A CURA DI

Giuseppe Ciccarone Maurizio Franzini Enrico Saltari

Italia possibile

EQUITÀ e CRESCITA

Giuseppe Ciccarone Maurizio Franzini Enrico Saltari

l'Italia possibile

EQUITÀ e CRESCITA

FRANCESCO BRIOSCHI EDITORE

La bassa crescita: i fatti e le letture

di Gianpaolo Galli

Il volume raccoglie saggi su temi molto diversi, alcuni dei quali relativi ad aspetti assai specifici del sistema di welfare. Il filo, invero talvolta un po' sottile, che lega i diversi contributi sembra essere la convinzione che la distribuzione del reddito debba assumere maggiore rilievo nelle politiche economiche per ragioni legate sia all'equità sia all'efficienza. La tesi di fondo, adombrata anche nel titolo del volume, è che una distribuzione del reddito più favorevole al lavoro è non solo possibile, ma anche utile e necessaria per porre l'economia italiana su un sentiero di crescita più elevato di quello, assai modesto, sperimentato nell'ultimo quindicennio. Sul piano analitico, la tesi che viene sostenuta, in particolare nei saggi di Ciccarone e Saltari e in quello di Tronti, è che, dalla metà degli anni Novanta, il combinato disposto di moderazione salariale e diffusione di forme contrattuali flessibili avrebbe consentito alle imprese di sopravvivere e anche di fare utili, pur senza introdurre quelle innovazioni, di prodotto e di processo, che sarebbero state necessarie per aumentare la produttività e competere con successo sui mercati internazionali. Sarebbero queste, secondo gli autori, le cause di fondo della stagnazione della produttività del lavoro e di quella totale dei fattori e dunque, in ultima analisi, della bassa crescita dell'economia nel suo complesso.

La tesi ha l'indubbio pregio della provocazione intellettuale. Essa non è priva di ancoraggi abbastanza robusti alle statistiche ufficiali e ci obbliga dunque a una riflessione attenta sullo stato di salute del nostro apparato produttivo e sulle questioni irrisolte, vere e proprie aporie, che indubbiamente sussistono nelle analisi degli economisti, ma anche nel discorso pubblico su questa questione.

Il problema emerge con chiarezza nel saggio di Magda Bianco e Matteo Bugamelli, che riassume i risultati di ampie ricerche fatte in Banca d'Italia¹. Da un lato, vi sono dati macroeconomici che, almeno a prima vista, offrono un quadro non certo incoraggiante del nostro sistema: bassa crescita dell'economia, bassa crescita della produttività del lavoro e anche della produttività totale dei fattori, scarsa diffusione delle tecnologie Ict. Dall'altra vi sono indagini microeconomiche, basate su interviste e studi di casi, che ci dicono che le imprese hanno risposto con successo alla triplice e formidabile sfida della globalizzazione, dell'ingresso nell'euro e della rivoluzione tecnologica. Le imprese, almeno quelle che sono sopravvissute a questi shock, si sono ristrutturate, hanno investito a monte del processo produttivo (R&S, outsourcing, creazione di marchi, adozione di sistemi gestionali avanzati ecc.) e a valle (commercializzazione e assistenza post-vendita). Hanno spostato in paesi a basso costo del lavoro la produzione di beni omogenei e indifferenziati, per i quali la partita si gioca in termini di costi di produzione. Secondo questa lettura, la crisi del 2008 avrebbe colto il nostro apparato produttivo in una fase avanzata di ristrutturazione.

Ci troviamo dunque di fronte a due narrazioni assai diverse, an-

zi opposte.

Nel suo recente libro², Salvatore Rossi, capo economista della Banca d'Italia, affronta la questione di petto e risolve il dubbio. Ricapitolando le evidenze che emergono dalle analisi macro e da quelle micro, egli afferma: «Nel campo esposto alla concorrenza internazionale [...] la concorrenza degli emergenti ha dato uno scossone al sistema delle imprese. Molte non sopravvivono; quelle che sopravvivono non sono tuttavia poche, e si ristrutturano sfruttando la tecnologia e tutto ciò che ne consegue, ridiventando competitive. Il sistema dimagrisce ma si rafforza. Il declino del paese, se è in atto, non si origina dal suo sistema produttivo».

