorizzativa delle attività produttive. Come viene sottolineato anche nell'ultima Relazione della Banca d'Italia (2015, pagg.143-151), l'efficienza e l'efficacia con cui viene espletata tale funzione costituiscono fattori 'ambientali' importanti per l'esercizio dell'attività d'impresa e della produzione di beni e servizi in generale (in termini del nostro modello, esse agiscono sulla TFP o sulla qualità prodotti 'intermedi' degli altri settori). Cosa si può dire da questo punto di vista rispetto agli ultimi due decenni?

Guarda caso proprio nel corso degli anni '90 si dà avvio a un cambiamento radicale dell'assetto istituzionale dello Stato italiano. Con la legge Bassanini del marzo 1997, seguita nel maggio dello stesso anno dalla cosiddetta Bassanini bis, inizia il processo di decentramento dello Stato italiano, noto anche come 'devolution'. Questo progetto, condiviso da tutti i partiti politici, verrà portato a compimento nel 2001 con la riforma del Titolo V della Costituzione. In nessun altro Paese europeo, ad eccezione del Belgio che nel 1993 è divenuto uno Stato federale,

si è assistito a un processo di decentramento fiscale e amministrativo di simile portata, soprattutto a favore delle Regioni.<sup>39</sup>

Il grado di autonomia raggiunto dalle amministrazioni locali può essere misurato in vari modi. I metodi canonici risiedono nel guardare all'autonomia delle entrate e delle spese. Per quanto riguarda le prime, se nel 1990 il gettito dei tributi propri era al 2,3% del totale, oggi è intorno al 45%. Per quanto riguarda invece le spese, di solito si guarda alle entrate cosiddette 'libere' (cioè non vincolate ad una particolare destinazione), che sono passate dall'11,4% del 1990 all'80%. Inoltre, al netto della previdenza e degli interessi sul debito, quasi la metà della spesa pubblica è oramai gestita dalle amministrazioni locali.<sup>40</sup>

L'aspetto problematico non è tanto il grado di autonomia fiscale, quanto il potere decisionale assegnato alle amministrazioni locali. Il nuovo testo dell'art 114 della Costituzione specifica che la Repubblica italiana è costituita da strutture paritetiche (Comuni, Province, Città Metropolitane, Regioni, Stato) senza distinzione tra livelli gerarchici. Quello dell'art. 117 enuncia le materie di competenza esclusiva dello Stato (dando quindi, implicitamente, ampia competenza alle Regioni) e le materie definite 'concorrenti'. La conseguenza di questo nuovo assetto è, a oltre dieci anni di distanza, molto chiaro. Anziché semplificare, il 'federalismo all'italiana' ha comportato un aumento del peso della burocrazia e dell'ingerenza su di essa esercitata dai partiti politici, oltre che della pressione fiscale su famiglie e imprese.<sup>41</sup>

Per coloro che, come chi scrive, operano al servizio dell'industria, esistono pochi dubbi che il processo di devolution abbia drammaticamente complicato la vita delle imprese. L'ampia discrezionalità di cui godono le autonomie locali, nelle materie economiche, ambientali e di regolazione dell'attività sui territori, ha notevolmente accresciuto l'incertezza del quadro giuridico e in generale il contesto entro il quale le imprese si trovano ad operare.<sup>42</sup> Ha altresì generato ampi spazi per fenomeni di corruzione, come sostengono in un recente saggio anche Galli e Fiorino (2015). La devolution ha infine ritardato – complice un crescente e sempre più diffuso sentimento NIMBY da parte delle popolazioni locali – lo sviluppo delle infrastrutture, anche quelle necessarie al 'Sistema Paese'.<sup>43</sup>

Un'analisi degli effetti sulla crescita e in generale sull'economia reale della devolution è complessa e non risulta sia ancora stata tentata. Ma vi sono oggi pochi dubbi che tale effetto sia stato negativo e, a mio avviso, possa essere una concausa del declino della produttività in Italia. La notevole discrezionalità affidata alle autonomie locali si è tradotta in un aumento significativo dell'imposizione fiscale e tariffaria ed ha complicato la vita dell'attività d'impresa, favorito la corruzione e ritardato lo sviluppo infrastrutturale del Paese. Non a caso vi è oramai un consenso diffuso che sia arrivato il tempo di rivedere il Titolo V della Costituzione.

## **5. Conclusioni**

Il ristagno della produttività in Italia, iniziato alla metà degli anni '90, copre oramai due decenni ed ha tutte le caratteristiche di un paradosso. Di questo fenomeno, che molti considerano alla radice del declino economico dell'Italia, sono state date varie spiegazioni. In questa nota ho individuato in particolare tre filoni d'interpretazione, chiaramente distinguibili ancorché non incompatibili tra loro, che 'puntano il dito' rispettivamente contro: (i) l'euro, (ii) le riforme del mercato del lavoro, (iii) il modello di sviluppo basato sulla PMI familiare. Sebbene ciascuna teoria porti elementi utili all'interpretazione del fenomeno, nessuna di esse appare pienamente coerente con l'evidenza empirica e la letteratura esistente.

Nel lavoro ho indicato altri fattori, di fatto ignorati dalla letteratura ancorché caratterizzanti lo sviluppo socioeconomico dell'Italia nel periodo considerato, che andrebbero approfonditi per fare maggior luce sul rallentamento della nostra economia: il processo di consolidamento fiscale e il ruolo della domanda aggregata; la riforma pensionistica con il conseguente allungamento dell'età media lavorativa; l'efficienza della PA e il decentramento amministrativo. Rilevante mi sembra anche la diversa dinamica della produttività a livello di singoli settori, segnatamente nelle costruzioni e in alcuni comparti dei servizi privati, che nel periodo storico esaminato sono cresciuti a fronte di una deindustrializzazione accelerata.

La mia conclusione è che non può esistere una causa unica del 'paradosso della produttività', poiché è praticamente impossibile conciliare la brusca inversione di tendenza verificatasi a metà degli anni '90, sia nella produttività apparente del lavoro che in quella totale dei fattori, con la inusuale persistenza del fenomeno. L'ipotesi più sensata risiede nella combinazione di più cause tra tutte quelle qui considerate, che agendo contestualmente o in sequenza temporale hanno contribuito e ancora oggi contribuiscono a deprimere l'indicatore della produttività. L'indagine ha offerto un'ampia rilettura della recente evoluzione della nostra economia, sia sul piano dell'adeguatezza delle politiche economiche adottate che riguardo alle strategie messe in campo dalle imprese per fronteggiare la nuova competizione globale.

