

PER LA PRODUTTIVITÀ PROGRAMMATA

di Giuseppe Ciccarone, Marcello Messori

L'insoddisfacente dinamica della produttività del lavoro registrata in Italia a partire dalla seconda metà degli anni Novanta rispecchia l'incapacità del nostro paese di adattarsi al nuovo funzionamento dell'economia internazionale. Il superamento di questa difficoltà richiede di affrontare il vero problema di incentivo dell'economia italiana: è possibile disegnare la contrattazione salariale in modo da rendere convenienti i costi delle innovazioni tecnologiche e organizzative a imprenditori poco propensi al cambiamento? La nostra proposta di produttività programmata rappresenta una soluzione efficace di questo problema, condizionando le prospettive di crescita dei profitti agli effettivi incrementi di produttività che le imprese saranno in grado di realizzare.

The unsatisfactory labour productivity dynamics experienced in Italy since the second half of the 1990s reflects the inability of our Country to adapt to the new functioning of the international economy. The possibility to overcome this difficulty requires to tackle the main incentive problem of the Italian economy. Is it possible to design wage bargaining so as to make the costs of technological and organisational innovation convenient to entrepreneurs displaying little propensity to change? Our proposal of programmed productivity proposes itself as an effective solution of this problem, making the prospective growth of profits subject to the actual productivity increases firms are able to realise.

1. IL RISTAGNO DELLA PRODUTTIVITÀ

Al termine di un dibattito protrattosi per circa un decennio, è opinione condivisa che la dinamica stagnante (in assoluto) e negativa (rispetto agli altri paesi UE) della produttività del lavoro e della produttività totale dei fattori, registrata in Italia a partire dalla seconda metà degli anni Novanta, sia una delle principali cause della prolungata stagnazione del PIL. Vi è, invece, minor accordo sulle cause di questo fenomeno. Con qualche approssimazione, è possibile raggruppare le spiegazioni offerte nel dibattito in sette punti: 1. spese inadeguate in "ricerca e sviluppo" e insufficienti investimenti innovativi specie a causa di riforme legislative dei contratti "atipici" che, almeno nel breve periodo, hanno reso "al margine" il lavoro temporaneo più conveniente rispetto all'uso del lavoro qualificato e del capitale fisso; 2. insufficiente impegno dei lavoratori nelle attività svolte; 3. incapacità imprenditoriale di introdurre quelle innovazioni nell'organizzazione dei processi produttivi e delle altre

attività di impresa che sono necessarie per l’efficace utilizzo delle nuove tecnologie (ICT); 4. insufficiente formazione e scarso utilizzo delle risorse umane; 5. eccesso di piccole imprese che, in caso di successo, non realizzano salti dimensionali anche a causa della rigidità nei loro assetti proprietari; 6. incidenza delle esternalità negative soprattutto imputabili a un sistema legislativo incerto, a un eccesso di vincoli burocratici, a un’abnorme pressione fiscale e a carenti infrastrutture (materiali e immateriali) dovute alla caduta e all’inefficiente allocazione della spesa pubblica in conto capitale; 7. carenza delle componenti interne della domanda aggregata, in particolare dei consumi, che dipende anche dall’eccessivo peso fiscale sul costo del lavoro e sui redditi medio-bassi.

Riteniamo che cinque dei sette punti elencati siano complementari e utili per interpretare la dinamica della produttività italiana nell’ultimo ventennio. Le piccole e piccolissime imprese familiari italiane, prive di separazione fra proprietà e controllo e spesso confinate in attività tradizionali e in posizioni marginali nelle catene internazionali del valore, non reputano conveniente introdurre innovazioni organizzative perché troppo costose o incompatibili con i loro assetti proprietari. Sommandosi alle esternalità negative e al carente utilizzo delle risorse umane, tali mancate innovazioni organizzative ostacolano il profittevole utilizzo della ICT e, in generale, del capitale innovativo. Pertanto, la nostra tesi è che la deludente dinamica delle diverse forme di produttività rispecchi l’incapacità dell’economia e della società italiane di adattarsi al nuovo regime di funzionamento dell’economia internazionale.

Questa nostra interpretazione non è stata condivisa né dai responsabili di *policy*, che hanno privilegiato il punto 2, né dal keynesismo radicale, che ha privilegiato il punto 7. Il risultato è stato che, per molti anni, la discussione si è incentrata su come ripartire fra i fattori produttivi i frutti della dinamica della produttività nell’ipotesi che una più efficace distribuzione avesse un impatto positivo su tale dinamica. L’approccio, volto ad accrescere l’impegno dei lavoratori attraverso il rafforzamento di un secondo livello contrattuale (prevalentemente a livello di impresa) e un connesso schema incentivante di *sharing*, ha rappresentato il più concreto tentativo di affrontare il problema della stagnante dinamica della produttività del lavoro in Italia. Questo approccio è fallito non tanto per l’insufficiente estensione del secondo livello di contrattazione, ma soprattutto per l’errato assunto che il problema fosse riconducibile all’insufficiente impegno dei lavoratori. D’altro canto, se fosse stata applicata, anche la ricetta keynesista avrebbe fallito. La parabola, seguita da molti paesi periferici dell’Unione economica e monetaria europea (UEM) fra l’inizio degli anni Duemila e oggi, mostra infatti che il rilancio della domanda aggregata è spesso necessario per un’uscita di breve termine dalle fasi di depressione o di recessione, ma non è sufficiente per sostenere la competitività di un sistema economico e la sua connessa crescita di medio-lungo termine.

