

*Collana*

“I Temi dei Rapporti dell’ISAE”

**Crescita e struttura produttiva  
dell’Italia: un confronto con  
i principali paesi industriali**

*febbraio 2005*

*Estratto dal Rapporto ISAE*

*Le previsioni per l’economia italiana*

La redazione di questo capitolo è stata curata da: Sergio de Nardis.

Stampato presso la sede dell'Istituto

# Crescita e struttura produttiva dell'Italia: un confronto con i principali paesi industriali

## GLI INDICATORI DI CRESCITA: PIL PRO CAPITE, PRODUTTIVITÀ, TASSO DI OCCUPAZIONE

Quanto è grande e come è evoluto nel tempo il divario di sviluppo dell'Italia rispetto ai principali *partner* industriali? Contrariamente a quanto si potrebbe ritenere non è così semplice rispondere a una simile domanda. Fonti diverse mostrano infatti fotografie alquanto differenti di questa distanza. Le più sfavorevoli sono quelle che vengono periodicamente fornite dalle classifiche internazionali sulla competitività che, basandosi su indicatori molteplici e metodologie di rilevazione eterogenee, collocano l'economia italiana in posizioni di estrema retroguardia nel *ranking* mondiale, dietro a sistemi produttivi certamente più arretrati del nostro<sup>1</sup>. Altri osservatori focalizzano invece l'attenzione su singole variabili di tipo macroeconomico come il PIL, l'attività industriale o le quote di mercato, raggiungendo conclusioni meno paradossali, ma pur sempre improntate a un grado elevato di preoccupazione: la sottolineatura di un declino e impoverimento, incipiente o già in atto, della nostra economia scaturisce principalmente

---

<sup>1</sup> L'Italia è al quarantasettesimo posto secondo il *World Competitiveness Index* del 2004, elaborato dal World Economic Forum, preceduta nella classifica mondiale da diversi paesi a minor livello di sviluppo, tra cui, ad esempio, il Botswana. Secondo il *World Competitiveness Scoreboard* dell'IMD, il nostro paese è, in un *ranking* che include anche singole regioni, in cinquantunesima posizione nel 2004, dietro, ad esempio, a Russia, Sud Africa, Giordania e lo stato brasiliano di San Paolo; non molto migliore è, secondo questa fonte, la valutazione della situazione della nostra regione più ricca, la Lombardia, che nella stessa classifica è quarantaseiesima, in coda, tra l'altro, a Slovenia, Grecia, Repubblica Ceca, Ungheria e Colombia. Un esame critico di questa tipologia di classifiche e delle metodologie di rilevazione (ripetibilità degli indicatori rispetto al fenomeno che intendono misurare e attendibilità delle *survey ad hoc* effettuate presso esperti e testimoni privilegiati) è contenuta in De Novellis F. (2001) "Tra dualismo territoriale ed apertura internazionale: la posizione competitiva dell'Italia in Europa", Relazione presentata al convegno IREER, *La competitività dell'economia lombarda*, [http://www.ireer.it/convegni/compet2\\_index.htm](http://www.ireer.it/convegni/compet2_index.htm).

dall'osservazione degli andamenti insoddisfacenti di queste variabili negli ultimi anni.

In quanto segue, il punto di partenza dell'analisi è costituito dal PIL (o reddito) *pro capite* reale, misurato in parità di poteri d'acquisto (PPP) di un anno base. Questo è infatti il principale indicatore utilizzato nell'analisi economica, teorica ed empirica, per valutare dinamiche e livelli di sviluppo dei sistemi produttivi. Esso corregge l'evoluzione del Prodotto Interno Lordo dall'influenza della demografia (alquanto diversificata nell'ambito dell'area industrializzata) e fornisce una misura comparabile, anche se necessariamente imprecisa, del tenore di vita medio di cittadini che vivono e lavorano in paesi differenti<sup>2</sup>. Si tratta di una variabile non esente da incertezze di stima che riguardano tanto il PIL al numeratore (a riflesso delle revisioni periodiche dei Conti nazionali e delle differenze nei metodi di computo di alcune poste di contabilità adottati dai diversi Istituti statistici), quanto la popolazione al denominatore (il numero dei residenti viene rilevato effettivamente in occasione dei censimenti e stimato negli intervalli di tempo intra-censuari, con la conseguenza che esso può essere rivisto quando si rendono disponibili nuove rilevazioni dell'universo). Nonostante questi limiti, il PIL *pro capite* reale rimane la grandezza più attendibile per misurare crescita e divari di sviluppo; esso consente di quantificare la ricchezza media delle nazioni e di tenere conto, al tempo stesso, dell'incidenza dei diversi fattori che influiscono sull'operare del sistema economico, da quelli che ne condizionano la produttività, ai meccanismi di funzionamento del mercato del lavoro, fino alle preferenze degli individui su come ripartire il proprio tempo tra attività lavorativa e riposo.

La fonte statistica a cui attingiamo per l'analisi è costituita dal *Total Economy Database* costruito dal Groningen Growth and Development Centre (GGDC), in cooperazione con altri Organismi e sostenuto dal Conference Board; i dati di PIL sono espressi in dollari a parità dei poteri d'acquisto del 2002<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Circa l'importanza dell'influenza della dinamica demografica sulla *performance* dell'economia italiana (crescita dell'attività produttiva, esportazioni, quote di mercato) si veda Faini R. (2004), "Fu vero declino?", in G. Toniolo e V. Visco (a cura) di *Il declino economico dell'Italia*, Bruno Mondadori, Milano.

Nelle tabelle 1 e 2 sono riportati, per intervalli di tempo decennali, **PIL pro capite** rispettivamente il tasso di crescita medio annuo e il livello del PIL *pro capite* reale dell'Italia, della Germania, della Francia, dell'Area euro (composta dalle 12 economie che ne fanno attualmente parte) e degli Stati Uniti. Nella tabella 2, il reddito per abitante dei sistemi esaminati è rapportato (in PPP del 2002) a quello degli americani (Stati Uniti = 100), fornendo una misura della distanza del grado di sviluppo dall'economia *leader* mondiale.

L'esame congiunto delle due tabelle consente avanzare alcune considerazioni. La prima è che dall'evoluzione del reddito *pro capite* reale non sembra evidenziarsi in modo netto una specificità dell'Italia rispetto ai principali *partner* europei. La nostra economia, dopo quattro decenni di sviluppo superiore o uguale agli Stati Uniti, ha registrato nel 1990-2003 un abbassamento della crescita del PIL *pro capite* rispetto all'economia americana: il tasso di incremento medio annuo italiano è stato in tale arco di tempo dell'1,2% (Tab. 1), a fronte dell'1,8% sperimentato oltreoceano. La dinamica dell'Italia non si è tuttavia discostata significativamente da quella registrata negli stessi anni dalla Germania (1,1%) e dalla Francia (1,3%); il reddito per abitante dell'Area euro, che ha riflesso gli elevati tassi di crescita dei paesi che partivano da più bassi livelli di sviluppo (Irlanda, Spagna, Portogallo), è aumentato dell'1,5%, tre decimi di punto in più all'anno rispetto all'Italia, quattro decimi in più rispetto alla Germania e due decimi in più nei confronti della Francia.

---

<sup>3</sup> Il *Total Economy Database* del GGDC (*release* gennaio 2005) è basato, per il PIL, sulle informazioni delle Contabilità nazionali e sulla ricostruzione di lungo periodo effettuata da Angus Maddison (2003), *The World Economy: Historical Statistics*, OECD Development Centre. Per tutte le economie OCSE, le serie del PIL a prezzi costanti sono espresse in dollari sia del 1990, sia del 2002, convertiti nelle parità dei poteri d'acquisto Geary-Khamis; nell'analisi del Rapporto adottiamo la valutazione in dollari 2002. Per quanto riguarda la popolazione, le fonti utilizzate dal GGDC sono ancora una volta il lavoro di ricostruzione di Maddison, a cui si aggiunge l'International Data Base dell'US *Census Bureau*. Per l'occupazione, le informazioni sono principalmente derivate dalle statistiche sulle forze di lavoro raccolte dall'OCSE (*OECD Labour Force Statistics*), integrate con fonti nazionali. Le ore di lavoro effettive sono stimate dal GGDC paese per paese. Per l'Italia, i dati del 1950 e del 1960 sono ottenuti da Maddison (1995), *Monitoring the World Economy*; gli andamenti 1960-79 e 1998-2003 sono ricavati da OECD, *Employment Outlook*, 2004; per il periodo 1980-97 si ricorre alle stime dell'*OECD Growth Project*. Per Francia, Germania e Stati Uniti ci si basa essenzialmente su stime nazionali integrate, soprattutto per il periodo più recente, con OECD, *Employment Outlook*, 2004. La descrizione dettagliata delle diverse fonti statistiche del *database* è in <http://www.ggdc.net/dseries/>.

**Distanze tra  
paesi europei**

Tuttavia, il periodo 1990-2003 sottende andamenti difformi, con un deterioramento relativo, dopo il 1995, della dinamica del reddito per abitante dell'Italia e, ancor più, della Germania rispetto all'economia francese, che era risultata, invece, comparativamente più lenta nel

Tab. 1 PIL PRO CAPITE, TASSO DI OCCUPAZIONE E PRODUTTIVITÀ  
(tassi di variazione percentuali medi annui)

	1950-60	1960-70	1970-80	1980-90	1990-03	1990-95	1995-00	2000-03
<i>PIL/Popolazione</i>								
Italia	5,4	5,1	3,1	2,2	1,2	1,1	1,8	0,6
Germania (1)	7,1	3,5	2,6	1,9	1,1	1,0	1,7	0,2
Francia	3,7	4,5	2,6	1,8	1,3	0,6	2,2	0,8
Area euro (1)	4,9	4,6	2,8	2,1	1,5	1,0	2,4	0,8
Stati Uniti	1,7	2,9	2,1	2,2	1,8	1,2	2,9	0,9
<i>Occupati/Popolazione</i>								
Italia	1,6	-1,2	0,2	0,5	0,4	-0,7	0,9	1,5
Germania (1)	1,3	-0,7	0,0	0,2	-0,6	-1,4	0,1	-0,7
Francia	-1,3	0,0	0,0	-0,2	0,3	-0,6	1,1	0,4
Area euro (1)	0,2	-0,5	-0,1	0,3	0,3	-0,8	1,2	0,5
Stati Uniti	-0,9	0,5	1,3	0,9	0,0	-0,2	0,6	-0,8
<i>PIL/Occupato</i>								
Italia	3,7	6,3	2,9	1,7	0,9	1,8	0,9	-0,8
Germania (1)	5,7	4,2	2,6	1,7	1,7	2,5	1,5	0,8
Francia	5,1	4,5	2,7	2,1	1,0	1,2	1,1	0,4
Area euro (1)	4,7	5,1	3,0	1,7	1,2	1,8	1,1	0,3
Stati Uniti	2,6	2,3	0,8	1,4	1,8	1,3	2,3	1,8
<i>PIL/Ora</i>								
Italia	3,4	7,0	3,8	2,0	1,3	2,3	1,2	-0,4
Germania (1)	6,7	5,6	3,7	2,5	2,2	2,7	2,3	1,2
Francia	5,2	5,1	3,9	2,9	1,8	1,4	2,4	1,5
Area euro (1)	5,1	5,8	4,0	2,4	1,7	2,2	1,7	0,7
Stati Uniti	2,5	2,5	1,6	1,4	1,9	1,1	2,1	2,9
<i>Ore/Occupato</i>								
Italia	0,3	-0,6	-0,9	-0,3	-0,4	-0,5	-0,3	-0,5
Germania (1)	-1,0	-1,3	-1,1	-0,8	-0,5	-0,3	-0,8	-0,4
Francia	-0,1	-0,6	-1,2	-0,8	-0,8	-0,2	-1,3	-1,1
Area euro (1)	-0,3	-0,7	-1,0	-0,6	-0,5	-0,4	-0,6	-0,4
Stati Uniti	0,1	-0,2	-0,7	-0,1	-0,1	0,2	0,2	-1,1

Fonte: elaborazioni ISAE su dati Groningen Growth and Development Centre and The Conference Board, *Total Economy database*, January 2005, <http://www.ggdc.net>.

(1) I tassi di variazione dal 1950 al 1990 si riferiscono alla sola Germania ovest e all'Area euro inclusiva. della sola Germania ovest; dopo il 1990 i tassi di variazione si riferiscono alla Germania unita e all'Area euro inclusiva della Germania unita.

quinquennio precedente. Tra il 1995 e il 2000, la crescita media italiana è stata dell'1,8%, quella tedesca dell'1,7%, mentre la Francia ha incrementato il PIL *pro capite* del 2,2% (Tab. 1). Il divario persiste, seppure in misura attenuata, negli anni più recenti di rallentamento globale: tra il 2000 e il 2003, il PIL *pro capite* del nostro Paese ha registrato un rialzo dello 0,6% all'anno, quattro decimi di punto in più della Germania e due decimi in meno rispetto alla Francia e all'Area euro nel suo insieme.

Nel complesso, le evoluzioni verificatesi dopo il 1995 hanno condotto ad alcuni mutamenti nelle posizioni relative dei principali paesi, con un moderato peggioramento della nostra economia nei confronti della Francia e un lieve miglioramento rispetto alla Germania: nel 2003, la ricchezza media reale dei cittadini italiani (pari, in PPP del 2002, al 71,4% di quella degli americani, cfr. Tab. 2) era simile a quella dei cittadini tedeschi e alla media dell'Area euro (rispettivamente 72 e 71,7, fatto 100 il valore degli Stati Uniti); essa si distanziava, invece, di circa 6,5 punti percentuali da quella francese, contro un *gap* dall'economia d'oltralpe che alla metà dello scorso decennio si commisurava in quattro punti percentuali. La configurazione complessiva delle posizioni nel 2003 si differenzia da quella del 1995 principalmente per l'emergere graduale di una preminenza francese, in ambito europeo, in termini di prodotto per abitante<sup>4</sup>. Per quanto riguarda il comportamento della nostra economia, l'indicatore del PIL *pro capite* reale ha mostrato negli anni più recenti un rallentamento nella dinamica relativa, meno accentuato di quello tedesco. Prendendo, però, in considerazione un arco di tempo più ampio – e più consono alla verifica di un'ipotesi di declino di lungo periodo – la distanza del reddito *pro capite* italiano da quello della Francia e della Germania era nel 2003 prossima a quella che si osservava all'inizio della scorsa decade: nel 1990, il divario dell'Italia era pari a un 3% rispetto all'economia tedesca e a un 6,5% rispetto a quella francese; nel 2003, i termini del distacco sono rimasti sostanzialmente gli stessi (leggermente inferiori nei confronti della Germania, praticamente invariati rispetto alla Francia).