## Appendice – La produttività in base alle nuove serie della contabilità nazionale

Le figure A1 e A2 riportano l'andamento della produttività sulla base della nuova contabilità nazionale SEC2010. I dati sono stati ricalcolati dall'Istat solo a partire dal 1995, anno centrale per la nostra analisi, e quindi non sono del tutto sostituibili alla vecchia serie. Dal confronto con la serie SEC1995 utilizzata in questo lavoro, si vede come il profilo della produttività risulti leggermente più 'elevato' lungo tutto l'arco temporale, senza alcuna modifica sostanziale. Inoltre, si può notare come la revisione abbia riguardato in misura maggiore l'industria rispetto ai servizi privati, dando ulteriore supporto all'idea che quest'ultima, maggiormente esposta alla concorrenza internazionale, abbia mostrato una capacità di reazione maggiore. Un'ulteriore conferma viene dalla tabella A1, ripresa dall'Istat, dove sono riportati gli scostamenti percentuali tra vecchia e nuova serie della produttività del lavoro nei vari settori dell'economia, prendendo a riferimento l'anno 2007. Si evidenzia una revisione verso l'alto della produttività nel manifatturiero e nelle altre attività industriali (3,6%). Nei servizi la situazione è molto articolata, con alcuni sottosectori la cui produttività oraria viene rivista al ribasso (v. le attività finanziarie, assicurative immobiliari) e altri dove viene rivista al rialzo (v. commercio, trasporto e servizi di ristorazione). Significativa è, infine, la revisione al ribasso per le costruzioni (-7,4%).

Figura A1 – Andamento della produttività del lavoro – confronto tra i nuovi Conti Nazionali SEC 2010 e i vecchi Conti Nazionali SEC 1995 - Anni 1995-2013 (1995=100)

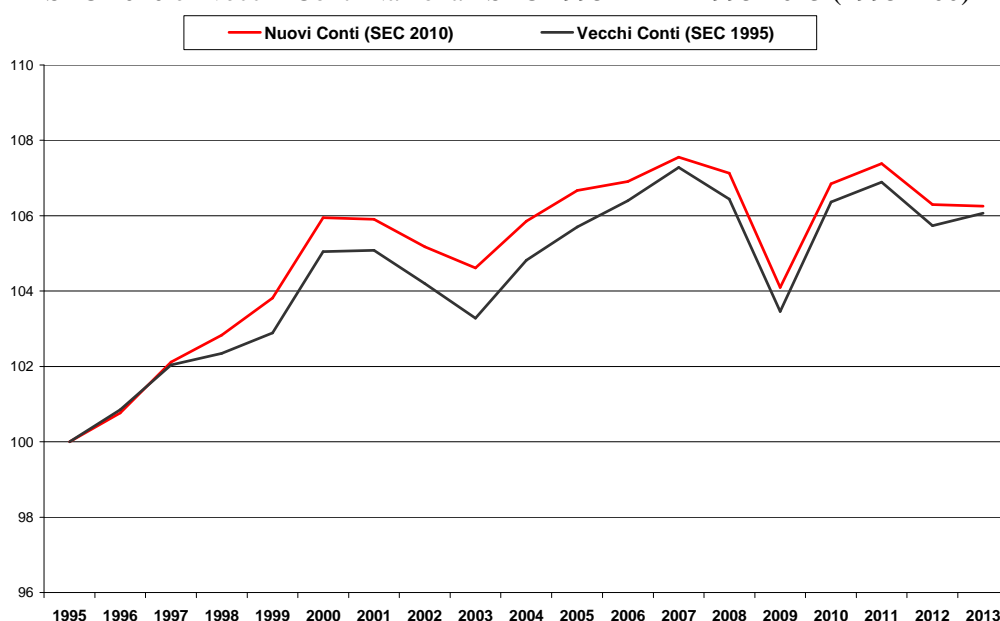
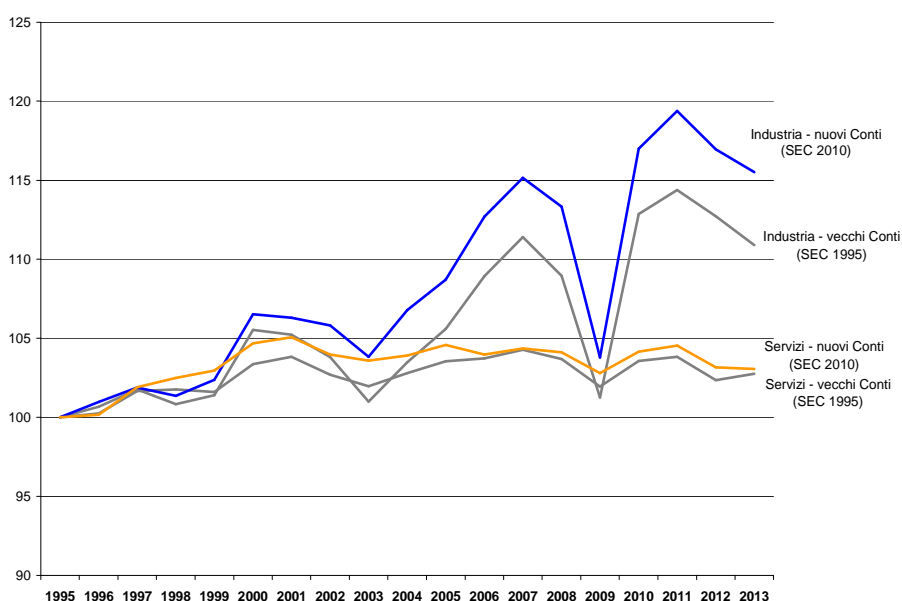


Figura A2 – Andamento della produttività del lavoro nei settori dell'industria e dei servizi – confronto tra i nuovi Conti Nazionali SEC 2010 e i vecchi Conti Nazionali SEC 1995 - Anni 1995-2013 (1995=100)



