

LA CRISI DI PRODUTTIVITÀ DELL'ECONOMIA ITALIANA: SCAMBIO POLITICO ED ESTENSIONE DEL MERCATO*

di Leonello Tronti

Da ben prima della crisi l'economia italiana stenta a crescere. La produttività del lavoro media è praticamente ferma dal 2001, e la posizione internazionale dell'Italia, con riferimento sia al prodotto per occupato che a quello per ora lavorata, ha subito un tracollo, unico tra i paesi europei. L'articolo prende spunto dalla "funzione di produttività" di Sylos Labini (1984; 2004), che si basa su due forze fondamentali: l'"effetto Smith", ovvero il ruolo dell'estensione del mercato nel favorire la divisione del lavoro e l'innovazione, e l'"effetto Ricardo", ovvero il ruolo della crescita del prezzo relativo del lavoro come spinta all'introduzione da parte delle imprese di nuovi macchinari. Questo lavoro si concentra sull'"effetto Smith". Il mancato ampliamento del mercato per i prodotti italiani viene spiegato elaborando i risultati di Blanchard e Giavazzi (2003) sull'interazione tra regolazione del mercato del prodotto e del mercato del lavoro. Lo squilibrio tra le "privatizzazioni senza liberalizzazioni" nel mercato del prodotto e la profonda riforma del mercato del lavoro (protocollo di luglio '93, "pacchetto Treu", legge "Biagi") evidenzia l'esistenza di uno "scambio politico masochistico" (Tarantelli, 1995) tra imprese e lavoratori, che consente una tenuta dell'occupazione e dei margini di impresa al costo di salari più bassi e prezzi più alti dei paesi concorrenti. In queste condizioni l'estensione del mercato è frenata dal lato sia della domanda interna sia da quello della domanda estera, e la mancata espansione blocca innovazione e produttività. La crisi rende necessario il riequilibrio dello scambio politico in funzione della competitività e della crescita nel quadro di un nuovo modello di sviluppo wage-led.

For many years before the crisis, the Italian economy has been having difficulties in growing. Average labour productivity is almost unchanged since 2001, and Italy's international position has been undergoing a unique downfall among European countries, both in per capita and hourly productivity. The paper builds on Sylos Labini's "productivity function" (1984; 2004), which is based on two fundamental forces: the "Smith effect" or the role of the extent of the market in limiting the division and specialisation of labour, and the "Ricardo effect" or the role of the relative price of labour in pushing entrepreneurs to introduce new machinery. In this paper the focus is on the Smith effect. The failure to extend the market for Italian products is explained with the help of the results obtained by Blanchard and Giavazzi (2003) on the interaction between product market and labour market reforms. The contrast between "privatisations without liberalisation" in the product market and a profound reform of the labour market (July '93 protocol, "Treu package", "Biagi law") is the mirror image of the "masochistic political exchange" (Tarantelli, 1995) occurred between workers and entrepreneurs in the '90s. That exchange allows for a resilience of both employment and profits, but at the cost of wages lower and prices higher than those in competing economies. In such a situation, the expansion of the extent of the market is hampered by both stagnation in the domestic demand and loss of international competitiveness, halting innovation and labour productivity. The crisis makes it necessary to redress the political exchange between social partners aiming it at productivity and growth, in the framework of a new wage-led growth model.

Leonello Tronti, ISTAT e Università di Roma Tre.

* Ringrazio sentitamente Marcella Corsi per l'attenta lettura di una precedente e più ampia versione del lavoro, presentata alla 49^a Riunione scientifica annuale della Società Italiana degli Economisti (Università di Perugia, 24-25 ottobre 2008). Ringrazio anche due anonimi *referees* della rivista per i preziosi suggerimenti e le critiche costruttive. Ogni residuo errore ricade ovviamente sotto la mia unica responsabilità.

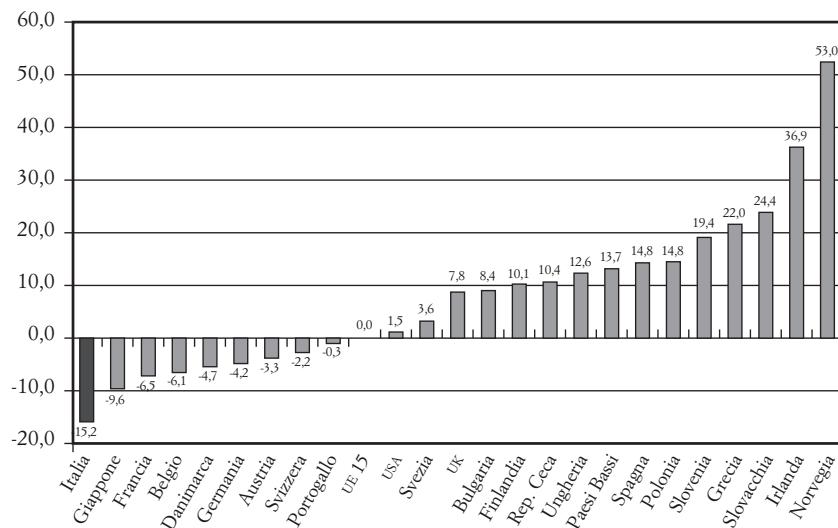
1. LA QUESTIONE: CRESCITA LENTA, PRODUTTIVITÀ, IMPOVERIMENTO DELL'ITALIA

L'economia italiana stenta a crescere da ben prima della crisi internazionale. Dopo il 1995 il tasso di crescita medio annuo del prodotto lordo italiano è stato dell'1,4%. Si tratta di un valore modesto, significativamente inferiore a quello dell'Unione Europea a 15 paesi (2,2%) e a quelli di Francia (2,1%), Regno Unito (2,7%), Stati Uniti (2,9%), Spagna e Grecia (3,6 e 3,7%). Dopo il 2000 il tasso di crescita italiano è rallentato ulteriormente, portandosi all'1,2% l'anno fino ai valori negativi della crisi attuale. Se la crescita italiana è stata pari o lievemente superiore a quella di qualche paese (Germania, Svizzera, Giappone), ciò è dovuto ad un aumento dell'occupazione nettamente maggiore.

Protraendosi nel tempo, le difficoltà di crescita hanno prodotto un notevole impoverimento relativo del Paese. Nel 1995 gli italiani disponevano di un reddito per abitante (PIL pro capite) al di sopra della media europea, maggiore che nel Regno Unito e prossimo a quello di paesi tradizionalmente prosperi come la Francia o la Svezia. Nel 2007, dopo 12 anni di crescita lenta, si trovano più di 9 punti sotto la media europea e 15 punti sotto il Regno Unito. La cattiva performance italiana (una caduta della posizione rispetto alla media europea di 15,2 punti percentuali tra 1995 e 2007) risalta in modo ancor più netto se la si confronta con i ridimensionamenti molto più contenuti di Germania, Francia e Portogallo e, all'opposto, con il netto miglioramento delle posizioni relative di Regno Unito, Spagna e Grecia (rispettivamente 7,8, 14,8 e 22,0 punti) (FIG. 1).

Poiché nel periodo l'occupazione è cresciuta in misura notevole (del 15,6%, ovvero di più di tre milioni di occupati) e più della popolazione, con un significativo aumento della quota degli occupati tra le persone in età di lavoro, il declino relativo dell'economia italia-

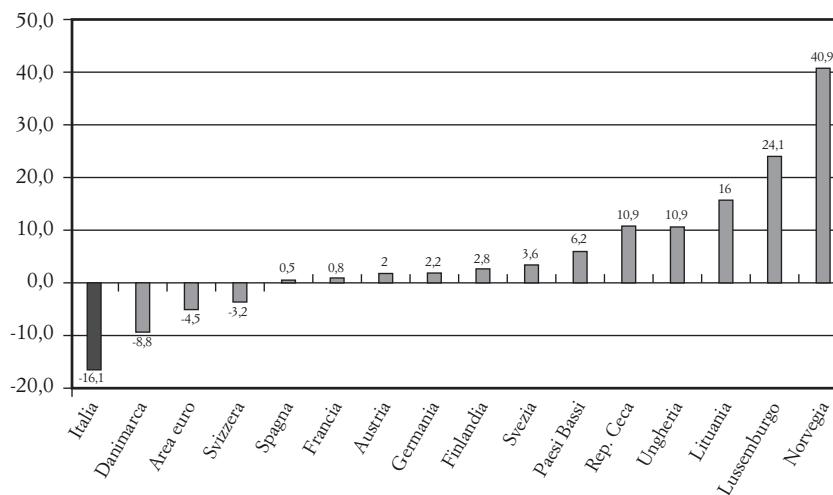
Figura 1. PIL pro capite in rapporto alla media europea. Differenze tra 2007 e 1995 (PIL espresso in parità di potere d'acquisto; differenze tra numeri indice in base media UE-15 = 100)



na non può che essere ascritto alla bassa crescita della produttività. È qui che si è spezzato il circolo virtuoso che aveva consentito il precedente successo italiano. Se dopo la Seconda guerra mondiale la produttività cresceva in Italia tipicamente un po' più della media europea, consentendo al Paese di guadagnare lentamente ma continuamente terreno e migliorando progressivamente il tenore di vita degli italiani sino al livello dei maggiori paesi dell'Unione, intorno alla metà degli anni Settanta la tendenza si è fermata. La posizione internazionale italiana dapprima ha smesso di migliorare e poi, dagli anni Novanta, ha subito un arretramento senza paragoni tra i paesi europei.