Diverse sono le considerazioni sollecitate dall'osservazione dell'andamento dell'insieme dei paesi europei nei confronti degli Stati Uniti. Anche per queste dinamiche, però, il concetto di declino non sembra del tutto appropriato. Ciò che infatti emerge dalle evoluzioni di lungo periodo non è tanto un regresso assoluto, quanto l'interruzione e, successivamente, l'inversione del processo di convergenza dei redditi *pro capite* dei sistemi europei nei confronti dell'economia statunitense che aveva caratterizzato i decenni precedenti. L'avvicinamento

**Distanze degli  
europei dagli  
USA**

---

<sup>4</sup> La crescente importanza che, negli ultimi tempi, percezioni ed esperienze aneddotiche hanno assunto rispetto alla cruda evidenza delle cifre può essere efficacemente messa in luce dal fatto che in Francia si è sviluppato, nello stesso periodo di miglioramento della sua posizione relativa nel contesto europeo, un intenso dibattito sul declino del paese; cfr. Bavarez N. (2003), *La France qui tombe*, Parigi, Perrin.

dell'Italia, della Germania e della Francia ai livelli di sviluppo americani si è realizzato a ritmi relativamente rapidi nel trentennio che va dal 1950 ai primi anni ottanta: in questo arco di tempo, il PIL *pro capite*

Tab. 2 PIL PRO CAPITE, TASSO DI OCCUPAZIONE, PRODUTTIVITA' ORARIA  
(Indici, Stati Uniti =100; PPP del 2002)

PIL/Popolazione	1950	1960	1970	1980	1990	1995	2003
Italia	39,9	56,9	70,4	77,1	76,5	76,2	71,4
Germania ovest	48,9	81,6	86,7	90,4	87,6		
Germania unita					78,8	78,2	72,0
Francia	57,9	69,9	81,4	85,3	81,8	79,4	76,5
Area euro, con Ger ov.	45,0	61,5	72,5	77,6	76,2		
Area euro, con Ger un.					74,4	73,8	71,7
Stati Uniti	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Occupati/popolazione							
Italia	89,7	114,6	96,7	86,8	83,8	81,4	88,5
Germania ovest	104,4	129,5	114,5	100,8	94,7		
Germania unita					98,8	92,9	91,3
Francia	115,3	109,9	104,1	91,2	81,9	80,1	85,3
Area euro, con Ger ov.	102,0	113,6	102,9	89,4	84,6		
Area euro, con Ger un.					86,3	83,5	89,9
Stati Uniti	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PIL/Occupato							
Italia	44,5	49,6	72,8	88,8	91,3	93,6	80,6
Germania ovest	46,9	63,0	75,7	89,6	92,5		
Germania unita					79,7	84,2	78,8
Francia	50,2	63,6	78,2	93,5	99,9	99,1	89,7
Area euro, con Ger ov.	44,1	54,2	70,4	86,9	90,0		
Area euro, con Ger un.					86,2	88,4	79,8
Stati Uniti	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
di cui							
PIL/Ora							
Italia	45,8	50,1	76,6	95,5	100,4	106,4	92,1
Germania ovest	39,7	59,8	79,9	97,9	108,7		
Germania unita					95,2	102,9	99,0
Francia	49,3	63,9	81,7	102,2	118,0	119,7	116,6
Area euro, con Ger ov.	41,1	52,9	72,4	91,6	100,6		
Area euro, con Ger un.					97,2	102,5	94,3
Stati Uniti	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ore/Occupato							
Italia	97,2	98,9	95,0	93,0	91,0	88,0	87,5
Germania ovest	118,1	105,4	94,8	91,5	85,1		
Germania unita					83,7	81,8	79,6
Francia	101,8	99,6	95,7	91,6	84,7	82,8	76,9
Area euro, con Ger ov.	107,2	102,3	97,3	94,8	89,5		
Area euro, con Ger un.					88,7	86,2	84,6
Stati Uniti	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ISAE su dati "Groningen Growth and Development Centre and The Conference Board, *Total Economy database*, January 2005, <http://www.ggdc.net>".

dei paesi europei si è portato da un valore compreso tra il 40 (Italia) e il 60% (Francia) di quello americano a valori pari all'80% (nel caso di Francia e Italia, cfr. Tab. 2) e al 90% (nel caso della Germania ovest). Questo processo si è, però, arrestato all'inizio degli anni novanta, per

poi cominciare a invertirsi. Il divario nei livelli di sviluppo si è allargato in misura consistente soprattutto dopo il 1995: nel 2003, la distanza del reddito *pro capite* italiano, francese e tedesco (Germania unita) da quello degli Stati Uniti era tornata a circa al 25-30%; una dimensione analoga a quella che caratterizzava i primi anni settanta. Come punto di riferimento, si può osservare che il *gap* del Mezzogiorno rispetto all'Italia è stato, negli ultimi anni, nell'ordine del 32-33%, quello delle regioni orientali della Germania rispetto all'intera economia tedesca del 34-35 per cento.

Cosa sottendono questi andamenti del reddito *pro capite*? Un utile modo per procedere nell'investigazione consiste nella scomposizione del PIL per abitante in tasso di occupazione (occupati in rapporto alla popolazione) e produttività degli occupati (PIL in rapporto alle persone impiegate nell'economia); quest'ultima, a sua volta, può essere scissa in due ulteriori componenti rappresentate dalla produttività oraria (PIL in rapporto alle ore complessivamente lavorate) e dalle ore di lavoro effettuate per occupato<sup>5</sup>. I vari elementi di questa scomposizione sono evidenziati nelle tabelle 1 (variazioni medie annue) e 2 (livelli in rapporto percentuale agli Stati Uniti).

Il primo aspetto da porre in luce è che l'accostamento, a partire dagli anni cinquanta, dei redditi *pro capite* delle maggiori economie europee al livello americano ha riflesso esclusivamente il processo molto intenso di convergenza della produttività degli occupati. Anzi, il *catching up* dell'Italia e degli altri paesi europei nei confronti della produttività americana è stato pressoché completo, al contrario di quanto verificatosi per il PIL per abitante. Ciò è stata la conseguenza di dinamiche della produttività (per occupato e oraria) dei paesi euro sistematicamente più elevate di quelle statunitensi (Tab. 1). Un fenomeno che ha generalmente interessato anche il decennio ottanta e la prima metà degli anni novanta, vale a dire il periodo in cui l'avvicinamento del reddito *pro capite* europeo ai livelli statunitensi si era, come visto, fermato: nel 1995, fatta 100 la produttività oraria americana, quella dell'Italia (espressa sempre in PPP del 2002) era 106,4, quella tedesca 102,9, quella francese quasi 120; per le economie italiana e francese si trattava di valori di quasi due volte e mezzo più elevati rispetto a quelli che caratterizzavano in primi anni cinquanta (Tab. 2).

#### **Produttività**

---

<sup>5</sup> La scomposizione deriva dall'identità:  $\text{PIL/popolazione} = \text{occupati/popolazione} \times \text{PIL/occupati}$ . A sua volta:  $\text{PIL/occupati} = \text{PIL/ore di lavoro} \times \text{ore di lavoro/occupati}$ .

Le tendenze della produttività del lavoro hanno, invece, preso a invertirsi dopo il 1995, quando la dinamica del prodotto per addetto e per ora lavorata è andata rafforzandosi sensibilmente negli Stati Uniti, mentre ha subito un rallentamento in Germania e, in maggiore misura, in Italia e un'accelerazione più contenuta di quella americana in Francia (Tab. 1). In particolare, il differenziale ha teso ad amplificarsi notevolmente nella fase di *jobless growth* che ha caratterizzato l'economia americana tra il 2000 e il 2003. A seguito di questi sviluppi, il livello della produttività oraria delle tre economie europee ha subito un deterioramento rispetto al *benchmark* statunitense, continuando, però, a collocarsi non molto distante da esso: fatto 100 il valore americano, la produttività per ora di lavoro degli occupati era, nel 2003, 92,1 nel nostro sistema e 99,0 in quello tedesco; il livello francese, nonostante il peggioramento, continuava a risultare superiore a quello d'oltreoceano (116,6, cfr. Tab. 2).

**Mercato del lavoro**

Il persistere di una distanza del reddito per abitante dei paesi europei nei confronti degli Stati Uniti, in presenza di una convergenza completa, conseguita sin dai primi anni novanta, sul fronte della produttività, si spiega con l'ampio divario che ha continuato a caratterizzare le altre componenti del PIL *pro capite*, quelle legate al comportamento del mercato del lavoro. Un più basso tasso di occupazione e un minore numero di ore di lavoro per occupato rispetto agli Stati Uniti hanno più che compensato l'evoluzione favorevole della produttività oraria degli addetti, mantenendo i redditi *pro capite* degli europei su livelli inferiori agli *standard* statunitensi (Tab. 2).

Le statistiche fin qui presentate sembrano, in definitiva, indicare che il differente evolvere dei *pattern* di sviluppo sulle due sponde dell'Atlantico rifletta essenzialmente la "decisione" dei paesi europei – e in particolare di Germania, Francia e Italia - di destinare i rapidi aumenti di produttività, conseguiti fino al 1995, al binomio "creazione di reddito-acquisizione di maggiore tempo libero" in una proporzione diversa rispetto a quanto hanno fatto gli americani. In quale misura questa decisione di favorire la componente del "non lavoro" (più bassi tassi di occupazione e minori ore per addetto rispetto agli Stati Uniti) abbia riflesso libere scelte e preferenze per stili di vita differenti da quelli americani e non piuttosto l'influenza di distorsioni (derivanti dall'alta pressione fiscale e dalle rigidità del mercato del lavoro) che hanno scoraggiato l'offerta (e la domanda) di lavoro, è materia di di-

battuto tra studiosi e osservatori<sup>6</sup>. Qui si può rilevare che delle due componenti di mercato del lavoro (tasso di occupazione e ore per persona impiegata) che hanno influito sulla *performance* del reddito pro-capite europeo, quella del minore tasso di occupazione sembra più difficilmente riconducibile a preferenze e libere scelte degli individui; al di là di un possibile *bias* culturale (diverso ruolo della famiglia nell'Europa continentale e negli Stati Uniti), la più bassa proporzione di lavoratori in rapporto alla popolazione dovrebbe avere risentito principalmente dei meccanismi di funzionamento delle istituzioni del mercato. La discussione rimane invece aperta per quel che concerne le ore di lavoro per occupato (in Italia comunque più elevate che negli altri due paesi europei), anche se in questo caso sembra difficile raggiungere conclusioni generali; ad esempio, secondo le indicazioni di una recente inchiesta ISAE-UE la situazione appare, nel nostro paese, differenziata tra donne (impiegate in maggior proporzione in occupazioni *part-time*, ma interessate a lavorare per più ore) e uomini (che manifestano una preferenza per orari *standard*, partendo da una situazione in cui lavorano per un tempo effettivo superiore a quello normale).

Se questo è il quadro che ha contraddistinto le evoluzioni di lungo periodo, è da rilevare, tuttavia, che alcuni significativi segnali di cambiamento si sono manifestati nel più recente periodo, in particolare nella seconda metà degli anni novanta. A partire dal 1995, nella zona euro e, più nello specifico, in Italia e Francia, il tasso di occupazione ha sperimentato un'accelerazione superiore a quella americana. Questa dinamica si è vieppiù accentuata nel nostro paese dopo il 2000, evidenziando, peraltro, un comportamento diverso rispetto al resto dei *partner* industriali: il tasso di occupazione italiano, in rapporto alla popolazione complessiva, è aumentato tra il 2000 il 2003 dell'1,5% all'anno, contro un incremento dello 0,4% in Francia e flessioni dello 0,7% in Germania e dello 0,8% negli Stati Uniti (Tab. 1). Tale evoluzione è peraltro avvenuta in un quadro di crescita economica dell'Italia pressoché stagnante (soprattutto nel 2002 e 2003) e inferiore a quella

**Negli ultimi anni  
aumenta in  
Europa l'utilizzo  
del lavoro,  
soprattutto in  
Italia**

---

<sup>6</sup> Agli estremi di questa discussione si trovano le considerazioni contenute in Blanchard O. (2004), "The Economic Future of Europe", *NBER, working paper n. 10310* (a favore dell'ipotesi della libera scelta) e quelle (a favore dell'ipotesi della distorsione dell'offerta di lavoro dovuta ad alta tassazione) esposte da Prescott E.C. (2004), "Why do Americans Work so Much More than Europeans", *NBER working paper 10316*.

**Produttività e occupazione in Italia**

degli altri sistemi produttivi. Conseguentemente, il rialzo del tasso di occupazione, in una situazione di quasi stasi dell'economia, si è accompagnato a una forte decelerazione della produttività, molto più intensa di quanto verificatosi negli altri paesi europei.

La tabella 3 consente di mostrare la dimensione del cambiamento che ha interessato il nostro sistema produttivo in un arco di tempo alquanto breve. Fino al 2001, la produttività oraria italiana continuava a collocarsi in prossimità di quella americana; essa è poi calata di ben otto punti, rispetto agli Stati Uniti, nel volgere di soli due anni. Con-

Tab. 3 ITALIA: GLI INDICATORI DI CRESCITA TRA IL 1999 E IL 2003  
(Stati Uniti=100; PPP del 2002)

	1999	2000	2001	2002	2003
PIL/Popolazione a cura di	71,8	72,0	73,3	72,8	71,4
Occupati/Popolazione	81,5	82,6	84,8	87,2	88,5
PIL/Occupato	88,1	87,2	86,4	83,4	80,6
PIL/Ora	102,6	101,6	100,2	95,8	92,1
Ore/Occupato	85,8	85,8	86,3	87,1	87,5

Fonte: elaborazioni ISAE su dati Groningen Growth and Development Centre and The Conference Board, *Total Economy database*, January 2005, <http://www.ggdc.net>.

temporaneamente, il tasso di occupazione, in rapporto alla popolazione complessiva, è cresciuto in misura molto consistente, collocandosi, nel 2003, a un valore pari a quasi il 90% degli *standard* americani (leggermente meno della Germania, più della Francia). Gli opposti andamenti di queste due variabili suggeriscono che l'abbassamento della dinamica della produttività oraria (e per addetto) sia da collegare al fenomeno della maggiore dinamica occupazionale. Due elementi suggeriscono questa connessione. In primo luogo, l'inclusione nel mercato del lavoro di un numero rilevante di individui precedentemente disoccupati, o del tutto inattivi, caratterizzati da un minore livello di efficienza e in settori a più bassa produttività (tipicamente, forza lavoro femminile nei servizi alla persona e alla famiglia), ha avuto di per sé effetti deprimenti sugli indicatori di produttività aggregata dell'economia. In secondo luogo, la possibilità – ma quest'ultima è un'ipotesi difficile da verificare – che l'emersione di lavoro nero, a seguito dei provvedimenti di regolarizzazione, abbia avuto effetti maggiori sulle statistiche dell'occupazione rispetto alle ripercussioni sui dati di produzione.