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Tabella A1 – Valore aggiunto per ora lavorata per branca di attività economica: revisione tra stime in SEC 2010 e SEC 1995. Anno 2011, valori a prezzi correnti in miliardi di euro e valori percentuali

Branche di attività economica	Stime Sec 2010 (settembre 2014)	Stime Sec 95 (marzo 2014)	Revisioni	
			assolute	percentuali
Agricoltura, silvicoltura e pesca	12,8	12,3	0,5	4,1%
Attività estrattiva, manifatturiera, e altre attività industriali	35,1	33,9	1,2	3,6%
Costruzioni	23,0	24,8	-1,8	-7,4%
Commercio all'ingrosso e al dettaglio, trasporto e magazzinaggio, servizi di alloggio e ristorazione	24,8	23,4	1,4	6,1%
Servizi di informazione e comunicazione	56,8	59,8	-3,0	-5,1%
Attività finanziarie e assicurative	63,9	76,8	-12,9	-16,8%
Attività immobiliari (a)	171,1	247,5	-76,4	-30,9%
Attività professionali, scientifiche e tecniche; amministrative e servizi di supporto	28,1	24,5	3,6	14,7%
Amministrazione pubblica, difesa, istruzione, salute e servizi sociali	38,3	37,4	0,9	2,4%
Attività artistiche, di intrattenimento e divertimento; riparazione di beni per la casa e altri servizi	14,7	12,2	2,5	20,5%
<b>Totale</b>	<b>30,45</b>	<b>29,30</b>	<b>1,2</b>	<b>3,9%</b>

(a) Al netto degli affitti figurativi.

Fonte: Istat, Nota Informativa “I nuovi conti nazionali in SEC 2010” (6 ottobre 2014)



## Bibliografia

- Accetturo A. *et al.* (2013), *Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi*, Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza* n. 193, luglio
- Aksoy Y. *et al.* (2015), *Demographic Structure and Economic Trends*, «Birkbeck Working Papers in Economics and Finance», 1501, gennaio
- Arrighetti A., Traù F. (2012), *Far from the Madding Crowd. Sviluppo delle competenze e nuovi percorsi evolutivi delle imprese italiane*, «L'industria», 33(1)
- Arrighetti A., Traù F. (2013), *Nuove strategie delle imprese italiane. Competenze, differenziazione, crescita*, Donzelli editore, Roma
- Badriotti A., Fornasari M., Vaneecloo C. (2006), *L'evoluzione della Costituzione in Belgio e in Italia: un'analisi delle relazioni fiscali intergovernative*, «Rivista di Politica Economica», luglio-agosto
- Bagnai A. (2013), *Il Tramonto dell'Euro*, Imprimatur
- Bagnai A. (2012), *Cosa sapete della produttività*, Goofynomics, 19 marzo
- Bagnai A. (2013), *Declino, produttività, flessibilità, euro: il mio primo maggio*, Goofynomics, 1 maggio
- Banca d'Italia (2009), *Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano*, «Quaderni di Economia e Finanza», 45
- Banca d'Italia (Vari anni), *Relazione Annuale*
- Barnett A. *et al.* (2014), *The UK productivity puzzle*, «Bank of England Quarterly Bulletin», 2
- Bassanetti A. *et al.* (2004), *La crescita dell'economia italiana negli anni novanta tra ritardo tecnologico e rallentamento della produttività*, «Temi di discussione», 539, dicembre, Banca d'Italia
- Bassanini A., Scarpetta S., Visco I. (2001), *Knowledge, Technology and Economic Growth. Recent Evidence from OECD Countries*, «OECD Economics Department Working Paper», 259
- Berta G. (2014), *Metamorfosi. L'industria italiana tra declino e trasformazione*, Egea, Milano.
- Bini Smaghi L. (2014), *33 false verità sull'Europa*, Il Mulino
- Bloom N., Van Reenen J. (2007), *Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries*, «Quarterly Journal of Economics», 4, novembre
- Bloom N., Draca M., Van Reenen J. (2011), *Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity*, «CEP Discussion Paper», 1000, gennaio
- Brandolini A., Cipollone P. (2003), *Una Nuova Economia in Italia?*, in Rossi (2003)
- Bugamelli M., *et al.* (2012), *Il gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi*, «Banca d'Italia Occasional Paper» 121, aprile
- Bugamelli M., Schivardi F., Zizza R. (2010), *The Euro and Firm Restructuring, in Europe and the Euro*, A. Alesina e F. Giavazzi (a cura di), University of Chicago Press
- Bugamelli M., Pagano P. (2004), *Barriers to investment in ICT*, «Applied Economics», 36

- Buglione E. (2006), *La finanza regionale nella Costituzione: opportunità della riforma del 2001*, «Rivista di Politica Economica», luglio-agosto
- Burtless G. (2013), *The Impact of Population Aging and Delayed Retirement on Workforce Productivity*, «Center for Retirement Research at Boston College, Working Paper», 11, maggio
- Caselli P., Paternò F. (2003), *La Nuova Economia negli USA*, in Rossi (2003)
- Casolaro L., Gobbi G. (2003), *La tecnologie digitali nei servizi: il caso delle banche*, in Rossi (2003)
- Ciccarone G., Saltari E. (2014), *Ormai siamo tutti d'accordo: bisogna far crescere la produttività. Sì, ma come?*, «Nel Merito», 9 giugno
- Cipolletta I., De Nardis S. (2012), *L'Italia negli anni duemila: poca crescita, molta ristrutturazione*, «Economia Italiana», 1
- Codogno L. (2009), *Two Italian Puzzles: Are Productivity Growth and Competitiveness really so Depressed?* «MEF Working Papers», 2
- Confindustria (2013), *Valutazione comparativa della disciplina di Autorizzazione Integrata Ambientale: effetti sullo sviluppo industriale del Paese*, gennaio
- Confindustria (2014), *People First. Il capitale sociale e umano: la forza del Paese*, Rapporto per il Convegno Biennale del Centro Studi Confindustria
- Cornwall J., Cornwall W. (2002), *A demand and supply analysis of productivity growth*, «Structural Change and Economic Dynamics», 13
- Daniele V. (2006), *La crescita dell'Italia 1980-2005. Il ruolo delle ICT e i fattori della crescita*, «Università degli Studi Magna Grecia di Catanzaro, Working Paper», febbraio
- Daveri F., Jona-Lasinio C. (2005), *Italy's decline: getting the facts right*, «Giornale degli economisti ed annali di economia», 64(4)
- Daveri F., Parisi M.L. (2010), *Temporary Workers and Seasoned Managers as Causes of Low Productivity*, «lavoro presentato alla Ifo/CESifo e OECD Conference on Regulation», gennaio
- De Nardis, S. (2014), *Efficienza e Specializzazione*, «Scenario Nomisma», ottobre
- De Nardis, S. (2015), *Potenziale manifatturiero*, «Scenario Nomisma», febbraio
- Dixon R.J., Thirlwall A. P. (1975), *A Model of Regional Growth Differences on Kaldorian Lines*, «Oxford Economics Papers», 34
- Economia & Lavoro (2013), Anno XLVII, n. 3, settembre-dicembre, Dialogo 1
- Feyrer J. (2007), *Demographics and Productivity*, «Review of Economics and Statistics», 89(1)
- Feyrer J. (2008), *Aggregate Evidence on the Link Between Age Structure and Productivity*, «Population and Development Review», 34.
- Fernald J. G., Jones C. I. (2014), *The Future of U.S. Economic Growth*, «Federal Reserve Bank of San Francisco Working Papers», 2, gennaio
- Fernández-Villaverde J., Garicano L., Santos T. (2013), *Political Credit Cycles: The Case of the Eurozone*, «Journal of Economic Perspective», 27(3)
- FMI (2013), *Italy - 2013 Art. IV Consultation*, Country Report, 13/299, settembre
- Fortis M. (2005), *Le due sfide del Made in Italy: globalizzazione e innovazione*, il Mulino, Bologna