Vediamo dunque la performance della produttività del lavoro. In termini di prodotto per occupato, nel 1995 l'economia italiana presentava più di 14 punti percentuali di vantaggio rispetto al valore medio dell'Unione. Oggi quel vantaggio è del tutto sfumato. L'Italia resta ancora agganciata alla media europea per gli orari di lavoro che, data la relativamente bassa diffusione del lavoro a tempo parziale, risultano in media più lunghi¹. In altri termini, il valore di quanto produce in un anno un italiano risulta ancora vicino alla media dell'Unione soltanto perché gli italiani sono impegnati più spesso con contratti a tempo pieno².

Figura 2. PIL per ora lavorata in rapporto alla media europea. Differenze tra 2007 e 1995 (differenze tra numeri indice in base media UE-15 = 100)



Fonte: EUROSTAT.

¹ Si vedano Tronti (2005), ISTAT (2006).

² Bisogna peraltro ricordare che il nostro tasso di occupazione, ovvero la quota di persone occupate sulla popolazione in età di lavoro, è ancora significativamente inferiore alla media europea; dunque il numero relativamente elevato di ore lavorate l'anno dagli occupati si applica a una porzione della popolazione comparativamente più piccola e non è indice di un impegno lavorativo della popolazione particolarmente elevato.

Se, però, consideriamo la produttività oraria (che ovviamente è un indicatore più accurato, perché misura la potenza produttiva del lavoro indipendentemente dalla sua durata), questa pur magra consolazione viene meno. Nel 1995 la posizione italiana sopravanzava di 5 punti la media europea; nel 2007, dopo un tracollo di 16,1 punti (FIG. 2), non ne supera l'89%. La gravità della caduta risalta a fronte della sua singolarità: l'Italia si ridimensiona pesantemente, mentre gli altri grandi paesi europei mantengono le loro posizioni o le migliorano.

Questa performance, che non si può che definire pessima, si colloca nel quadro dell'urto congiunto di tre grandi sfide, comuni a tutti i paesi dell'area dell'Euro: la diffusione delle nuove tecnologie, l'affacciarsi ai mercati globali di concorrenti nuovi e agguerriti e, infine, l'adozione della moneta unica e la fine con essa della possibilità di guadagnare competitività attraverso la svalutazione della moneta nazionale. Tutte e tre le sfide hanno richiesto alle economie europee – e ancor più all'economia italiana, legata all'esportazione di beni tradizionali e storicamente caratterizzata da tassi di inflazione più elevati – di varare riforme strutturali profonde, intelligenti e tempestive. Ma in Italia le riforme sono state attuate solo parzialmente e con grande difficoltà, soprattutto sul piano del consenso. Le misure su cui si è trovato l'accordo non sono state sufficientemente profonde né coordinate da una strategia di politica economica capace di varare una nuova fase di sviluppo³. La difficoltà delle misure richieste va compresa anche alla luce delle grandi trasformazioni che hanno comunque sconvolto il sistema economico e il mercato del lavoro.

Tra queste si segnala il lento e progressivo esaurirsi dell'esodo agricolo e il venir meno dei benefici effetti del tradizionale processo di sostituzione di posti di lavoro nel settore primario, a bassa produttività, con altri assai più produttivi nell'industria e nei servizi (ISTAT, 2008). Poi la cosiddetta “terziarizzazione dell'economia” ovvero l'aumento, assoluto e relativo, dell'occupazione nei servizi privati (tipicamente a produttività stagnante) a scapito della manifattura (a produttività crescente); come pure lo spiazzamento internazionale di quest'ultima e la delocalizzazione verso paesi con costi molto inferiori (la cosiddetta “deindustrializzazione”). Nel mercato del lavoro, questi processi di trasformazione strutturale del sistema produttivo si sono intrecciati con il forte aumento dell'offerta di lavoratori immigrati e con una riforma dei rapporti di lavoro che ha creato molte posizioni flessibili e temporanee, spesso in occupazioni poco qualificate, poco remunerate e a bassa produttività. Peraltro la flessibilizzazione, quando non la precarizzazione, del lavoro si sono addensate al margine dell'occupazione, sulle leve in ingresso nel mercato, contenendone la remunerazione e spesso sottovalorizzandone il capitale umano⁴. Infine, tra le cause delle difficoltà strutturali dell'economia italiana non vanno dimenticati il perdurante e gravoso onere del debito pubblico ereditato dagli anni Ottanta e il venir meno del ruolo trainante delle imprese pubbliche nell'area strategica degli investimenti in tecnologia e innovazione. Peraltro, alle varie fasi del processo di privatizzazione e ridimensionamento del ruolo economico dello Stato si è accompagnata nelle grandi imprese private una lunga stagione di “cattivi padroni” e finanziari d'assalto⁵, più impegnati ad acquisire le imprese, spezzettarle e rivenderle con grandi plusvalenze che a innovarle e riorganizzarle per tenere testa al mercato globale. Queste grandi trasformazioni, che hanno comunque interessato in varia misura anche altre economie avanzate, hanno però influito con forza maggiore sui ritardi di aggiustamento dell'economia italiana al nuovo clima tecnologico e globale. Perché?

³ Si vedano, tra gli altri, Gallino (2003; 2006), Sylos Labini (2004), Boeri *et al.* (2005), Saltari e Travaglini (2006), Daveri (2006).

⁴ Su questo aspetto si veda, tra i numerosi altri, il ricco e documentato volume a cura di Contini e Trivellato (2006).

⁵ Si vedano, ad esempio, Mucchetti (2003), Gallino (2005), Dragoni e Meletti (2008).

2. LA CRESCITA DELLA PRODUTTIVITÀ NEL MODELLO DI SYLOS LABINI

Per analizzare più approfonditamente le cause della stagnazione e dell'impoverimento relativo dell'economia italiana, possiamo adottare come schema interpretativo di partenza la *productivity function* proposta a più riprese da Sylos Labini nell'arco di un ventennio (1984, 1989, 1992, 1993, 2004). La *productivity function* costituisce, infatti, uno dei contributi di maggior rilievo offerti da Sylos Labini alla comprensione della dinamica economica, ed è particolarmente utile all'analisi qui condotta per due ragioni. Anzitutto perché, a differenza della funzione di produzione standard, identifica nella produttività del lavoro la variabile fondamentale dello sviluppo e dello stesso processo economico, e quindi si presta meglio a comprendere il *malaise* che affligge l'economia italiana. In secondo luogo, perché offre del funzionamento dell'economia una visione ampia che, senza mascherare il conflitto distributivo e i suoi effetti, li colloca all'interno di un quadro teorico unitario e dinamico. In questo quadro ampio, che abbraccia i contributi dei grandi economisti classici all'analisi della dinamica economica, è possibile, sul piano teorico, operare il superamento dei limiti dell'impostazione fondamentalmente statica dell'equilibrio walrasiano⁶.

Questo studio procede quindi a una rivisitazione della funzione di produttività mirata non tanto a verificarne una volta ancora la capacità esplicativa, già testata da Sylos varie volte su paesi, settori e serie storiche diverse⁷. L'aderenza alla realtà del modello viene data per scontata, e ci si propone quindi di utilizzarlo come filo di Arianna per interpretare la crisi di produttività dell'economia italiana, ovvero come guida all'esplorazione delle cause sottostanti gli andamenti delle variabili che, in accordo con il modello, ne bloccano la crescita.

La *productivity function* di Sylos Labini si basa su due forze economiche fondamentali. La prima è quella dell'“effetto Smith”, che consiste nella capacità della dimensione del mercato di sostenere economicamente la divisione e la specializzazione del lavoro: due processi che ancora oggi possiamo considerare come forma primaria dell'innovazione, sia di processo che di prodotto. Per Smith, l'aumento delle capacità produttive del lavoro dipende dalla divisione del lavoro, che a sua volta dipende dall'estensione del mercato. Un mercato poco esteso non mobilita risorse sufficienti a sostenere una divisione fine del lavoro, e quindi la specializzazione professionale che è alla base dell'innovazione endogena. Questo approccio all'innovazione identifica il meccanismo economico fondamentale che consente rendimenti di scala crescenti e anticipa le successive teorizzazioni e le conferme empiriche di Verdoorn (1949) e Kaldor (1966; 1970). Sylos (1996; 2004) nota che le innovazioni si possono dividere in “grandi invenzioni” (degli scienziati), esogene in quanto sviluppate nei centri di ricerca, e “piccole invenzioni” (dei lavoratori) tecnologiche e organizzative, endogene in quanto derivanti dagli stimoli del sistema economico. Queste ultime sono più importanti delle prime per la crescita economica, almeno nel breve e nel medio periodo, in quanto quelle accadono più raramente, e spesso richiedono un rilevante e dispendioso adattamento dei sistemi produttivi e delle modalità di consumo; mentre le piccole invenzioni sono più frequenti e non richiedono grandi adattamenti, ma piccoli aggiustamenti continui, nei sistemi produttivi come nei consumi. Anzi, i sistemi produttivi avanzati offrono più di quelli tradizionali, a chi sa avvalersene, la possibilità di utilizzare le “pic-

⁶ Su questo aspetto si veda l'approfondita analisi di Ingrao e Israel (2006).