### **La convergenza dell'Italia ai livelli di sviluppo americani: implicazioni di un esercizio ipotetico**

*La deludente performance di crescita sperimentata dall'Italia nell'ultimo quindicennio spinge analisti e policy makers a chiedersi cosa fare per riportare la nostra economia verso quei ritmi di sviluppo registrati in un passato non troppo lontano: il tasso di incremento annuale del PIL italiano si è abbassato a partire dal 1990 all'1,4% ; come è possibile tornare ai ritmi del 3-3,5% conosciuti nel decennio settanta? L'insoddisfazione per le evoluzioni recenti e l'auspicio di un ritorno a una crescita più vigorosa possono, però, portare a trascurare alcuni vincoli insiti nel nostro sistema produttivo, derivanti dal quasi azzeramento della dinamica demografica, dal livello relativamente elevato già conseguito nella produttività e dai ritardi che ancora contraddistinguono il mercato del lavoro. In quanto segue si espone un semplice esercizio ipotetico che, pur nel suo schematicismo, consente di evidenziare l'operare di questi vincoli e i conseguenti trade-off tra le variabili in gioco per promuovere un maggiore sviluppo.*

*La rincorsa del reddito pro capite degli italiani nei confronti dei cittadini americani si è fermata, come visto, nei primi anni ottanta, per poi invertirsi nel corso del decennio novanta; un percorso analogo ha caratterizzato le altre maggiori economie dell'Europa continentale e l'Area dell'euro nel suo insieme.*

*Per "smentire" la storia deludente dello scorso decennio e riprendere il processo di catching up, il PIL pro capite reale dell'Italia avrebbe dovuto aumentare, a partire dal 1990, più di quello statunitense, ad esempio registrando un divario di sviluppo rispetto all'economia americana pari a quello sperimentato negli anni settanta: 1% in più all'anno. Per realizzare questa crescita, tenuto conto della evoluzione della popolazione, il PIL del nostro paese avrebbe dovuto aumentare annualmente di circa il 3%, il doppio di quanto si è effettivamente verificato e in linea con quanto conseguito nello stesso periodo dagli Stati Uniti e con il tasso di sviluppo indicato dalla Strategia di Lisbona per l'Unione Europea sul decennio 2000-10.*

*Mantenendo questo differenziale medio annuo a partire dal 1990, il reddito pro capite degli italiani sarebbe divenuto uguale a quello degli americani nel 2017; già nel 2004, la distanza si sarebbe ridotta a un mero 12% (v. tabella). In che modo tutto ciò sarebbe stato fattibile? Per rispondere a questa domanda si deve considerare cosa sarebbe potuto accadere alle componenti in cui è scindibile il reddito per abitante.*

*La convergenza del PIL pro capite avrebbe potuto, ad esempio, realizzarsi esclusivamente tramite il canale della produttività. Se il prodotto per ora di lavoro degli occupati italiani si fosse fatto interamente carico del differenziale di crescita, aumentando dell'1% in più all'anno rispetto agli Stati Uniti, la produttività oraria del nostro Paese sarebbe risultata nel 2017 di quasi il 30% superiore a quella americana; già nel 2004, il vantaggio di produttività dell'Italia si sarebbe commisurato al 15 per cento (v. tabella). Il grado di plausibilità di un percorso di convergenza, secondo queste modalità, sembra molto basso. L'avvicinamento agli standard di vita americani solamente attraverso il rafforzamento della produttività oraria degli addetti avrebbe implicato un salto di efficienza, rispetto a una situazione che vedeva già nel 1990 un allineamento ai livelli d'oltreoceano, difficilmente immaginabile.*

*L'ipotetico accostamento agli Stati Uniti avrebbe dovuto quindi riposare soprattutto sulle variabili del mercato del lavoro, dove i ritardi da colmare dell'Italia sono in effetti maggiori. Se l'onere del conseguimento del tenore di vita americano fosse ricaduto esclusivamente sul tasso di occupazione, quest'ultimo avrebbe dovuto incrementarsi a partire dal 1990 dell'1% all'anno,*

portandosi al 96,3% del livello degli Stati Uniti nel 2004 e quasi al 110% nel 2017 (v. tabella). Per valutare l'entità dell'aumento richiesto per sostenere una crescita del PIL del 3% annuo, si osserva che nel 2004 l'occupazione avrebbe dovuto portarsi al 46% della popolazione italiana, contro un valore storico effettivo del 42,5%: un rialzo che sembra meno irrealistico di quello richiesto dal lato dell'accelerazione delle produttività, ma comunque consistente, considerato l'andamento storico già sostenuto e il fatto che questo balzo avrebbe portato il tasso di occupazione italiano in rapporto alla popolazione in età di lavoro, già nel 2004, al 68%; vale a dire a un passo dell'obiettivo (70%) che la Strategia di Lisbona ha fissato per l'Unione Europea nel 2010.

Se infine la maggiore crescita economica fosse stata ottenuta, a parità di produttività e di tasso di occupazione, facendo semplicemente lavorare di più gli addetti italiani, le ore per occupato avrebbero dovuto aumentare dell'1% all'anno portandosi già nel 2004 sopra il livello statunitense di circa il 5% (nella storia ci troviamo di un 15% sotto) e superando del 19% lo standard americano nell'anno di convergenza 2017: una variazione che avrebbe implicato, a seconda dei punti di vista adottati, un notevole cambiamento di preferenze e stili di vita e/o un netto ridimensionamento delle forti distorsioni delle scelte individuali.

IPOTESI DI CONVERGENZA: CRESCITA DEL PIL PRO CAPITE ITALIANO  
DI UN PUNTO IN PIU' ALL'ANNO RISPETTO AGLI STATI UNITI  
A PARTIRE DAL 1990

	1990	2004	2017	Differenziale di crescita annuo It-USA 1990-2017
PIL/Popolazione (USA=100)	76,5	87,9	100,0	1,0
Ipotesi 1: maggiore crescita italiana dovuta a sola produttività				
PIL/Ora	100,4	115,4	131,3	1,0
Occupati/Popolazione	83,8	83,8	83,8	0,0
Ore /Occupato	91,0	91,0	91,0	0,0
Ipotesi 2: maggiore crescita italiana dovuta a sola occupazione				
PIL/Ora	100,4	100,4	100,4	0,0
Occupati/Popolazione	83,8	96,3	109,6	1,0
Ore /Occupato	91,0	91,0	91,0	0,0
Ipotesi 2: maggiore crescita italiana dovuta a solo orario				
PIL/Ora	100,4	100,4	100,4	0,0
Occupati/Popolazione	83,8	83,8	83,8	0,0
Ore /Occupato	91,0	104,6	119,0	1,0
				1,0
Per memoria: crescita annua del PIL italiano per avere un 1% in più di aumento all'anno di PIL/Popolazione rispetto agli Stati Uniti		1990-2017		3,0

*In definitiva, questi esercizi sul passato aiutano, nel loro estremismo, a porre in luce due fatti: 1) gli spazi per promuovere una maggiore crescita italiana rispetto al benchmark americano risiedono principalmente nel maggiore utilizzo del fattore lavoro, con riferimento alle ore lavorate per persona impiegata, ma, soprattutto, al numero degli occupati in rapporto alla popolazione*

complessiva; 2) sul fronte della produttività degli addetti, dato il livello già conseguito (allineato a quello americano) dalla nostra come dalle altre principali economie europee, ciò che si può auspicare è il mantenimento di una dinamica non troppo dissimile da quella statunitense.

Tuttavia nella realtà, contrariamente a quanto supposto nell'esercizio controfattuale, le variabili coinvolte non si muovono una alla volta, ma sono strettamente collegate. In particolare, l'aumento dell'occupazione può avere transitorie conseguenze avverse sulla produttività. Il maggiore utilizzo del fattore lavoro implica, infatti, un rallentamento nel processo di capital deepening (sostituzione di capitale al lavoro nella produzione di un'unità di output) e un calo nell'intensità di impiego degli altri input per unità di lavoro; entrambi questi fenomeni non possono che riflettersi negativamente sulla produttività degli addetti. Peraltro, l'inclusione nell'attività lavorativa di persone in precedenza inattive tende inevitabilmente a coinvolgere, come ricordato nel testo, tipologie di lavoratori meno efficienti rispetto a quelli hanno già un impiego. Per questi motivi sussiste un temporaneo trade-off tra intensità nell'utilizzo del fattore lavoro e produttività, in occasione di incrementi pronunciati dell'occupazione.

Un'attenuazione degli effetti sfavorevoli sulla produttività degli occupati, dovuti a incrementi nell'intensità nell'utilizzo del lavoro, potrebbe derivare dal miglioramento tecnologico complessivo del sistema economico, vale a dire dalla cosiddetta produttività totale dei fattori (PTF). Mentre esistono stime sulla dinamica di questa grandezza, non direttamente osservabile, molto più complesso è avere valutazioni sui livelli della produttività multifattoriale. Non disponendo di quantificazioni della distanza che separa l'Italia dagli Stati Uniti in termini di PTF, analoghe a quelle che sono alla base degli esercizi qui proposti, si possono azzardare solo delle ipotesi circa l'entità del divario, facendo ricorso ad alcuni elementi noti. Nella media dell'ultimo quindicennio, di virtuale pareggiamento della produttività oraria degli occupati italiani rispetto a quelli americani, si stima che il rapporto capitale/ore di lavoro dell'Italia sia stato più elevato di un 5% rispetto agli Stati Uniti. Tenuto conto della quota distributiva del capitale nei due paesi, si può ipotizzare che il livello di produttività multifattoriale italiana si sia collocato mediamente, nell'arco degli anni novanta, di circa il 20% al di sotto di quella statunitense<sup>1</sup>. Tale differenza può fornire un'idea, per quanto approssimativa, del margine di miglioramento della produttività totale dei fattori italiana rispetto a quella americana (da conseguire attraverso miglioramenti organizzativi, di processo e liberalizzazioni) che consentirebbe un innalzamento dell'intensità di impiego del lavoro nei processi produttivi del nostro Paese verso i livelli americani, limitando le ripercussioni avverse sulla produttività degli occupati.

Si può infine notare che un tasso di sviluppo più elevato del PIL (non del PIL pro capite)

<sup>1</sup> Alla base della valutazione sta l'ipotesi che in Italia e negli Stati Uniti, sulla base di una funzione di produzione Cobb-Douglas, la produttività oraria (espressa in logaritmi) è data da:  $\ln(\text{PIL}/\text{ora}) = \text{quota del capitale} \times \ln(\text{capitale}/\text{ore di lavoro}) + \ln(\text{produttività totale dei fattori})$ . Le informazioni sono ricavate per l'input di capitale e la relativa share dal *Growth Accounting database* costruito dell'Università di Groningen e utilizzato da O'Mahony M. e B. Van Ark (2003), "EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective; Can Europe Resume the Catching-up Process?" *European Commission*, Lussemburgo, per l'input di lavoro dal Groningen Growth and Development Centre, 60-industry Database, October 2004, <http://www.ggdnc.net>. Sulla base di queste stime, il rapporto capitale/ore dell'Italia, in dollari di parità dei poteri d'acquisto del 1995 (1570 lire per dollaro, per la componente degli investimenti), era, nella media del periodo 1990-2002 superiore di circa il 5% rispetto agli Stati Uniti. La *capital share* dell'Italia nella media dello stesso periodo era 36%, quella degli Stati Uniti 30%. L'uguaglianza della produttività oraria degli occupati italiani e americani consente di giungere alla quantificazione di un divario intorno al 20% del livello della produttività totale dei fattori dell'Italia rispetto agli Stati Uniti.

*sarebbe stato conseguibile anche per altra via, attraverso una più accentuata dinamica demografica, attestatasi storicamente, dopo il 1990, su un modestissimo 0,2% all'anno. Ma anche in questo caso, alcuni semplici calcoli portano ad evidenziare la severità dei vincoli che frenano la nostra economia. Per ottenere, a parità di reddito pro capite, un ritmo di crescita del PIL del 3% all'anno successivamente al 1990, la popolazione italiana avrebbe dovuto espandersi, ogni anno, di circa un milione di persone. Dati i vincoli naturali connessi all'abbassamento del tasso di natalità nazionale, le "forze fresche" sarebbero dovute venire massicciamente dall'estero: ogni anno l'Italia avrebbe dovuto accogliere immigrati in una misura pari a poco meno del 2% della sua popolazione, sei volte in più della capacità di assorbimento che ha contrassegnato nel decennio novanta gli Stati Uniti.*

## EFFICIENZA DELL'ECONOMIA E STRUTTURA PRODUTTIVA

Quanto la composizione dell'*output* dell'economia italiana – e, in particolare, la sua specializzazione manifatturiera – ha inciso sul forte rallentamento del prodotto per addetto e per ora lavorata sperimentato dal nostro paese dopo il 1995? Per cercare di rispondere a questa domanda ci avvaliamo del *database* appositamente costruito dal GGDC dell'Università di Groningen per monitorare il ruolo dei settori produttori e utilizzatori delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TCI) nella *performance* delle sistemi produttivi. In questo particolare *dataset* vengono corrette alcune delle distorsioni che condizionano i confronti internazionali tra paesi e che discendono dai diversi criteri di contabilità in essi adottati. Nello specifico, il GGDC omogeneizza nelle economie esaminate il trattamento dei cambiamenti qualitativi nei prezzi dei computer e dei semiconduttori, utilizzando le informazioni derivanti dalle statistiche americane che correntemente effettuano questo tipo di aggiustamento; oltre a ciò, le aggregazioni dei valori aggiunti nazionali a prezzi costanti, contenute nel *dataset*, sono ottenute mediante deflatori con pesi a base mobile di tipo Tornqvist; in coerenza con questa procedura, in quanto segue si è adottata la stessa metodologia di deflazione (a base mobile) per i settori analizzati, partendo dalle quote di valore aggiunto a prezzi correnti a livello di singole industrie<sup>7</sup>.

Nella tabella 4 sono riportate le variazioni della produttività per ora di lavoro degli occupati calcolata sulla base di questo *database* nell'insieme delle quattro economie esaminate e nei settori rilevanti. Per i motivi su esposti, le variazioni della produttività oraria complessiva evidenziate in questa tabella differiscono da quelle indicate nella tabella 1. Il quadro generale delle tendenze resta però confermato. In particolare, come già visto nel precedente paragrafo, si conferma l'an-

---

<sup>7</sup> La base dati è desunta da Groningen Growth and Development Centre, 60-industry Database, October 2004, <http://www.ggdc.net>. Essa contiene informazioni comparabili con l'OECD STAN *database* che ne ha costituito il punto di partenza. La versione del *dataset* disponibile al momento della redazione di questo Rapporto copre il periodo 1979-2002. Come accennato nel testo, per consentire il confronto internazionale dei settori dei computer e dei semiconduttori, vengono applicati, in tutti i paesi, deflatori statunitensi armonizzati a sei industrie produttrici di TCI. I deflatori americani sono corretti per tenere conto delle diverse dinamiche inflazionistiche che caratterizzano le varie economie. Inoltre, nel calcolo del valore aggiunto reale aggregato per gruppi di industrie e a livello di intera economia si usano deflatori a catena, per tenere conto delle modifiche di composizione che avvengono di anno in anno nell'*output* di un paese.