L'opinione di Salvatore Rossi è certamente quella che domina il dibattito pubblico. È raro trovare chi non lodi le virtù delle nostre piccole e medie imprese, la loro flessibilità, la loro capacità di rita-

gliarsi solide nicchie di mercato e di rimanere competitive. Semmai la critica, specie da parte sindacale, è che i processi di ristrutturazione sono stati troppo rapidi e intensi, poco rispettosi dei diritti e delle aspettative dei lavoratori, spesso sacrificati nel nome della ricerca a tutti i costi del profitto e della competitività.

Se tutto ciò è vero, come si spiega che l'economia italiana cresca a ritmi tanto bassi e certamente inferiori a quelli di quasi tutti gli altri paesi europei?

Una risposta possibile – quella che a me sembra ragionevole – si trova nell'affermazione di Rossi. Le imprese efficienti cui egli fa riferimento sono quelle che operano nei settori aperti alla concorrenza internazionale: si parla in sostanza principalmente della manifattura, che tuttavia pesa per meno del 20% del valore aggiunto complessivo.

Per capire la bassa crescita dell'economia italiana occorre dunque guardare a quel complesso di settori diversi che la contabilità nazionale classifica come servizi e agli ostacoli che ne frenano lo sviluppo.

Invero, differenze notevoli fra manifattura e servizi emergono anche nei dati presentati nel saggio di Saltari e Ciccarone. Nella figura 1.3 a pagina 12, gli autori misurano i differenziali nei livelli della produttività del lavoro e del rapporto capitale/lavoro fra l'Italia e l'area dell'euro nel 1997 e nel 2005. L'operazione è affetta da noti dubbi metodologici relativi alla confrontabilità dei livelli - anziché dei tassi di crescita - fra paesi di queste variabili. La fonte è però autorevole (Groningen Growth and Development Centre) e i risultati meritano di essere presi in considerazione. Fra il 1997 e il 2005, nei servizi privati la produttività del lavoro è passata da valori superiori alla media europea a valori notevolmente inferiori. In altre parole la produttività dei servizi è cresciuta meno in Italia che nella media europea e si colloca oggi su livelli inferiori. Anche nella manifattura c'è stato un rallentamento della produttività rispetto all'Europa, ma da valori superiori alla media siamo passati a valori analoghi a quelli medi europei. Questi dati suggeriscono dunque che la produttività delle imprese manifatturiere italiane non è inferiore alla media europea. Il manifatturiero è diverso dai servizi anche per quanto riguarda l'andamento del rapporto capitale/lavoro. Nel manifatturiero tale rapporto era nel 1997 e rimane nel 2005 notevolmente superiore alla media europea. Non sembra dunque, sulla base degli

¹ A. Brandolini, M. Bugamelli (a cura di), Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano, Questioni di Economia e Finanza (Occasional papers), n. 45, 2009.

² S. Rossi, Controtempo. L'Italia nella crisi mondiale, Laterza, Bari 2009.

stessi dati presentati dagli autori, che le imprese manifatturiere italiane abbiano «dormito sugli allori», adagiandosi su tecniche produttive obsolete ad alta intensità di lavoro, ciò che appunto avrebbe dovuto essere il risultato di bassi salari e alta flessibilità.

Una conferma di questa analisi emerge dall'osservazione dell'andamento delle nostre quote di esportazioni.

La nostra quota in valore rispetto alle esportazioni dei principali paesi industriali, dopo essere calata nella seconda metà degli anni Novanta rispetto al picco raggiunto nel 1995 – una vicenda facilmente associabile agli andamenti del tasso di cambio –, si è ripresa in questo decennio ed è ora a livelli notevolmente superiori a quelli della metà degli anni Ottanta. Di altrettanto – dato che la somma delle quote è pari a 100 – si è ridotta mediamente la quota degli altri paesi industriali. Fra i principali paesi solo la Germania e la Spagna hanno avuto una performance paragonabile alla nostra.