⁷ Rimando a Corsi e Guarini (2007), che riportano complessivamente più di venti stime econometriche pubblicate da Sylos in tempi diversi.

cole innovazioni” per il miglioramento continuo di processi e prodotti. Ma, come per il passato, la sostenibilità economica della divisione del lavoro alla base di questi processi di innovazione incontra un limite nell'estensione del mercato.

Il ruolo fondamentale delle “piccole invenzioni” nella crescita della produttività trova infatti conferma nella teoria dell’impresa moderna⁸, che riconosce che qualunque processo produttivo, oltre al prodotto cui è finalizzato, genera nel suo operare concreto un complesso di informazioni (spesso microinformazioni) sulla sua stessa funzionalità, che costituiscono una vera e propria risorsa economica aggiuntiva, ma possono essere raccolte e utilizzate solo da chi è direttamente implicato in esso. Questa realtà, ovviamente, è sempre esistita; ma, con l’elevazione dei livelli di scolarità della manodopera e con la flessibilità senza precedenti dei sistemi produttivi basati in misura sostanziale sull’informatica e la telematica, ha assunto rilevanza strategica per l’innovazione e la competitività dell’impresa.

Un interessante contributo all’approfondimento del legame tra dimensione del mercato e caratteristiche dell’innovazione è offerto dal lavoro di Acemoglu (2002) sulla teoria del *bias* tecnologico di equilibrio. L’autore propone un modello generale di equilibrio basato su di un produttore monopolista di tecnologia e due settori produttori degli altri beni: uno intensivo nel fattore lavoro, e l’altro negli altri fattori, considerati come un unico fattore produttivo. Due sono le forze fondamentali che influenzano il *bias* di equilibrio del progresso tecnico (o *directed technical change*): l’effetto prezzo e l’effetto dimensione del mercato. Il primo favorisce le innovazioni che impiegano il fattore scarso, mentre il secondo sostiene le innovazioni intensive nel fattore abbondante. L’effetto prezzo, in particolare, consiste nell’incentivo all’introduzione di tecnologie che producono beni più costosi, mentre l’effetto dimensione del mercato si basa sul fatto che il mercato di una determinata tecnologia produttiva è costituito dai lavoratori che la utilizzano e, quindi, favorisce le innovazioni che impiegano il fattore più abbondante. Uno shock di offerta in uno dei fattori indurrà, dato il valore dell’elasticità di sostituzione, un’alterazione del suo prezzo relativo e, endogenamente, un progresso tecnico *diretto*, più o meno *biased* verso di esso. In altri termini, è l’elasticità di sostituzione tra i fattori (e, indirettamente, tra i beni prodotti dai due settori) a determinare se l’effetto prezzo predomina su quello dimensione, e quindi se sono maggiori gli incentivi ad accrescere la produttività del fattore scarso, oppure è dominante l’effetto dimensione del mercato, e l’incentivo prevalente è quello al miglioramento di produttività del fattore abbondante. Se i fattori sono sostituti predomina ovviamente l’effetto dimensione, se sono complementi predomina l’effetto prezzo.

Un particolare “fatto stilizzato” analizzato da Acemoglu è quello dell’aumento simultaneo dell’offerta di lavoro qualificato e della sua remunerazione negli Stati Uniti nell’ultimo quarto di secolo. Se l’elasticità di sostituzione è molto elevata, la domanda endogena di tecnologia intensiva in un fattore reso abbondante da uno shock di offerta (nell’esempio, il lavoro qualificato) può crescere in misura sostanziale, anche a fronte di un prezzo relativo crescente: l’effetto dimensione del mercato è talmente forte da dominare non solo l’effetto prezzo sulla direzione del progresso tecnico, ma anche il consueto effetto di sostituzione tra lavoro qualificato e non qualificato caratteristico di un contesto tecnologico dato.

La seconda forza trainante la crescita della produttività considerata da Sylos è quella dell’“effetto Ricardo”. Questo è basato sul ruolo della crescita del prezzo relativo del lavoro come fattore endogeno di spinta all’introduzione da parte degli imprenditori di nuo-

⁸ Si vedano, ad esempio, Roberts (2004) e i lavori citati più avanti, alla nota 17.

vi macchinari, nuove tecnologie e nuove forme di organizzazione. Per Ricardo, la produttività cresce come effetto di un risparmio diretto del coefficiente di lavoro, a sua volta determinato da un aumento del costo relativo del lavoro, ossia da un aumento dei salari rispetto al prezzo delle macchine. Su questo punto si può dire che Ricardo fornisca un importante approfondimento dell'analisi sul legame tra alti salari e dinamica economica (“*prosperity*”) condotta da Smith con riferimento alle colonie americane: le retribuzioni reali debbono crescere, non solo perché esse sono il principale sostegno ai consumi delle famiglie, ma perché sono anche un fondamentale elemento di pungolo alle imprese sul terreno dell'innovazione tecnologica e organizzativa⁹. Ricardo inaugura così un lungo filone di teoria della dinamica economica che si sviluppa annoverando autori di orientamento diversissimo, tra cui Marx, Marshall, Keynes, Schumpeter, Hicks per giungere in Italia, ai nostri giorni, sino a Sylos Labini e Tarantelli.

L'ipotesi che la crescita del prezzo relativo di un fattore spinga gli imprenditori a sviluppare innovazioni tese necessariamente a ridurre l'impiego di quello stesso fattore è stata però messa in dubbio già da Salter (1960), che sostiene che le imprese saranno invece spinte a cercare di compensare i maggiori costi con miglioramenti di efficienza nell'impiego di qualunque fattore, non necessariamente di quello divenuto più costoso. La discussione sulla direzione assunta dal progresso tecnico a seguito di uno shock nell'offerta di uno dei fattori produttivi ha dato origine negli anni Sessanta alla letteratura sul *biased technical change*, che ha significativamente contribuito a predisporre il terreno su cui si è poi affermata, dopo un ventennio, la teoria della crescita endogena. Un altro, recentissimo, lavoro di Acemoglu (2009), che approfondisce le ipotesi “ricardiane” a suo tempo proposte da Hicks (1932) e Habakkuk (1962), individua il ruolo fondamentale del carattere del progresso tecnico ai fini del verificarsi dell’“effetto Ricardo”. Nel caso di tecnologie fortemente *labour-saving* l'effetto risulta confermato, mentre nel caso di tecnologie fortemente *labour-complementary*, l'aumento del prezzo relativo del lavoro scoraggia l'avanzamento tecnologico.

Una volta introdotti gli effetti fondamentali, vediamo dunque in concreto la *productivity function* di Sylos¹⁰.

$$\dot{\pi} = a + \underbrace{b \dot{Y}}_{\text{Effetto Smith}} + \underbrace{c(\dot{w} - \dot{p}_{ma})_{-n}}_{\text{Effetto Ricardo}} + \underbrace{d(u\dot{l}c - \dot{p})_{-m}}_{\text{Costo assoluto del lavoro}} + \underbrace{e\dot{I}_t}_{\text{Investimenti plessi}}$$

La funzione, che ordina le variabili per importanza da sinistra verso destra, pone la crescita della produttività del lavoro in dipendenza dalla crescita del PIL (effetto Smith), dalla differenza tra la crescita del tasso di salario e quella dei prezzi dei macchinari (“effetto Ricardo”), con un ritardo temporale, e da altre due variabili¹¹. La prima è data dalla diffe-

⁹ L'analisi di Sylos Labini contiene elementi di ordine micro che basano gli esiti di ordine macro. Non è inutile ricordare, comunque, che a favore degli alti salari militano, anche nel quadro del paradigma neoclassico, le ragioni di ordine microeconomico enunciate dalla teoria dei salari di efficienza (ad esempio, Shapiro, Stiglitz, 1984). Questa considera l'incentivo salariale all'efficienza per i lavoratori, mentre Sylos considera gli alti salari un incentivo diretto per gli imprenditori, che innovano per non ridurre i guadagni, e uno stimolo solo indiretto per i lavoratori.

¹⁰ Seppure motivi di spazio obbligano questo lavoro a concentrarsi sul solo “effetto Smith”, si ritiene necessario presentare nel suo insieme la *productivity function* di Sylos Labini a motivo della sua completezza e della visione della dinamica economica che essa rappresenta. Peraltro, esperienze di carattere personale mi inducono a ritenere che questo pur rilevante contributo dell'economista italiano sia relativamente poco noto alla professione.

¹¹ Per una presentazione dettagliata, in termini sia teorici che empirici, della funzione di produttività, con riferimento specifico anche alle varie formalizzazioni sperimentate da Sylos in tempi diversi, rimando ancora a Corsi e Gu-

renza tra la crescita del costo del lavoro per unità di prodotto (*unit labour cost* o *ULC*) e quella dei prezzi, e identifica le variazioni nel costo assoluto del lavoro ovvero una variabile che influenza più rapidamente le decisioni di innovazione degli imprenditori, seppure generalmente con un effetto sulla crescita della produttività inferiore a quello del prezzo relativo del lavoro. Se il costo assoluto del lavoro aumenta, gli imprenditori tenteranno di salvaguardare i propri guadagni riorganizzando la produzione per rendere i lavoratori più produttivi o riducendo l'occupazione.