Tali considerazioni fanno emergere il vero problema di incentivo dell’economia italiana: è possibile disegnare la contrattazione salariale in modo da rendere convenienti i costi delle innovazioni organizzative agli imprenditori delle piccolo-medie e piccole imprese italiane che sono poco propensi al cambiamento? La proposta di “produttività programmata” (Ciccarone, 2009a; 2009b; Ciccarone, Saltari, 2010; Messori, 2012a) nasce come tentativo di fornire una soluzione efficace a questo problema. A nostro avviso, essa permette di fornire alle imprese un incentivo semplice ed efficace, condizionando le prospettive di crescita dei loro profitti agli effettivi incrementi di produttività che saranno in grado di realizzare; per giunta, essa fornisce una soluzione al punto 7, trattandolo come conseguenza e non come causa della dinamica della produttività del lavoro.

2. UN MECCANISMO INCENTIVANTE

Il punto di partenza della nostra proposta di “produttività programmata” è l’insoddisfazione sia per i vari “patti” tra gli attori coinvolti, che sono essenzialmente basati sulla disponibilità delle parti sociali (e su parecchie risorse pubbliche) ma che non risolvono il problema di incentivo appena enunciato, sia per il ritorno a ipotesi di programmazione dell’economia e dell’organizzazione di impresa che sembrano trascurare i fallimenti del nostro Stato imprenditore e programmatore fra la fine degli anni Sessanta e l’inizio degli anni Duemila. Tale duplice insoddisfazione ci ha spinto a disegnare un meccanismo incentivante per le imprese e per i lavoratori che fosse in grado di: 1. ribaltare le regole esistenti di determinazione dei salari superando la separazione fra una preliminare contrattazione di primo livello, volta a proteggere il potere di acquisto dei lavoratori, e una successiva contrattazione di secondo livello, mirante a distribuire tra le parti i frutti degli eventuali incrementi di produttività; 2. lasciare autonomia decisionale alle imprese e ai rappresentanti dei lavoratori, evitando improprie interferenze statali o pubbliche rispetto ai contenuti contrattuali e alle scelte gestionali. Ciò non significa che il nostro meccanismo incentivante non sia sottoposto a vincoli macroeconomici, in quanto ha l’obiettivo di ridurre i divari nella dinamica della produttività del lavoro fra l’Italia e gli altri Stati membri dell’UE e deve scongiurare crescenti divaricazioni dei salari monetari tra lavoratori con analoghe qualificazioni ma occupati in imprese/settori/territori con differenti tassi di variazione nella produttività media del lavoro.

Esistono diverse versioni della “produttività programmata”. In questa sede, ci limitiamo a riprendere gli elementi principali contenuti nella proposta originaria (Ciccarone, 2009a; 2009b) e in una sua concreta applicazione (Messori, 2012b; 2013). L’obiettivo è di offrire una base per verificare se tale versione della “produttività programmata” possa essere utilmente coniugata ad altri contributi per predisporre una proposta più articolata e condivisa.

3. LA PROPOSTA ORIGINARIA

La proposta originaria parte dall’equazione che lega il tasso di variazione del salario di primo livello a quello di altre diverse variabili (Tronti, 2007): il livello dei prezzi, la quota dell’occupazione dipendente sul totale, la quota del lavoro dipendente sul reddito, la produttività media del lavoro, la quota del salario di primo livello sul salario totale (α), il coefficiente che lega il tasso di crescita del salario di secondo livello al tasso di variazione della produttività (β). Essa suggerisce poi di utilizzare i dati passati per stimare la quota del salario di primo livello sul salario totale e il tasso di crescita della quota dell’occupazione dipendente (che potrebbe però essere considerato anche una variabile di *policy*). Ne deriva che le parti sociali possono, in un unico *round* negoziale: *a*) accordarsi sulla invarianza nella quota del reddito attribuito al lavoro dipendente rispetto al reddito totale, a meno della condivisione di un valore ritenuto più equo; *b*) stabilire il tasso programmato di crescita della produttività; *c*) concordare la quota della crescita della produttività da attribuire al salario di secondo livello. Ciò consente di determinare il tasso di crescita del salario di primo livello compatibile con l’obiettivo distributivo, la crescita programmata della produttività e la politica salariale di secondo livello, utilizzando un indice dell’inflazione che esclude l’andamento dei prezzi dei beni energetici importati.