Tabella I Quote di export in valore rispetto al G-10

	1985	1990	1995	2000	2005	2008
Francia	9,4	10,2	9,5	8,7	8,9	8,6
Germania	17,2	19,6	15,5	14,6	18,3	19,6
Italia	5,1	6,3	8,6	6,9	7 ,4	7,5
Giappone	13,7	11,6	12,9	11,8	10,3	9,7
Spagna	2,0	2,4	3,5	3,9	4,6	4,8
Regno Unito	9,5	8,9	8,8	9,4	9,6	8,9
Stati Uniti	21,3	20,2	21,8	25,1	20,8	20,8

Fonte: elaborazioni Csc su dati Global Insight.

Si osservi che il confronto viene fatto con le esportazioni degli altri paesi industriali e non con il totale delle esportazioni mondiali per tenere conto del fatto che negli ultimi anni tutti i paesi industriali hanno perso quote di mercato a favore della Cina e degli altri paesi emergenti.

Si osservi inoltre che guardiamo non alla quota in volume, ma a quella in valore, perché è questa che misura il successo di un'azienda, nonché il contributo che essa dà al benessere della nazione. Un'azienda che in un dato anno vende la stessa quantità (ad esempio, numero di pezzi o tonnellate) dell'anno precedente, ma sul mercato concorrenziale riesce a spuntare un prezzo più alto, guadagnando quote in

valore rispetto ai concorrenti, arreca un beneficio a se stessa e a tutta la comunità. Nel caso delle aziende italiane il vantaggio deriva principalmente dal fatto che i consumatori riconoscono i miglioramenti qualitativi dei nostri prodotti, spesso legati all'affermarsi di un marchio, e sono quindi disposti a spendere di più rispetto ad alternative a minor costo che pure sono presenti sul mercato. Miglioramento qualitativo e affermazione dei marchi sono strategie che hanno consentito a moltissime imprese italiane di rimanere competitive.

Ci sembra ulteriore prova del buono stato di salute della nostra industria il fatto che in Italia la quota del manifatturiero rimane molto elevata e superiore a quello di quasi tutti i maggiori paesi. In termini di occupazione, l'Italia supera la Germania e il Giappone. Se l'industria non si fosse adeguata alla sfida competitiva, specie con l'ingresso nell'euro, difficilmente sarebbe sopravvissuta, certamente si sarebbe notevolmente assottigliata.

La domanda da porsi in una ricerca sulla crescita dell'economia italiana è dunque quali ostacoli impediscano lo sviluppo di un sistema efficiente di servizi.

Senza alcuna pretesa di esaustività, si può osservare che i diversi settori dei servizi hanno tipicamente in comune due caratteristiche. Sono generalmente meno esposti dell'industria alla sferza della concorrenza internazionale e sono più dipendenti dalle decisioni che vengono assunte a tutti i livelli dalle pubbliche amministrazioni. I servizi soffrono quindi, ancor più dell'industria, di quei problemi «di contesto» che nel loro saggio Bianco e Bugamelli elencano con condivisibile puntualità.

Al primo posto viene collocato ciò che normalmente chiamiamo burocrazia, ossia un quadro giuridico che, con elegante *understatement*, viene definito «sovrabbondante e instabile». Un quadro che accresce i costi di apprendimento e adeguamento alle regole, disincentiva gli investimenti e favorisce la litigiosità.

Leggi e regole numerose, di cui spesso non è chiaro il vero grado di *enforcement*, connessi a tempi della giustizia inaccettabili e a inefficienza/autoreferenzialità dell'amministrazione sono vere palle al piede di tutto il sistema produttivo.

Lo stesso si può dire degli altri fattori di contesto elencati da Bianco e Bugamelli, tutti di cruciale importanza: infrastrutture inadeguate, basso livello del capitale umano, una regolazione non ancora sufficientemente orientata alla concorrenza, una politica tributaria caratterizzata da «straordinario attivismo legislativo» e dunque da incertezza del quadro delle convenienze (oltre che da aliquote legali elevate).

Sono questi, a mio avviso, i nodi cruciali del sistema. Da essi bisogna ripartire per rimettere in moto l'Italia e il suo apparato produttivo.

