

Riforme senza politica industriale: l'Italia negli ultimi venti anni

Paolo Liberati e Giuseppe Travaglini

L'Italia soffre da ormai due decenni di mancanza di crescita. Il deterioramento della sua economia si è accentuato drammaticamente dal 2008 con lo scoppio della crisi finanziaria internazionale, divenuta nei paesi europei una crisi di domanda aggregata. La dinamica negativa degli investimenti, della produttività, del progresso tecnologico alimenta la trappola della produttività, che né

ulteriori riforme del mercato del lavoro né tagli del cuneo fiscale sul costo del lavoro possono interrompere. La via di uscita piuttosto potrà trovarsi solo nel ribaltamento dell'attuale modello di sviluppo, che riporti al centro del processo produttivo la conoscenza, gli investimenti e il lavoro, di qualità e duraturo. Ma ciò non può avvenire che nel coordinato consesso europeo di una rinnovata politica industriale.

RPS

1. Introduzione

L'economia Italiana soffre di una prolungata e complessa crisi economica, la più profonda del secondo dopoguerra. Dall'inizio del 2008 ad oggi il nostro paese ha perso il 9% del suo Prodotto interno lordo (Pil) reale, la disoccupazione è raddoppiata toccando, al termine del 2014, la soglia del 12,7%, pari a 3 milioni e 230 mila disoccupati. Il costo del lavoro per unità di prodotto è tra i più alti tra quelli dei paesi europei; ma i salari sono di circa il 30% inferiori a quelli delle maggiori economie europee continentali, come la Germania e la Francia, e la produttività del lavoro è in continua contrazione. Gli indici di progresso tecnologico e di innovazione, tra cui la produttività totale dei fattori e la spesa in Ricerca e Sviluppo (R&S), e quelli di competitività internazionale, manifestano un prolungato deterioramento.

Si parla oramai apertamente di declino dell'economia italiana (Saltari e Travaglini, 2006, 2009b). Molte sono state le «ricette» proposte per contrastare questa deriva, visioni di politica economica spesso tra loro apertamente opposte. Le misure di «austerità espansiva» e le (contro)riforme del mercato del lavoro, sostenute con miope insistenza dalle istituzioni europee, non hanno fino ad oggi dato i frutti attesi (o forse sperati). Anzi, sembrano avere aggravato ulteriormente l'attuale

quadro recessivo, e approfondito la fase ciclica negativa per la conseguente contrazione della domanda aggregata, dei consumi e degli investimenti. Perciò, richieste di interventi di spesa per favorire gli investimenti, in beni strumentali tangibili e intangibili, sono arrivate da molte delle economie periferiche europee, in particolare da quelle del Sud d'Europa, tra cui l'Italia; e interventi di politica monetaria per svalutare l'euro, e per migliorare le ragioni di scambio nel commercio internazionale – con riflessi positivi sui flussi di esportazione extraeuropei, di risparmio e di disoccupazione – sono stati sovente invocati, e ora attuati dalla Bce, come misure per rilanciare, almeno nel breve periodo, l'economia italiana e quella dei paesi europei in crisi di competitività e crescita.

Tuttavia, questi interventi non sembrano essere sufficienti per superare i nodi strutturali dell'economia italiana. Per l'Italia, il processo recessivo non inizia difatti nel 2008, ma da quell'anno solamente si approfondisce, essendo invece un fenomeno recessivo di lungo periodo avviatosi, nelle sue prime forme, già alla fine degli anni Settanta del secolo appena concluso, e conclamatosi definitivamente nei decenni successivi. Molti fattori hanno contribuito ad alimentare questo percorso recessivo e a dilapidare quel capitale di tecnologie, conoscenze, investimenti, lavoro e relazioni industriali accumulato nei precedenti decenni, che aveva sostenuto, seppure in presenza di inevitabili frizioni e contraddizioni, lo sviluppo economico italiano (Nardozzi, 2004; Comito e al., 2014). Si possono ricordare, da un lato, la perdita della grande industria e dei settori tecnologicamente avanzati (come l'industria chimica, la farmaceutica, l'automobilistica, la cantieristica), l'affermarsi della piccole dimensioni di impresa e la specializzazione crescente nei comparti a basso contenuto tecnologico e a ridotto valore aggiunto; dall'altro, la più recente «frantumazione» del mercato del lavoro – con l'ampliamento delle forme di flessibilità esterna all'impresa e la deregolamentazione del contratto di lavoro, prodromo di una precarizzazione anche della società intera – e la scomparsa sostanziale della politica industriale, se non limitatamente intesa nel suo ruolo di ampliamento del grado di concorrenza dei mercati reali e finanziari.

Oggi è perciò il tempo della riflessione e dell'inventario dei mutamenti avvenuti in questo ultimo ventennio per cercare di individuare e rimuovere i vincoli che frenano lo slancio in avanti dell'economia italiana, e che influiscono sull'inerzia dei suoi processi di aggiustamento in risposta agli shock del mercato del lavoro, dell'euro, della politica

industriale; trasformazioni che hanno mutato drasticamente il modello di sviluppo italiano (ed europeo) senza però giungere ad una sua nuova chiara ridefinizione. Dai dati che presentiamo emergerà che per l'Italia la precarizzazione del lavoro e la politica di moderazione salariale degli ultimi venti anni, unitamente al parallelo arretramento degli interventi di politica industriale, e all'incertezza sulle politiche fiscali dovuta in larga parte alle attuali discutibili discipline di bilancio, hanno indebolito il sistema produttivo italiano invece di agire come propulsore della crescita, con ricadute negative sulla dinamica della produttività, sulla competitività, sugli investimenti, sulla distribuzione del reddito e della ricchezza e sul livello dei salari (Pianta, 2012), e quindi sul contributo della domanda aggregata alla crescita. L'uscita da questa combinazione negativa risiede dunque in una riformulazione del modello di sviluppo che ponga di nuovo al centro il lavoro di qualità e duraturo, la conoscenza, e una rinnovata politica industriale che vada oltre lo steccato delle regole della concorrenza e capace di tracciare le nuove linee di sviluppo dell'economia italiana.