Tale procedura porta alla determinazione di un'espressione molto semplice che lega, con accettabile approssimazione, il tasso di variazione del salario di primo livello al tasso di inflazione appena definito e al tasso programmato di crescita della produttività:

$$\dot{w}_1 = \dot{p}^E + \gamma \dot{\pi} *$$

dove:

$$\gamma = \frac{(1 - \bar{\beta} + \bar{\alpha}\bar{\beta})}{\bar{\alpha}}$$

In base a questa proposta, se la crescita effettiva della produttività risulta inferiore a quella programmata, si realizza un automatico adeguamento del salario al tasso programmato di crescita, utilizzando un indice dell'inflazione che include l'andamento dei prezzi dei beni energetici importati (se crescenti). Si incentiva così la crescita effettiva della produttività (e, quindi, dei salari futuri). Le imprese sono infatti consapevoli del fatto che, se non conseguissero (almeno) il tasso programmato di crescita della produttività, dovrebbero sopportare maggiori costi salariali e, dunque, un aumento del costo del lavoro per unità di prodotto e una riduzione dei loro margini di profitto. Esse sono quindi incentivate ad aumentare i loro investimenti in tecnologie innovative e, soprattutto, ad attuare le modifiche organizzative atte a garantire l'efficiente sfruttamento degli investimenti effettuati¹.

A completamento di tale schema di riforma della contrattazione salariale, si sottolinea la necessità di affrontare il problema dell'impegno dei lavoratori. Si tratta di contrastare, con misure adeguate, gli incentivi perversi di un meccanismo che potrebbe consentire ai lavoratori di ottenere maggior salario a fronte di un loro minor impegno, specie nelle attività a più alta intensità di lavoro.

4. PROBLEMI DI ATTUAZIONE E POSSIBILI SOLUZIONI

Partendo da questo impianto analitico, Messori (2012b; 2013) ha affrontato i numerosi problemi di *policy* che si frappongono alla sua attuazione. Innanzitutto, si è chiarito che la "produttività programmata" richiede l'intervento del governo e di autorità pubbliche. Si è inoltre chiarito che, nell'accordarsi sulle future dinamiche della produttività del lavoro, le parti sociali devono rispettare un duplice vincolo: *a*) riferirsi a un orizzonte pluriennale di medio periodo, così da incentivare riorganizzazioni di impresa e investimenti strategici; *b*) fissare tassi di crescita della produttività compatibili con una riduzione attesa degli attuali divari, almeno rispetto ai paesi dell'UE. Spetta alle autorità di politica economica specificare

¹ Una proposta simile a quella esposta nel testo è stata avanzata, indipendentemente e contemporaneamente, da Fadda (2009a; 2009b). Questi propone di fissare il tasso di crescita del salario non mediante la contrattazione, ma come la somma della quota (possibilmente uguale a uno) dell'inflazione misurata dall'indice armonizzato dei prezzi al consumo e della quota (determinata nella contrattazione di secondo livello) di un tasso programmato di crescita della produttività determinato da un "soggetto terzo" (la cui difficoltà di individuazione è riconosciuta dallo stesso autore). Simile è anche l'obiettivo: le imprese con crescita della produttività inferiore al tasso programmato sono incentivate a contrastare la riduzione dei margini di profitto adottando «tutte quelle innovazioni tecnologiche, organizzative e gestionali necessarie per raggiungere almeno il tasso programmato di crescita della produttività».

le soglie minime riguardo a tali due punti (per esempio, almeno un quinquennio rispetto al punto *a*). D’altro canto, la probabilità per le imprese di realizzare tassi di crescita della produttività del lavoro maggiori di quelli programmati è anche legata all’evoluzione delle esternalità negative che ne condizionano l’attività. Spetta alle istituzioni pubbliche di rimuovere, nel più breve tempo possibile, gli ostacoli esterni più rilevanti che accrescono il costo delle innovazioni organizzative delle imprese di varia dimensione.

In secondo luogo, si è riconosciuto che la “produttività programmata” può avere un impatto negativo di breve termine sui livelli occupazionali, in quanto la parte più inefficiente delle imprese è destinata a subire aumenti nel costo del lavoro per unità di prodotto e, dunque, a uscire dal mercato (processi di “distruzione creatrice”) oppure a ristrutturarsi. Nell’attuale situazione italiana, ossia nel corso della più lunga depressione economica del secondo dopoguerra che ha causato elevati tassi di inoccupazione e pesanti cadute nel potere di acquisto delle famiglie, questo impatto può risultare drammatico. La situazione in atto non è, però, migliore: i numerosi fallimenti di imprese cui stiamo assistendo non colpiscono tanto o soltanto le attività inefficienti, quanto quelle meno proiettate sui mercati internazionali e meno protette da posizioni interne di rendita. L’adozione della “produttività programmata” eviterebbe almeno tali distorsioni che indeboliranno la nostra competitività futura e, dunque, la nostra capacità di crescita. Per limitare i costi sociali della disoccupazione ed evitare l’uscita dal mercato di imprese con potenziale competitivo, sono però necessari nuovi interventi pubblici: la costruzione di un sistema davvero universale di ammortizzatori sociali e una moderna politica industriale (Messori, 2013).

In terzo luogo, si è tenuto conto del fatto che la “produttività programmata” deve basarsi sullo stringente rispetto degli accordi di ciascuna delle parti sociali²; e che non deve sfociare in un’eccessiva dispersione salariale o produrre effetti di *shirking* nell’organizzazione del lavoro. A quest’ultimo riguardo, è sufficiente che l’effettivo tasso medio di crescita salariale dei lavoratori sia leggermente inferiore alla dinamica media della produttività programmata. Tale differenza consentirebbe, infatti, di creare un fondo da destinare alla riduzione delle differenze salariali fra lavoratori con attività analoghe ma in imprese diverse e/o da destinare a incentivi salariali per specifici gruppi di lavoratori (Messori, 2012b).