Tab. 4 DINAMICA DELLA PRODUTTIVITA' ORARIA DEL LAVORO  
(variazioni percentuali medie annue, salvo diversa indicazione)

	1980-1990	1990-1995	1995-2003	Variazione	Contributo	Peso sul
	A	B	C	C su B	a variazione	PIL 2002
ITALIA						
TOTALE INDUSTRIE	2,0	2,5	0,8	-1,6	-1,6	100,0
Settori produttori di TCI	3,4	4,2	4,2	0,0	0,0	5,0
<i>manifattura</i>	6,4	3,0	1,0	-1,9	0,0	0,9
<i>servizi</i>	1,8	4,7	4,8	0,2	0,0	4,0
Settori utilizzatori di TCI	-0,5	2,0	1,0	-1,1	-0,3	30,2
<i>manifattura</i>	0,5	3,1	1,7	-1,4	-0,1	6,6
<i>servizi</i>	-1,2	1,6	0,6	-0,9	-0,2	23,5
Settori non TCI	1,0	1,4	-0,3	-1,7	-1,1	64,9
<i>manifattura</i>	2,3	4,2	-0,6	-4,6	-0,7	12,1
<i>servizi</i>	-0,9	0,0	-0,7	-0,7	-0,3	42,6
<i>altri</i>	3,0	2,2	1,3	-0,9	-0,1	10,2
GERMANIA						
TOTALE INDUSTRIE	2,3	2,6	2,1	-0,5	-0,5	100,0
Settori produttori di TCI	8,3	8,4	13,7	4,9	0,2	5,9
<i>manifattura</i>	13,3	10,8	19,0	7,4	0,1	1,4
<i>servizi</i>	3,7	6,5	11,5	4,6	0,1	4,5
Settori utilizzatori di TCI	2,6	2,9	2,1	-0,8	-0,2	27,6
<i>manifattura</i>	2,0	2,1	2,8	0,7	0,1	7,3
<i>servizi</i>	2,8	3,0	1,8	-1,2	-0,2	20,3
Settori non TCI	1,2	2,1	1,2	-0,9	-0,6	66,5
<i>manifattura</i>	2,2	3,6	1,7	-1,8	-0,3	13,6
<i>servizi</i>	0,6	2,0	0,5	-1,5	-0,6	45,2
<i>altri</i>	1,6	0,6	2,3	1,7	0,2	7,7
FRANCIA						
TOTALE INDUSTRIE	3,0	1,9	2,0	0,1	0,1	100,0
Settori produttori di TCI	4,8	3,2	6,9	3,6	0,1	5,6
<i>manifattura</i>	3,7	7,8	12,0	3,9	0,0	1,2
<i>servizi</i>	5,3	1,3	5,0	3,6	0,1	4,3
Settori utilizzatori di TCI	3,6	1,1	1,3	0,2	0,0	24,8
<i>manifattura</i>	2,2	3,1	3,0	-0,1	0,0	4,5
<i>servizi</i>	4,0	0,6	0,9	0,3	0,1	20,3
Settori non TCI	1,2	1,3	1,6	0,3	0,2	69,7
<i>manifattura</i>	-0,1	3,0	2,9	-0,1	0,0	11,6
<i>servizi</i>	0,4	0,0	1,1	1,1	0,4	48,6
<i>altri</i>	4,0	3,3	2,2	-1,1	-0,2	9,5
STATI UNITI						
TOTALE INDUSTRIE	1,2	1,1	2,2	1,1	1,1	100,0
Settori produttori di TCI	6,6	8,6	9,7	1,0	0,0	6,7
<i>manifattura</i>	14,8	19,0	26,5	6,3	0,1	1,7
<i>servizi</i>	1,7	3,2	2,8	-0,4	0,0	5,0
Settori utilizzatori di TCI	1,9	1,5	5,1	3,5	1,0	30,0
<i>manifattura</i>	1,7	-0,2	2,6	2,8	0,2	4,1
<i>servizi</i>	2,0	1,9	5,5	3,5	0,7	25,9
Settori non TCI	0,7	0,3	0,4	0,1	0,0	63,3
<i>manifattura</i>	2,5	2,7	1,3	-1,4	-0,2	8,1
<i>servizi</i>	0,0	-0,3	0,4	0,7	0,3	45,8
<i>altri</i>	2,0	0,8	0,4	-0,4	-0,1	9,4

Fonte: elaborazioni ISAE su dati GGDC, 60-industry Database, <http://www.ggdc.net/dseries>.

Tab. 5 DINAMICA DELLA PRODUTTIVITA' ORARIA NELLE INDUSTRIE  
CON MIGLIORE PERFORMANCE E DI MAGGIORE PESO NEGLI STATI UNITI  
(variazioni percentuali medie annue, salvo diversa indicazione)

	1990-1995	1995-2002	Variazione	Peso sul PIL
	A	B	B su A	nel 2002
<b>ITALIA</b>				
Settori utilizzatori di TCI	2,0	1,0	-1,1	30,2
Servizi	1,6	0,6	-0,9	23,5
<i>Distribuzione all'ingrosso, eccetto auto e motoveicoli</i>	3,6	0,2	-3,3	4,9
<i>Distribuzione al dettaglio eccetto auto e motoveicoli</i>	1,4	0,3	-1,0	5,8
<i>Intermediazione finanziaria escl. aasic. e fondi pens.</i>	0,4	2,3	2,0	4,4
<i>Attività ausiliarie all'intermediazione finanziaria</i>	1,5	-2,5	-3,9	0,8
Settori non TCI	1,4	-0,3	-1,7	64,9
Servizi	0,0	-0,7	-0,7	42,6
<i>Vendita, manutenzione e riparazione di auto e motov.</i>	5,5	0,1	-5,1	2,2
<i>Hotel e catering</i>	-1,6	-1,2	0,4	3,7
<i>Servizi di mercato, altri</i>	-0,4	-3,1	-2,7	2,4
<b>GERMANIA</b>				
Settori utilizzatori di TCI	2,9	2,1	-0,8	27,6
Servizi	3,0	1,8	-1,2	20,3
<i>Distribuzione all'ingrosso, eccetto auto e motoveicoli</i>	4,2	1,6	-2,5	4,5
<i>Distribuzione al dettaglio eccetto auto e motoveicoli</i>	3,4	1,3	-2,0	4,5
<i>Intermediazione finanziaria escl. assic. e fondi pens.</i>	2,7	6,5	3,6	2,5
<i>Attività ausiliarie all'intermediazione finanziaria</i>	-2,1	1,3	3,5	0,6
Settori non TCI	2,1	1,2	-0,9	66,5
Servizi	2,0	0,5	-1,5	45,2
<i>Vendita, manutenzione e riparazione di auto e motov.</i>	-0,3	-1,0	-0,7	1,4
<i>Hotel e catering</i>	-3,4	-3,6	-0,3	1,3
<i>Servizi di mercato, altri</i>	1,4	-1,1	-2,4	4,4
<b>FRANCIA</b>				
Settori utilizzatori di TCI	1,1	1,3	0,2	24,8
Servizi	0,6	0,9	0,3	20,3
<i>Distribuzione all'ingrosso, eccetto auto e motoveicoli</i>	3,9	1,1	-2,7	3,9
<i>Distribuzione al dettaglio eccetto auto e motoveicoli</i>	2,0	1,4	-0,6	4,2
<i>Intermediazione finanziaria escl. assic. e fondi pens.</i>	-2,8	0,5	3,4	3,2
<i>Attività ausiliarie all'intermediazione finanziaria</i>	3,5	3,0	-0,4	0,9
Settori non TCI	1,3	1,6	0,3	69,7
Servizi	0,0	1,1	1,1	48,6
<i>Vendita, manutenzione e riparazione di auto e motov.</i>	-1,3	-0,1	1,2	1,7
<i>Hotel e catering</i>	-3,4	1,6	5,1	2,8
<i>Servizi di mercato, altri</i>	-1,0	-2,8	-1,8	3,9
<b>STATI UNITI</b>				
Settori utilizzatori di TCI	1,5	5,1	3,5	30,0
Servizi	1,9	5,5	3,5	25,9
<i>Distribuzione all'ingrosso, eccetto auto e motoveicoli</i>	3,9	8,5	4,4	5,3
<i>Distribuzione al dettaglio eccetto auto e motoveicoli</i>	2,3	7,4	5,0	5,7
<i>Intermediazione finanziaria escl. assic. e fondi pens.</i>	1,1	3,9	2,7	5,1
<i>Attività ausiliarie all'intermediazione finanziaria</i>	3,0	10,6	7,4	2,4
Settori non TCI	0,3	0,4	0,1	63,3
Servizi	-0,3	0,4	0,7	45,8
<i>Vendita, manutenzione e riparazione di auto e motov.</i>	-1,1	4,4	5,5	2,3
<i>Hotel e catering</i>	-0,7	0,9	1,6	2,7
<i>Servizi di mercato, altri</i>	-1,0	0,9	1,9	3,1

Fonte: elaborazioni ISAE su dati GGDC, 60-industry Database, <http://www.gdgc.net/dseries>.

damento positivo della produttività italiana nel quinquennio 1990-95, quando la dinamica del nostro Paese era superiore a quella francese e americana e simile a quella tedesca, e la forte frenata sperimentata negli anni 1995-02. In quest'ultimo periodo sono tutti i paesi europei a comportarsi peggio degli Stati Uniti, ma l'Italia in misura più sfavorevole dei due principali *partner* dell'Area euro. Dopo il 1995, la produttività degli Stati Uniti accelera di 1,1 punti percentuali (il tasso di incremento medio annuo passa dall'1,1% del periodo 1990-95 al 2,2% tra il 1995 e il 2002), resta praticamente stabile in Francia (su un livello del 2%), rallenta in Germania (di 0,5 punti, scendendo dal 2,6 al 2,1%) e ancor più in Italia (di ben 1,6 punti, flettendo dal 2,5 allo 0,8%).

**Settori alla base  
della superiore  
performance  
americana**

Per quanto riguarda gli sviluppi settoriali, il quadro che emerge è più variegato rispetto a quello che una lettura esclusivamente incentrata sulla capacità di produrre *high-tech* potrebbe fare presumere. Il rafforzamento della dinamica della produttività americana dopo il 1995, a fronte del rallentamento italiano e tedesco e del limitato incremento francese, non è stato dovuto ai settori produttori di TCI. Al contrario, l'accelerazione della produttività nelle industrie produttrici di tecnologie delle comunicazioni e dell'informazione è stata più intensa in Germania (dove la dinamica del prodotto orario in questi settori si è innalzata di 4,9 punti rispetto alla prima metà degli anni novanta, (v. Tab. 4) e in Francia (con un rialzo di 3,6 punti) di quanto si è verificato negli Stati Uniti (dove la crescita è aumentata solo dell'1%). L'economia americana ha invece basato la sua migliore *performance* sull'andamento più favorevole dei settori utilizzatori di TCI (dove la produttività è accelerata di 3,5 punti contro rallentamenti in Germania e Italia e un lieve incremento in Francia) e di quelli che non producono né impiegano intensamente TCI (dove la dinamica della produttività è rimasta stabile, a fronte, invece, di brusche frenate in Germania e, soprattutto, in Italia). Lo scarso effetto della pur vigorosa dinamica dei settori produttori di TCI nei due principali paesi europei e, all'opposto, la maggiore rilevanza della più favorevole evoluzione delle industrie statunitensi utilizzatrici di TCI e di quelle non-TCI dipendono dal diverso peso che rivestono questi settori nell'*output* dei sistemi produttivi: le industrie produttrici di TCI coprono il 5-7% dell'attività economica e la parte manifatturiera di queste attività appena l'1-1,7%; i settori utilizzatori di TCI rappresentano invece il 25-30% delle economie; le industrie che non sono né produttrici, né intense utilizzatrici di TCI superano il 60 per cento.

Nell'ambito delle industrie utilizzatrici di TCI e di quelle non-TCI sono in particolare alcune attività dei servizi a segnare la differenza tra Stati Uniti ed Europa. Nei settori americani utilizzatori di TCI il ruolo trainante del miglioramento della produttività è stato svolto, nella seconda metà degli anni novanta, dalla distribuzione all'ingrosso e da quella al dettaglio (con accelerazioni pari rispettivamente a 4,4 e 3,5 punti percentuali, v. Tab. 5); in queste stesse attività, la produttività europea ha evidenziato marcati rallentamenti, in particolar modo in Italia. Analogamente, anche nelle industrie non-TCI, sono stati i servizi (vendita e riparazione di auto, hotel e catering, servizi di mercato vari) a influire sulla superiorità americana, in questo caso esercitata soprattutto nei confronti di Germania e Italia.

**Ruolo dei servizi  
in Europa e negli  
Stati Uniti**

Per quel che concerne più da vicino l'Italia, il nostro paese ha evidenziato, tra il 1990-95 e il 1995-2002, una sostanziale invarianza (a fronte di aumenti in tutte le altre economie) nell'evoluzione della produttività delle industrie produttrici di TCI, frutto di un rallentamento dei settori manifatturieri (pari a 1,9 punti percentuali) compensato da sviluppi leggermente più favorevoli nei servizi (essenzialmente telecomunicazioni). Andamenti generalmente più negativi rispetto agli altri sistemi industriali hanno caratterizzato anche le industrie manifatturiere dei settori utilizzatori di TCI e di quelli non-TCI. Tuttavia, un'influenza ben più decisiva nel determinare la *performance* dell'economia italiana è stata esercitata dai servizi, soprattutto quelli del comparto utilizzatore di tecnologie della comunicazione e dell'informazione.

**Andamenti in  
Italia**

Per esemplificare il ruolo di queste attività nell'incidere sugli andamenti complessivi dell'Italia, nella tabella 6 viene calcolata quale sarebbe stata la variazione della dinamica della produttività italiana se il nostro paese avesse registrato, di volta in volta in ciascun settore, gli andamenti dei *best performer*, individuati nella tabella precedente. Questi sono la Germania per i settori produttori (manifattura e servizi) di TCI e per le manifatture non TCI, gli Stati Uniti per i settori (manifattura e servizi) utilizzatori di TCI, la Francia per l'industria manifatturiera e i servizi non TCI. Come si vede, la produttività oraria sarebbe migliorata solo marginalmente se l'Italia avesse sperimentato l'evoluzione della produttività tedesca nei settori manifatturieri produttori di TCI; le conseguenze sarebbero invece state più rilevanti (con un dimezzamento dell'intensità del rallentamento rispetto a quanto effetti-

vamente verificatosi) se l'Italia avesse conosciuto nei servizi utilizzatori di TCI (commercio all'ingrosso e al dettaglio, intermediazione finanziaria, ecc.) l'accelerazione che ha contraddistinto la produttività americana; un effetto significativo avrebbe avuto anche

Tab. 6 VARIAZIONE DELLA DINAMICA DELLA PRODUTTIVITÀ ITALIANA TRA IL 1990-95 E IL 1995-2003 IN IPOTESI DI ACQUISIZIONE IN CIASCUN SETTORE DELLA PRODUTTIVITÀ DEL BEST PERFORMER

	Accelerazione produttività italiana
Storia	-1,6
con produttività tedesca delle manifatture produttrici di TCI	-1,5
con produttività tedesca dei servizi produttori di TCI	-1,5
con produttività americana delle manifatture utilizzatrici di TCI	-1,3
con produttività americana dei servizi utilizzatori di TCI	-0,8
con produttività francese delle manifatture non TCI	-1,0
con produttività francese dei servizi non TCI	-0,9
con produttività tedesca degli altri settori non TCI	-1,3

Fonte: elaborazioni ISAE su dati GGDC, 60-industry Database, <http://www.ggdc.net/dseries>.

l'acquisizione, da parte dell'economia italiana, della produttività francese nei servizi non TCI. L'influenza maggiore dei settori dei servizi, rispetto all'industria manifatturiera produttrice di alta tecnologia, nel determinare gli andamenti complessivi della produttività dipende, come già ricordato, dal peso molto più rilevante che rivestono questi comparti nel complesso delle attività produttive.