Il contributo è organizzato come segue. Nel prossimo paragrafo si analizza la relazione che lega la competitività e la produttività. Nel terzo paragrafo si studia in dettaglio il declino degli investimenti, della produttività e del progresso tecnologico in Italia. Le questioni relative al peso, alla composizione e alle possibili varianti del cuneo fiscale sul costo del lavoro è analizzato nel quarto paragrafo. L'ultimo paragrafo conclude con alcune considerazioni di politica industriale.

2. *Competitività e produttività*

Erroneamente, si fa spesso riferimento alla produttività e alla competitività come sinonimi o indici equivalenti per misurare la capacità delle imprese, o del sistema economico aggregato, di competere nel mercato internazionale. Ciò è improprio anche se i due indici sono tra loro strettamente collegati. Il costo del lavoro per unità di prodotto (Clup) è un indice di competitività dato dal rapporto tra la retribuzione nominale per occupato e la produttività reale del lavoro. Quest'ultimo, invece, è un indice dato dal rapporto tra il valore aggiunto e il numero di occupati (o di ore lavoro) impiegate per produrre quel valore.

In linea di principio, più basso è il valore del Clup migliore dovrebbe essere la competitività del sistema economico (o del settore di riferi-

RPS

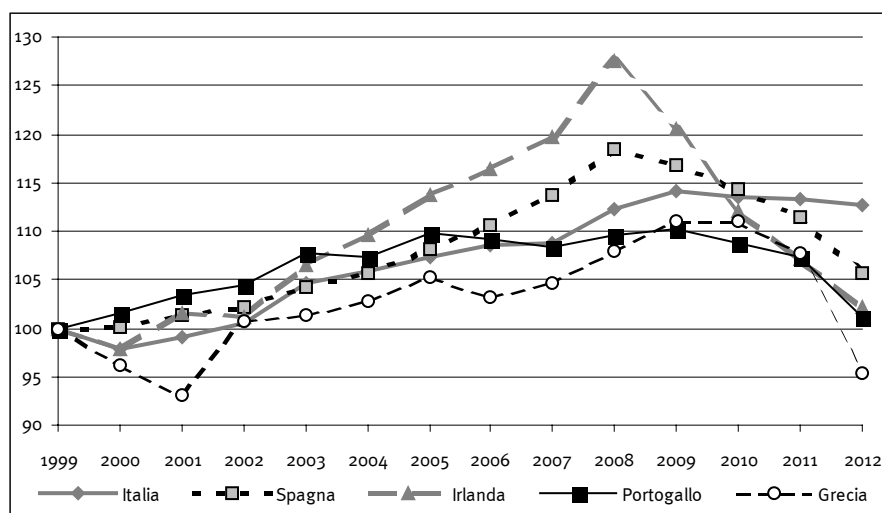
Paolo Liberati e Giuseppe Travaglini

mento) e quindi superiore la competitività dei prodotti esportati a parità di prezzi attesi e del tasso di cambio nel commercio internazionale. Ma il Clup è un rapporto. E perciò si riduce tagliando il costo del lavoro (ossia il valore del numeratore) o aumentando la produttività (ossia il denominatore). La prima strada è spesso percepita come quella di più immediata realizzazione. E poiché il costo del lavoro è in parte determinato dalle imposte e dai contributi sociali, un miglioramento dell'indice potrebbe essere ottenuto riducendo quelle componenti attraverso opportune politiche fiscali. Oppure, nel caso peggiore, comprimendo verso il basso il livello del salario netto, attraverso il taglio delle retribuzioni nominali per occupato, la cui efficacia sarebbe comunque limitata al breve periodo e solo a condizione che le imprese riducano corrispondentemente i prezzi invece di aumentare i margini di profitto, azione peraltro non del tutto scontata.

La seconda strada, ovvero il rafforzamento della produttività, è di più difficile realizzazione, perché richiede, investimenti e tecnologie, e almeno in parte, risorse pubbliche dedicate a sostenere queste trasformazioni. Precisamente, l'aumento del denominatore del Clup sarebbe possibile solo in presenza di investimenti in beni strumentali, innovazione e ricerca, in assenza dei quali aumenti della produttività sono di difficile realizzazione. Non è quindi un caso che, nel dibattito attuale italiano, un facile consenso abbiano avuto le reiterate proposte di riduzione del costo del lavoro (trattandosi in definitiva di riduzioni di tributi), mentre minore supporto abbiano ricevuto quelle richieste di misure di intervento rivolte a reperire risorse pubbliche (maggiore spesa) da impiegare a fini del miglioramento della produttività.