La maggiore difficoltà di attuazione dello schema in esame risiede, però, nel fatto che non vi è un tasso medio di crescita della produttività programmata applicabile a tutte le imprese italiane a prescindere dalla loro dimensione, dal loro comparto di attività e dal loro insediamento territoriale. Per risolvere questo problema, che non ha una soluzione analitica semplice, si è avanzata una proposta pragmatica: far interagire i diversi livelli contrattuali. I contratti nazionali dovrebbero recepire il principio della “produttività programmata” e incorporare le soglie minime decise dalle autorità di politica economica. I contratti aziendali dovrebbero, poi, fissare il tasso programmato di crescita della produttività del lavoro per ciascuna impresa. Infine, sulla base dei contratti aziendali, i contratti nazionali dovrebbero costruire classi omogenee di produttività programmata (ossia con piccoli intervalli) e raggruppare in tali classi le diverse imprese; essi dovrebbero inoltre decidere in quali classi inserire tutte le imprese che non hanno siglato un contratto aziendale e che non intendono siglarlo nell’immediato.

² Bisogna evitare che i sindacati pongano vincoli alle ristrutturazioni aziendali, o richiedano ulteriori aumenti salariali nelle imprese con un tasso di crescita della produttività effettiva maggiore di quello programmato.

5. VERSO UNA PROPOSTA UNITARIA

Riteniamo che i disegni di incentivo e le soluzioni di *policy*, qui esposte in forma sintetica, siano adeguate per consentire l'immediata attuazione dello schema di “produttività programmata” in Italia³. Una decisione del genere avrebbe almeno tre effetti molto positivi: nel breve termine, innescherebbe significativi aumenti salariali e allenterebbe la depressione dell'economia italiana; sempre nel breve termine, imporrebbe al governo e ai partiti politici un'esplicita assunzione di responsabilità rispetto alle variabili “esterne” alle imprese e rispetto ai compiti di politica industriale, rompendo quel vischioso compromesso fra inefficienze e corruzione della politica (ossia rendite politiche) e salvaguardia di posizioni di rendita economica; nel medio-lungo termine, selezionerebbe le imprese italiane in forme più efficienti e determinerebbe così un rafforzamento strutturale del potenziale di crescita del nostro sistema economico.

Alla luce dei convincimenti qui sinteticamente esposti, riteniamo – in linea generale – condivisibile l'elaborazione offerta da Antonioli e Pini (2013a, p. 3). Individuando più elementi di complementarità che di contrapposizione nelle recenti proposte di riforma della contrattazione salariale, questi autori hanno ribadito la necessità di lavorare per una proposta condivisa «che riporti al centro il ruolo della contrattazione nazionale nel legame *ex-ante* tra salari e produttività, e che coniungi questo con la contrattazione decentrata, aziendale e territoriale, per l'innovazione organizzativa nei luoghi di lavoro». A tal fine, essi hanno avanzato una proposta articolata su due livelli, uno nazionale e uno aziendale⁴.

Analogamente al nostro schema, le parti sociali e il governo fissano a livello nazionale un tasso-oggetto pluriennale di produttività programmata. La contrattazione nazionale stabilisce quindi la corrispondente quota percentuale di crescita delle retribuzioni reali, che deve essere comunque inferiore all'oggetto programmato della produttività e che deve tener conto di un tasso di inflazione depurato (in parte) dall'inflazione importata. In questo modo, nell'immediato il costo del lavoro aumenta per tutte le imprese, incentivando il cambiamento organizzativo e tecnologico con la partecipazione attiva dei lavoratori. I due autori in esame aggiungono peraltro che, mentre le parti sociali e il governo hanno il comune impegno di intervenire sulle componenti che influiscono sulla produttività programmata, compito della contrattazione decentrata è quello di realizzare gli incrementi di produttività che, insieme agli interventi sistematici, portano al raggiungimento dell'oggetto di produttività programmata. A tal fine, il salario deve legare gli incrementi retributivi ai cambiamenti organizzativi del lavoro e agli impegni espressi in sede aziendale sulla tecnologia, l'innovazione di processo, di prodotto e organizzativa, lo sfruttamento delle ICT e l'innovazione ambientale.

Condividiamo il convincimento di fondo di questa proposta perché, come la nostra, è fondata sul ribaltamento della logica seguita fino ad ora: gli incrementi salariali non devono distribuire ma incentivare i guadagni derivanti dagli incrementi di produttività. Ciò richiede di legare gli aumenti retributivi ai cambiamenti organizzativi e alle innovazioni tecnologiche, allo sfruttamento delle ICT e alla crescita sostenibile. Anche nello schema di Antonioli e Pini, il relativo incentivo è rappresentato dall'oggetto di “produttività pro-

³ Trascuriamo i problemi di riorganizzazione degli apparati di rappresentanza delle parti sociali e quelli di ridefinizione degli apparati burocratici. L'esame di questi problemi ci obbligherebbe, infatti, a un complesso esame dei molti interessi (privati e pubblici) in gioco. Riteniamo, peraltro, che le difficoltà del sistema economico italiano siano così profonde da rendere ormai insostenibile la riproduzione nel tempo di tali interessi.