Ciò non toglie che vi siano aree di miglioramento, anche molto significative, nel settore manifatturiero. In particolare, non si possono non condividere alcuni dei suggerimenti di *policy* contenuti in vari saggi del volume: incentivi per ricerca e innovazione, politiche volte a favorire la crescita dimensionale delle imprese, attraverso aggregazioni e maggiore patrimonializzazione, politiche volte ad accrescere il grado di internazionalizzazione delle nostre imprese e la loro apertura al capitale di rischio e alla borsa.

Queste politiche, in generale utili, acquisiscono importanza e diventano realmente necessarie e urgenti per uscire più rapidamente dalla crisi che stiamo tuttora attraversando.

Tornando al nucleo del ragionamento che ci viene proposto nel volume in ordine alla distribuzione del reddito, è forse vero che una più robusta dinamica delle retribuzioni avrebbe determinato, a posteriori, una più elevata produttività (apparente) del lavoro e un più alto rapporto fra capitale e lavoro. Ma non avrebbe dato luogo a un più elevato tasso di crescita dell'economia. Comunque avrebbe richiesto ristrutturazioni e chiusure di impianti ancora più dolorose di quelle che sono state comunque necessarie per reggere alle sfide della globalizzazione, dell'ingresso nell'euro e delle innovazioni tecnologiche.

Appare quindi difficile condividere la critica che viene mossa ai sindacati di essere stati eccessivamente moderati sul piano rivendicativo. I sindacati si sono mossi nel contesto dato. Un contesto nel quale la chiusura di uno stabilimento industriale è socialmente dolorosa al Nord ed è quasi inaccettabile nel Mezzogiorno, per l'ovvio motivo che non si può dare per scontato – anzi – che i posti di lavoro che si perdono nell'industria vengano rapidamente recuperati in altri settori, come invece è avvenuto in altri paesi. Se i fattori di contesto fossero più favorevoli allo sviluppo di nuove imprese e di

nuovi settori i sindacati potrebbero osare di più. Nel concreto della realtà italiana, essi rischierebbero di perdere il consenso degli iscritti che vedrebbero messi a rischio i posti di lavoro.

Parimenti difficile è condividere le critiche che vengono mosse al protocollo del luglio 1993 e a quello del gennaio 2009. Secondo gli autori, il «progetto» del 1993 prevedeva che la moderazione salariale avrebbe portato a migliorare, in sequenza, i profitti, gli investimenti, la produttività e infine i salari. Questo progetto sarebbe però fallito «per il venir meno del primo anello della catena», ossia perché i maggiori profitti non si sarebbero tradotti in maggiori investimenti.

La critica ci pare ingiusta, perché il protocollo del 1993 ebbe il merito di mettere fine a una condizione non più sostenibile di conflittualità nelle aziende e di sostituire alla scala mobile un meccanismo capace, al tempo stesso, di tutelare il potere d'acquisto e di contenere l'inflazione. Esso contribuì a far uscire l'Italia dalla grave crisi in cui era precipitata nel 1992. Senza quell'accordo, difficilmente negli anni successivi l'Italia sarebbe riuscita a fare tutti i passi necessari per entrare nell'euro. Si può forse dire che, non tanto la moderazione salariale, quanto l'erosione della competitività legata all'apprezzamento del cambio dopo il 1995 abbia frenato gli investimenti. Ma sembra assai difficile, almeno a chi scrive, accettare l'idea che, aldilà del brevissimo periodo, l'instabilità macroeconomica possa coniugarsi con una sostenuta crescita dell'economia.

Le sorti dell'economia e forse della società e delle istituzioni in Italia sarebbero state assai peggiori se all'inizio degli anni Novanta non si fosse intrapresa la via della stabilizzazione e dell'avvicinamento all'Europa.

Il protocollo del 2009 ha cercato di fare un passo in avanti in una direzione che era peraltro già stata individuata nel 1993, ma era stata solo parzialmente realizzata. Il tentativo è stato quello di dare maggiori garanzie ai lavoratori riguardo alla tutela del potere d'acquisto, tramite il passaggio dall'inflazione programmata all'inflazione prevista nella contrattazione nazionale, in modo da riuscire in concreto a dare maggior peso alla contrattazione decentrata ai fini della distribuzione della produttività. L'obiettivo esplicito del nuovo accordo è di migliorare, contemporaneamente, la produttività e i livelli retributivi.