Vediamo alcuni dati. La figura 1 illustra il cambiamento del Clup relativo (misurato come scarto dalla media dell'Eurozona) nei paesi periferici europei dal 1999 (De Grauwe, 2011, 2012), tra cui l'Italia. Si evidenziano due fatti stilizzati rilevanti. Fino al 2008 si registra un aumento del Clup, e dunque un deterioramento della loro posizione competitiva. In seguito, dal 2008-2009 si registra una inversione di tendenza. Questa virata è particolarmente evidente in Irlanda, Spagna e Grecia, mentre è più modesta in Italia e Portogallo. Tale inversione è il risultato della «svalutazione interna», cioè dei tagli salariali, e della conseguente deflazione avviata in questi paesi dopo lo scoppio della crisi del 2008. In Irlanda la svalutazione interna, rispetto al picco del 2008, ammonta a 23,5 punti percentuali. In Grecia e Spagna è minore ma significativa, e rispettivamente pari a 11,4% e 8,9%. In Portogallo e Italia è meno rilevante, ma va nella stessa direzione (3,2% e 0,6%).

Figura 1 - Il Clup relativo nei paesi «periferici»



Fonte: elaborazione a cura degli autori su dati Eurostat.

Non necessariamente, però, la riduzione del Clup può essere considerata una trasformazione positiva. Come accennato sopra, l'effetto della svalutazione interna sulla crescita economica può essere contraddittorio, e spesso di breve periodo. Da una parte, la moderazione salariale riduce il Clup con un effetto positivo sulle esportazioni che divengono relativamente meno costose delle corrispondenti merci estere, a parità di cambio nominale. D'altra parte, però, la svalutazione interna ha un impatto negativo sulla domanda aggregata attraverso la riduzione dei redditi, dei consumi e dell'occupazione, il che compensa almeno parzialmente l'effetto positivo, oltre a generare impatti negativi di più lungo periodo riconducibili ad un minor livello strutturale di entrate fiscali e ad una possibile fase deflattiva che accresce il valore reale dei debiti da rimborsare. In altri termini, la riduzione dei salari e dei prezzi, inizialmente vista come strumento di rilancio della competitività, può invece comprimere la domanda interna e vanificare nel medio periodo il sacrificio iniziale sostenuto dal lavoro. In assenza di investimenti e ricerca che aumentino stabilmente la produttività, il circolo vizioso della stag-deflazione può alimentare la spirale negativa lavoro-produttività, e nel quadro dell'unione monetaria europea imporre ai paesi periferici l'uscita dall'euro, con conseguenze non facilmente prevedibili (si pensi all'attuale condizione della Grecia).

RPS

RIFORME SENZA POLITICA INDUSTRIALE: L'ITALIA NEGLI ULTIMI VENT'ANNI

Ovviamente, l'effetto positivo, ove ci fosse, della svalutazione interna sarebbe maggiore se fosse accompagnato da una *rivalutazione* interna (ossia da un aumento dei salari) dei paesi più competitivi dell'Europa centrale, e principalmente della Germania. Tuttavia, l'evoluzione del Clup in questi paesi, tra il 1999 e il 2012, ha mostrato una tendenza opposta. La figura 2 riassume gli andamenti. Il Clup è cresciuto meno che in quelli periferici fino al 2008, e ha registrato un'inversione di tendenza negli anni più recenti, tranne in Austria e Belgio dove l'aumento era stato comunque inferiore. Una posizione del tutto particolare ha la Germania: il Clup è diminuito del 15% fino al 2007, per rivalutarsi solo del 2,75% dalla crisi fino al 2012.

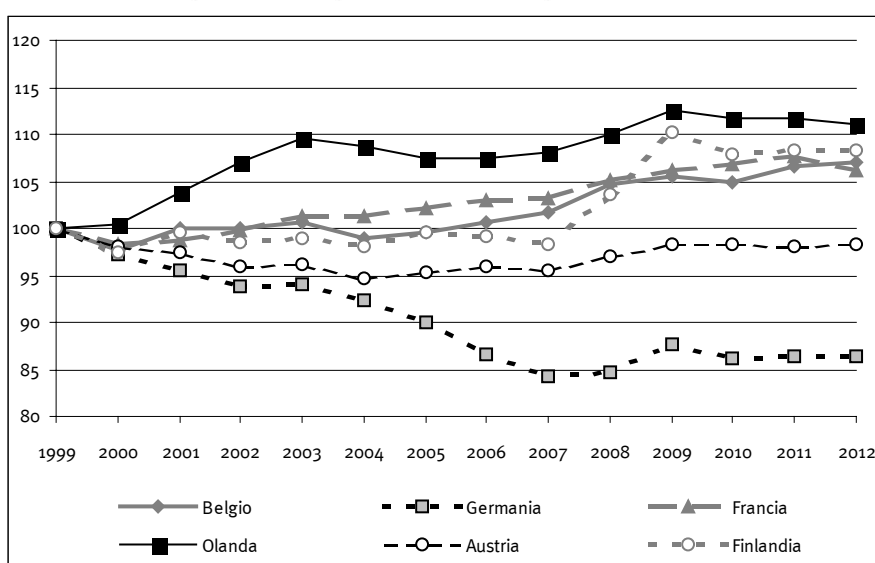
L'eccezionale riduzione del Clup tedesco è il risultato di due effetti. Da un lato, la politica di moderazione salariale e la flessibilità del lavoro introdotte all'inizio degli anni Novanta, con le conseguenti ricadute sulla competitività di prezzo; dall'altro, e principalmente, gli investimenti nei settori avanzati ad alto contenuto tecnologico, e la ristrutturazione industriale con ricadute positive sulla produttività. Ai dati di oggi, emerge inoltre che di queste due trasformazioni è stata la seconda, relativa agli investimenti e al progresso tecnologico, che più ha contribuito al rilancio della competitività germanica nel quadro europeo.