### **Tassonomia dei settori in base alle tecnologie della comunicazione e dell'informazione (TCI)**

*La tassonomia dei settori in base alla produzione e all'utilizzo di TCI, riportata di seguito, è stata proposta da O'Mahoney M. e Van Ark B. (2003), European Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective, European Commission, Bruxelles. Tra parentesi sono indicati i codici della classificazione ISIC-Rev 3.*

Settori manifatturieri produttori di TCI: *macchine per ufficio (30); conduttori isolanti (313); valvole e tubi elettronici (321); attrezzature di telecomunicazione (322); ricevitori radio-televisivi (323); strumenti scientifici (331).*

Settori dei servizi produttori di TCI: *comunicazioni (64); attività correlate ai computer (72).*

Settori manifatturieri utilizzatori di TCI: *abbigliamento (18); editoria (22); ingegneria meccanica (29); altri macchinari e apparati elettrici (31-313); altri strumenti (33-331); cantieristica navale (351); aerospazio (353); attrezzature e mezzi di trasporto ferroviario (352+359); mobili e altri manufatti (36-37).*

Settori dei servizi utilizzatori di TCI: *commercio all'ingrosso, eccetto per motocicli e autoveicoli (51); commercio al dettaglio, eccetto per motocicli auto e autoveicoli (52); intermediazione finanziaria, eccetto assicurazioni e fondi pensione (65); assicurazione e fondi pensione, eccetto assicurazioni pubbliche obbligatorie (66); attività ausiliarie all'intermediazione finanziaria (67); affitto di macchinari e attrezzature (71); ricerca e sviluppo (73); assistenza legale, tecnica e pubblicità (741-3).*

Settori manifatturieri non-TCI: *alimentari, bevande, tabacco (15-16); tessile (17); cuoio e calzature (19); prodotti in legno e sughero (20); carta e prodotti in carta (21); combustibili minerali, coke e nucleare (23); chimici (24); gomma e plastica (25); prodotti minerali non metallici (26); metalli di base (27); prodotti fabbricati in metallo (28); motoveicoli (34).*

Settori dei servizi non-TCI: *vendita, manutenzione e riparazione di motocicli e autoveicoli, distribuzione carburante auto (50); hotel e catering (55); trasporto terrestre (60); trasporto marittimo (61); trasporto aereo (62); attività ausiliarie al trasporto, agenzie di viaggio (63); attività immobiliare (70); altre attività di servizi di mercato (749); pubblica amministrazione e difesa, sistema di sicurezza sociale (75); istruzione (80); salute e assistenza sociale (85); altri servizi sociali e alla persona (90-93); collaborazione familiare (95); enti e organizzazioni extraterritoriali (99).*

Altri settori dei servizi non-TCI: *agricoltura (01); silvicoltura (02), pesca (03); attività mineraria (10-14); elettricità, gas, acqua (40-41); costruzioni (45).*

## **DINAMICHE DELLA SPECIALIZZAZIONE MANIFATTURIERA**

Se l'industria manifatturiera sembra relativamente meno influente nel determinare le *performance* di produttività delle moderne economie avanzate, nondimeno l'attenzione degli analisti tende a concentrarsi su di essa come barometro della competitività dell'intero sistema. Una spiegazione di ciò risiede nel fatto che i successi e gli insuccessi delle produzioni manifatturiere sono più facilmente visibili di quelli degli altri settori: le variazioni delle quote di mercato internazionali, la comparazione diretta con i prodotti esportati da vecchi e nuovi competitori e le decisioni di spostare fuori dal territorio nazionale segmenti e fasi produttive si prestano infatti a essere lette come un *rating* immediato dello stato della competitività generale del paese. D'altro canto, proprio questo fatto – la piena esposizione alla concorrenza estera e, quindi, alle pressioni al mutamento strutturale indotte dall'integrazione di nuove economie nei traffici mondiali – tende di per sé a condizionare, se non a limitare, il “campo di esercitazione” del *policy maker*: la configurazione dei settori manifatturieri sottoposti all'azione della concorrenza internazionale è, in un certo senso, frutto della selezione, operata dai consumatori/utilizzatori di una molteplicità di paesi che scelgono avendo a disposizione una platea molto vasta di offerte/produttori concorrenti: da questo punto di vista, quel che ciascun paese produce, come propria specializzazione, non può essere considerato né “migliore” né “peggiore” delle attività realizzate dalle altre economie; è il meglio che esso può fare nelle condizioni date di dotazione dei fattori della produzione e della tecnologia, sotto l'influenza delle istituzioni nazionali e finanche degli eventi storici che ne hanno condizionato il percorso.

Il compito della politica economica dovrebbe essere, quindi, quello di fare funzionare al meglio le industrie di vantaggio comparato, intervenendo sulle condizioni di contorno (con l'eliminazione, ad esempio, delle posizioni di rendita nei settori fornitori di *input* all'industria manifatturiera) e operando per migliorare i fattori di fondo che determinano la specializzazione se questa viene ritenuta insoddisfacente (qualità dell'istruzione della forza lavoro, offerta di adeguate infrastrutture fisiche e immateriali, istituzioni del mercato). Ma tra i fattori che spingono al cambiamento strutturale, il più importante è proprio il vaglio dei mercati esteri, dove il continuo affacciarsi di nuovi competi-

tori è un potente (ed efficiente) strumento di modifica o di conferma delle situazioni esistenti; il primo compito di una politica industriale mirante a favorire l'emergere dei settori ritenuti "migliori" dovrebbe essere quindi quello di astenersi dal porre limiti, nei comparti potenzialmente contendibili (manifatturieri e non) da operatori stranieri, alle pressioni competitive che vengono dall'arena internazionale; interventi temporanei di protezione sarebbero, in questo quadro, giustificati solo per accompagnare il cambiamento e attenuare le ripercussioni negative dell'aggiustamento della struttura produttiva.

Le precedenti considerazioni fanno da sfondo all'analisi della dinamica della specializzazione dell'industria italiana nell'arco di un lungo periodo – un ventennio, dall'inizio del decennio ottanta ai primi anni di questo decennio – in comparazione con quanto sperimentato dalle altre due grandi economie europee e dagli Stati Uniti. L'esame di quanto è avvenuto in tale arco di tempo risulta particolarmente rilevante proprio perché in questo periodo le sollecitazioni provenienti dal contesto internazionale sono state molto intense e potenzialmente foriere di cambiamenti (globalizzazione, pressione concorrenziale delle economie emergenti, mercato unico, fluttuazioni del cambio della lira, adesione all'UEM).

La specializzazione viene misurata sulla base di indici di vantaggio comparato rivelato calcolati in due periodi: uno iniziale, che include il triennio 1979-1981, e uno finale, comprendente gli anni 1999-2001. Questi indicatori misurano il vantaggio comparato di un paese in una particolare industria sulla base del peso relativo che quel settore ha nella manifattura nazionale in confronto alla rilevanza che esso riveste nell'attività industriale di un aggregato di paesi, presi come termini di paragone. Quest'ultimi sono costituiti, nelle nostre elaborazioni, dalle quindici economie dell'Unione Europea e dagli Stati Uniti<sup>8</sup>. L'interpretazione dell'indice è molto semplice: se esso risulta in un certo settore superiore a 1, il paese considerato detiene una specializzazione relativa (rivela un vantaggio comparato) in quel comparto rispetto all'aggregato di economie di riferimento; se l'indice è invece inferiore a 1, il paese

**Vantaggi  
comparati  
rivelati**

---

<sup>8</sup> L'indice di specializzazione è dato da  $ISP = [(Y_{i,j}/Y_{t,j})/(Y_{i,p}/Y_{t,p})]$ ;  $Y_{i,j}$  e  $Y_{t,j}$  sono i valori aggiunti, a prezzi costanti e in PPP del 1997, del paese  $j$  rispettivamente nel settore  $i$  e nel totale della manifattura;  $Y_{i,p}$  e  $Y_{t,p}$  sono i valori aggiunti, a prezzi costanti e in PPP del 1997, dell'aggregato dei restanti 14 paesi concorrenti ( $i$  15 meno l'economia al numeratore) rispettivamente nel settore  $i$  e nel totale manifatturiero.

si caratterizza per una despecializzazione relativa (rivela uno svantaggio comparato). Gli indicatori sono stati costruiti partendo dai dati settoriali di valore aggiunto (26 industrie) elaborati dal GGDC a prezzi costanti e in parità dei poteri d'acquisto (specifiche per ciascun settore) del 1997<sup>9</sup>.

Per porre in evidenza le modifiche intervenute nell'arco del ventennio considerato nelle specializzazioni settoriali di Italia, Germania, Francia e Stati Uniti, ci si avvale di grafici divisi da quattro quadranti e attraversati da una bisettrice (grafici 1-4). Sull'asse orizzontale vengono misurati i valori dell'indice di specializzazione nel periodo iniziale (1979-81); su quello verticale i valori del periodo finale (1999-2001). I quadranti nord ovest (in alto a sinistra) e sud est (in basso a destra) identificano situazioni di cambiamento delle specializzazioni tra il triennio iniziale e quello finale; nel quadrante nord ovest si trovano i settori che, originariamente despecializzati, hanno conquistato un vantaggio comparato nel 1999-2001; nel quadrante sud est si collocano invece i settori che sono passati, tra il 1979-81 e il 1999-2001, da una condizione di specializzazione a una di despecializzazione. I quadranti nord est (in alto a destra) e sud ovest (in basso a sinistra) evidenziano invece la persistenza delle specializzazioni (quadrante nord est) e delle despecializzazioni (quadrante sud ovest) rispetto al periodo iniziale. La retta inclinata a 45 gradi consente, infine, di porre in luce, nei quadranti nord est e sud ovest, i fenomeni di rafforzamento delle specializzazioni (settori del quadrante nord est che si trovano sopra la retta) e delle despecializzazioni (settori del quadrante sud ovest che si trovano sotto la retta), verificatisi tra il periodo iniziale e quello finale.

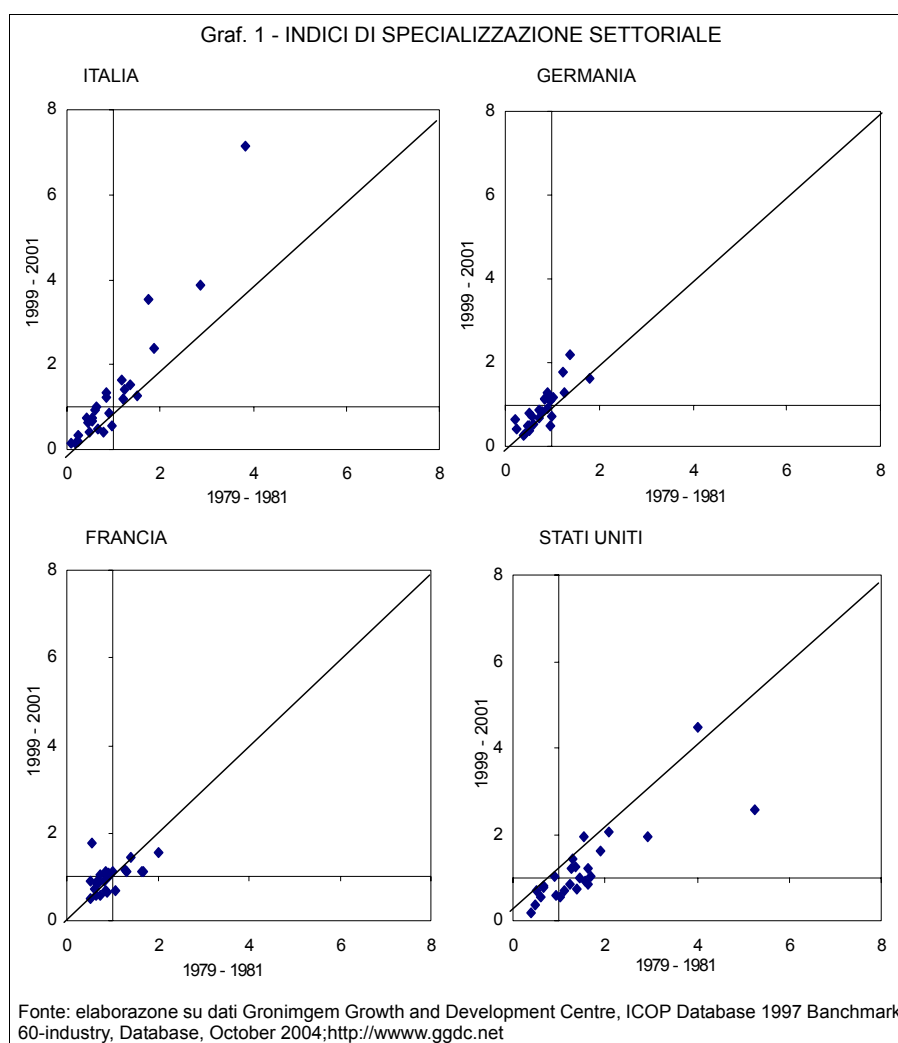
**Atipicità  
dell'Italia**

Dal confronto emerge in modo molto evidente la differente evoluzione che ha contraddistinto l'industria manifatturiera italiana rispetto alle altre tre grandi economie. In primo luogo, si può osservare che nessuno dei paesi esaminati ha, nei propri settori di specializzazione, vantaggi comparati rivelati così marcati come l'Italia. Ciò è posto in luce dal fatto che si è scelto, per facilitare il confronto, di adottare una medesima scala per i grafici delle quattro economie. La dimensione

---

<sup>9</sup> I dati di valore aggiunto a prezzi e parità dei poteri d'acquisto costanti dei 26 settori manifatturieri sono ricavati da un *dataset* ottenuto integrando le informazioni contenute in Groningen Growth and Development Centre, 60-industry Database, October 2004, <http://www.ggdc.net> con quelle di Groningen Growth and Development Centre, ICOP Database 1987 Benchmark, <http://www.ggdc.net>.

delle figure è quindi dettata dalla misura “massima” che si osserva tra i 208 indici di specializzazione settoriale a disposizione (26 settori, due periodi, 4 paesi). Il valore più elevato lo detiene l'Italia che presenta in un settore (cuoio e calzature) un vantaggio comparato prossimo a 8 nel periodo 1999-2001 (grafico 1); specializzazioni marcate, con indici compresi tra 2,5 e 4, contraddistinguono anche altri importanti settori dell'industria italiana. Nelle altre economie, la dimensione degli indici di vantaggio comparato è molto più contenuta: in Germania e Francia, essa raggiunge al massimo un valore di 2. Questa particolarità italiana si traduce in un chiaro effetto visivo: l'intensità della nostra specializzazione nei settori di vantaggio comparato è così elevata da “schacciare” le specializzazioni di tutti gli altri paesi, quando queste vengono rappresentate secondo una scala di misura italiana (grafico 1).



La seconda osservazione è che nel periodo considerato, caratterizzato dalla progressiva integrazione nel commercio mondiale di nuovi competitori, la struttura della specializzazione industriale dell'Italia non ha nel complesso mostrato modifiche sostanziali. I fenomeni di cambiamento – dalla specializzazione alla despecializzazione e viceversa (settori che si trovano nei quadranti nord ovest e sud est) – sono stati meno numerosi rispetto a quanto sperimentato dalle altre economie. Solo in tre casi (ingegneria meccanica, legno e sughero e metalli di base, grafico 1 e tabella 7), la manifattura italiana ha guadagnato vantaggi comparati che in origine non aveva. Da questo punto di vista, più dinamiche sono risultate l'industria tedesca (grafico 1) e, soprattutto, francese (grafico 1); quest'ultima ha peraltro conseguito posizioni di vantaggio, che prima non deteneva, in alcuni settori manifatturieri ad alta tecnologia, quali l'aerospazio e i conduttori isolanti (tabella 7). Al contrario, in Italia sono stati molto più rilevanti che altrove i fenomeni di conferma e, soprattutto, di rafforzamento delle specializzazioni e despecializzazioni. L'approfondimento dei vantaggi comparati (industrie che si trovano nel quadrante nord est sopra la bisettrice) ha riguardato 7 settori in Italia, 3 in Germania e negli Stati Uniti, 1 in Francia.

La terza considerazione riguarda il fatto che i settori specializzati dell'Italia che hanno accresciuto i vantaggi comparati sono soprattutto le produzioni cosiddette tradizionali, vale a dire quelle che avrebbero invece dovuto, secondo le previsioni della teoria economica, subire la concorrenza delle merci a basso costo provenienti dai paesi emergenti. In particolare, cuoio e calzature, tessili, abbigliamento, mobili, prodotti non metallici (essenzialmente ceramiche) e prodotti in metallo hanno registrato sensibili incrementi degli indici di specializzazione rispetto alla situazione di venti anni prima, che denotava già posizioni di forza in queste produzioni (tabella 7). Processi cumulativi di segno opposto (rafforzamento degli svantaggi comparati) sono stati registrati dalla nostra industria in comparti ad alta tecnologia, quali le macchine per ufficio, valvole e tubi elettronici, conduttori isolanti e strumenti scientifici, oltre che in un'industria matura come gli autoveicoli.