La critica che emerge nel volume è che la produttività dipende dalle aziende e non dai dipendenti. Anche in questo caso ci sembra una critica ingiusta o quantomeno eccessiva. È sicuramente vero, come argomentato tra l'altro nel saggio di Riccardo Leoni, che la produttività è una variabile complessa che dipende in ampia misura da scelte imprenditoriali riguardo agli investimenti e all'organizzazione aziendale. Ma ciò non può significare che opportuni sistemi incentivanti delle performance individuali e collettive non possano conseguire risultati ragguardevoli. Specie in un mondo che sta sostanzialmente abbandonando le produzioni manuali ripetitive e standardizzate, contano sempre di più variabili come la conoscenza, la capacità, la professionalità e anche la creatività delle persone e dei gruppi. In questo contesto, è essenziale che le aziende sappiano mettere in atto una gestione efficace delle risorse umane, il che comprende l'adozione di sistemi incentivanti per il raggiungimento di obiettivi che possono essere utilmente discussi e concordati con le rappresentanze dei lavoratori. Così come è essenziale che tali sistemi siano in grado di premiare adeguatamente il merito e che ai meritevoli si offrano appropriate opportunità di carriera all'interno delle aziende.

Non è certamente questa la bacchetta magica per risolvere i molti problemi dell'Italia. Ma è certamente un terreno sul quale le imprese, i lavoratori e le organizzazioni sindacali possono dare un contributo rilevante per migliorare al tempo stesso le performance economiche e le condizioni di vita delle persone.

Il commento potrebbe terminare qui. Non vogliamo però sfuggire a una questione che, almeno a prima vista, può mettere in difficoltà la lettura che abbiamo dato.

Il punto è che, nei dati ufficiali, anche nel settore manifatturiero, da circa un quindicennio, ristagnano la produzione, la produttività del lavoro e la produttività totale dei fattori. Le differenze a nostro svantaggio rispetto a quasi tutti gli altri paesi sono notevolissime. Rimane dunque il puzzle di un sistema dinamico e competitivo che però non cresce.

Vari indizi, in parte già esplorati in letteratura³, inducono a ritenere che, malgrado gli sforzi fatti dall'Istat negli ultimi anni per migliorare le statistiche industriali, permangano problemi di misurazione.

Un primo indizio è stato messo in luce nel lavoro citato sopra, a cura di Brandolini e Bugamelli. Gli autori osservano che, stando ai dati ufficiali, «le imprese sembrano in preda a una qualche forma di irrazionalità economica, che le spinge ad accumulare fattori produttivi in presenza di una persistente stagnazione della produzione... ».

Questa affermazione trova riscontro nei dati sulla produttività del lavoro e sulla produttività totale dei fattori. Sempre secondo il data-base Klems, che per l'Italia è basato sui dati dell'Istat, fra il 1995 e il 2007 la produttività del lavoro sarebbe aumentata solo del 6,6%, a fronte del 45% in Germania e del 51,3% in Francia. Differenze analoghe e in qualche caso assai maggiori si riscontrano nei singoli comparti. Si veda ad esempio il caso della chimica, in cui addirittura la produttività sarebbe scesa di oltre l'8% in Italia, a fronte di incrementi del 51,4% in Germania e del 77,5% in Francia.

Tabella 2 Produttività del lavoro nel 2007 (1995=100) (valore aggiunto a prezzi costanti/ore lavorate)