⁴ Cfr., più avanti, le notazioni di Paolo Pini in questo stesso Dialogo [N.d.C.].

grammata”, capace di stimolare le imprese a innovare sotto il profilo sia organizzativo che tecnologico. L’elemento “di compromesso” della proposta è quello, anch’esso condivisibile, di accettare la dimensione di impresa/territorio nella crescita della produttività attraverso l’innovazione organizzativa e tecnologica.

L’individuazione di una proposta condivisa non può, però, eludere i punti problematici nella definizione di alcuni elementi fondamentali della riforma della contrattazione salariale e della riorganizzazione di impresa. Il primo di tali punti riguarda la determinazione del tasso di crescita programmato della produttività, da stabilire a livello nazionale. Questo tasso deve essere davvero contrattato per settore, comparto, filiera o territorio? A noi sembra invece opportuno seguire la via della contrattazione aziendale, con il ritorno alla contrattazione collettiva solo per un’aggregazione *ex post* delle classi omogenee di impresa. Tale differenza rimanda poi a un problema ancora più sostanziale: la dinamica salariale, assumendo forme di partecipazione, deve coinvolgere lavoratori e loro rappresentanti nelle riorganizzazioni aziendali? A noi sembra opportuno che, una volta disegnato un incentivo efficace (la produttività programmata), gli imprenditori e i manager svolgano appieno i loro compiti, assumendosi la responsabilità primaria di migliorare la competitività delle loro imprese mediante appropriate innovazioni organizzative.

BIBLIOGRAFIA

- ACCETTURO A. *et al.* (2013), *Il sistema italiano fra globalizzazione e crisi*, Questioni di Economia e di Finanza, Banca d'Italia occasional paper, n. 193, luglio.
- ACOCELLA N. (2013), *Per un Patto di produttività e crescita in termini di produttività programmata?*, "Quaderni di rassegna sindacale", 2, pp. 201-8.
- ACOCELLA N., LEONI R. (eds.) (2007), *Social Pacts, Employment and Growth. Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*, Springer-Physica Verlag, New York-Heidelberg.
- IDD. (2010), *La riforma della contrattazione: redistribuzione perversa o produzione di reddito?*, "Rivista italiana degli economisti", 2, pp. 237-74.
- ACOCELLA N., LEONI R., TRONTI L. (2006), *Per un nuovo Patto Sociale sulla produttività e la crescita*, disponibile all'indirizzo <http://www.pattosociale.altervista.org/>.
- ANTONIOLI D. (2009), *Industrial Relations, Techno-Organizational Innovation and Firm Economic Performance*, "Economia Politica – Journal of Analytical and Institutional Economics", XXVI, pp. 21-52.
- ANTONIOLI D., MAZZANTI M., PINI P. (2010), *Productivity, Innovation Strategies and Industrial Relations in SME. Empirical Evidence for a Local Manufacturing System in Northern Italy*, "International Review of Applied Economics", 24, pp. 453-82.
- ANTONIOLI D., MARZUCCHI A., MONTRESOR S. (2013), *Regional Innovation Policy and Innovative Behaviour. Looking for Additional Effects*, "European Planning Studies", in press.
- ANTONIOLI D., PINI P. (2012), *Un accordo sulla produttività pieno di nulla (di buono)*, "Quaderni di rassegna sindacale. Lavori", 13, 4, pp. 9-24.
- IDD. (2013a), *Contrattazione, dinamica salariale e produttività: ripensare obiettivi e metodi*, "Quaderni di rassegna sindacale. Lavori", 14, 2, pp. 39-93.
- IDD. (2013b), *Retribuzioni e contrattazione decentrata. L'accordo sbagliato tra le parti sociali*, "Argomenti", 37, pp. 45-70.
- BARTEL A., ICHNIOWSKI C., SHAW K. (2005), *How does Information Really Affect Productivity? Plant-Level Comparisons of Product Innovation, Process Improvement and Worker Skills*, NBER Working paper, n. 11.773.
- BAUMOL W. J. (1986), *Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-run Data Show*, "American Economic Review", 76, 5, pp. 1072-85.
- BAYOUMI T., HARMSEN R., TURUNEN J. (2011), *Euro Area Export Performance and Competitiveness*, IMF Working paper, n. 140, pp. 1-17.
- BIROLO A. (2010), *La produttività: un concetto teorico e statistico ambiguo*, in P. Feltrin., G. Tattara (a cura di), *Crescere per competere*, Bruno Mondadori, Milano, pp. 47-93.