È di tutta evidenza che dinamiche così divergenti del costo del lavoro e della produttività nell'Eurozona non sono sostenibili nel lungo periodo, e sono il segno più evidente dell'incompatibilità tra l'obiettivo della rapida crescita dei paesi periferici e la riduzione degli squilibri tra il centro e la periferia. Anzi, l'asimmetrico andamento del Clup implica che il peso degli aggiustamenti è posto quasi esclusivamente sulle spalle dei paesi periferici, nonostante una maggiore simmetria contribuirebbe a ridurre i costi economici e sociali che ricadono sui paesi in ritardo, come l'Italia, aggravandone la crisi.

Il ripiegamento dell'economia italiana dell'ultimo ventennio e l'attuale recessione è, dunque, l'effetto cumulato di cambiamenti e vincoli economici e istituzionali manifestatisi in tempi diversi e con modalità diverse. Alcuni vengono da lontano. Già a partire dalla metà degli anni Ottanta e nel decennio successivo che anticipa l'entrata dell'euro, la politica economica italiana ha battuto strade errate che hanno impoverito il sistema produttivo e industriale nazionale, rendendo la crescita sempre più instabile e debole. Altri fattori, invece, sono più recenti e si ricollegano alle trasformazioni che presiedono al funzionamento del mercato del lavoro e al rapporto di lavoro, e ai processi di aggiustamento degli squilibri reali e finanziari dell'Eurozona. È da qui,

dunque, che occorre prendere le mosse per comprendere come le riforme degli ultimi due decenni abbiano messo in moto forze divergenti che, invece, di avvicinare, allontanano sempre più i paesi in difficoltà, come l'Italia, dal centro dell'Europa, e suscitano perplessità sulla tenuta non solo della sua economia, ma anche della sua coesione sociale.

Figura 2 - Il Clup relativo nei paesi «Centro Europa»



Fonte: elaborazione a cura degli autori su dati Eurostat.

3. Produttività e investimenti

Riusciranno le grandi e molteplici riforme del mercato del lavoro, avviate alla metà degli anni Novanta, e fino ai più recenti cambiamenti normativi del rapporto contrattuale e delle tutele del lavoro (articolo 18 tra tutti) a rilanciare l'asfittica dinamica dell'occupazione, degli investimenti e della produttività del lavoro? Dai dati discussi in precedenza, sembra emergere una risposta complessivamente negativa: non esiste nessun meccanismo a priori, di causa ed effetto, che trasferisca il vantaggio competitivo derivante della riduzione del costo del lavoro alla spesa in nuovi investimenti, accrescendo l'intensità di capitale e il contenuto innovativo dei prodotti e dei processi produttivi. Anzi, la più recente storia italiana, ma anche quella di molti paesi europei, tra cui anche la Francia e la Spagna, mostra che la riduzione relativa del

costo del lavoro rispetto a quello d'uso del capitale (ossia degli impianti, degli equipaggiamenti materiali e immateriali, dei beni tangibili e intangibili) può avere l'effetto opposto, e perverso, di spingere le imprese a procrastinare i nuovi investimenti e a ridurre il contenuto tecnologico delle loro attività produttive (siano esse produzioni di beni o di erogazione di servizi), danneggiando in maniera permanente la produttività del lavoro, con ricadute negative sia sui salari sia sulla competitività. Analizziamo questi fatti con ordine.

Il costo del lavoro e le sue componenti sarà analizzato in dettaglio nel prossimo paragrafo. Per ora è sufficiente osservare che la differenza tra il salario reale italiano e quello tedesco o francese non è determinata dal cuneo fiscale che è mediamente intorno al 47-48%, ma dal salario netto che in Italia è in media del 30% più basso (in parità di potere d'acquisto); ciò riflette la minore capacità del nostro sistema produttivo di creare valore aggiunto e distribuirlo sotto forma di redditi. Insomma, come abbiamo già osservato, il costo del lavoro rappresenta solo una parte del problema della competitività, l'altra è costituita dalla produttività che dipende essenzialmente dal capitale fisso, dal suo contenuto tecnologico e dal vincolo produttivo che determina il modo in cui il lavoro si interfaccia con i mezzi di produzione. Se accettiamo questa impostazione diviene allora più facile evidenziare le criticità del nostro sistema paese e la pressoché nulla capacità delle numerose riforme del lavoro degli ultimi anni di rimettere in «moto la macchina» dello sviluppo (Saltari e Travaglini, 2008, 2009a; Travaglini, 2010; Calcagnini e Travaglini, 2013).

È indiscutibile come dal 1993 ad oggi si sia registrata in Italia una continua caduta del tasso di crescita dell'intensità di capitale, degli investimenti e del progresso tecnologico; e come questo deterioramento abbia trascinato verso il basso la produttività del lavoro (e la competitività). La tabella 1 riassume la dimensione di questo processo negativo.

Tabella 1 - Contabilità della crescita per l'Italia

<i>Tasso di crescita medio annuo</i>	<i>1980-1993</i>	<i>1994-2014</i>	<i>differenza</i>
Produttività lavoro	1,65	0,33	-1,32
Capitale	2,61	1,40	-1,21
Intensità di capitale	2,10	0,95	-1,15
Produttività dei fattori (Ptf)	0,88	-0,05	-0,93

Fonte: elaborazione a cura degli autori su dati Eurostat.