Italia	Germania	Francia	Usa	Spagna
106,6	145,0	151,3	169,4	111,2
105,7	105,6	109,0	93,9	92,2
103,8	160,6	178,3	149,8	112,3
130,6	143,3	194,3	118,9	110,6
111,0	124,3	140,2	117,2	117,2
91,7	151,4	177,5	152,1	102,7
118,0	145,6	151,0	115,4	119,3
108,4	121,0	115,8	119,8	101,9
100,0	124,1	185,4	145,8	112,4
	209,5	202,3	613,4	122,9
112,2	160,2	137,0	172,0	121,3
107,3	104,3	128,1	142,2	119,5
	106,6 105,7 103,8 130,6 111,0 91,7 118,0 108,4 100,0 the 105,0 112,2	106,6 145,0 105,7 105,6 103,8 160,6 130,6 143,3 111,0 124,3 91,7 151,4 118,0 145,6 108,4 121,0 100,0 124,1 the 105,0 209,5 112,2 160,2	106,6 145,0 151,3 105,7 105,6 109,0 103,8 160,6 178,3 130,6 143,3 194,3 111,0 124,3 140,2 91,7 151,4 177,5 118,0 145,6 151,0 108,4 121,0 115,8 100,0 124,1 185,4 the 105,0 209,5 202,3 112,2 160,2 137,0	106,6 145,0 151,3 169,4 105,7 105,6 109,0 93,9 103,8 160,6 178,3 149,8 130,6 143,3 194,3 118,9 111,0 124,3 140,2 117,2 91,7 151,4 177,5 152,1 118,0 145,6 151,0 115,4 108,4 121,0 115,8 119,8 100,0 124,1 185,4 145,8 the 105,0 209,5 202,3 613,4 112,2 160,2 137,0 172,0

Fonte: Eu-Klems (2009).

³ Si rinvia in particolare ai seguenti lavori: A. Lanza e B. Quintieri, a cura di (2007), Eppur si muove. Come cambia l'export italiano, Rubbettino, Soveria Mannelli 2007; A.

Una bassa crescita della produttività del lavoro può essere compatibile con un aumento dell'efficienza economica se è il risultato di processi di sostituzione fra capitale e lavoro. È probabile che, negli anni Settanta e Ottanta, le imprese italiane abbiano ridotto l'intensità di lavoro, automatizzando quanto più possibile i processi produttivi. Di qui la nostra eccellenza nelle macchine utensili e nella robotica. La ragione di tale scelta consisteva nel fatto che il lavoro era costoso e, soprattutto, rigido e conflittuale. Dalla metà degli anni Novanta, queste condizioni sono venute meno, o si sono fortemente attenuate, inducendo le imprese ad adottare tecniche produttive meno dissimili rispetto a quelle dei concorrenti. Secondo questa lettura, la bassa crescita della produttività del lavoro non sarebbe imputabile a inefficienza, ma a un ritorno a condizioni meno anomale nelle relazioni industriali e nei processi produttivi.

Questo processo avrebbe dovuto comportare un aumento della produttività totale dei fattori, il che, almeno nei dati disponibili, non è avvenuto.

Sempre in base ai dati Klems, fra il 1995 e il 2007 in Italia la produttività totale dei fattori sarebbe addirittura scesa, del 5,2%. Il che equivale a dire che nel periodo vi sarebbe stato non progresso ma regresso tecnico. L'arretramento riguarderebbe quasi tutti i settori e sarebbe particolarmente intenso nella chimica, scesa di ben 16,8 punti. Ad analoghe conclusioni si giunge utilizzando diverse fonti statistiche.

Le differenze fra paesi, nell'aggregato e per singoli settori, sono troppo grandi per non essere attribuite a differenze di metodo. Ad esempio, fra il 1995 e il 2007, a fronte delle citate riduzioni in Italia, la produttività totale dei fattori sarebbe cresciuta del 30,3% in Germania e del 26% in Francia. Nella chimica, la produttività totale dei fattori sarebbe salita del 35,8% in Germania e del 48,1 in Francia.

Lanza e L. Stanca, La crisi post-euro dell'industria italiana: problemi al motore o al contachilometri?, «Imprese e Territorio», marzo 2007; S. De Nardis, Le imprese industriali tra ristrutturazione e ciclo economico, intervento al seminario Produttività e cambiamento nell'industria italiana, Pisa, 5 novembre 2009; C. Colacurcio, A. Lanza e L. Stanca, Produttività e competitività dell'industria italiana all'inizio del nuovo millennio: una storia da riscrivere, in via di pubblicazione su «Economia e Politica Industriale».