La seconda variabile evidenzia (con un minor ritardo rispetto all'“effetto Ricardo”) il ruolo della crescita degli investimenti. Si tratta, in questo caso, degli investimenti pregressi: gli investimenti correnti, infatti, hanno effetto solo dal lato della domanda, mentre sono quelli realizzati in precedenza a influenzare sia la capacità produttiva, sia la crescita della produttività. Del resto, gli investimenti correnti si trovano già inclusi nell’“effetto Smith” in quanto componenti del PIL e agiscono sulla produttività nei termini dell'estensione del mercato. Mentre gli investimenti pregressi influenzano esclusivamente il lato dell'offerta.

Per ragioni di spazio, il resto dell'articolo si concentra sull’“effetto Smith”, mentre l'esame della crisi di produttività dell'economia italiana alla luce dell’“effetto Ricardo” e degli altri argomenti della *productivity function* di Sylos è rimandato a lavori successivi.

3. L’“EFFETTO SMITH” RIVISITATO

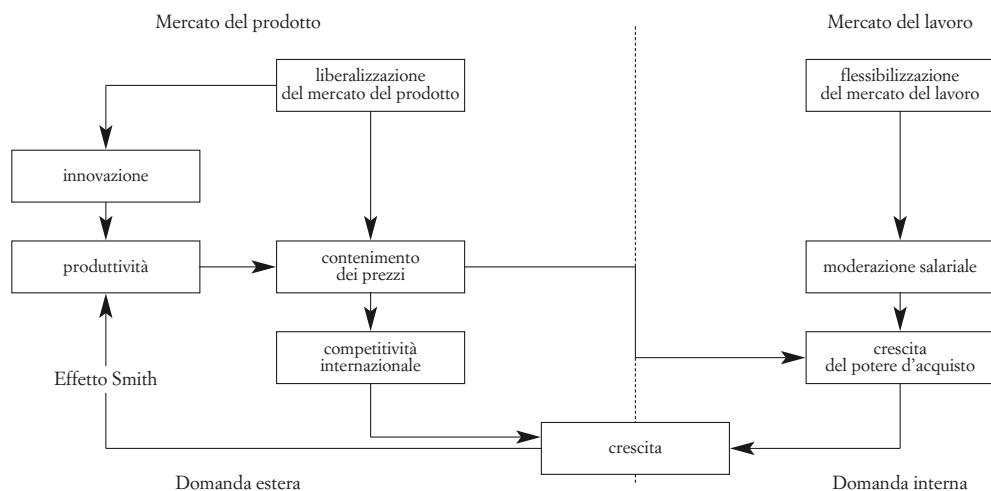
Come abbiamo notato, le economie dell'Euro sono chiamate a riorganizzarsi per fronteggiare le sfide delle nuove tecnologie, dei nuovi concorrenti globali e della moneta unica; e la strategia comune per assicurare la crescita è quella di rendere più competitivi sia il mercato del prodotto sia quello del lavoro, essendo la regolazione dell'offerta di moneta ormai esogena. Blanchard e Giavazzi (2003), con l'ausilio di un modello di equilibrio generale a due mercati – e, dunque, in un contesto teorico ben diverso da quello di Sylos – illustrano la sequenza degli elementi rilevanti di questa strategia comune (FIG. 3). Il modello viene qui ricordato per la chiarezza e la semplicità dei legami logici che ne sostengono il funzionamento. L'idea fondamentale del contributo di Blanchard e Giavazzi è di spingere con uno shock istituzionale le economie dell'Euro a trovare un equilibrio in cui le rendite, o meglio i sovrapprofitti generati dal markup, siano minori perché prevale un regime di mercato più prossimo alla concorrenza perfetta.

Anzitutto la liberalizzazione del mercato del prodotto deve riuscire a ottenere un aumento della pressione concorrenziale sulle imprese tale da contenere i prezzi, stimolare l'innovazione e favorire la crescita della produttività. Contenimento dei prezzi, innovazione e produttività, a loro volta, consentono all'economia di mantenere la propria posizione competitiva, almeno nei confronti dei concorrenti tradizionali (i partner nell'area dell'Euro). Parallelamente, nel mercato del lavoro, le riforme devono moderare la crescita del costo del lavoro e dei salari. Ma la moderazione non deve essere portata al punto da diventare controproducente: il contemporaneo contenimento dei prezzi deve infatti assicurare comunque la crescita del potere d'acquisto delle retribuzioni e, per questa via, della domanda

rini (2007). Qui, a titolo di chiarimento delle verifiche empiriche condotte da Sylos, basti notare che la variabile principale (crescita del PIL) è sempre utilizzata a prezzi correnti, che il costo del lavoro relativo (“effetto Ricardo”) viene considerato con un ritardo di due, tre o quattro anni, il costo assoluto con un ritardo di un anno e gli investimenti a prezzi correnti con un ritardo di due anni.

interna. Se il mercato del lavoro è troppo liberalizzato rispetto a quello del prodotto, i salari perdono potere d'acquisto e i consumi interni ristagnano; se è troppo liberalizzato il mercato del prodotto rispetto a quello del lavoro, i salari sono troppo elevati, le imprese non fanno profitti e sono spinte a trasferirsi altrove o falliscono, cresce la disoccupazione. Solo lo sviluppo del potere d'acquisto dei salari a fronte del contenimento dei prezzi assicura un rapporto virtuoso tra i due mercati, che consente all'economia di crescere stabilmente, trainata tanto dalla domanda estera (per il canale della moderazione dei prezzi), quanto da quella interna (per quello dell'aumento del potere d'acquisto dei salari).

Figura 3. Aggiustamento strutturale delle economie dell'Euro ed “effetto Smith”



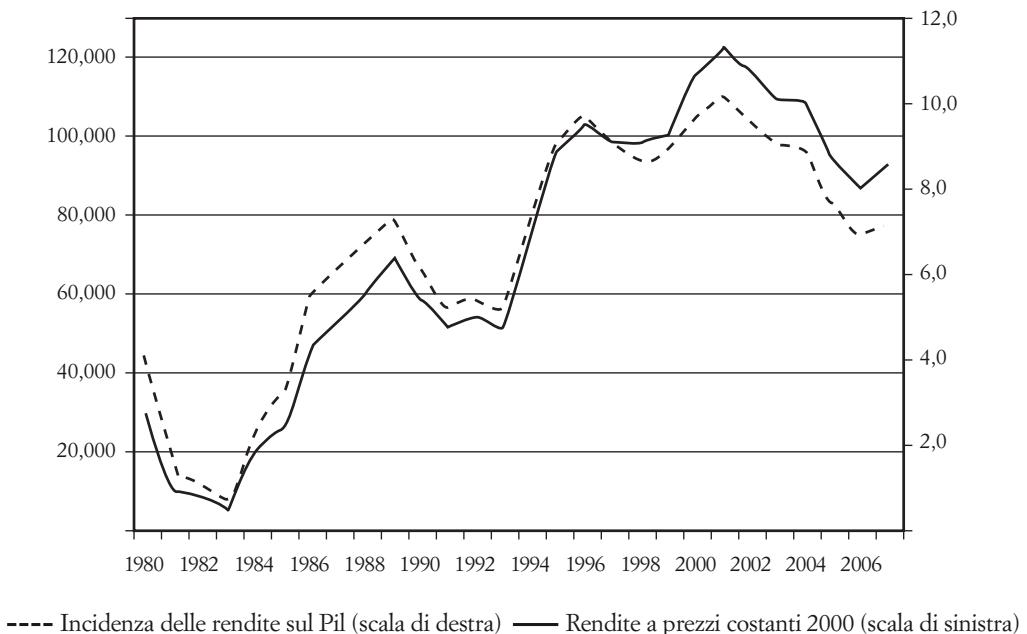
Fonte: elaborazione dell'autore basata su Blanchard, Giavazzi (2003).

Invece per un paese che, come l'Italia, abbia messo in atto una significativa riforma del mercato del lavoro *prima* di avere adeguatamente riformato il mercato del prodotto e, quindi, *senza* un'adeguata pressione concorrenziale su prezzi e margini, le conseguenze sono perverse: da un lato il declino della quota del lavoro nel reddito (impoverimento relativo dei dipendenti e delle loro famiglie), dall'altro prezzi elevati – con la duplice conseguenza negativa di una perdita di competitività internazionale (pur in presenza di profitti significativi) e di un rallentamento dei consumi. In un contesto di inasprimento della concorrenza internazionale, i prezzi elevati si traducono in un freno alla crescita dal lato delle esportazioni, mentre il rallentamento dei consumi frena la crescita sul mercato interno.