Dal confronto tra i due periodi indicati nella tabella si evidenzia un tracollo formidabile del sistema paese. La crescita della produttività si

riduce mediamente nel ventennio 1994-2014 di 1,32 punti percentuali rispetto al periodo precedente. Sull'arco dei venti anni significa una perdita cumulata di produttività di 26,4 punti. Un dato enorme, che si riflette sul Pil, sui redditi e sui salari. Questo impoverimento si accompagna al crollo degli investimenti, che arretrano in media annua di 1,21 percentuali, e dell'intensità di capitale (-1,15 in media annua). Insomma, il registro del sistema paese è di una enorme frenata, e certamente non improvvisa, che coinvolge la spesa delle imprese in beni strumentali, il rapporto capitale-lavoro, la produttività del lavoro e il progresso tecnologico che, stimato attraverso la produttività dei fattori (Ptf), registra addirittura variazioni negative (-0,05 nell'ultimo ventennio).

È interessante notare che l'insufficiente accumulazione di capitale coinvolge tutti i settori produttivi, non solo quelli tradizionali (Accetturo e al., 2013). Secondo i dati Eurostat, in Italia, il peso dell'industria manifatturiera, tradizionalmente sede di processi innovativi e di ricerca e sviluppo, è diminuito nel tempo: era pari al 26% del valore aggiunto e dell'occupazione nel 1990, ma nel 1999 il peso dell'industria scende al 23% sia del valore aggiunto sia degli occupati. Inoltre, il calo si accentua con la crisi del 2008: la produzione industriale scende di oltre un quinto tra il 2007 e il 2012 (oggi circa il 16,7% del totale del valore aggiunto, rispetto al 22,3% della Germania, l'11,5% della Francia e il 16,6% dell'Eurozona). Emerge inoltre che nel 2009 una quota significativa del valore aggiunto manifatturiero italiano veniva prodotta dai settori industriali tradizionali, a basso valore aggiunto e bassa intensità tecnologica. Questi settori rappresentano oggi circa il 31% del valore aggiunto italiano, mentre in Germania non vanno oltre il 18% e in Francia il 29%. Tra le maggiori economie continentali europee risulta peggiore dell'Italia solo la Spagna, con il 36%. Complessivamente, nel 2009 la quota del valore aggiunto manifatturiero italiano nei comparti a basso e medio-basso contenuto tecnologico ammontava al 62%, rispetto al 44% della Germania, il 59% della Francia e il 64% della Spagna.

La restante quota è prodotta nei settori manifatturieri a tecnologia alta e medio-alta. Qui, le debolezze italiane emergono ancora più nettamente. La quota di questi settori è difatti pari al 38%, contro il 56% in Germania, il 41% in Francia e il 35% in Spagna. È da notare, inoltre, che negli ultimi due decenni la specializzazione dell'Italia è rimasta sostanzialmente stabile: il settore ad alta tecnologia rappresentava il 6,7% del valore aggiunto totale del manifatturiero nel 2011, rispetto al

RPS

Paolo Liberati e Giuseppe Travaglini

RPS

RIFORME SENZA POLITICA INDUSTRIALE: L'ITALIA NEGLI ULTIMI VENTINI ANNI

6,5% nel 1992, un incremento trascurabile in un ventennio in cui i miglioramenti tecnologici sono stati di portata assai rilevante. Ovviamente, queste trasformazioni vengono catturate anche dai dati relativi alla dinamica aggregata dei settori Ict, che hanno visto aumentare fino al 2000 il loro peso relativo sull'investimento complessivo nazionale (11%) per poi decrescere e assestarsi intorno all'8% negli anni più recenti. Una dinamica decisamente anomala rispetto agli altri paesi europei, considerando che è in questi settori che si registra la maggiore innovazione di processi e di prodotti, il maggiore grado di conoscenza e la più elevata produttività del lavoro (Gallino, 2003).

Se queste trasformazioni in negativo non sono figlie della deregolamentazione del mercato del lavoro (taluni così sostengono), che si è accompagnata alle altre epocali modificazioni del nostro modello di sviluppo (si pensi all'euro o alle mal realizzate privatizzazioni), certo è che tali riforme non ne hanno nemmeno contrastato la caduta. Anzi, ne hanno accelerato il processo di depauperamento, restituendoci un sistema paese minato nella sua capacità di crescita, impoverito nel suo apparato industriale, svuotato nel contenuto tecnologico delle sue attività produttive e nelle sue conoscenze, squilibrato nella distribuzione dei redditi e frustrato dalla crescente disoccupazione. Un paese come l'Italia, che registra contemporaneamente una crescita della disoccupazione (dal 6,1% nel 2007 al 12,7% nel 2014) e una caduta della produttività del lavoro (-1,32% annuo) manifesta una estrema criticità che non può essere risolta, ma solo aggravata, da ulteriori deregolamentazioni del mercato del lavoro. Un costo del lavoro troppo elevato può essere un disincentivo agli investimenti. Ma un costo del lavoro troppo basso e una ridotta tutela del lavoro sviliscono il lavoro, la sua dignità e la sua produttività, spingendo le imprese a preferire produzioni a basso valore aggiunto e basso contenuto tecnologico, che finiscono nel tempo per avvolgere in un circolo vizioso non solo il lavoro, ma anche le imprese medesime e le capacità imprenditoriali del paese.