- BLACK S., LYNCH L. (2001), *How to Compete: The Impact of Workplace Practices and Information Technology on Productivity*, "The Review of Economics and Statistics", 83, pp. 434-45.
- BONIFATI G. (2012), *Exaptation and Emerging Degeneracy in Innovation Processes*, "Economics of Innovation and New Technology", 22, 1, pp. 1-21.
- BOWLEY A., STAMP J. (1927), *The National Income 1924*, Clarendon, Oxford.
- BRANCACCIO E. (2011a), *Uno "standard retributivo" per tenere unita l'Europa*, "Economia e Politica", 2, disponibile all'indirizzo <http://www.economiaepolitica.it/index.php/primo-piano/uno-standard-retributivo-per-tenere-unita-leuropa/#.UbSMl5z9Vu4>.
- ID. (2011b), *Crisi dell'unità europea e standard retributivo*, "Diritti Lavori Mercati", 2, pp. 199-214.
- ID. (2012), *Current Account Imbalances, the Eurozone Crisis and a Proposal for a European Wage Standard*, "International Journal of Political Economy", 41, 1, pp. 47-65.
- BREDA E., CAPPARELLO R. (2012), *A Tale of two Bazaar Economies: An Input-output Analysis of Germany and Italy*, "Economia e politica industriale", 39, 2, pp. 111-37.
- CAINELLI G., FABBRI R., PINI P. (a cura di) (2001), *Partecipazione all'impresa e flessibilità retributiva in sistemi locali. Teorie, metodologie, risultati*, Franco Angeli, Milano.
- CASSIMAN B., VEUGELERS R. (2006), *In Search of Complementarity in Innovation Strategy: Internal R&D and External Knowledge Acquisition*, Management Science, "INFORMS", 52, 1, pp. 68-82.
- CICCARONE G. (2009a), *Produttività programmata. Una proposta per la riforma della contrattazione e l'unità sindacale*, "Nel merito", 24 aprile, disponibile all'indirizzo http://www.nelmerito.com/index.php?option=com_content&task=view&id=708&Itemid=135.
- ID. (2009b), *Equità distributiva e produttività programmata: una proposta per la riforma della contrattazione*, "Economia & Lavoro", 43, 2.
- CICCARONE G., SALTARI E. (2010), *Produttività e capitale innovativo*, in G. Ciccarone, M. Franchini, E. Saltari (a cura di), *L'Italia possibile. Equità e crescita*, Brioschi Editore, Milano.
- CIOCCA P. (2004), *L'economia italiana: un problema di crescita*, "Rivista italiana degli economisti", 9, 1 (suppl.), pp. 7-28.
- COLTORTI F. (2012a), *I sistemi di imprese fulcro dell'internazionalizzazione dell'industria italiana*, "Economia Italiana", 2, pp. 63-88.
- ID. (2012b), *L'industria italiana tra declino e trasformazione: un quadro di riferimento*, "QA. Rivista dell'Associazione Rossi-Doria", 2.
- ID. (2013), *Distretti, 4^o capitalismo e transizione nella crisi*, seminario tenuto presso il Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Roma Tre.
- CORICELLI F., FRIGERIO M., LORENZONI L., MORETTI L., SANTONI A. (2012), *Il declino dell'economia italiana tra realtà e falsi miti*, Carocci, Roma.
- CONFINDUSTRIA, CGIL, CISL, UIL (2013), *Una legge di stabilità per l'occupazione e la crescita*, mimeo, 2 settembre, Genova.
- CREPON B., DUGUET E., MAIRESSE J. (1998), *Research, Innovation and Productivity. An Econometric Analysis at the Firm Level*, "Economics of Innovation and New Technology", 7, pp. 115-58.
- CRISTINI A., GAJ A., LABORY S., LEONI R. (2003), *Flat Hierarchical Structure, Bundles of New Work Practices and Firm Performance*, "Rivista italiana degli economisti", 2, pp. 313-41.
- DE BENEDICTIS L., DI MAIO M. (2011), *Economists' Views about the Economy. Evidence from a Survey of Italian Economists*, "Rivista italiana degli economisti", xvi, 1.