Tabella 3 Produttività totale dei fattori nel 2007 (1995=100)

	Italia	Germania	Francia	Usa	Spagna
Totale manifatturiero	94,8	130,3	126,0	137,6	95,0
Alimentari, bevande tabacco	94,3	101,0	98,1	86,1	77,5
Tessili, abbigliamento, concia	90,4	142,8	137,8	116,1	90,4
Legno e prodotti in legno	122,8	125,9	160,3	108,3	88,5
Carta, stampa, editoria	91,0	101,9	116,3	99,4	94,9
Chimica, gomma, plastica e carburanti	83,2	135,8	148,1	114,1	88,3
Altri minerali non metalliferi	98,7	131,7	115,1	100,1	108,0
Metallurgia e prodotti in metallo	102,3	115,1	102,5	111,5	101,6
Macchine e apparecchi meccanici	94,6	115,8	161,9	108,2	103,3
Macchine elettriche elettroniche e ottiche	91,5	190,9	161,1	475,1	98,0
Mezzi di trasporto	106,8	144,6	121,2	143,4	105,7
Altre industrie manifatturiere	99,2	100,5	109,7	120,8	105,7

Fonte: Eu-Klems (2009).

Complessivamente, questi dati inducono a chiedersi come sia possibile che l'industria italiana (e, per la verità, anche quella spagnola) possa ancora rimanere sul mercato.

La congettura che vi sia un problema di misura è rafforzata da due considerazioni. La prima è che le differenze tendono ad ampliarsi quando si guarda a micro – settori; il che sembra escludere che i risultati aggregati dipendano in misura rilevante da effetti di composizione. La seconda è che i dati sul valore aggiunto e la produttività a valori correnti sono molto meno dissimili fra paesi di quelli a prezzi costanti. Il che suggerisce che qualcosa di molto significativo – e diverso fra paesi – avviene quando si calcolano i deflatori e si passa dai valori correnti ai valori costanti.

Nel complesso, la narrazione che emerge dall'osservazione dei dati di cui disponiamo sembra contrastare con la considerazione che l'industria è fondamentalmente globale. I prezzi, le tecnologie e anche le strutture organizzative non possono essere molto diverse fra paesi, specie se appartenenti a un'unica area monetaria. Piccole differenze di efficienza possono ingenerarsi nel breve periodo, ma, in assenza di aiuti da parte degli Stati, dovrebbero essere spazzate via dalla concorrenza abbastanza rapidamente. Chi non è produttivo difficilmente sopravvive.

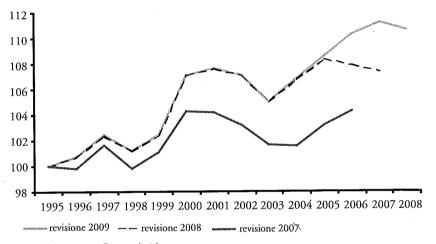
Va riconosciuto che l'Istat ha già fatto notevoli sforzi per andare incontro alle osservazioni critiche che sono venute dagli studiosi per migliorare la qualità delle statistiche industriali e ciò ha portato

205

a continue revisioni verso l'alto delle esportazioni in volume e, con esso, del prodotto industriale e della produttività del lavoro.

Il grafico qui riportato mostra come le successive revisioni, dal 2007 al 2009, abbiano modificato la misurazione della produttività nell'industria in senso stretto. Ad esempio, il dato del 2007 viene ora collocato a 111,2 (sempre fatto 100 il 1995), anziché a 107,4⁴.

Figura I Revisioni della stima della produttività del lavoro nei Conti nazionali (industria in senso stretto; valore aggiunto a prezzi costanti/ore lavorate, 1995=100)



Fonte: elaborazioni Csc su dati Istat.

Va però detto che anche un valore di 111,2 è difficilmente compatibile con i dati che si riscontrano per gli altri paesi (ad eccezione della Spagna). Ci sembra dunque opportuna una riflessione sull'opportunità di ulteriori revisioni nel calcolo del valore aggiunto a prezzi costanti, nonché di un affinamento delle tecniche di misurazione dello stock di capitale. È possibile, ad esempio, che le misure della produttività totale dei fattori si fondino su una sopravvalutazione dello stock di capitale, dovute a un'errata valutazione della vita media dei beni strumentali.