4. Salari e cuneo fiscale

La criticità degli aspetti strutturali e macroeconomici illustrata nel precedente paragrafo solleva il quesito di quanta parte delle possibili soluzioni sia affidata all'azione del settore pubblico. Sul tema – e nel corso degli ultimi anni – si sono sviluppate posizioni contrastanti e la

sintesi può essere fatta contrapponendo due tendenze generali. Da un lato, la posizione di chi sostiene che una politica di austerità del bilancio pubblico sia da sola in grado di portare il paese fuori dalla crisi, sottovalutando il ruolo della domanda interna nel sostegno dell'attività economica; dall'altra, il caso polare di chi propone di ignorare i vincoli di bilancio pubblico, a prescindere dalla tipologia e dalla destinazione dell'intervento pubblico. Trasversalmente, e con varie sfumature, si è fatta strada la richiesta di una riduzione della pressione fiscale che, nel caso del mercato del lavoro, si è delineata frequentemente come richiesta di riduzione del cuneo fiscale e, per questa via, del costo del lavoro, soprattutto in ragione del differenziale rispetto ad altri paesi che caratterizzerebbe la nostra struttura di prelievo. Come accennato in precedenza, la riduzione del costo del lavoro è stata recentemente percepita come una facile via di uscita ai problemi della nostra economia, trascurando il fatto che riduzioni strutturali del Clup debbano più probabilmente avvenire attraverso investimenti in tecnologia e ricerca. Nel concentrarsi sul costo del lavoro spesso ci si è concentrati sul taglio del cuneo fiscale. Ma è quest'ultima una questione rilevante ai fini della crescita e della produttività? A nostro avviso la risposta è negativa. Difatti, come argomenteremo, la riduzione del cuneo fiscale è in grado di produrre solo effetti di breve periodo, che aiutano a far «galleggiare» le imprese, ma distolgono l'attenzione dal tema cruciale del recupero delle capacità di investimento, di innovazione e ricerca del nostro sistema produttivo.

Tuttavia, è certamente di qualche utilità discutere la posizione relativa dell'Italia rispetto agli altri paesi economicamente avanzati circa il livello e la composizione del cuneo fiscale. In generale, il cuneo fiscale rappresenta la quota del costo complessivo del lavoro che viene prelevato dallo Stato in forma di imposte e contributi sociali. Esso può dunque essere calcolato come differenza tra il costo che un'impresa deve sostenere per poter assumere un lavoratore e la retribuzione netta da tutti i prelievi che il lavoratore effettivamente percepisce. La differenza tra imposte e contributi sociali, tuttavia, non è neutrale, tanto da non potersi necessariamente attendere che una generica riduzione del cuneo fiscale possa produrre effetti analoghi a prescindere dal tipo di intervento pubblico, nonostante una parte della letteratura economica abbia affermato che la composizione del cuneo possa essere irrilevante (si veda Nickell, 2004). In particolare, i contributi sociali – per questa ragione definiti anche *tributi di scopo* – sono generalmente legati al beneficio di una prestazione e in alcuni casi in modo

RPS

Paolo Liberati e Giuseppe Travaglini

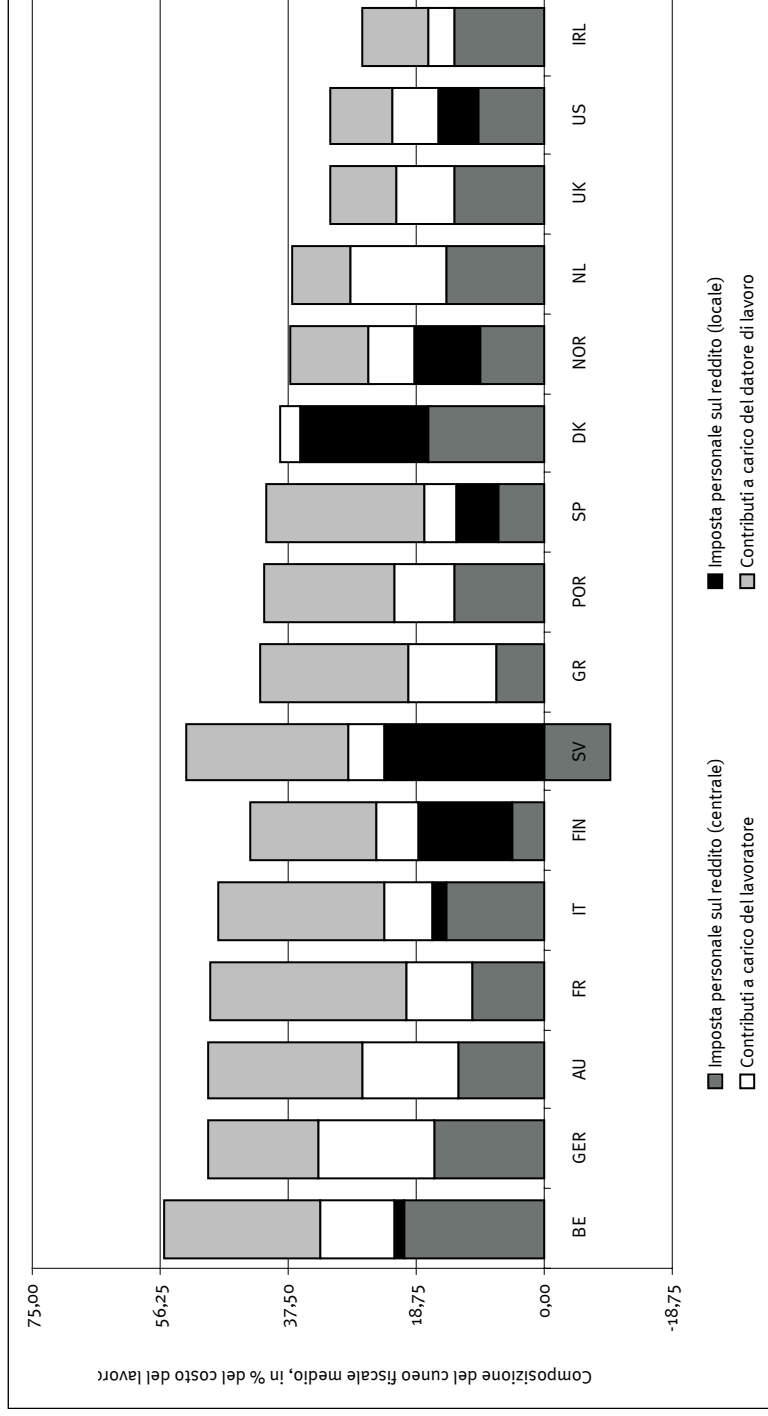
così stretto da poterli intendere come salario differito. Le imposte, al contrario, sono prelievi generalmente svincolati dalla specifica spesa, rivolti a finanziare le attività dello Stato di comune beneficio¹. Nel caso italiano, ad esempio, questa differenza è divenuta più rilevante negli ultimi anni in ragione di un maggiore legame tra contributi e prestazioni, soprattutto nel caso della previdenza, dove i meccanismi di calcolo della pensione sono passati da quelli tipici di un *pay-as-you-go* a quelli di un sistema che rende la prestazione pensionistica dipendente dalla storia contributiva dei lavoratori.