- Galì J., van Rens T. (2008), *The Vanishing Procyclicality of Labor Productivity*, «CEPR Discussion Paper», DP9853
- Giordano C., Zollino F. (2013), *Going beyond the mystery of Italy's price-competitiveness indicators*, «VOX», 18 luglio
- Gordon R. J. (2004), *Why was Europe Left at the Station When America's Productivity Locomotive Departed?*, «CEPS Discussion Paper», 4416, giugno
- Gordon R. J. (2012), *Is U.S. Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds*, «NBER Working Paper Series», 18315, agosto
- Gordon R. J., Dew-Becker I. (2008), *The Role of Labor Market Changes in the Slowdown of European Productivity Growth*, «NBER Working Paper», 13840
- Hall B. H., Lotti F., Mairesse J. (2009), *Innovation and productivity in SMEs: empirical evidence from Italy*, «Small Business Economics», 33
- Hall B. H., Lotti F., Mairesse J. (2012), *Evidence on the impact of R&D and ICT investments on innovation and productivity in Italian firms*, «Economics of Innovation and New Technology», DOI:10.1080/10438599.2012.708134
- Hassan F., Ottaviano G. (2013), *Productivity in Italy: The great unlearning*, «VOX» 30 novembre
- Hughes Hullet A., Martinez Oliva J. C. (2013), *The Importance of Trade and Capital Imbalances in the European Debt Crisis*, «Peterson Institute Working Paper», 1, gennaio
- Hulten C. R. (2001), *Total Factor Productivity. A Short Biography*, in *New Developments in Productivity Analysis*, C. R. Hulten, E. R. Dean e M. J. Harper (a cura di), University of Chicago Press, gennaio
- Inklaar R., Timmer M. P., van Ark B. (2008), *Market services productivity across Europe and the US*, «Economic Policy», gennaio
- Istat (2013), *Rapporto annuale*
- Jona Lasinio C., Vallanti G. (2014), *Reforms, labour market functioning and productivity dynamics: a sectoral analysis for Italy*, «MEF Working Papers», 10, settembre
- Krugman P. (2012), *What's the Matter With Italy?*, «New York Times», 26 novembre e *More About Italy*, «New York Times», 28 novembre
- Labartino G., Mazzolari F. (2014), *Tanto capitale umano da attivare in Italia*, in Confindustria (2014)
- Lanza A., Quintieri B. (2007, a cura di), *Eppur si muove: come cambia l'export italiano*, Collana Analisi della Fondazione Masi, Rubettino Editore
- Lipsey R. G., Carlaw K. (2001), *What does Total Factor Productivity Measure*, «Simon Fraser University, Study Paper», 02, gennaio
- LIUC (2007), *La valorizzazione dei lavoratori maturi (over 50). Una sfida per le politiche pubbliche e le strategie delle organizzazioni*, Rapporto di ricerca promossa da Italia Lavoro, novembre
- Lotti F., Schivardi F. (2005), *Cross Country Differences in Patent Propensity: a Firm-Level Investigation*, «Giornale degli Economisti e Annali di Economia», 64(4)
- Manasse P., Nannicini T., Saia A. (2013), *Euro sì-Euro no: ecco i veri effetti sull'Italia*, in [www.linkiesta.it](http://www.linkiesta.it)
- Mazzucato M. (2014), *Lo Stato Innovatore*, Editori Laterza, Roma-Bari