Va inoltre detto che le revisioni fatte sino a oggi nel calcolo del valore aggiunto a prezzi costanti non tengono conto dei miglioramenti di qualità. Il problema è analogo a quello che si pone nella misurazione delle esportazioni. Anche il consumatore italiano può comprare – e in qualche misura compra – beni di minore qualità prodotti in paesi con costi di produzione più bassi. Quando però compra, come continua a comprare, beni made in Italy, egli riconosce che vi è del valore nella maggiore qualità di questi ultimi.

Il tema di come la contabilità nazionale possa tenere conto dei miglioramenti qualitativi è antico. In linea di principio, esso trova una soluzione nell'utilizzo dei cosiddetti prezzi edonici⁵, il cui calcolo richiede basi di dati estremamente ampie e procedure di stima non sempre robuste. È comunque un fatto che alcuni paesi extra europei (fra cui gli Stati Uniti) fanno ampio ricorso ai prezzi edonici, anche a fini amministrativi e fiscali. E che l'utilizzo di una qualche metodologia per misurare la qualità dei prodotti è la prima raccomandazione del rapporto recentemente redatto per il presidente Sarkozy da un gruppo di esperti diretto da Josef Stiglitz, Amartya Sen e Jean-Paul Fitoussi: «Misurare il cambiamento qualitativo è una sfida tremenda ma è vitale per poter misurare il reddito ed i consumi reali, fattori determinanti del benessere materiale delle persone. Sottostimare il miglioramento della qualità equivale a sovrastimare il tasso di inflazione e di conseguenza sottostimare il reddito reale»⁶.

Al di là dell'opportunità in generale di tenere conto di questa raccomandazione, ai fini che qui interessano, una valutazione dei miglioramenti di qualità dei nostri prodotti potrebbe contribuire a riconciliare le due rappresentazioni del nostro sistema industriale, quella basata sui dati macroeconomici e quella basata sulle evidenze microeconomiche.

Potrebbe anche modificare i termini del confronto con gli altri paesi europei⁷. Come si afferma nel lavoro già citato di Colacurcio *et al.*: «Il nostro paese soffre di un problema di misurazione connes-

⁴ Si veda Istat, Misure di produttività, serie diffusa il 14 dicembre 2009.

⁵ Si veda, tra gli altri: J. Triplett, *Handbook on Hedonic Indexes and Quality Adjustment in Price Indexes*, Oecd, ottobre 2004.

⁶ J. E. Stiglitz, A. Sen e J.P. Fitoussi, Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, 14 settembre 2009.

⁷ Il linea di principio le statistiche europee sono armonizzate. In realtà, molti aspetti, apparentemente di dettaglio, relativi al metodo di calcolo possono influenzare le misurazioni. Ad esempio, in alcuni paesi, fra cui l'Italia, il valore aggiunto reale è sostanzialmente ancorato all'indice della produzione industriale, che è una misura di volume; in altri, il calcolo viene fatto a partire dal fatturato, che è una misura di valore.

so anche alla specificità della propria struttura produttiva». Il motivo è che la nostra industria è estremamente frammentata e molte imprese sono riuscite a reggere il confronto competitivo perché hanno raggiunto posizioni di vera e propria leadership mondiale all'interno di nicchie produttive anche molto piccole. Spesso la conquista di queste posizioni è stata possibile grazie alla capacità di affermare dei marchi che i consumatori italiani ed esteri associano a qualità elevata. In altri casi, ad esempio in quello delle macchine utensili, è stata decisiva la capacità di individuare esigenze molto specifiche dei produttori di determinati beni o servizi.

In ogni caso, appare evidente che il nostro sviluppo industriale non è più di carattere estensivo (produzione di una quantità crescente di beni dello stesso tipo), ma è piuttosto di carattere intensivo sull'asse della qualità. Proprio perché la qualità è il punto di forza delle nostre imprese, è probabile che questa caratteristica del nostro sistema industriale si intensifichi in risposta alla crisi che stiamo attraversando.