Il punto centrale del modello di Blanchard e Giavazzi consiste nel rapporto tra crescita dei prezzi e crescita dei salari, che individua il rapporto tra il mercato del prodotto e quello del lavoro. Nel mercato interno, il rapporto definisce il salario reale, nel mercato estero la competitività delle esportazioni. È quindi il rapporto tra mercato del prodotto e mercato del lavoro a determinare la competitività dell'economia, il livello delle rendite e,

quindi, le condizioni per la crescita. Alla luce dell’“effetto Smith”, tale rapporto può quindi essere interpretato in termini di estensione del mercato e conseguente spinta endogena alla crescita della produttività del lavoro¹².

Figura 4. Accumulazione di sovrapprofitti nell’economia italiana prima e dopo il 1993. Anni 1980-2007 (valori assoluti a prezzi costanti 2000 in migliaia di euro e incidenze percentuali sul PIL)



---- Incidenza delle rendite sul Pil (scala di destra) — Rendite a prezzi costanti 2000 (scala di sinistra)

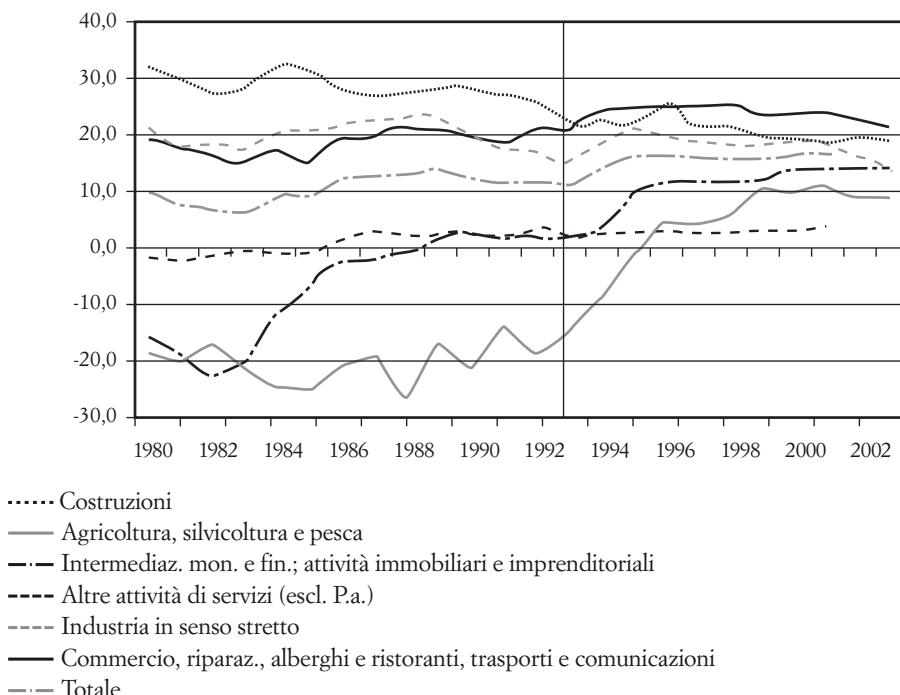
Fonte: elaborazione dell’autore su dati ISTAT, conti nazionali

Ora, in un sistema economico gravato da numerosi segmenti strutturalmente protetti dalla concorrenza (interna e/o internazionale), la moderazione salariale non accompagnata da un’altrettanto stringente pressione su prezzi e margini consente l’accumulo di rendite ingenti. È questo quanto si è verificato nell’economia italiana, dove, dalla metà degli anni Ottanta, l’incidenza sul valore aggiunto delle rendite (o, meglio, dei sovrapprofitti da markup risultanti dalla somma di debolezza della concorrenza e moderazione dei salari) è cresciuta al ritmo medio di 0,4 punti percentuali l’anno, assicurando alle imprese un flusso di risorse che, ai prezzi del 2000, tra il 2000 e il 2007 approssima l’importo medio di 108 miliardi di euro l’anno (FIG. 4)¹³.

¹² Va comunque notato che il modello di Blanchard e Giavazzi non considera in alcun modo l’“effetto Ricardo” della crescita salariale sulla produttività e competitività delle imprese.

¹³ Per le modalità di calcolo, rimando a Tronti (2006).

Figura 5. Livello dei sovrapprofitti nei settori dell'economia italiana prima e dopo il 1993. Anni 1980-2003 (incidenze percentuali sul valore aggiunto; totale al netto del settore della pubblica amministrazione, difesa e assicurazioni sociali)



Fonte: Tronti (2006).

Le rendite si sono accumulate nei servizi alle imprese e nei servizi sociali e personali, nella produzione di energia elettrica, gas e acqua, nel comparto agricolo (dove, non a caso, si è esaurito l'esodo occupazionale iniziato negli anni Trenta del Novecento) (FIG. 5). Incrementi minori, ma comunque significativamente superiori alla media si sono registrati nell'estrazione di minerali non energetici e nelle attività di trasporto e comunicazione.

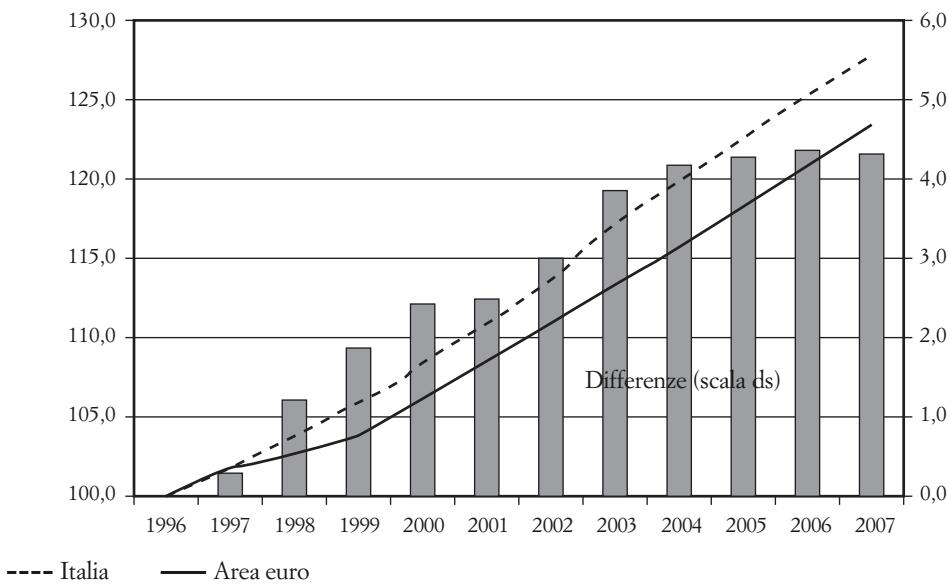
All'opposto, significative cadute dei precedenti livelli di redditività hanno interessato molte attività della manifattura (pelli e cuoio, carta, stampa ed editoria, fabbricazione di combustibili, macchine e apparecchi meccanici, mezzi di trasporto, altre industrie manifatturiere), le costruzioni, la pesca. Ma le cadute più gravi si sono concentrate in alcune delle più rilevanti attività manifatturiere esposte alla concorrenza internazionale: estrazione di minerali energetici, alimentari, bevande e tabacchi, prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi, macchine elettriche ed elettroniche.

La vistosa ma ineguale crescita delle rendite rivela che le politiche di privatizzazione delle imprese pubbliche non solo non hanno accresciuto la competitività dei settori protetti ma anzi, paradossalmente, l'hanno significativamente ridotta. Di conseguenza le attività manifatturiere, esposte alla concorrenza internazionale, sono state ancor più schiacciate tra l'incudine della competizione di prezzo sul mercato globale e il martello dell'a-

mento di prezzi e tariffe sul mercato interno, replicando in modo drammatico un antico e perverso copione del sistema economico italiano¹⁴. Le conseguenze sulle esportazioni non sono tardate a venire.

Alla luce dei legami tra variabili economiche evidenziati dal modello di Blanchard e Giavazzi è possibile concludere che, negli anni Novanta del secolo scorso, si è consumato nell'economia italiana, per il tramite della politica economica e degli accordi salariali, uno "scambio politico" tra i partner sociali fortemente e gravemente asimmetrico e perverso ai fini dello sviluppo. Traggo il concetto di "scambio politico" da Ezio Tarantelli, che a proposito di accordi sociali che comportassero una riduzione del benessere dei lavoratori e delle famiglie parlava, anzi, di "scambio politico masochistico" (cfr. Tarantelli, 1995). E non altrimenti che masochistico, nel senso attribuito al termine da Tarantelli, può essere definito lo scambio politico delineatosi in Italia negli anni Novanta che, sotto la pressione dell'aggancio all'Euro sin dalla sua creazione, ha consentito un'incisiva riforma del modello contrattuale e delle forme di lavoro (protocollo del '93, "pacchetto Treu", legge "Biagi") con la contropartita di una riforma del mercato del prodotto debole e monca, incapace di coniugare le privatizzazioni con effettive misure di liberalizzazione o con altre forme di regolazione in grado di esercitare la pressione competitiva su prezzi e margini necessaria a minimizzare le rendite e, quindi, ad assicurare un rapporto tra mercato del prodotto e mercato del lavoro favorevole alla crescita.