- Monacelli T. (2013), *Euro, domanda, produttività: un viaggio nel mito*, Parte I (10 agosto) e Parte II (17 agosto), NoisefromAmeriKa
- Mora-Sanguinetti J. S., Fuentes A. (2012), *An Analysis of Productivity Performance in Spain Before and During the Crisis: Exploring the Role of Institutions*, «OECD Economics Department Working Papers», 973, luglio
- OECD (2012), *Italy. Reviving Growth and Productivity*, «Better Policies Series», settembre
- OECD (2013), *Compendium of Productivity Indicators 2013*
- Pellegrino B., Zingales L. (2014), *Diagnosing the Italian Disease*, mimeo, settembre
- Quintieri B. (2007), *Declino o cambiamento? Il (ri)posizionamento dell'industria italiana sui mercati internazionali*, «Working Paper», 2, Fondazione Manlio Masi
- Rossi S. (2003, a cura di), *La Nuova Economia. I fatti dietro il mito*, Il Mulino, Bologna
- Rossi S. (2006), *La regina e il cavallo. Quattro mosse contro il declino*, Laterza, Roma-Bari
- Syverson C. (2011), *What Determines Productivity?*, «Journal of Economic Literature», XLIX, giugno
- Solow R. (1987), *We'd Better Watch Out*, «New York Times Book Review», 12 luglio
- Thirlwall A.P. (2013), *Kaldor's 1970 Regional Growth Model Revisited*, «University of Kent, School of Economics Discussion Papers», KDPE 1311, luglio
- Tridico P. (2012), *Italy from Economic Decline to the Current Crisis*, «ASTRIL Working Paper», 5/2012
- Triplett J. E., Bosworth B. P. (2006), *'Baumol's disease' has been cured: IT and multifactor productivity in US services industries*, in *The New Economy and Beyond. Past, Present and Future*, edited by D. W. Jansen, Edward Elgar
- Tronti L. (2014), *Produttività, crescita e riforma della contrattazione: un dialogo tra economisti*, «Nel Merito», 24 febbraio
- UNIDO (2007), *Determinants of total factor productivity: a literature review*, «Research and Statistics Branch, Working Paper», 2, luglio
- Van Ark B., O'Mahony M., Timmer M. P. (2008), *The Productivity Gap between Europe and the United States: Trends and Causes*, «Journal of Economic Perspectives», 1
- Verdoorn P.J. (1949), *Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro*, «L'Industria», 1
- Zingales L. (2014), *Audizione presso la Commissione Finanze della Camera dei Deputati sulle prospettive della politica tributaria e del settore bancario, nel quadro dell'euro ed in vista del prossimo semestre di Presidenza Italiano dell'UE*, gennaio

## Note

- <sup>1</sup> Per una illustrazione metodologica si veda OECD (2013).
- <sup>2</sup> Cfr. Van Ark, O'Mahoni, e Timmer (2008). Per quanto riguarda gli Stati Uniti, si può notare come negli anni '80 la produttività risultasse addirittura in diminuzione. L'accelerazione nella dinamica della produttività si produrrà solo intorno alla metà degli anni '90. In base ai dati riportati in tab. 3, nella seconda metà degli anni '90 la crescita della produttività americana raddoppia rispetto al precedente quinquennio. La questione del divario di produttività tra USA ed Europa è tuttavia complessa. Ad esempio una delle variabili importanti nello spiegare il divario è la qualità delle pratiche manageriali, che risulta mediamente più elevata negli USA (cfr. Bloom e van Reenen, 2007), un fattore che potrebbe aver interagito con la diffusione delle ICT. Una spiegazione ancora più articolata della divergenza nelle dinamiche della produttività tra le due sponde dell'Atlantico, in termini di differenze nelle istituzioni, convenzioni sociali e modelli di urbanizzazione, è avanzata in Gordon (2004).
- <sup>3</sup> Una verifica empirica condotta applicando il Chow test per l'anno 1995 mostra per l'Italia un valore della statistica F pari a 16.15565 (con Prob. F(1,40) 0.0003), che permette di rifiutare l'ipotesi nulla di 'assenza di break strutturale'. Va detto che la data del 1995 è 'convenzionale', essendo presa a riferimento da tutta la letteratura in materia. Ma si tratta solo di una classificazione temporale 'di comodo', senza voler necessariamente dire che uno shock si sia verificato 'esattamente' nel 1995.
- <sup>4</sup> Una valutazione critica sull'uso della TFP è condotta da Lipsey e Carlaw (2001). Molto istruttiva è anche la ricostruzione storica sul concetto di TFP fatta da Hulten (2001). Una rassegna della sterminata letteratura empirica sulle determinanti della TFP, anche con riferimento ai PVS, è contenuta in UNIDO (2007).
- <sup>5</sup> I centri di ricerca, gli istituti di statistica o i singoli ricercatori in giro per il mondo hanno provato ad elaborare misure della TFP più rigorose, correggendo i fattori L e K per la qualità, ovvero considerando gli input intermedi nel caso della TFP riferita a singoli settori o imprese. Un'altra correzione tipica è quella di calcolare i 'servizi di capitale' al posto dello stock, possibilmente distinguendo tra capitale ICT e non ICT. Si tratta di tentativi utili ma non risolutivi. Per l'Italia, alcuni studi hanno fornito misure più precise della TFP, aggiustando i fattori produttivi per la 'qualità' (cfr. in particolare Bassanini, Scarpetta e Visco, 2001, e Brandolini e Cipollone, 2003).
- <sup>6</sup> Sul caso del Regno Unito, dove è molto acceso il dibattito sulle spiegazioni del 'productivity puzzle', si veda Barnett et al. (2014).
- <sup>7</sup> Risultati del tutto analoghi si ottengono impiegando il filtro di Hodrick- Prescott.
- <sup>8</sup> L'intensità di 'capitale digitale' è strutturalmente superiore nei servizi rispetto al manifatturiero. Nel 1999 esso rappresentava il 37,8% dello stock di capitale in macchinari nei servizi, contro il 21% del settore manifatturiero (Caselli e Paternò, 2003). Per quanto riguarda in particolare lo sviluppo delle tecnologie digitali nel settore bancario, si veda il saggio di Casolaro e Gobbi (2003).
- <sup>9</sup> Sulla legge di Verdoorn il migliore riferimento è l'originale articolo apparso su *L'Industria* nel 1975. Per una rassegna recente sul tema si rimanda a Thirlwall (2013).
- <sup>10</sup> Secondo Bagnai, in tal modo si rivaluta il ruolo della domanda in linea con un approccio più tipicamente 'keynesiano', in contrapposizione con la visione 'ingegneristica' (o 'dell'offerta') che vede la dinamica della produttività legata all'efficienza dei processi produttivi, ovvero al funzionamento dei mercati dei fattori (il lavoro in primis). Va precisato che il calo della domanda, essendo legato al cambio, riguarderebbe essenzialmente il settore *tradeable* dell'economia. Infatti l'effetto dell'ingresso dell'euro sulla domanda aggregata *tout court* è più difficile da sostenere se si tiene conto dell'abbassamento dei tassi di interesse di cui ha beneficiato l'Italia insieme agli altri paesi della cosiddetta 'periferia dell'eurozona'. Riprenderò questo punto nel paragrafo 4.
- <sup>11</sup> Nel suo originario articolo – apparso peraltro in lingua italiana sulla rivista *'L'Industria'* e per questo inizialmente poco conosciuto – Verdoorn afferma: «I materiali statistici che sono disponibili per i periodi antecedenti alle guerre (1870-1914 e 1914-1930) per i vari paesi, mettono in luce l'esistenza di una relazione di lungo periodo abbastanza costante tra gli incrementi della produttività del lavoro e il volume della produzione industriale. Dall'analisi delle serie storiche per l'industria nel suo complesso [...] e per i singoli settori industriali, esaminando in ciascun caso due anni differenti, si è avuto come risultato che il valore medio della elasticità della produttività in relazione al prodotto è circa 0,45 [...].