Sostanzialmente diversa è la situazione di Germania e Francia (grafici 2 e 3 e tabella 7). In entrambi i paesi, come detto, i casi di rafforzamento sono stati molto più limitati che in Italia. Inoltre, gran parte dei settori tradizionali ha teso a regredire in queste economie con raf-

Tab. 7 DINAMICA DELLE SPECIALIZZAZIONI NEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI TRA IL 1979-1981 E IL 1999-2001

	Cambiamento specializzazioni		Conferma specializzazioni senza rafforzamento		Rafforzamento specializzazioni	
	guadagno	Perdita	specializzazione	despecializzazione	specializzazione	despecializzazione
Italia	-Ingegn. meccan. -Legno e sughero -Metalli di base		-Gomma e plast. -Altri macchin el.	-Alim. bev. tabac. -Chimici -Altri strum. scie. -Carta e rel prod. -Prod. editoria -Aerospazio -Ricev. radio-tele.	-Cuoio e calzature -Tessili -Prod. non metall. -Abbigliamento -Mobili -Prod. in metallo -Attrez. Ferrovv.	-Conduttori isol. -Cantier. navale -Attr. telecomuni. -Strum. scientif. -Autoveicoli -Valv. e tubi elettr -Macch. per uff.
Germania	-Gomma e plast. -Strum. scientif -Prod. in metallo -Metalli di base -Alim. bev. tabac		-Ricev. radio-tele -Autoveicoli	-Chimici -Altri strum. scie -Prod. editoria -Legno e sughero -Carta e rel prod. -Attrez. ferrovv -Valv. e tubi elettr -Aerospazio	-Altri macchin el. -Ingegn. meccan -Prod. non metall	-Mobili -Cantier. navale -Macch. per uff. -Attr. telecomuni. -Conduttori isol. -Tessili -Abbigliamento -Cuoio e calzature
Francia	-Attrez. ferrovv. -Conduttori isol. -Aerospazio -Prod. non metall -Chimici -Altri macchin el. -Cantier. navale	-Macch. per uff.	-Prod. in metallo -Cuoio e calzature -Attr. telecomuni. -Strum. scientif -Gomma e plast.	-Mobili -Prod. editoria -Metalli di base -Carta e rel prod. -Autoveicoli -Legno e sughero -Ricev. radio-tele. -Ingegn. meccan.	-Alim. bev. tabac.	-Abbigliamento -Tessili -Valv. e tubi elettr -Altri strum. scie.
Stati Uniti	-Cantier. navale	-Prod. editoria -Metalli di base -Chimici -Ingegn. meccan. -Abbigliamento -Altri macchin el. -Ricev. radio-tele.	-Aerospazio -Altri strum. scie. -Macch. per uff. -Autoveicoli -Carta e rel prod. -Legno e sughero -Strum. scientif -Attrez. ferrovv.	-Tessili -Mobili -Gomma e plast.	-Valv. e tubi elettr -Conduttori isol. -Attr. telecomuni.	-Alim. bev. tabac. -Prod. in metallo -Prod. non metall -Cuoio e calzature

forzamenti o conferme delle despecializzazioni nel tessile-abigliamento, nel mobilio, nei prodotti non metalliferi e nel cuoio-calzature (in questo caso solo in Germania). Un elemento di differenziazione nel *pattern* di specializzazione delle due economie è la posizione nell'alta tecnologia che risulta più forte in Francia rispetto alla Germania.

Infine, per quanto riguarda gli Stati Uniti, i casi di rafforzamento della specializzazione hanno riguardato esclusivamente settori legati alla produzione di TCI (attrezzature di telecomunicazione, conduttori isolanti e valvole tubi elettronici; v. tabella 7). Essi si sono accompagnati alla conferma delle posizioni di forza già detenute nell'aerospazio e nelle macchine per ufficio. L'industria americana ha perso invece alcuni vantaggi comparati, che inizialmente possedeva, nella chimica in settori legati alla manifattura di tipo tradizionale (abbigliamento), alla siderurgia (metalli di base) e alla meccanica strumentale (ingegneria meccanica e macchinari elettrici).

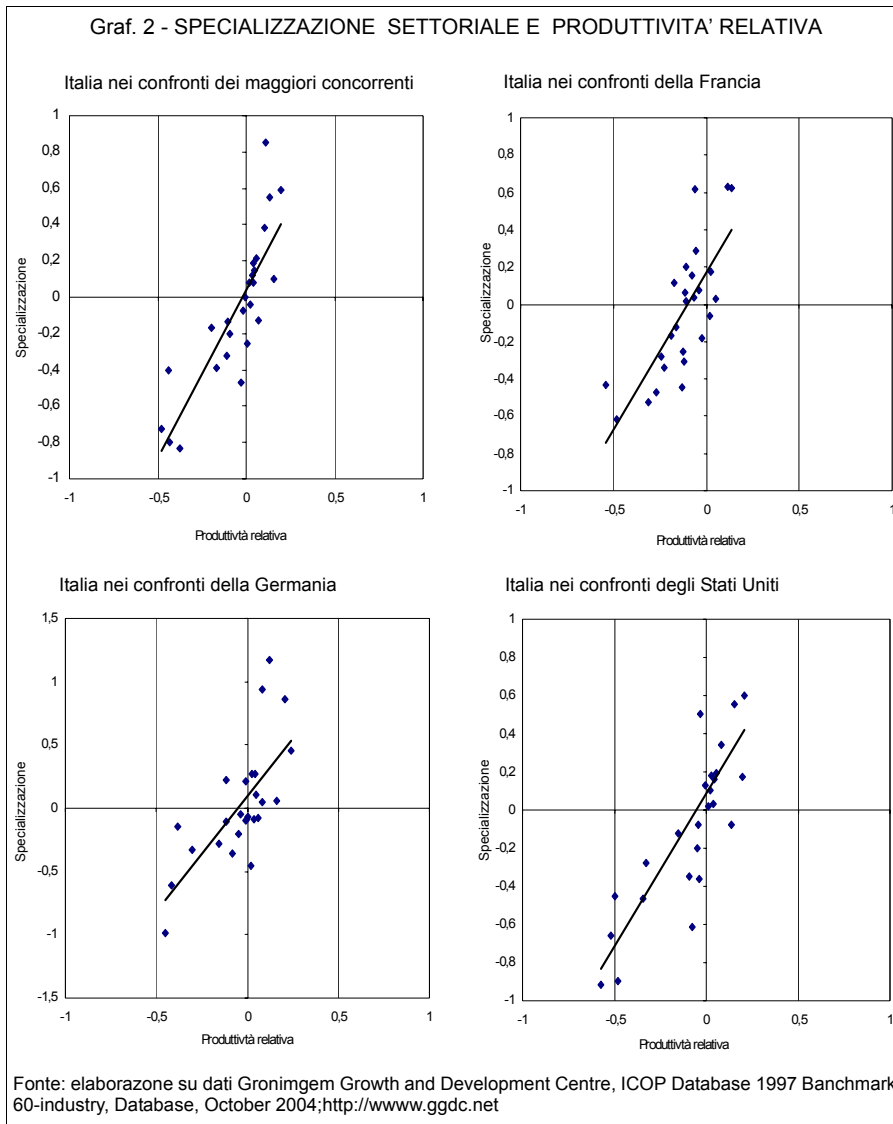
**Vantaggi  
comparati  
rivelati ed  
effettivi**

Ma le specializzazioni italiane – intense, atipiche e persistenti – sottendono degli effettivi vantaggi di produttività? Per rispondere a questa domanda nel grafico 2 gli indici di specializzazione della manifattura italiana, calcolati nel modo precedentemente visto, vengono posti in relazione, in ciascun settore, con la produttività del nostro paese rapportata a quella dell'insieme dei concorrenti e delle singole economie considerate. Per facilitare l'interpretazione si è ricorsi a una rappresentazione lineare tramite una scala logaritmica per entrambi gli assi; il periodo di riferimento è il triennio 1999-2001. Come si vede, la nostra specializzazione settoriale rispecchia effettivamente la distribuzione dei vantaggi di produttività: la nuvola di punti che identifica le coppie di valori produttività relativa/specializzazione si situa intorno a una retta inclinata positivamente, a indicare che all'aumentare del vantaggio di produttività corrisponde una più alta specializzazione. Ciò risulta confermato nel confronto tanto con l'insieme dei concorrenti, quanto con i singoli sistemi produttivi esaminati.

**Vantaggi  
ricardiani**

Questo tipo di rappresentazione consente anche di porre in luce in modo efficace l'operare dei vantaggi comparati di tipo ricardiano: un'economia può risultare specializzata in settori in cui ha uno svantaggio assoluto di produttività e despecializzata nei comparti in cui detiene una posizione di maggiore efficienza assoluta, perché quel che conta non sono i vantaggi assoluti di produttività, ma quelli relativi che dipendono dai rapporti tra le produttività settoriali del paese e dei suoi

*partner* commerciali. Nel caso italiano questo fenomeno è particolarmente evidente nel confronto con la Francia: l'industria del nostro paese risulta, nel periodo 1999-2001, meno produttiva in assoluto di quella



francese in ben 21 dei 26 settori considerati, come è evidenziato dai punti situati a sinistra della linea verticale passante per il valore zero sull'asse delle ascisse che separa le posizioni di superiorità della produttività italiana rispetto a quella francese da quelle di inferiorità. Il margine di minore produttività italiana in questi 21 settori è compreso tra il 5 e il 70%; tuttavia, in 7 dei 21 settori a minore produttività – quelli che si trovano a sinistra della linea verticale e sopra quella oriz-

zontale passante per il valore zero dell'asse delle ordinate – l'Italia riesce a essere più specializzata della Francia; in questi comparti lo svantaggio assoluto del nostro paese rispetto all'economia francese è più limitato (inferiore al 20%) e tale da accompagnarsi all'emergere di vantaggi comparati di produttività a favore della nostra industria.

**Quanto pesano i settori di successo?**

Da ultimo, sembra utile collocare i fenomeni della specializzazione manifatturiera sopra descritti nella dimensione quantitativa che essi effettivamente rivestono nelle moderne economie avanzate; quest'ultime infatti si compongono di aggregazioni di industrie e attività molto più ampie e articolate rispetto al ristretto gruppo di produzioni in cui si concentrano i vantaggi comparati del paese e su cui tende a soffermarsi maggiormente l'attenzione. Nella tabella 8 si evidenzia il peso dei settori di maggiore successo internazionale nel valore aggiunto complessivo dei quattro paesi considerati. Come si vede il *made-in-Italy* (rappresentato dalle produzioni del sistema moda-casa-arredo) è pari al 5% della nostra economia. Un peso non dissimile (6%) riveste la specializzazione maggiormente variegata (dall'alimentare alla medio-alta tecnologia) della Francia. Ancora più modesta è la rilevanza dei settori ad alta tecnologia che contraddistinguono la specializzazione americana (dalle industrie TCI all'aerospazio), il cui valore aggiunto non supera nell'insieme il 2,5% del PIL di quel paese. Relativamente più pesante nell'economia è il comparto di specializzazione metalmeccanico tedesco, dove comunque la dimensione resta limitata a un 10 per cento.

Tab. 8 PESO DEI SETTORI DI PIU' FORTE SPECIALIZZAZIONE NEL PIL DELLE PRINCIPALI ECONOMIE (quote percentuali)

Valore aggiunto dei settori di specializzazione/valore aggiunto economia	<i>Made in Italy</i> moda-arredo	<i>Made in Germany</i> metalmeccanico	<i>Made in France</i> Alimentare-gomma/ plastica-medio/alta tecnol.	<i>Made in the US</i> alta tecnologia
	5,0	10,0	6,0	2,5

Fonte: elaborazioni ISAE su dati GGDC.

I settori “campioni nazionali” hanno in definitiva un peso relativamente contenuto nelle economie industrializzate, nel cui portafoglio di attività tendono ad acquisire uno spazio sempre maggiore i settori produttori di servizi, che, nella gran parte, sono molto meno esposti alle pressioni (e agli incentivi all'efficienza) derivanti dalla concorrenza internazionale.

## LE FONTI DELLA CRESCITA DELLA PRODUTTIVITA' DEL LAVORO: INTENSITÀ FATTORIALI E PRODUTTIVITA' TOTALE

Al fine di porre in luce le differenze di comportamento e i cambiamenti strutturali che sono alla base delle diverse *performance* registrate, a partire dalla metà dello scorso decennio, sulle due sponde dell'Atlantico, può essere utile ricorrere ai tradizionali procedimenti di scomposizione della crescita consentiti dalle tecniche di *growth accounting*<sup>10</sup>. Nella tabella 9, la variazione del PIL orario viene suddivisa nei contributi forniti dal cambiamento dell'intensità di capitale in rapporto al lavoro (o *capital deepening*) e dalla dinamica della produttività totale dei fattori; il processo di approfondimento relativo del capitale viene a sua volta distinto in una componente riguardante gli investimenti in tecnologie della comunicazione e dell'informazione (TCI) e in una di tipo "tradizionale" (non TCI). La fonte statistica alla base delle elaborazioni è costituita dai *dataset* predisposti dal GCDG<sup>11</sup>.

Le indicazioni ricavabili dalla tabella mostrano che la migliore *performance* degli Stati Uniti (accelerazione del PIL orario di circa 1 punto percentuale tra il 1990-95 e il 1995-2001) rispetto ai paesi europei (rallentamento in Italia e Germania, limitata accelerazione in Francia) ha riflesso andamenti più positivi di tutte le fonti della crescita,

**Produttività  
totale**

---

<sup>10</sup> L'identità di base degli esercizi di contabilità della crescita è data da: variazione del prodotto = quota distributiva del lavoro x variazione del fattore lavoro + quota distributiva del capitale x variazione del fattore capitale + produttività totale dei fattori. Si assume in altri termini che la tecnica di produzione del PIL di un'economia sia rappresentabile con una funzione della produzione aggregata in cui entrano come *input* il lavoro e il capitale. La somma dei contributi dei due fattori primari non esaurisce, di regola, la variazione del prodotto; il residuo che ne risulta viene identificato con la cosiddetta produttività multifattoriale. Quest'ultima misura l'influenza sull'efficienza del processo produttivo aggregato di una varietà di fenomeni: innovazioni/ritardi di processo, miglioramenti/arretramenti nell'organizzazione del lavoro e nelle tecniche manageriali, esternalità positive/negative, ecc. L'interpretazione dei risultati delle scomposizioni di *growth accounting* va effettuata con una certa cautela, essendo la contabilità della crescita basata su ipotesi teoriche alquanto stringenti. Esse sono: 1) la funzione di produzione aggregata manifesta rendimenti costanti di scala; 2) i mercati dei fattori della produzione (lavoro e capitale) sono concorrenziali, talché le remunerazioni coincidono con il loro prodotto marginale; 3) tutte le imprese sono *price taker* e, quindi, non dotate di potere di mercato.

<sup>11</sup> In particolare, abbiamo integrato le informazioni contenute in Groningen Growth and Development Centre, 60-Industry Database, October 2004, <http://www.ggdc.net> con quelle con quelle del Total Economy Growth Accounting Database contenute in Timmer M.P., Ypma G., Van Ark B. (2003); "IT in the European Union: Driving Productivity Divergence?", *GGDC Research Memorandum GD-67*, University of Groningen, Appendix tables, <http://www.ggdc.net>.