Per questa ragione i confronti internazionali – per l'Italia come per la maggior parte dei paesi europei – sulla struttura del prelievo dovrebbero distinguere adeguatamente la pressione tributaria in senso stretto, cioè quella che dipende dal prelievo di imposte e tasse, dalla pressione contributiva, quella che invece dipende dal prelievo di contributi sociali a fronte dei quali gli stessi individui ricevono benefici differiti². L'ampiezza del cuneo fiscale può dunque essere osservata solamente scegliendo un «punto di vista» specifico. In particolare, la misura del cuneo fiscale è influenzata dal livello del salario (in ragione del fatto che in molti paesi la struttura della contribuzione è soggetta a tetti massimi), dal grado di progressività dell'imposta personale (che costituisce elemento rilevante nella composizione del cuneo), dalla struttura dei contributi (generalmente a carico del datore di lavoro e del lavoratore), dalla tipologia familiare (per le numerose differenziazioni del prelievo in presenza di familiari a carico), dal settore di attività del lavoratore e – non ultimo – dal numero di livelli di governo che applicano imposte o contributi rilevanti per la formazione del cuneo.

¹ Per una più ampia trattazione, si vedano ad esempio Marino e Staderini (2010) e la rassegna della letteratura empirica in Melguizo e Gonzalez-Paramo (2013).

² Un caso tipico di incoerenza nel confronto, spesso utilizzato nel dibattito corrente, è quello tra Italia e Stati Uniti. Nel 2013, secondo i dati Ocse, l'Italia registra una pressione fiscale del 42,6% contro il 25,4% degli Stati Uniti. Una differenza assai rilevante, però giustificabile con il fatto che in Italia una parte significativa della pressione fiscale è determinata dai contributi necessari a finanziare il welfare state, prelievi che negli Stati Uniti sono comunque di portata ridotta in ragione di un'estensione limitata delle prestazioni pubbliche. Escludendo i contributi sociali, infatti, la pressione tributaria in Italia si riduce notevolmente (29,7%), molto di più di quanto essa si riduca negli Stati Uniti (19,3%), così da far apparire sia i livelli sia la distanza molto più contenuti.

Figura 3 - Cuneo fiscale e costo del lavoro



Fonte: Elaborazione a cura degli autori su dati Ocse.

In particolare, in quanto segue, assumiamo che il momento di confronto sia costituito dalla posizione di un lavoratore singolo, che percepisca un salario medio in uno dei settori da B a N dell'*International standard industrial classification of all economic activities* (Isic, Revision 4), escludendo quindi i lavoratori dell'agricoltura, dell'amministrazione pubblica e di altri settori non direttamente produttivi. Inoltre, nel calcolo del cuneo fiscale medio, non si tiene conto di differenze regionali dovute anche alla diversa struttura del prelievo, come nel caso di *fiscalizzazione degli oneri sociali*, introdotta in Italia nel 1968 e variamente applicata nei confronti – prevalentemente – delle regioni meridionali³. Infine, il lavoratore preso a riferimento per i confronti internazionali è a tempo pieno, assumendo che nel rapporto di lavoro non ci siano interruzioni dovute a malattia o disoccupazione⁴. Nella remunerazione sono invece considerati l'importo medio di straordinari, il periodo medio di ferie e i supplementi regolari di salario (come ad esempio, la tredicesima mensilità).