Figura 6. Prezzi al consumo in Italia e nei paesi dell'area dell'euro e differenze. Anni 1996-2007 (numeri indice in base 1996 = 100)

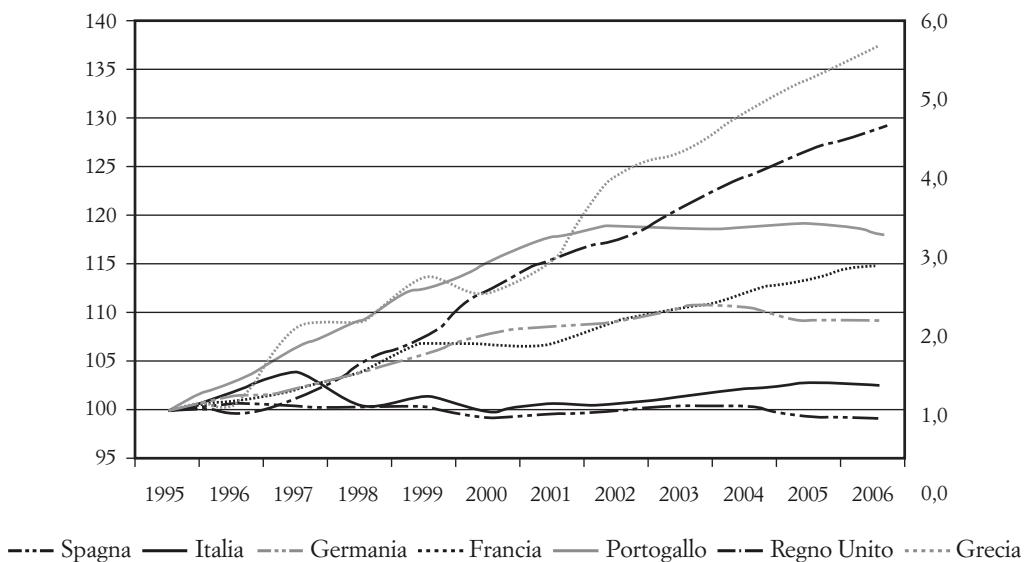


Fonte: EUROSTAT

¹⁴ Non è difficile ricordare, a questo proposito, la storica contrapposizione tra industrie "produttive" e servizi "parassitari" che animò il dibattito di politica economica italiano sin dagli anni Sessanta, fino a costituire il perno della politica del "patto tra i produttori" di Agnelli e Lama.

Del resto la stessa riforma del mercato del lavoro è stata incompleta e asimmetrica, in quanto non ha riequilibrato la moderazione salariale e la flessibilizzazione delle forme di impiego con una riorganizzazione e un potenziamento del sistema degli ammortizzatori sociali. La mancata riforma degli ammortizzatori si dimostra particolarmente dannosa per l'aggiustamento strutturale dell'economia italiana, non solo sul piano immediato della protezione del reddito dei lavoratori dalla disoccupazione, ma anche ai fini della stessa riforma del mercato del prodotto, in quanto l'assenza o la debolezza degli ammortizzatori sociali rendono politicamente impraticabile la liberalizzazione delle attività protette dalla concorrenza.

Figura 7. Retribuzioni reali per occupato in Italia e nei maggiori paesi europei. Anni 1995-2006 (numeri indice 1995 = 100; deflazionate con il deflatore dei consumi privati)

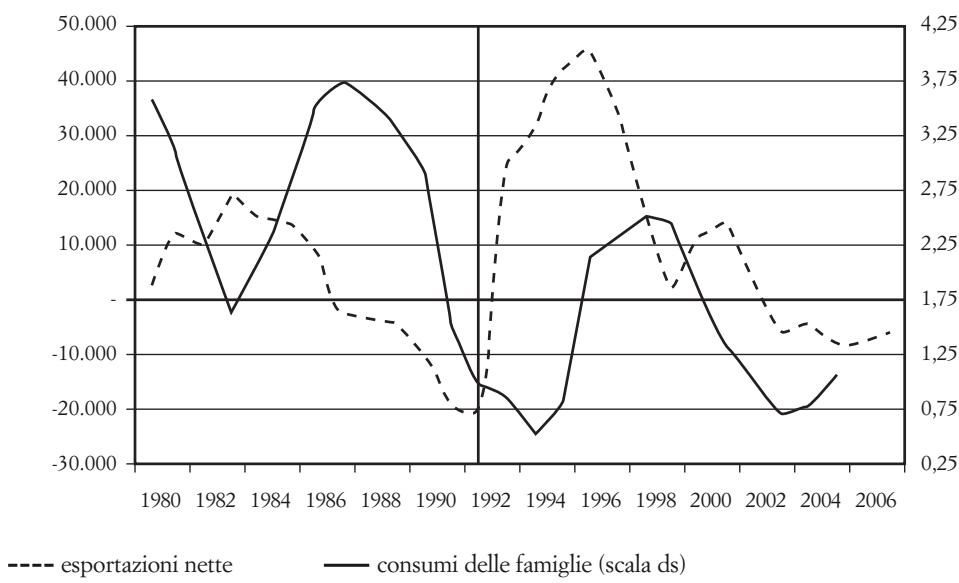


Fonte: EUROSTAT

Lo scambio politico masochistico ha dunque prodotto un assetto del sistema economico italiano strutturalmente stagnante, il cui risultato in estrema sintesi è costituito, su di un orizzonte ultradecennale, da una crescita dei prezzi più rapida (FIG. 6) e da una dinamica salariale notevolmente più contenuta (FIG. 7) della media dei paesi concorrenti. Questi risultati profondamente deludenti non ne hanno però sinora scalfito agli occhi dell'opinione pubblica la solidità in quanto il sistema economico, seppure in un contesto di "crescita zero", ha continuato a garantire l'aumento dell'occupazione (per quanto nel segmento più precario e volatile del mercato del lavoro) e la tenuta dei margini di impresa. Questo risultato, solo apparentemente paradossale, è stato possibile grazie agli ampi fenomeni di redistribuzione del reddito dai salari agli altri redditi assicurati dallo scambio politico (si confrontino le FIGG. 4 e 7).

Peraltro, la sottrazione dell'offerta di moneta alla regolazione nazionale e il suo governo comunitario orientato al target dell'inflazione media europea (e non più di quella italiana) hanno cullato per periodi anche prolungati le imprese protette dalla concorrenza internazionale nell'illusione di poter accrescere i profitti praticando aumenti di prezzo maggiori del costo del lavoro e di quelli degli altri mercati, senza rischiare con questo i rigori di una conseguente politica monetaria restrittiva. Ma il mercato opera presto la sua vendetta: con un'inflazione più alta e salari più bassi della media europea, le esportazioni nette subiscono un tracollo e la domanda interna non può che fermarsi. È questa la morsa che si è stretta attorno all'economia italiana dal 1997 in poi (FIG. 8).

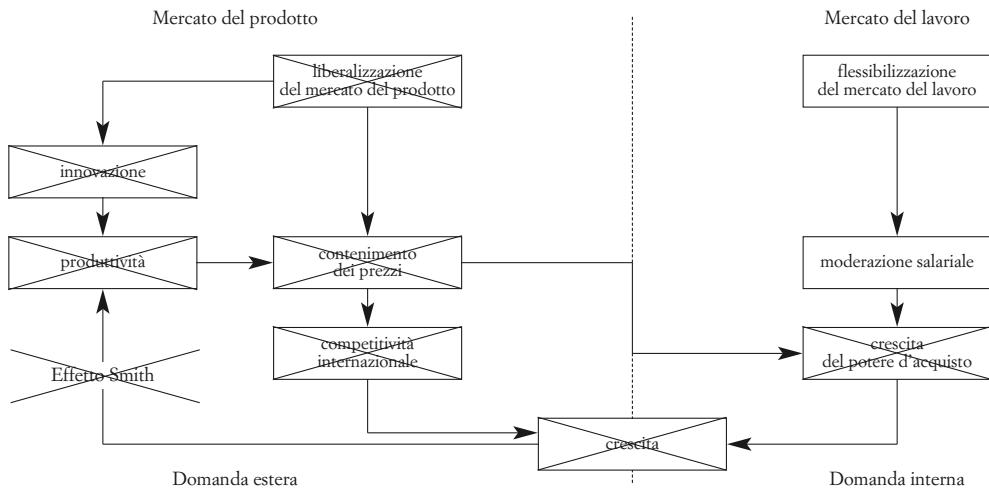
Figura 8. Esportazioni nette dell'economia italiana e consumi delle famiglie. Anni 1980-2007 (differenza tra esportazioni e importazioni in valore assoluto a prezzi 2000 in migliaia di euro; per i consumi delle famiglie, medie mobili a 5 termini dei tassi annui di variazione %)



Fonte: elaborazione dell'autore su dati ISTAT, conti nazionali

L'apparente stato di salute delle imprese consentito dalla diffusione delle rendite generate dallo scambio politico masochistico si è dimostrato insostenibile: già prima della crisi finanziaria internazionale la mancata espansione del mercato per i prodotti italiani, all'interno come all'estero, aveva bloccato l'“effetto Smith”, la specializzazione del lavoro e l'innovazione produttiva (FIG. 9). La crisi finanziaria internazionale si è quindi abbattuta su di un'economia italiana già gravemente indebolita rispetto ai concorrenti europei, accentuando ulteriormente l'urgenza della riorganizzazione. In assenza di adeguate misure strutturali, l'Italia non potrà che uscire dalla crisi in condizioni competitive ancor più critiche di come vi è entrata.