- DE NARDIS S. (2013), *Squilibri competitivi nell'Area euro*, in *Rapporto ICE 2012-2013. L'Italia nell'economia internazionale*, Sistema Statistico Nazionale, Roma, pp. 47-51.
- ETUI – EUROPEAN TRADE UNION INSTITUTE (2013), *Wage Development Infographic*, disponibile all'indirizzo <http://www.etui.org/Topics/Crisis/Wage-development-infographic>.
- EUROFOUND – EUROPEAN FOUNDATION FOR THE IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS (2011), *HRM Practices and Establishment Performance*, EUROFOUND, Dublino, disponibile all'indirizzo <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2011/69/en/1/EF1169EN.pdf>.
- FADDA S. (2009a), *Riforma dei contratti: un rischio e una proposta*, "Sbilanciamoci", 25 marzo, disponibile all'indirizzo <http://www.sbilanciamoci.info/Sezioni/italie/Riforma-dei-contratti-un-rischio-e-una-proposta>.
- ID. (2009b), *La riforma della contrattazione: un rischio e una proposta circa il secondo livello*, "Nel merito", 19 giugno, disponibile all'indirizzo http://www.nelmerito.com:80/index.php?option=com_content&task=view&id=759&Itemid=135.
- ID. (2013), *Produttività, contrattazione e patto sociale. Un richiamo ai fondamenti*, "Quaderni di rassegna sindacale", 2, pp. 157-77.
- FELIPE J., KUMAR U. (2011a), *Unit Labor Costs in the Euro-area: The Competitiveness Debate Again*, Levy Economics Institute, Working paper, n. 651.
- IDD. (2011b), *Do some countries in the Eurozone need an internal devaluation? A reassessment of what unit labour costs really mean*, disponibile all'indirizzo <http://www.voxeu.org/article/internal-devaluations-eurozone-mismeasured-and-misguided-argument>.
- FITUSSI J. P. (ed.) (2013), *Beyond the Short Term. A Study of Past Productivity's Trends and an Evaluation of Future Ones*, LUISS University Press, Roma.
- FORESTI G., TRENTI S. (2012), *Struttura e performance delle esportazioni: Italia e Germania a confronto*, "Economia e politica industriale", 39, 2, pp. 77-109.
- FUÀ G. (1993), *Crescita economica. Le insidie delle cifre*, il Mulino, Bologna.
- GAREGNANI P., PALUMBO A. (1998). *Accumulation of capital*, in H. Kurz, N. Salvadori, *The Elgar Companion to Classical Economics*, Edward Elgar, Aldershot-Cheltenham.
- GINZBURG A. (2012), *Sviluppo trainato dalla produttività o dalle connessioni: due diverse prospettive di analisi e di intervento pubblico nella realtà economica italiana*, "Economia & Lavoro", XLVI, 2, pp. 67-93.
- GUERRIERI P., ESPOSITO P. (2012), *L'internazionalizzazione dell'economia italiana: un'occasione mancata, un'opportunità da cogliere*, "Economia italiana", 2, pp. 31-61.
- HOLLANDER H., TARANTOLA S., LOSCHKY A. (2009), *Regional Innovation Scoreboard (RIS)* (2009), Technical report, "PRO INNO EUROPE", European Commission, PRO INNO Europe Paper n. 15: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/proinno/eis-2009_en.pdf
- HOTTENROTT H., REXHÄUSER S., VEUGELERS R. (2012), *Green Innovations and Organizational Change: Making Better Use of Environmental Technology*, Zew Discussion Paper, 12-043, pp. 1-26.
- ILO – INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION (2013), *Global Wage Report 2012-13: Wages and equitable growth*, International Labour Office, Geneva, pp. 1-110.
- ISTAT – ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA (2011), *I conti nazionali secondo la nuova classificazione delle attività economiche*, Comunicato stampa, 19 ottobre.
- ID. (2012), *Misure di produttività. Anni 1992-2011*, disponibile all'indirizzo www.istat.it.
- JANOD V., SAINT-MARTIN A. (2004), *Measuring the Impact of Work Reorganization on Firm Performance: Evidence from French Manufacturing*, "Labour Economics", 11, 6, pp. 785-98.
- JANSSEN R. (2013a), *Real Wages in the Eurozone: Not a Double but a Continuing Dip*, "So-

- cial Europe Journal”, May 28, available at http://www.social-europe.eu/2013/05/real-wages-in-the-eurozone-not-a-double-but-a-continuing-dip/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+social-europe%2Fwmy-H%28Social+Europe+Journal%29.
- ID. (2013b), *The European Semester and its Recommendations on Wages*, “Social Europe Journal”, June 17, available at <http://www.social-europe.eu/2013/06/the-european-semester-and-its-recommendations-on-wages/>.
- ID. (2013c), *Workers of Europe, Compete!*, “Social Europe Journal”, August 22, available at <http://www.social-europe.eu/2013/08/workers-of-europe-competete>.
- KALDOR N. (1957), *A Model of Economic growth*, “The Economic Journal”, 57, 268, pp. 591-624.
- LEON P. (2012), *Le istituzioni economiche del capitalismo*, “QA. Rivista dell’Associazione Rossi-Doria”, 4, pp. 7-37.
- LEONI R. (a cura di) (2008), *Economia dell’Innovazione. Disegni organizzativi, pratiche di lavoro e performance d’impresa*, Franco Angeli, Milano.
- ID. (2013), *Organization of Work Practices and Productivity: An Assessment of Research on World-Class Manufacturing*, in A. Grandori (ed.), *Handbook of Economic Organization. Integrating Economic and Organization Theory*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 312-34.
- MAZZANTI M., PINI P. (2013), *Questioni aperte nel Piano del Lavoro della CGIL*, “Quaderni di rassegna sindacale. Lavori”, 14, 1, pp. 257-303.
- MESSORI M. (2012a), *Serve un patto su produttività e retribuzioni*, “Corriere della Sera”, 9 gennaio.
- ID. (2012b), *Problemi della produttività dell’economia italiana*, Relazione all’incontro ASTRID, 20 settembre, Roma.
- ID. (2013), *Politiche di rilancio della produttività*, “Quaderni di rassegna sindacale”, n. 2.
- OFRIA F. (2009), *L’approccio Kaldor-Verdoorn: una verifica empirica per il Centro-Nord e il Mezzogiorno d’Italia*, “Rivista di politica economica”, 1, pp. 174-209.
- PANICCIÀ R., PIACENTINI P., PREZIOSO S. (2013), *Total Factor Productivity or Technical Progress Function ? Post-Keynesian insights for empirical analysis of productivity differentials in mature economies*, “Review of Political Economy”, 25, 3, pp. 476-95.
- PERRI S. (2013), *Bassa domanda e declino italiano*, “Economia e Politica”, aprile, disponibile all’indirizzo www.economiaepolitica.it.
- PINI P. (1992), *Cambiamento tecnologico e occupazione*, il Mulino, Bologna.
- ID. (1995), *Economic Growth, Technological Change and Employment: Empirical Evidence for a Cumulative Growth Model with External Causation for Nine OECD Countries: 1960-1990*, “Structural Change and Economic Dynamics”, 6, Summer, pp. 185-213.
- ID. (1996), *An Integrated Cumulative Growth Model: Empirical Evidence for Nine OECD Countries, 1960-1990*, “Labour”, x, 1, pp. 93-150.
- ID. (2000), *Partecipazione all’impresa e retribuzioni flessibili*, “Economia Politica – Journal of Analytical and Institutional Economics”, 17, 3, pp. 349-74.
- ID. (2001), *Partecipazione, flessibilità delle retribuzioni e innovazioni contrattuali dopo il 1993*, in Accademia nazionale dei Lincei, CNR, *Convegno Tecnologia e società. Tecnologia, produttività, sviluppo*, Accademia Nazionale dei Lincei, Roma, 1, pp. 169-98.
- ID. (2013a), *Minori tutele del lavoro e contenimento salariale, favoriscono la crescita della produttività? Una critica alle ricette della BCE*, “Economia e Società Regionale”, 31, 1, pp. 50-82.
- ID. (2013b), *What Europe Needs to Be European*, “Economia Politica – Journal of Analytical and Institutional Economics”, 30, 1, pp. 3-11.