**Ruolo  
dell'intensità di  
capitale**

tanto della produttività totale dei fattori, quanto del rapporto capitale/lavoro misurato nelle due tipologie TCI e non TCI. In particolare, la dinamica della produttività multifattoriale, risultata nelle tre economie europee superiore a quella americana nel corso della prima metà del decennio, ha subito dopo il 1995 una brusca frenata in Germania e, soprattutto, in Italia; un'evoluzione decisamente migliore ha invece mostrato questa grandezza in Francia (con un'accelerazione di cinque decimi di punto percentuale tra la prima e la seconda metà del decennio).

Tuttavia, la produttività totale dei fattori non esaurisce la spiegazione del divario europeo rispetto agli Stati Uniti. Una parte rilevante di questa differenza è infatti da attribuire anche al diverso comportamento dell'intensità relativa di capitale. In particolare, le tre economie dell'Area euro evidenziano un declino abbastanza netto nel processo di *capital deepening* (abbassamento della crescita del rapporto capitale/lavoro). Tale ridimensionamento, peraltro, ha riguardato principalmente la componente di capitale di tipo tradizionale (non TCI), la cui dinamica è scesa, in rapporto al fattore lavoro, dello 0,7% all'anno in Francia, dello 0,4% in Italia e dello 0,3% in Germania, a fronte di una variazione positiva (dello 0,1 all'anno) sperimentata oltreoceano. La componente di capitale TCI contribuisce a spiegare parte della peggiore *performance* di Germania e Italia, ma non della Francia.

Il fenomeno del rallentamento della crescita dell'intensità di capitale complessivo (comprendente beni TCI e non TCI) è stato particolarmente rilevante in Francia e Germania dove ha esercitato un ruolo di freno sulla produttività oraria del lavoro più importante di quello svolto dalla produttività multifattoriale. Da queste stime risulta una decelerazione del contributo del rapporto capitale/lavoro dell'Italia lievemente inferiore, nel complesso, a quella francese e tedesca (-0,2% all'anno, contro -0,3 in Germania e -0,4 in Francia). Nel nostro paese, la perdita di velocità, più intensa che altrove, del PIL per ora di lavoro sembra avere risentito, tra il 1995 e il 2001, in misura più significativa del ridimensionamento della dinamica della produttività totale dei fattori.

Le considerazioni relative al differente comportamento delle intensità fattoriali sulle due sponde dell'Atlantico indicano che una parte non marginale del divario di *performance* tra le due grandi aree è da imputare a mutamenti nelle tecniche produttive europee (minore crescita del capitale rispetto al fattore lavoro), presumibilmente indotti da

variazioni nei prezzi relativi degli *input* (moderazione salariale e riforme del mercato del lavoro nell'area europea volte all'inserimento nelle

Tab. 9 CONTRIBUTI ALLA PRODUTTIVITÀ ORARIA DEL LAVORO

	1980-1990	1990-1995	1995-2001	Variazione
	A	B	C	C su B
<b>ITALIA</b>				
Produttività del lavoro	2,0	2,4	1,0	-1,4
Contributi				
Approfondimento del capitale	1,2	1,5	1,3	-0,2
TCI	0,4	0,3	0,5	0,2
Non TCI	0,8	1,1	0,8	-0,4
Produttività totale dei fattori	0,8	0,9	-0,3	-1,2
<b>GERMANIA</b>				
Produttività del lavoro	2,3	2,6	2,1	-0,5
Contributi				
Approfondimento del capitale	1,0	1,1	0,8	-0,3
TCI	0,5	0,3	0,4	0,0
Non TCI	0,5	0,8	0,5	-0,3
Produttività totale dei fattori	1,3	1,5	1,3	-0,2
<b>FRANCIA</b>				
Produttività del lavoro	2,9	1,8	1,9	0,1
Contributi				
Approfondimento del capitale	1,8	1,6	1,3	-0,4
TCI	0,4	0,2	0,5	0,3
Non TCI	1,4	1,4	0,7	-0,7
Produttività totale dei fattori	1,2	0,2	0,7	0,5
<b>STATI UNITI</b>				
Produttività del lavoro	1,2	1,1	2,0	0,9
Contributi				
Approfondimento del capitale	0,5	0,9	1,2	0,3
TCI	0,4	0,6	0,9	0,3
Non TCI	0,2	0,2	0,3	0,1
Produttività totale dei fattori	1,2	0,2	0,8	0,6

Fonte: elaborazioni ISAE su dati GGDC, 60-industry Database e Total Economy Growth Accounting Database, <http://www.ggdc.net/dseries>.

attività produttive degli inattivi). Queste modifiche sarebbero peraltro avvenute in un'area, quella delle maggiori economie dell'Europa continentale, che tradizionalmente si caratterizzava per una capitalizzazione molto elevata, superiore a quella dei paesi anglosassoni. Il fenomeno dell'elevata intensità di capitale scaturiva, a sua volta, dalle maggiori rigidità che caratterizzavano i mercati del lavoro del continente europeo degli anni settanta e ottanta e che spingevano verso tecniche di produzione *labour saving*, sostituendo lavoro con capitale e altri *input* produttivi<sup>12</sup>. Il rallentamento della dinamica della remunera-

zione del fattore lavoro verificatosi in Europa nella seconda metà del decennio novanta - conseguenza sia di mutamenti nelle relazioni industriali, sia di politiche volte a incoraggiare l'impiego degli inoccupati – avrebbe dunque favorito il ritorno a tecniche relativamente più intensive di lavoro, con un graduale aumento, come visto in precedenza, nei tassi di occupazione registrati dalle varie economie.

La sottolineatura delle diverse fonti del divario della produttività rispetto agli Stati Uniti e, in particolare, del ruolo svolto dal minore *capital deepening* è rilevante per più di una considerazione. La prima è che se si guarda alle cifre che caratterizzano i mercati del lavoro dei paesi europei e degli Stati Uniti (tabella 2) e alle strategie enunciate dai *policy maker* da questa parte dell'oceano, il processo di rallentamento nella dinamica dell'intensità di capitale sembra destinato a continuare: da un lato, infatti, le distanze europee in termini di tassi di occupazione rimangono ancora rilevanti, talché il processo di inclusione degli inattivi è lungi dall'essersi concluso; dall'altro, le politiche volte a migliorare l'utilizzazione del lavoro (gli obiettivi di Lisbona su tassi di partecipazione e di occupazione) sono destinate a improntare ancora l'agenda delle priorità europee. L'eventuale successo di queste politiche si tradurrebbe, però, in un minore impiego, per unità di *output*, del capitale e degli altri *input* produttivi in rapporto al lavoro, con conseguenti effetti di freno, a parità di altre condizioni, sulla produttività del lavoro.

La seconda considerazione riguarda il fatto che la parte di rallentamento della produttività europea imputabile al mutamento del *mix* di *input* è, per sua natura, un fenomeno temporaneo; essa tenderà, infatti, ad arrestarsi quando si saranno esauriti gli incentivi a modificare le intensità fattoriali e, in particolare, quando si sarà raggiunto un nuovo livello di equilibrio della disoccupazione, tale che ulteriori miglioramenti nell'utilizzazione del lavoro possono essere conseguiti solo in presenza di significative accelerazioni della sua remunerazione in rapporto a quella degli altri fattori della produzione; è probabile, tuttavia, che questo nuovo equilibrio, date anche le distanze ancora da coprire in termini di innalzamento dei tassi di attività europei, sia ancora di là da venire.

---

<sup>12</sup> Sull'elevata capitalizzazione italiana ed europea degli anni ottanta e novanta, si veda Centro Studi Confindustria, *Previsioni dell'economia italiana. Benchmarking competitivo: redditività delle imprese e carico fiscale*, dicembre 2000.

Come visto, i dati della tabella 9 indicano che il rallentamento della produttività dell'Italia ha risentito del fenomeno del minore *capital deepening* in misura meno intensa in confronto alle altre economie europee. Tuttavia, varie evidenze spingono a supporre che anche nel nostro Paese si sia potuto verificare qualcosa di simile a quanto osservato in Germania e Francia, pur se con un certo ritardo rispetto a quelle economie. La sostanziale moderazione salariale che ha contrassegnato le relazioni industriali nell'ultimo decennio, le riforme di flessibilità del mercato del lavoro introdotte a partire dal 1997, le stesse forme di incentivazione all'occupazione (l'esperienza del credito di imposta) si sono tradotte in una sensibile decelerazione del costo del lavoro nel nostro paese (tenendo conto anche del ridimensionamento dei *firing cost*, che tendono ad annullarsi nel caso degli impieghi a termine). L'incoraggiamento a incrementare il numero di addetti, derivante da questi cambiamenti, si è tradotto nell'anomala esperienza di *growthless job creation* negli anni tra il 2000 e il 2003 e nel sostanziale innalzamento del tasso di occupazione, in misura ben più consistente, come visto, rispetto a quanto sperimentato dagli altri *partner* europei. Questo processo ha, peraltro, coinvolto soprattutto figure (le donne) e settori (servizi di tipo tradizionale) a più bassa produttività<sup>13</sup>. Tali evoluzioni si sono, tuttavia, verificate con un ritardo rispetto agli altri grandi paesi europei, talché i dati della tabella 9 possono non essere in grado di coglierne a pieno la portata.

Per verificare questa possibilità, dobbiamo abbandonare il confronto internazionale e utilizzare le informazioni recentemente fornite dall'ISTAT relative alla contabilità della crescita italiana<sup>14</sup>. Questi dati si differenziano da quelli impiegati in precedenza (e non sono quindi con essi direttamente confrontabili) per diversi aspetti. In primo luogo, la misura di produzione di riferimento non è il valore aggiunto dell'economia, ma l'*output* complessivo (al netto degli scambi intrasettoriali di origine interna), inclusivo quindi di valore aggiunto e prodotti intermedi. In secondo luogo, in conseguenza di quanto appena detto, i fattori della produzione, espressi in termini di servizi resi, includono, oltre al lavoro e al capitale, gli *input* intermedi (vale a dire, beni e ser-

---

<sup>13</sup> Per un'analisi sui cambiamenti del mercato del lavoro italiano negli ultimi anni si rimanda, tra gli altri, a CNEL (2004), *Rapporto sul mercato del lavoro* 2003.

<sup>14</sup> Si veda ISTAT, *La produttività totale dei fattori*, luglio 2004.

vizi impiegati nel processo produttivo), consentendo, come si vedrà, di porre in luce alcuni importanti fenomeni che non possono essere presi in considerazione con i dati di valore aggiunto. Infine, l'*input* di lavoro viene misurato non in ore, ma in termini di unità di lavoro a tempo pieno equivalenti (ULA), corrette per tenere conto, sulla base dell'individuazione di differenti tipologie di occupazione, dei cambiamenti di qualità nella misurazione del volume di lavoro; ciò consente di correggere in parte gli errori di stima della produttività totale dei fattori<sup>15</sup>.

Nella tabella 10 sono riportate le elaborazioni effettuate sui dati ISTAT. L'arco di tempo esaminato è l'ultimo decennio ed è stato suddiviso in due periodi: 1993-1999 e 1999-2003. Come si vede, i dati di *output* confermano la marcata decelerazione della produttività del lavoro sperimentata dalla nostra economia nella fase più recente: la variazione media del prodotto per unità di servizio del lavoro diventa negativa dopo il 1999, decelerando di 2,6 punti rispetto al periodo 1993-99. Sul ridimensionamento della dinamica della produttività del lavoro influiscono sia il rallentamento della produttività totale dei fattori (di 1,4 punti tra il 1993-99 e il 1999-2003), sia le modifiche nelle intensità fattoriali. Diminuiscono, infatti, sia il contributo del rapporto capitale/lavoro (di tre decimi di punto tra i due periodi), sia, soprattutto, quello del rapporto *input* intermedi/lavoro (di un punto). Nell'insieme, l'abbassamento di velocità della produttività del lavoro, nel periodo successivo al 1999, è per circa metà spiegato dalla minore intensità dei fattori produttivi diversi dal lavoro e per l'altra metà dalla flessione della produttività totale dei fattori.

I dati di *output* aggiornati al 2003 portano, dunque, a evidenziare che anche la nostra economia è stata investita da una modifica rilevante dei *mix* fattoriali e che tale processo sembra avere riguardato marcatamente la sostituzione tra *input* intermedi e lavoro. Secondo le stime relative all'intensità fattoriale, successivamente al 1999 il rapporto capitale/lavoro ha infatti registrato un rallentamento; notevolmente più intensa è risultata, però, la frenata relativa all'impiego degli *input* intermedi (tabella 10).

---

<sup>15</sup>Su questo si veda Brandolini A., Cipollone P. (2001); "Multifactor Productivity and Labour Quality in Italy, 1981-2000", *Temì di discussione* n. 422, Banca d'Italia. La correzione effettuata dall'ISTAT, per approssimare i mutamenti qualitativi del lavoro, si basa su sei tipologie occupazionali (dirigenti, operai, impiegati, coadiuvanti, indipendenti, irregolari).

Tab. 10 ITALIA: PRODUTTIVITA', INTENSITA' FATTORIALI E PREZZI RELATIVI  
(variazioni percentuali medie annue)

	1993-1999	1999-2003	Variazione
	A	B	B su A
Variazione della produttività dei servizi del lavoro	2,6	-0,1	-2,6
Contributi alla variazione della produttività dei servizi del lavoro			
servizi capitale/servizi lavoro	0,7	0,4	-0,3
servizi intermedi/servizi lavoro	0,8	-0,2	-1,0
produttività totale dei fattori	1,1	-0,3	-1,4
Variazione nelle intensità fattoriali			
Servizi capitale/servizi lavoro	2,5	1,5	-1,0
Servizi intermedi/ servizi lavoro	4,4	-0,7	-5,1
Variazione nei prezzi relativi dei servizi dei fattori			
Costo servizi lavoro/costo servizi capitale	1,6	0,8	-0,7
Costo servizi lavoro/costo servizi intermedi	1,8	-8,4	-10,2

Fonte: elaborazioni ISAE su dati ISTAT.

Tali fenomeni, osservati a livello aggregato, possono essere indotti da una varietà di circostanze, inclusa una modifica della struttura dell'economia verso settori che fanno un uso meno intensivo di *input* intermedi e di capitale. Essi, tuttavia, sembrano anche da mettere in relazione con i mutamenti nei prezzi relativi dei fattori, conseguenti alle trasformazioni che hanno investito negli ultimi anni il nostro mercato del lavoro. Nelle ultime righe della tabella 10 si riportano alcune stime circa i costi relativi dei servizi dei fattori della produzione: il costo del servizio del lavoro ha registrato un rallentamento nel periodo 1999-2003 in rapporto al costo d'uso del capitale; l'evoluzione relativamente al costo degli intermedi è stata, però, ancora più rimarchevole, denotando una decisa inversione di tendenza rispetto alle dinamiche conosciute prima del 1999.

## CONCLUSIONI

Il paradigma del declino non appare adeguato a dare una spiegazione ai variegati aspetti che hanno caratterizzato l'evoluzione dell'economia italiana negli ultimi anni. La crescita del reddito *pro capite* reale dell'Italia è risultata in linea, dopo il 1990, con quella sperimentata da Germania e Francia; un rallentamento è stato registrato dal nostro sistema produttivo dopo il 1995 nei confronti dell'economia francese, ma non di quella tedesca. La Francia ha assunto negli ultimi anni una posizione di preminenza in ambito europeo, per quanto riguarda le dinamiche di reddito e produttività. Nel loro insieme, i paesi dell'Area euro hanno evidenziato un ampliamento, soprattutto dalla metà dello scorso decennio, della distanza rispetto agli *standard* di vita americani. L'Italia, pur con peculiarità e sfasamenti temporali, ha partecipato a questo processo generale di allontanamento relativo dal *benchmark* degli Stati Uniti.