- Ciò significa che in lungo periodo un cambiamento nel volume della produzione [...] tende ad essere accompagnato da un aumento medio della produttività del 4,5%.»
- <sup>12</sup> La questione dell'applicazione al breve termine della legge di K-V viene sollevata anche da Monacelli (2013), il quale fa riferimento alla letteratura sulla Great Moderation, secondo cui alla frequenze cicliche la produttività sarebbe divenuta anti-ciclica (o aciclica). Ma questo argomento come si è visto non vale per l'Italia, dove l'andamento della produttività è rimasto pro-ciclico.
- <sup>13</sup> Non va comunque sottovalutato il problema della perdita di competitività dell'export italiano, riflesso nell'apprezzamento del tasso di cambio reale e nella dinamica dei costi del lavoro unitari, superiore a quella dei principali nostri partner commerciali. Resta tuttavia controversa l'effettiva misura della perdita di competitività, che potrebbe essere inferiore a quanto suggerito dagli indicatori tradizionali. Per una discussione, si veda Giodano e Zollino (2013).
- <sup>14</sup> Il modello viene testato dai due autori su un campione di paesi OCSE per il periodo 1960-1989, controllando sia per lo stadio di sviluppo dei vari paesi (maggiore è la distanza del paese tecnologicamente *leader*, gli Stati Uniti, maggiore il guadagno in termini di produttività) sia per i mutamenti settoriali (passaggio da agricoltura a industria e servizi), con risultati molto positivi. Viene utilizzato per spiegare anche la dinamica della produttività negli Stati Uniti nel corso degli anni '90, tenendo conto della 'rivoluzione digitale' manifestatasi alla metà del decennio, con risultati altrettanto positivi *out of sample*.
- <sup>15</sup> Si veda in proposito la letteratura citata in Syverson (2011) al prg. 5.1.
- <sup>16</sup> Ad esempio la crisi ha colpito in misura marcata la componente immigrata della forza lavoro. Tra il 2007 e il 2013 il tasso di occupazione degli stranieri è sceso di 9,1 punti percentuali contro un calo di 2,8 punti per gli italiani. La differenza è ancora più forte nel caso degli uomini, dato che il lavoro immigrato si concentra nei settori più colpiti dalla crisi, costruzioni e manifatturiero, mentre le donne occupano settori meno ciclici come i servizi alla persona (cfr. Confindustria, 2014).
- <sup>17</sup> Si veda il n. 3 del settembre-dicembre 2013 di Economia e Lavoro, che riporta interventi di D. Antonioli, N. Acocella, S. Fadda, G. Ciccarone, M. Messori, P. Pini, A. Simonazzi, A. Palumbo, P. Piacentini e L. Tronti. Alcuni interventi riassuntivi sono apparsi anche sul blog Nel Merito, si vedano in particolare Ciccarone e Saltari (2014) e Tronti (2014). Per una verifica empirica di questa ipotesi, si vedano Daveri e Parisi (2010) e più di recente Jona Lasinio e Vallanti (2014).
- <sup>18</sup> In estrema sintesi, la proposta consiste nel prevedere che la contrattazione fissa degli obiettivi di crescita della produttività (la produttività programmata) e al contempo gli aumenti dei salari reali da riconoscere indipendentemente dai risultati effettivamente conseguiti. La contrattazione può tenersi a livello nazionale, di comparto o aziendale. Secondo gli autori della proposta, il meccanismo dovrebbe creare dei forti incentivi alla riorganizzazione e all'innovazione delle imprese, e quindi all'accrescimento della produttività, che invece il sistema attuale non favorirebbe.
- <sup>19</sup> La letteratura sulla contabilità della crescita ha da tempo chiarito che, essendo la spesa in R&D già computata nel valore di K, una variazione della TFP è possibile solo nel caso che il ritorno in termini di output sia superiore/inferiore in valore al costo dell'investimento in R&S (*disembodied technical change*). Si è visto che l'andamento della TFP lungo il ventennio considerato è stato anche peggiore di quello della produttività del lavoro, con tassi di variazione persino negativi.
- <sup>20</sup> Per tutti si veda il recente lavoro di Bugamelli, Cannari, Lotti e Magri (2012), che oltre ad fornire un'analisi ad ampio raggio sulla spesa in R&D e sull'attività innovativa delle imprese, offre alcune importanti indicazioni per la politica economica. Gli autori conducono, tra le altre cose, un semplice esercizio contro-fattuale per misurare di quanto aumenterebbe la spesa in R&D dell'Italia se la specializzazione settoriale fosse uguale a quella tedesca. L'aumento coprirebbe solo un quarto del gap con la Germania, a riprova della complessità del fenomeno, riconducibile solo in parte minore alla vocazione del Paese per le produzioni tradizionali a basso contenuto tecnologico. Più rilevante appare invece il fattore dimensionale: utilizzando la distribuzione degli occupati per classe dimensionale prevalente in Germania, il divario nella quota di imprese manifatturiere innovative si dimezzerebbe.
- <sup>21</sup> Il rapporto tra spesa in R&D di un settore e il PIL può fornire indicazioni del tutto fuorvianti. Infatti tale misura non è a 'perimetro invariato' in quanto nel corso del tempo le dimensioni dei singoli settori possono variare. Ad esempio l'industria, che si è molto ridimensionata come peso sul VA o sul PIL nazionale, registrerà un calo dell'indicatore per il semplice fatto che la sua dimensione relativa si è ridotta, indipendentemente dagli investimenti effettivi in R&D. Questo appare infatti evidente dai diversi andamenti degli indicatori nella fig. 14.