Figura 9. Il caso italiano: asimmetria di regolazione tra mercato del prodotto e mercato del lavoro ed “effetto Smith”



Fonte: elaborazione su Blanchard, Giavazzi (2003).

Un’ulteriore, importante suggestione sul funzionamento dell’“effetto Smith” nel caso della crisi di produttività dell’economia italiana può provenirci dall’analisi del progresso tecnico diretto proposta dal lavoro di Acemoglu (2002) discusso più sopra. Negli anni Settanta e nei primi anni Ottanta, un forte shock di offerta di lavoro qualificato si è verificato negli Stati Uniti nonostante non ci fosse alcun aumento, bensì una riduzione del premio retributivo per i lavoratori con diplomi universitari. Questa situazione iniziale indicherebbe che le imprese non avevano previsto con sufficiente anticipo lo shock di offerta, e la tecnologia non aveva avuto il tempo di adattarsi in modo da accomodare l’eccesso di offerta di *skills* da parte del sistema scolastico. La risposta iniziale del premio retributivo è stata dunque quella di un sistema produttivo con tecnologia data, di riduzione della remunerazione dei lavoratori qualificati. Ma poi, man mano che la tecnologia produttiva ha cominciato a trasformarsi, il premio retributivo è rapidamente cresciuto, segnalando un’elevata elasticità di sostituzione dei lavoratori qualificati rispetto agli altri input. L’estensione del mercato dei lavoratori qualificati ha causato uno sviluppo e una diffusione delle tecnologie intensive di lavoro qualificato.

Questo esempio può suggerire qualche analogia con il caso dell’economia italiana, la cui performance produttiva e salariale lascia supporre che le imprese ancora non abbiano adattato il modello tecnologico e organizzativo alle nuove condizioni di offerta di lavoro, che vedono un forte aumento di lavoratori sia qualificati che non qualificati. La rigidità tecnologica delle imprese italiane potrebbe essere favorita dai vantaggi assicurati dallo scambio politico masochistico.

4. UN NUOVO SCAMBIO POLITICO PER LA PRODUTTIVITÀ E LA CRESCITA

L'Italia ha perduto molto terreno rispetto ai partner internazionali e si è impoverita al punto che la ripresa della produttività e, dopo la crisi, il ritorno alla crescita a tassi superiori a quelli dell'Unione Europea sono diventati una priorità politica di portata storica¹⁵. Purtroppo però, nonostante la sua gravità e persistenza, la crisi di produttività non è stata ancora accettata e affrontata per il rilievo cruciale che essa realmente ha, né dalla politica né dal sistema delle relazioni industriali.

L'analisi dell'arresto della produttività sulla base della neutralizzazione dell'"effetto Smith" da parte dello "scambio politico masochistico" concluso tra i partner sociali negli anni Novanta compone un quadro ben delineato dei problemi dell'economia italiana, che consente di intravedere il cammino per risolverli. La relativa e simmetrica tenuità dell'occupazione (per quanto volatile e incapace di accumulare capitale umano e competitività) e dei margini di impresa, consentita almeno fino alla seconda metà del 2008 dallo scambio politico tra i partner sociali definito negli anni Novanta, ha occultato i segnali della crisi e ne ha ritardato la percezione da parte dell'opinione pubblica. Valga per tutti l'esempio dell'impostazione priva di visione strategica del patto di rinnovo del modello contrattuale stipulato nel gennaio 2009 tra il governo e i partner sociali ad esclusione del maggiore sindacato confederale. Ancora una volta la logica dello scambio masochistico resta confermata, e dal patto sono del tutto assenti le necessarie contropartite in cambio della perdurante moderazione salariale: la riforma degli ammortizzatori sociali, un'efficace politica della concorrenza e dei prezzi, gli investimenti e l'innovazione, la riorganizzazione delle imprese e dei luoghi di lavoro secondo il modello dell'impresa "capace di apprendere"¹⁶.

Una nuova stagione di sviluppo può essere raggiunta solo attraverso il riequilibrio dello scambio politico masochistico che blocca il sistema economico italiano inducendo un rapporto tra mercato del prodotto e mercato del lavoro orientato alla stagnazione e, in assenza di riforme, lo bloccherà anche dopo la crisi internazionale. I nuovi termini dello scambio debbono prevedere l'accettazione da parte delle imprese (e dei lavoratori in esse impegnati, dei professionisti e degli artigiani protetti) di misure di effettiva tutela della concorrenza nel mercato del prodotto e la riforma degli ammortizzatori sociali contro la disponibilità da parte del sindacato ad assecondare – e anzi a favorire – l'innovazione e la riorganizzazione dei luoghi e dei rapporti di lavoro, con i necessari investimenti da parte dell'impresa in cambiamenti tecnologici e organizzativi. La riorganizzazione deve consentire un contenimento strutturale dei prezzi sotto la media dell'area Euro, una crescita del-

¹⁵ A parere di chi scrive, la crisi di produttività è oggi *il* problema economico italiano, e ha incalcolabili ricadute di natura politica e sociale. Solo risolvendolo il Paese potrà tornare a condividere il livello di vita dei grandi paesi europei, abbattere il debito pubblico a dimensioni accettabili, portare a compimento il disegno del sistema di welfare, avviare una nuova fase di benessere e di sviluppo economico e sociale.

¹⁶ Si tratta di un punto di estrema rilevanza, come segnalano del resto le analisi sul progresso tecnico diretto riportate nell'articolo. La letteratura internazionale sulle caratteristiche organizzative innovative dell'impresa "moderna", "flessibile" o "capace di apprendere" e sulle "pratiche di lavoro ad alta performance" è ormai vastissima. Segnalo qui soltanto i lavori di Roberts (2004), Black e Lynch (2004), Jensen e Vinding (2006) e la ricca produzione di B. Å. Lundvall sulla *learning economy* e le *learning organizations*. Tra gli studi italiani recenti rimando a Pini (2004), Colombo, Delmastro e Rabbiosi (2007), Leoni (2008), come pure all'esperienza anticipatrice ed esemplare dell'Olivetti di Adriano Olivetti, quale oggi riemerge dalle testimonianze raccolte da Novara, Rozzi e Garruccio (2005). Ricordo infine, a testimonianza del rilievo attribuito da istituzioni di governo estere o internazionali al tema della reingegnerizzazione dei luoghi di lavoro, alcuni importanti lavori di carattere istituzionale: US Department of Labor (1994), European Commission (1997), UK Department of Trade and Industry (2006), Ministero del Lavoro finlandese (2007).

la produttività del lavoro sostenuta e diffusa, una dinamica retributiva reale in linea con essa. Le retribuzioni reali debbono crescere perché, oltre ad essere un costo per le imprese, sono la principale componente dei consumi delle famiglie e quindi, in accordo con l’“effetto Smith”, una determinante primaria dell’innovazione.

Questi obiettivi però, è inutile nasconderlo, incontrano forti resistenze, in particolare da parte delle imprese e dei gruppi sociali protetti dalla concorrenza, che non intendono rinunciare alle barriere di cui godono e accettare i rischi della competizione aperta. Resistenze significative provengono anche dalla parte sindacale che, nonostante il sommarsi della crisi di produttività con gli effetti reali della crisi finanziaria internazionale, accetta ancora di malgrado lo smantellamento dei privilegi di cui godono i lavoratori nelle imprese protette (il caso dell’Alitalia è sotto gli occhi di tutti), come pure le implicazioni meritorie della corresponsabilizzazione nella riorganizzazione dei luoghi di lavoro. Per contenere queste resistenze è necessaria la riforma degli ammortizzatori sociali, ma anche una nuova e forte alleanza degli imprenditori e dei lavoratori delle imprese esposte alla concorrenza con le famiglie e con i consumatori, capace di porre il suo peso maggioritario a favore della liberazione dell’economia dal gravame delle rendite dei segmenti protetti.

Il governo, oltre a perseguire con rigore la riforma del mercato del prodotto e l’abbattimento delle rendite, deve stimolare la riorganizzazione delle imprese e introdurre gli stessi cambiamenti organizzativi nella pubblica amministrazione¹⁷. I conservatori diranno che la finanza pubblica è talmente in difficoltà che l’Italia non può permettersi un programma di riforme di questa portata; ma si sbagliano. Il cambiamento di rotta, ormai ineludibile, ha certo bisogno di risorse finanziarie ma più ancora di risorse politiche e intellettuali. È necessaria una revisione degli obiettivi di politica economica e una funzionalizzazione degli strumenti che già esistono al varo di un nuovo scambio politico. È necessario finalizzare con coerenza e determinazione al disegno dell’efficienza e della competitività delle imprese l’azione e le risorse delle politiche industriali e formative già operanti: dall’Autorità antitrust a “Mister prezzi”, da Italia lavoro al Dipartimento per lo sviluppo, dagli Enti bilaterali ai Fondi interprofessionali, dall’ISFOL ai fondi per la Formazione continua ecc. È necessario un grande sforzo comune, un investimento esplicito e prolungato nella qualità dell’economia reale, un salto della coscienza collettiva¹⁸; c’è bisogno di mobilitare energie nuove e nuovi modi di lavorare, di risvegliare nel Paese così come nelle imprese e nei luoghi di lavoro, lo spirito di appartenenza e di comunità, di soddisfare il bisogno di cambiamento e di futuro.