### Esaurimento del catching up

Un'equa valutazione dei recenti trend italiani ed europei implica che essi vengano collocati in una più ampia prospettiva storica. Negli anni novanta è giunto a compimento il processo di convergenza, avviato nel dopoguerra, dei grandi paesi dell'Europa continentale nei confronti degli Stati Uniti. Ciò non ha riguardato tanto il reddito *pro capite*, il cui *catching up* si è interrotto negli anni ottanta, risentendo del minore utilizzo del fattore lavoro, liberamente deciso e/o indotto dalle distorsioni dei sistemi di tassazione e dalle più rigide relazioni industriali europee. La piena convergenza si è piuttosto realizzata nella produttività. Nel 1995, i livelli di prodotto orario di Francia, Germania e Italia risultavano uguali o superiori a quelli americani, indicando che le opportunità tecnologiche, allora disponibili, per il *catching up* europeo erano state, a quel punto, pienamente sfruttate e che, di conseguenza, si esaurivano, per gli anni successivi, le possibilità di crescita legate a un potenziale di convergenza non ancora interamente realizzato. Da questo punto di vista il rallentamento della produttività in Europa viene a costituire un fenomeno naturale connesso all'evolvere del processo di *catch up*<sup>16</sup>.

Naturale non significa, però, definitivo, perché il mutare continuo

---

<sup>16</sup> Sul ruolo esercitato nel dopoguerra dal recupero del *gap* tecnologico, rispetto agli Stati Uniti, nello spingere i paesi industriali verso la convergenza, si veda Abramovitz M. (1989), *Thinking About Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.

della tecnologia comporta salti di efficienza inizialmente differenziati tra paese e paese. Dopo il 1995, il venire a maturazione di nuove opportunità tecnologiche, legate all'informazione e alla comunicazione, ha allontanato ancora una volta gli Stati Uniti dall'Europa e ricollocato quest'ultima in una posizione di rincorsa. Tuttavia, dati gli elevati livelli di produttività già conseguiti (che si collocano attualmente in un intorno pari un +/- 10% rispetto al livello americano) e i cospicui ritardi ancora presenti nel mercato del lavoro, il nuovo processo di convergenza europeo sembrerebbe dovere riguardare principalmente le variabili legate all'impiego del fattore lavoro. L'evoluzione europea e italiana successiva al 1995 si è, quindi, sviluppata principalmente lungo le due linee del *gap* tecnologico e dell'intensificazione dell'utilizzo del lavoro.

Il divario tecnologico rispetto agli Stati Uniti viene spesso interpretato come carenza in Europa e, ancor più in Italia, di produzioni manifatturiere *high tech*. Ciò spinge a immaginare politiche industriali, più o meno intrusive, volte a modificare le specializzazioni e a promuovere settori ritenuti migliori di quelli "toccati in sorte". Questa non sembra la giusta prospettiva. La moderna rivoluzione legata alle TCI – come in generale è avvenuto per le grandi innovazioni del passato – riguarda *general purpose technology*, vale a dire tecnologie di applicazione universale, potenzialmente a disposizione di tutti. Questa particolare tecnologia viene prodotta dagli Stati Uniti, ma il settore che la realizza riveste un peso molto limitato in quella economia, pari a meno del 2% considerando i soli comparti manifatturieri produttori di TCI. Il resto dell'economia statunitense (il 98% di quel sistema produttivo) è acquirente di queste tecnologie in misura non dissimile, ad esempio, dall'Italia (del 100% del sistema italiano). Il punto che si intende sollevare è che non è tanto determinante produrre *high technology* in "casa propria", quanto il sapere utilizzare al meglio le innovazioni in tutte le attività produttive che si realizzano in "casa propria". L'accelerazione della produttività americana, a fronte del contemporaneo rallentamento europeo, è spiegata non dall'evoluzione dei settori produttori di TCI, ma dalla superiore *performance* sperimentata da attività, quantitativamente assai più rilevanti, che hanno utilizzato in modo ottimale le opportunità delle tecnologie della comunicazione e dell'informazione; tra queste rientrano settori molto tradizionali, come la distribuzione all'ingrosso e al dettaglio, diverse tipologie di servizi alle imprese, l'intermediazione finanziaria.

#### **Gap tecnologico**

Queste considerazioni si estendono anche all'Italia, la cui specializzazione manifatturiera appare atipica, in quanto concentrata in industrie a minor livello tecnologico. Tale particolarità conduce ad attribuire, nel caso italiano, ancora più importanza alla questione della composizione dell'*output* manifatturiero e dei suoi effetti sulla *performance* di crescita. Una simile impostazione trascura, però, il fatto che la specializzazione italiana riflette effettivi vantaggi comparati: se, ad esempio, il settore delle calzature è rimasto relativamente forte nella nostra industria è perché la sua produttività è risultata, nel segmento qualitativo in cui si concentra l'Italia, comparativamente più elevata che negli altri paesi, incluse le economie emergenti. Assumendo un'altra prospettiva, sono i consumatori mondiali che, quando decidono di comprare una particolare tipologia di calzatura, domandano il prodotto italiano, perché ritenuto più conveniente rispetto ai gusti che si vogliono soddisfare; reiterando questa scelta, essi fanno sì che la nostra industria continui a produrre questi beni in misura relativamente più ampia che in altre economie. Ciò detto, si deve evidenziare anche che, come nel caso dell'alta tecnologia americana, si sta parlando di produzioni che hanno uno scarso peso nell'insieme del sistema produttivo: circa il 5% del PIL italiano, considerando il *made-in-Italy* nel suo complesso (dalle calzature, al cuoio, al tessile, all'abbigliamento, al mobilio, fino alle ceramiche e ai prodotti per la casa).

Tali osservazioni conducono a sottolineare l'importanza dei servizi nel determinare la *performance* di produttività dell'intera economia, direttamente, per la dimensione di queste attività, e indirettamente, in quanto forniscono *input* agli altri comparti, in primo luogo quello industriale esposto alla competizione internazionale<sup>17</sup>. Aperture alla concorrenza, riforma delle normative che pongono vincoli di entrata e di operatività in molteplici settori e mercati (distribuzione al dettaglio e all'ingrosso, professioni, giustizia civile, servizi locali) e il completamento del mercato unico lì dove persistono protezioni e segmentazioni nazionali (energia, trasporti, servizi finanziari) contribuirebbero ad accrescere l'efficienza e l'uso intensivo delle nuove tecnologie. Anche in questo campo, però, si deve tenere conto che le differenze di com-

---

<sup>17</sup> Per una quantificazione del peso dei servizi come *input* del settore industriale si veda Faini R, Haskel J., Barba Navaretti G.; Scarpa C., Wey C., (2004), "Contrasting Europe's Decline: Do Product market Reforms Help?", relazione presentata al convegno della Fondazione Rodolfo DeBenedetti Structural Reforms without Prejudices, Lecce.

portamento possono riflettere, in taluni casi, vincoli oggettivi e varietà di preferenze tra culture diverse. La “rivoluzione Wal-Mart” si è realizzata negli Stati Uniti e non in Europa sia per specifiche caratteristiche storico-geografiche (ampi spazi, bassa densità della popolazione, assenza di centri storici e distretti urbani monumentali da salvaguardare e con forte potere attrattivo di attività economiche), sia per differenti priorità perseguite dalle politiche pubbliche, in parte condizionate da quelle stesse caratteristiche (deregolamentazione, ampia flessibilità e mobilità del mercato del lavoro, sviluppo metropolitano basato sul trasporto privato anziché pubblico, costruzione di autostrade urbane, regolamenti locali volti a limitare le dimensioni dei fabbricati residenziali)<sup>18</sup>. Tutto ciò sta a indicare che non può evidentemente esistere un unico modello cui tendono a convergere i differenti sistemi industriali.

L'esperienza italiana ed europea degli ultimi anni si è caratterizzata per il peggioramento relativo della produttività degli occupati e per il maggiore utilizzo del lavoro. I due fenomeni non sono disgiunti e appaiono, in gran parte, come il portato delle scelte politiche (riforme del mercato del lavoro) adottate dalla metà del decennio novanta volte a incrementare il (basso) contenuto occupazionale della crescita economica, attraverso la riduzione del prezzo relativo del lavoro rispetto agli altri *input* produttivi. Ciò ha spinto a rallentare il processo di *capital deepening* e a contenere, in generale, l'intensità dei vari fattori della produzione in rapporto al lavoro. Un simile processo ha interessato – con ritardo, ma notevole intensità – anche l'Italia: il nostro Paese ha conosciuto all'inizio di questo decennio dinamiche abnormi di espansione degli addetti, superiori, tenuto conto del contesto di crescita, a quelle degli altri paesi europei e degli Stati Uniti.

Questi sviluppi hanno contribuito a modificare profondamente gli equilibri di fondo delle economie europee rispetto a quanto era noto, ad esempio, dieci anni fa. Essi hanno, in particolare, spinto verso una diminuzione significativa della disoccupazione strutturale. In Italia, la stima del NAIRU (il tasso di disoccupazione in corrispondenza del quale non accelera l'inflazione) si collocava a metà degli anni novanta sopra l'11 per cento<sup>19</sup>; oggi il tasso di disoccupazione è all'8% e non si riscontrano sostanziali tensioni salariali, segno che il nuovo livello di

**Maggiore  
utilizzo del  
lavoro**

---

<sup>18</sup>Sul “*big box*” *retailing format*, alla base di gran parte dei maggiori guadagni di produttività americani, e sulle condizioni ambientali (oggettive e/o determinate da scelte) che ne hanno favorito lo sviluppo si veda Gordon R. J. (2004), “Why was Europe Left at the Station When America's Productivity Locomotive Departed?”, *NBER working paper series* n. 10661.

equilibrio dovrebbe collocarsi ancora più in basso.

Lo spostamento della configurazione di equilibrio, indotto dalle riforme e dalle trasformazioni nelle relazioni industriali, ha comportato l'adeguamento alle nuove condizioni delle tecniche produttive, tornate, dopo molti anni, a impiegare una maggiore quantità di lavoro per unità di *output*. In Italia, l'evidenza mostrerebbe che il processo ha coinvolto non solo il rapporto capitale/lavoro, ma anche un abbassamento nella intensità di impiego degli *input* intermedi. Non è possibile discernere da un'analisi aggregata, come quella effettuata nelle pagine precedenti, eventuali effetti di composizione settoriale alla base di questi fenomeni. Ciò che si può rilevare è che il dato aggregato evidenzia, negli anni recenti, un processo quasi speculare a quello conosciuto nel decennio ottanta, quando razionalizzazioni e ristrutturazioni si tradussero in tecniche *labour saving* che portarono a sostituire lavoro "caro e rigido" con capitale e beni intermedi, questi ultimi soprattutto di origine estera.

Tenuto conto di queste evoluzioni, il rallentamento della produttività del lavoro, in Italia e in Europa, risente di una componente transitoria che tenderà a esaurirsi quando un nuovo equilibrio (schematicamente, un nuovo NAIRU) verrà raggiunto. Ciò non significa che il fenomeno si prospetta di breve periodo. La distanza da coprire per portare quante più persone nelle forze di lavoro e nelle attività produttive è ancora notevole. Al contempo, le strategie di politica economica (a partire da quella di Lisbona) che puntano all'obiettivo di una maggiore inclusione degli inattivi nei processi di produzione sembrano implicitamente (o inconsapevolmente) scontare che, dato l'elevato livello di produttività conseguito, la strada della convergenza debba essere percorsa principalmente attraverso l'accrescimento dei tassi di partecipazione e di occupazione. In tali strategie rientrano anche le misure di lotta al sommerso che portano alla luce occupati irregolari, ma tendono, contemporaneamente, ad abbassare la misura statistica delle produttività.

Ci si deve dunque rassegnare a un andamento, per un certo perio-

---

<sup>19</sup> Le stime del NAIRU erano a metà degli anni novanta tra l'11 e il 12% (a seconda della effettuazione o meno della correzione dell'isteresi) in Italia, in prossimità del 12% in Francia, a circa il 10% in Germania; questa situazione portava allora gli studiosi a evidenziare l'impossibilità di attuare, nel nostro Paese e in Europa, politiche macroeconomiche espansive di correzione della disoccupazione, senza attivare marcate spirali inflazionistiche, cfr. ad esempio le simulazioni realizzate con un modello del Fondo Monetario Internazionale da Malgarini M., Paternò F. (1997), "Politiche macroeconomiche e disoccupazione", in S. de Nardis e G. Galli (a cura di) *La disoccupazione italiana*, a cura di , Il Mulino, Bologna.

do, sfavorevole della produttività del lavoro? Non necessariamente. Esistono, infatti, margini per limitare gli effetti avversi sul prodotto per addetto derivanti dagli interventi che mirano ad accrescere i tassi di attività; tali margini riguardano essenzialmente la possibilità di innalzare la produttività totale dei fattori. La dinamica di quest'ultima, a partire dalla metà degli anni novanta, ha teso a peggiorare nei maggiori paesi europei (con la rilevante eccezione della Francia) rispetto all'evoluzione americana; particolarmente negativo è risultato l'andamento in Italia, dove il calo della produttività totale spiega, negli anni più recenti, circa la metà del peggioramento della produttività del lavoro.

A livello di intera economia, la produttività multifattoriale riflette l'efficienza del sistema produttivo nel suo insieme e risente delle capacità innovative in esso presenti, dei miglioramenti nell'organizzazione del lavoro e più in generale della società, delle esternalità di sistema. In questi campi, le politiche di liberalizzazione, abbattimento delle posizioni di rendita e ammodernamento dell'ampio settore dei servizi, in precedenza ricordate, avrebbero conseguenze molto favorevoli, irrobustendo le condizioni di fondo in cui si realizzano le attività produttive e si svolge la vita civile; spazi di miglioramento si prospettano particolarmente ampi in Italia, dove, secondo una stima approssimativa, la produttività totale dei fattori dista un 20% circa dalla frontiera americana. Tuttavia, nell'ipotizzare uno sforzo di compensazione su questo fronte si deve tenere presente che esiste un grado di *trade-off* anche tra miglioramento della produttività totale e crescita occupazionale<sup>20</sup>. Aumenti significativi del numero di addetti nelle attività economiche vanno infatti inevitabilmente a pescare in un serbatoio di persone meno produttive e con qualifiche meno elevate rispetto alla media di coloro che sono già occupati; le "nuove" unità lavorative tendono, inoltre, a essere assorbite in settori con un più basso livello di produttività, sia del lavoro sia, soprattutto, multifattoriale. La recente esperienza italiana sembra confermare questo *pattern* che ha contrassegnato in precedenza anche altri paesi (Spagna e Olanda, in particolare): la crescita occupazionale del nostro Paese nel periodo 2000-03 ha coinvolto in misura largamente predominante le donne che si sono per lo più inserite in attività caratterizzate da produttività debole, ma non per questo meno importanti di quelle a produttività elevata.

---

<sup>20</sup> Si veda Bassanini A., Scarpetta S. (2002), "Growth, Technological change and ICT Diffusion: Recent Evidence from OECD Countries", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 18 (3).





**Prezzo 10 €**