- <sup>22</sup> Per il FMI, il riferimento più recente è al rapporto relativo alla consultazione ex art. 4 (FMI, 2013). Per l'OCSE, si veda OECD (2012). Per la Banca d'Italia si veda, oltre allo citato studio del 2009, Accetturo et alii (2013). C'è da dire, come notano anche da Arrighetti e Traù (2013, p. 17), che alcuni studiosi della Banca d'Italia, i quali negli anni recenti hanno avuto occasioni di incontro con le imprese, hanno sfumato questa posizione. Per tutti si veda il saggio di Rossi (2006).
- <sup>23</sup> I due autori, esaminando i dati sulla produttività in Italia sull'arco del decennio 1995-2005, sia a livello aggregato che settoriale, concludono che: (i) all'origine della bassa produttività italiana vi è un drammatico calo nella crescita della *Total Factor Productivity* (TFP); (ii) il settore manifatturiero è il principale responsabile del calo nella dinamica della TFP.
- <sup>24</sup> Una ricognizione approfondita dello sviluppo e dell'impatto delle ICT sulle economie reali è contenuta in Rossi (2003), sia per il contesto internazionale che per l'Italia. Per il caso degli Stati Uniti, si veda il saggio di Caselli e Paternò (2003). La letteratura più recente è sterminata. Per tutti si vedano, con particolare riferimento all'Italia, Hall, Lotti e Mairesse (2009 e 2012).
- <sup>25</sup> Cfr. Arrighetti e Traù (2013), pagg. 26-29.
- <sup>26</sup> Pellegrino e Zingales (2014), basandosi su dati EFIGE, forniscono una evidenza empirica al ritardo italiano nell'adozione delle ICT, che dipenderebbe dalla ridotta dimensione delle imprese unitamente a un sistema di selezione del management non basato sul merito e sulle abilità individuali ma sulla fedeltà al capo azienda. Secondo i due autori: «The Italian disease has a name: it is cronyism».
- <sup>27</sup> Come già detto in Introduzione, dopo l'ingresso della Cina nel WTO nel 2001, viene smantellato l'accordo multifibre. Questo avviene in due fasi, nel 2002 e nel 2005. Con l'abolizione delle quote tuttavia l'import di prodotti cinesi subisce una vera esplosione, con aumenti superiori anche del 200% nei settori dei prodotti di abbigliamento, tanto che nel 2005 l'UE si vedrà costretta a reintrodurre alcune restrizioni.
- <sup>28</sup> Secondo i due autori, il ritardo non sarebbe dovuto alla specializzazione produttiva nei settori tradizionali dell'industria, bensì a: (i) la relativa mancanza di manodopera qualificata; (ii) gli elevati costi di aggiustamento legati ai conseguenti cambiamenti organizzativi, due fattori riconducibili alla ridotta dimensione delle imprese italiane.
- <sup>29</sup> Una conclusione simile è raggiunta da Bassanetti, Iommi, Jona-Lasinio e Zollino (2004), che stimano in 0,2 punti percentuali in media il contributo del capitale ICT alla crescita complessiva dell'Italia sul periodo 1981-2001 (1,9%). Come riportato dagli autori, il risultato appare in linea con quello dei principali paesi europei e del Giappone, ancorché inferiore a quello di paesi *fast-adopters* come Stati Uniti, Finlandia e Australia.
- <sup>30</sup> Si vedano in particolare Berta (2014), Fortis (2005), Quintieri (2007), Lanza e Quintieri (2007), Arrighetti e Traù (2012, 2013).
- <sup>31</sup> Più complesso è il discorso relativo alla 'gestione' delle imprese familiari, dove nel caso italiano si evidenzia una minore presenza di manager esterni al nucleo proprietario, probabilmente anche come conseguenza della più ridotta dimensione. La letteratura anche recente (ad es. Bloom e Van Reeven, 2007) conferma come le buone pratiche manageriali e l'impiego di manager professionisti siano fattori determinanti per il successo di un'impresa. Questo è indubbiamente un punto debole del nostro modello di sviluppo, ma non necessariamente aiuta a spiegare il ristagno della produttività in Italia. Infatti la letteratura evidenzia altresì come il grado di concorrenza sui mercati sia positivamente correlato con pratiche manageriali migliori. Andrebbe dunque verificato empiricamente se la maggiore spinta concorrenziale prodottasi a partire dagli anni '90 abbia o meno indotto un *upgrading* delle qualità manageriali nelle imprese italiane.
- <sup>32</sup> Va precisato che in termini di quota sul totale, la fascia dei contratti a termini ha continuato a salire in Italia anche negli anni della crisi (Istat, 2013), raggiungendo il 14% (era il 10% nel 2000). Si tratta di un dato allineato alla media europea, ma di gran lunga inferiore a quello della Spagna, che è intorno al 30%.
- <sup>33</sup> Su questo tema il riferimento è d'obbligo al recente saggio di Mariana Mazzucato (2014), 'Lo Stato Innovatore'.
- <sup>34</sup> Banca d'Italia, Relazione Annuale (2014).
- <sup>35</sup> Il peso del settore all'incirca raddoppia se si includono nel calcolo i comparti industriali che producono materiali di base e manufatti per le costruzioni (come ad esempio quelli a base cementizia) e tutto l'indotto.
- <sup>36</sup> Come evidenziato nell'articolo citato, in Italia l'afflusso di fondi dall'estero è stato molto meno intenso rispetto agli altri paesi del 'Sud-Europa'. Inoltre, il boom immobiliare ha riguardato soprattutto i