In sintesi, è necessario che la coscienza collettiva degli italiani abbandoni come ormai impraticabile il modello di crescita *export-led*, che pure è stato alla base del successo economico del dopoguerra. Oggi, nelle nuove condizioni di contesto tecnologico e globale, tanto i prezzi che le retribuzioni che caratterizzano l’economia italiana, per opposti motivi, non consentono più l’applicazione di quel modello al nostro Paese. Il sistema economico deve aggiornarsi e orientarsi in misura crescente a un nuovo modello di sviluppo *wage-led*, che accentui il ruolo della crescita della domanda interna e della soddisfazione di bisogni di sempre maggiore qualità, realizzando una modifica del prodotto guida-

¹⁷ Passi importanti in quest’ultima direzione sono stati fatti, con vigore. Ma non altrettanto può dirsi per le altre direzioni, più immediatamente efficaci sullo sviluppo economico.

¹⁸ L’utilizzo di questo concetto mi sembra inevitabile, proprio per la difficoltà che dimostra il Paese nel suo insieme (la classe politica, i rappresentanti della cultura, i mezzi di comunicazione, gli attori del sistema delle relazioni industriali) di accettare e discutere con chiarezza il ridimensionamento internazionale dell’economia italiana e, quindi, le strategie di uscita dalla lunga fase di difficoltà.

ta dalla legge di Engel da parte di imprese competitive, flessibili, capaci di apprendere. I due obiettivi (spinta sui consumi e ammodernamento delle imprese) vanno perseguiti congiuntamente: in assenza di un'elasticità elevata dell'offerta di imprenditorialità di crescente qualità, l'espansione della domanda interna troverebbe infatti più agevole soddisfazione attraverso le importazioni, con conseguenze negative per la bilancia commerciale e la stessa crescita del reddito. Ma la tecnologia produttiva non è data. Per quanto impegnativa possa apparire la sua realizzazione, l'analisi svolta in queste pagine chiarisce che questa proposta è fondata e inevitabile: nel nuovo contesto competitivo globale, solo attribuendo ai salari reali un ruolo centrale nel processo di orientamento della crescita economica e tecnologica è possibile ristabilire il rapporto tra mercato del prodotto e mercato del lavoro che può consentire il rilancio dell'economia italiana.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ACEMOGLU D. (2002), *Directed Technical Change*, "Review of Economic Studies", 69.
- ID. (2009), *When does Labor Scarcity Encourage Innovation?*, "NBER Working Papers", 14809.
- BLACK S., LYNCH L. (2004), *What's Driving the New Economy? The Benefits of Workplace Innovation*, "Economic Journal", 114.
- BLANCHARD O., GIAVAZZI F. (2003), *Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labour Markets*, "Quarterly Journal of Economics", 118, 3.
- BOERI T., FAINI R., ICHINO A., PISAURO G., SCARPA C. (a cura di) (2005), *Oltre il declino*, il Mulino, Bologna.
- CHRISTENSEN J. L., LUNDVALL B.-Å. (eds.) (2004), *Product Innovation, Interactive Learning and Economic Performance*, Elsevier, Amsterdam.
- COLOMBO M. G., DELMASTRO M., RABBIOSI L. (2007), *"High Performance" Work Practices, Decentralization, and Profitability: Evidence from Panel Data*, "Industrial and Corporate Change", vol. 16, 6.
- CONTINI B., TRIVELLATO U. (a cura di) (2006), *Eppur si muove. Dinamiche e persistenze nel mercato del lavoro italiano*, il Mulino, Bologna.
- CORSI M., GUARINI G. (2007), *La fonction de productivité de Sylos Labini: aspects théorétiques et empiriques, "Revue d'économie industrielle"*, 118, 2^{ème} trimestre.
- DAVERI F. (2006), *Innovazione cercasi. Il problema italiano*, Laterza, Roma-Bari.
- DRAGONI G., MELETTI G. (2008), *La paga dei padroni. Banchieri, manager, imprenditori. Come e quanto guadagnano i protagonisti del capitalismo all'italiana*, Chiarelettere, Milano.
- EUROPEAN COMMISSION (1997), *Partnership for a New Organization of Work. Green Paper*, "Bulletin of the European Union – Supplement", 4.
- GALLINO L. (2003), *La scomparsa dell'Italia industriale*, Einaudi, Torino.
- ID. (2005), *L'impresa irresponsabile*, Einaudi, Torino.
- ID. (2006), *Italia in frantumi*, Laterza, Roma-Bari.
- HABAKKUK H. J. (1962), *American and British Technology in the Nineteenth Century: Search for Labour Saving Inventions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- HICKS J. (1932), *The Theory of Wages*, MacMillan, London.
- INGRAO B., ISRAEL G. (2006), *La mano invisibile. L'equilibrio economico nella storia della scienza*, Laterza, Roma-Bari.
- ISTAT (2006), *Tempi di lavoro e valorizzazione delle competenze*, in ISTAT, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2005*, Rubbettino, Soveria Mannelli, cap. IV.
- ID. (2008), *Trasformazioni strutturali dell'economia italiana e produttività del lavoro*, in ISTAT, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2007*, Rubbettino, Soveria Mannelli, cap. II, *Approfondimento*.
- JENSEN M. B., VINDING A. L. (2006), *High Performance Work Practices and Innovation in the Manufacturing and Service Sectors*, "SERVINNO Project" (Service innovation in the Nordic countries), <http://www.cfa.au.dk/SERVINNO/Servinno.htm>
- KALDOR N. (1966), *Causes of the Slow Rate of the Economic Growth of the United Kingdom*, Cambridge University Press, Cambridge.
- ID. (1970), *The Case for Regional Policies*, "Scottish Journal of Political Economy", November.
- LEONI R. (a cura di) (2008), *Economia dell'innovazione. Disegni organizzativi, pratiche lavorative e performance d'impresa*, Franco Angeli, Milano.

- LUNDVALL B.-Å. (ed.) (1992), *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter Publishers, London.
- ID. (2002), *Growth, Innovation and Social Cohesion: The Danish model*, Elgar Publisher, Cheltenham.
- LUNDVALL B.-Å., ARCHIBUGI, D. (2001), *The Globalizing Learning Economy*, Oxford University Press, New York.
- LUNDVALL B.-Å., CONCEIÇÃO P., HEITOR M. V. (2003), *Competence Building and Social Cohesion in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham.
- MINISTERO DEL LAVORO FINLANDESE (2007), *The Finnish Workplace Development Programme (TYKES-FWDP)*, http://www.mol.fi/mol/en/01_ministry/05_tykes/index.jsp
- MUCCHETTI M. (2003), *Licenziare i padroni?*, Feltrinelli, Milano.
- NOVARA F., ROZZI R., GARRUCCIO R. (a cura di) (2005), *Uomini e lavoro alla Olivetti*, Bruno Mondadori, Milano.
- PINI P. (a cura di) (2004), *Innovazione, relazioni industriali e risultati d'impresa. Un'analisi per il sistema industriale di Reggio Emilia*, Franco Angeli, Milano.
- ROBERTS J. (2004), *The Modern Firm. Organizational design for performance and growth*, Oxford University Press, New York (trad. it. *L'impresa moderna*, il Mulino, Bologna 2006).
- SALTARI E., TRAVAGLINI G. (2006), *Le radici del declino economico. Occupazione e produttività in Italia nell'ultimo decennio*, UTET, Torino.
- SALTER W. E. G. (1960), *Productivity and Technical Change*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SHAPIRO C., STIGLITZ J. (1984), *Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device*, "American Economic Review", June.
- SYLOS LABINI P. (1984), *Le forze dello sviluppo e del declino*, Laterza, Roma-Bari.
- ID. (1989), *Nuove tecnologie e disoccupazione*, Laterza, Roma-Bari.
- ID. (1992), *Elementi di dinamica economica*, Laterza, Roma-Bari.
- ID. (1993), *Progresso tecnico e sviluppo ciclico*, Laterza, Roma-Bari.
- ID. (2004), *Torniamo ai classici*, Laterza, Roma-Bari.
- TARANTELLI E. (1995), *La forza delle idee. Scritti di economia e politica*, a cura di Chiarini B., Laterza, Roma-Bari.
- TRONTI L. (2005), *Europa-USA: modelli occupazionali a confronto*, "La Rivista delle Politiche Sociali", 3.
- ID. (2006), *The July Protocol and Economic Growth: The Chance Missed*, in N. Acocella, R. Leoni (eds.), *Social Pacts, Employment and Growth. A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*, Physika-Verlag, Heidelberg-New York.
- UK DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY (2006), *Achieving Best Practice in Your Business. High Performance Work Practices: Linking Strategy and Skills to Performance Outcomes*.
- US DEPARTMENT OF LABOR (1994), *Working Together for Public Services*, <http://www.dol.gov/oasam/programs/history/reich/reports/worktogether/toc.htm>
- VERDOORN, P. J. (1949), *Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro*, "L'Industria", 1, 311.