- ROMAGNOLI U. (2013), *La deriva del diritto del lavoro (Perché il presente obbliga a fare i conti col passato)*, "Lavoro e Diritto", 27, 1, pp. 3-22.
- SHADBEGIAN R., GRAY W. (2005), *Pollution Abatement Expenditures and Plant-Level Productivity: A Production Function Approach*, "Ecological Economics", 54, pp. 196-208.
- SIMONAZZI A., GINZBURG A., NOCELLA G. (2013), *Economic Relations between Germany and Southern Europe*, "The Cambridge Journal of Economics", 37, 3, pp. 653-75.
- SMITH A. (1976), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, R. H. Campbell., A. S. Skinner (eds.), 2 voll., Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith – 2, Oxford University Press, Oxford.
- SYVERSON C. (2011), *What Determines Productivity?*, "Journal of Economic Literature", 49, pp. 326-65, available at <http://ideas.repec.org/a/aea/jeclit/v49y2011i2p326-65.html>.
- TREZZINI A. (2012), *La manifattura italiana e il declino dell'economia italiana*, Seminario tenuto presso il Centro Sraffa, Università degli Studi di Roma Tre.
- TRONTI L. (2005), *Europa-USA: modelli occupazionali a confronto*, "La Rivista delle Politiche Sociali", 3, pp. 35-52.
- ID. (2007), *Distribuzione del reddito, produttività del lavoro e crescita: il ruolo della contrattazione decentrata*, "Rivista italiana di economia, demografia e statistica", LXI, 3-4, pp. 177-215.
- ID. (2009), *La crisi di produttività dell'economia italiana: scambio politico ed estensione del mercato*, "Economia & Lavoro", 43, 2, pp. 139-58.
- ID. (2010a), *La crisi di produttività dell'economia italiana: modello contrattuale e incentivi ai fattori*, "Economia & Lavoro", 44, 2, pp. 47-70.
- ID. (2010b), *The Italian Productivity Slowdown: The Role of the Bargaining Model*, "International Journal of Manpower", 31, 7, pp. 770-92.
- ID. (2010c), *Produttività e distribuzione del reddito*, in G. Ciccarone, M. Franzini, E. Saltari (a cura di), *L'Italia possibile. Equità e crescita*, Brioschi Editore, Milano, pp. 19-33.
- ID. (2012a), *Per una nuova cultura del lavoro. Stabilità occupazionale, partecipazione e crescita*, "Economia & Lavoro", 46, 2, pp. 117-30.
- ID. (a cura di) (2012b), *Capitale umano. Definizione e misurazioni*, CEDAM-Wolters Kluwer, Padova.
- ID. (2013), *Dopo l'ennesimo accordo inutile. Un nuovo scambio politico*, "Giornale di Diritto del lavoro e di Relazioni industriali", 138, 2, pp. 303-14.
- VIANELLO F. (2013), *La moneta unica europea*, "Economia & Lavoro", 47, 1, pp. 17-46.
- WATT A. (2007), *The Role of Wage-Setting in a Growth Strategy for Europe*, in P. Arestis, M. Baddeley, J. McCombie (eds.), *Economic Growth. New Directions in Theory and Policy*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 178-99.
- ID. (2010), *From End-of-Pipe Solutions towards a Golden Wage Rule to Prevent and Cure Imbalances in the Euro Area*, "Journal of Social Europe", 23 december, available at <http://www.social-europe.eu/2010/12/from-end-of-pipe-solutions-towards-a-golden-wage-rule-to-prevent-and-cure-imbalances-in-the-euro-area/>.
- ID. (2012), *La crisi europea e la dinamica dei salari*, in AA.VV., *La rotta d'Europa. Parte 1, L'economia*, Sbilanciamoci!, Roma.
- ZWICK T. (2005), *Continuing Vocational Training Forms and Establishment Productivity in Germany*, "German Economic Review", 6, pp. 155-84.