- volumi e molto meno i prezzi. Sulle dinamiche ‘perverse’ degli squilibri nell’eurozona, si veda anche il saggio di Hughes Hallet e Martinez Oliva (2013).
- <sup>37</sup> Su questo aspetto è disponibile un’ampia letteratura, pertanto mi limiterò qui a citare i lavori di Gordon (2004), Triplett e Bosworth (2006) e Inklaar, Timmer e van Ark (2008).
- <sup>38</sup> Per una discussione ampia del problema e una rassegna della letteratura in materia, si rimanda al rapporto di ricerca della LIUC (2007) e al lavoro più recente di Labartino e Mazzolari (2014).
- <sup>39</sup> Badriotti, Fornasari e Vaneecloo (2006) conducono un’interessante analisi comparativa tra i casi di Italia e Belgio. In entrambi i paesi le Regioni hanno poteri che le rendono confrontabili con i *Länder* tedeschi o le *Comunidad* spagnole. Gli altri paesi europei hanno più o meno tutte strutture fortemente centralizzate.
- <sup>40</sup> I dati sono tratti da Buglione (2006).
- <sup>41</sup> Così si esprime sull’argomento Pierluigi Bersani, esponente della maggioranza di centro-sinistra che approvò la riforma, in una lettera al Sole 24 ore del 28 settembre 2012: «La riforma del Titolo V ha avuto almeno un paio di difetti. Innanzitutto non ha fissato un equilibrio bilanciato tra le responsabilità delle autonomie e il ruolo dello Stato. Sono stati sovrapposti poteri e competenze ed è esplosa la legislazione concorrente, rendendo la vita difficile a cittadini e imprese, aumentando costi e inefficienze, intasando di contenziosi la Corte Costituzionale. [...] Il secondo difetto del Titolo V è stato la mancanza di una visione e di un disegno organico di riforma. Non si è visto che il sistema doveva avere una coerenza d’insieme.»
- <sup>42</sup> Una recente indagine di Confindustria (2013) ha messo a raffronto i tempi vigenti in Italia rispetto al resto d’Europa per il rilascio delle AIA (Autorizzazione Integrata Ambientale), in gran parte a carico delle autonomie locali, mettendo in evidenza situazioni inaccettabili, che possono portare ad attese anche di 5 anni. In media i tempi di attesa si attestano sui 14-21 mesi sebbene la norma di recepimento delle disposizioni europee in materia preveda un termine massimo di 150 giorni. Nel caso del settore cementiero sono mediamente necessari 3 anni contro i 7-12 mesi della Germania.
- <sup>43</sup> Le cronache di questi anni sono piene zeppe di esempi di infrastrutture utili al sistema paese bloccate dall’opposizione delle amministrazioni locali. È di questi giorni (3 marzo 2015) la notizia (Il sole 24 ore, Impresa & Territori) che la regione Puglia ha impugnato presso il Tar del Lazio il decreto del Ministero dell’Ambiente col quale quest’ultimo, esperita l’istruttoria tecnica, ha concesso la VIA (Valutazione Impatto Ambientale) al progetto TAP (*Trans-Adriatic Pipeline*). Parliamo di un investimento da 40 miliardi di euro che «...dall’inizio del 2020 farà arrivare dall’Azerbaijan 10 miliardi di metri cubi di gas all’anno.»



---

## Sommario

Il ristagno della produttività in Italia, iniziato alla metà degli anni '90, è un fenomeno assolutamente unico nel panorama delle economie industrializzate e viene oggi considerato la principale causa della bassa crescita. Del fenomeno sono state offerte varie spiegazioni, alcune delle quali mettono in discussione scelte cruciali della politica economica perseguita dal Paese negli ultimi due decenni. In questo studio esamino i principali filoni di interpretazione proposti, che puntano il dito rispettivamente contro (i) l'euro, (ii) le riforme di liberalizzazione del mercato del lavoro, (iii) alcuni presunti limiti storici del modello italiano di sviluppo. Alla luce dei dati e della letteratura esistente, nessuna delle tre interpretazioni sembra fornire una spiegazione convincente del ventennale ristagno della produttività. Nel lavoro suggerisco come una serie di altri fattori, di fatto ignorati dalla letteratura nonostante essi abbiano contrassegnato lo sviluppo economico, sociale e istituzionale del nostro Paese nel periodo considerato, possono aver contribuito a deprimere la produttività: il processo di consolidamento fiscale e il ruolo della domanda aggregata; la 'devolution all'italiana' con le sue conseguenze sulla funzionalità dell'apparato amministrativo; l'aumento dell'età media dell'occupazione conseguente alle riforme pensionistiche; la cattiva performance di alcuni settori dei servizi e delle costruzioni; la de-industrializzazione accelerata causata dall'attuale recessione. La principale conclusione dell'indagine è che non può esistere una causa unica del 'paradosso della produttività', poiché è praticamente impossibile conciliare la brusca inversione di tendenza verificatasi a metà degli anni '90 con la inusuale persistenza del fenomeno. L'ipotesi più sensata risiede nella combinazione di più cause tra tutte quelle qui considerate, che agendo contestualmente o in sequenza temporale hanno contribuito e ancora oggi contribuiscono a deprimere l'indicatore della produttività. L'indagine offre un'ampia rilettura della recente evoluzione della nostra economia, sia sul piano dell'adeguatezza delle politiche economiche adottate che riguardo alle strategie messe in campo dalle imprese per fronteggiare la nuova competizione globale.

---

---

## **Abstract**

Italy's sharp and persistent slowdown in productivity growth, started around 1995, is a quite unique phenomenon amongst the advanced nations of Europe. While being generally considered at the roots of the country's economic decline, such productivity dynamics looks somewhat puzzling. One would in fact expect that the country's ongoing structural reform process, coupled with the benefits from globalization and the ICT revolution, would show up in Italy's aggregate productivity statistics. In this paper I critically review the main explanations of the 'productivity paradox' which have been put forward, pointing respectively against (i) the adoption of the euro; (ii) the labour market reform; (iii) some structural features of Italy's development model. In light of some simple empirical evidence and the existing literature, I conclude that none of the proposed 'theories' appears to provide a fully convincing explanation of the phenomenon. Moreover, I suggest that a number of other factors, which have been completely ignored in the debate albeit they have marked Italy's social, economic and institutional evolution in the last two decades, are likely to have negatively affected productivity growth (either labour productivity or TFP). I focus in particular on (i) the fiscal consolidation effort and its possible real effects; (ii) the role of the government sector and the so called 'devolution' process; (iii) the increase in retirement age following the pension system reform; (iv) the poor productivity performance of some private services and the construction sector together with the shrinking weight of manufacturing on the total economy. All this being said, I argue that there cannot be a single explanation for Italy's productivity paradox. Also in light of the unusual depth and persistence of the slowdown, the most reasonable explanation hinges on a mix of factors amongst all those considered in the paper.

---

## **Nota biografica sugli autori**

### **Giuseppe Schlitzer**

Consigliere Delegato dell'AITEC (Associazione Tecnico-Economica del Cemento, Confindustria) e docente a contratto di finanza internazionale presso l'Università Carlo Cattaneo di Castellanza (LIUC).

E-mail: [gschlitzer@liuc.it](mailto:gschlitzer@liuc.it)