Fatte salve queste condizioni, la figura 3 illustra il peso del cuneo fiscale in percentuale del costo del lavoro, ordinando in senso decrescente i paesi considerati. Emerge che l'Italia è un paese con un cuneo fiscale mediamente elevato, sia che lo si consideri in relazione alla totalità dei paesi Ocse sia che lo si consideri in riferimento alla media europea. Vale la pena rilevare, però, che il livello del cuneo fiscale italiano (47,78%) è inferiore a quello che si registra in altri importanti paesi europei, tra cui Germania (49,33%) e Francia (48,92%). Questo dato non è il risultato della selezione di un particolare anno (il 2013); piuttosto, esso sintetizza un profilo che ha accompagnato l'evoluzione del cuneo fiscale già dall'introduzione dell'euro, anche se varie riforme del mercato del lavoro in Francia e Germania hanno consentito una convergenza verso il più basso livello italiano a partire dal 2009. Rispetto a questi paesi, dunque, non sembra si possa porre una questione di «altezza» del cuneo fiscale di per sé, quanto invece – come sottolineato nei precedenti paragrafi – un problema di produttività del lavoro e dunque di salario lordo. D'altra parte, il valore significativamente più basso della media Ocse (35,85%) riflette le più ampie riduzioni di cuneo fiscale dei paesi dell'Europa orientale non appartenenti all'area dell'euro, operate soprattutto nel periodo 2004-2007 (Bulgaria,

³ Per una sintesi dei provvedimenti principali in materia, si veda Festa (2012).

⁴ Nei paesi in cui non si è in grado di separare la componente *full-time* da quella *part-time*, si fa riferimento al concetto di *full-time equivalent*.

Estonia, Lettonia, Lituania, Romania e Slovacchia), il livello mediamente più basso del salario medio, e la minore copertura del welfare state. La diversità di condizioni in cui operano i diversi paesi europei rende dunque assai complesso immaginare che una stessa politica di riduzione del cuneo fiscale possa sortire identici effetti a prescindere dalle condizioni macroeconomiche di partenza e dalle caratteristiche istituzionali specifiche dei diversi mercati del lavoro.

La più bassa produttività del lavoro italiana si riflette comunque in un più basso livello del salario anche tra i principali paesi europei. Misurato in dollari a parità di potere di acquisto, il salario italiano – tra Francia, Germania e Spagna – era il più basso nel 2000 ed è rimasto il più basso nel 2013. Mentre in Germania, la crescita del salario nel periodo 2000-2013 ha subito una crescita cumulata di circa il 73%, in Italia questa crescita si è fermata al 45,2%, comunque inferiore anche alle performance francese (56,1%) e spagnola (55,8%). La contrazione della crescita dei salari – rispetto al caso tedesco – è ulteriormente evidenziata dal rapporto tra i due. Nel 2000, il salario medio italiano era pari al 92% di quello tedesco, mentre nel 2013 il rapporto si è ridotto al 77,8%.

In termini di composizione del cuneo fiscale, la stessa figura 3 mette inoltre in luce come le due componenti principali, nei paesi considerati, siano le imposte personali sul reddito (in particolare quelle applicate dai governi centrali) e i contributi a carico dei datori di lavoro. Una parte generalmente minore del cuneo è composta dai contributi a carico del lavoratore e una parte ancora meno rilevante è associata alle imposte personali sul reddito applicate dai governi locali, se si fa eccezione per alcuni paesi scandinavi dove l'uso di queste imposte è molto accentuato (Danimarca, Svezia e Norvegia)⁵. Complessivamente, però, i contributi sociali pesano di più delle imposte nel determinare il cuneo fiscale, il che rappresenta generalmente una prerogativa di quei sistemi economici che al prelievo contributivo affiancano sistemi di welfare di tipo corporativo o quasi-universale almeno in alcune delle sue componenti.

⁵ Nel caso svedese è opportuno rilevare che, in corrispondenza del salario medio della tipologia di lavoratore considerata, l'applicazione dell'imposta personale sul reddito del governo centrale genera un credito d'imposta che si configura come trasferimento. È questa la ragione per cui nel grafico tale componente contribuisce con un valore negativo.

Al riguardo, va notato che alla distinzione prettamente giuridica tra contributi a carico del datore di lavoro e a carico del lavoratore non necessariamente corrisponde anche una distinzione in termini economici. La letteratura economica si è interrogata a lungo sui possibili effetti dei prelievi sul funzionamento del mercato del lavoro, ma anche sui possibili effetti che la ripartizione formale tra contributi a carico del datore e contributi a carico del lavoratore potesse avere una rilevanza economica. Mentre una parte consistente della letteratura è concorde con il fatto che i prelievi sui redditi da lavoro possano avere effetti negativi sul funzionamento del mercato del lavoro (Davis e Henreksson, 2004; Nickell, 2004, Bassanini e Duval, 2006)⁶, e che questi effetti dipendano in ultima istanza dalle elasticità dell'offerta di lavoro al prelievo (Prescott, 2004), minore evidenza – anche in relazione alle difficoltà di misurazione – esiste in relazione all'incidenza finale del prelievo contributivo. La difficoltà è spesso aggravata dalla necessità teorica di distinguere – e dalla complessità pratica di farlo – tra il margine intensivo di reazione (modifica delle condizioni del mercato del lavoro riferibili a coloro che partecipano al mercato del lavoro e subiscono una variazione dei prelievi) e margine estensivo di reazione (modifica della partecipazione al mercato del lavoro da parte di chi ne è escluso prima della variazione dei prelievi). Mentre nel breve periodo, la ripartizione formale del prelievo contributivo può avere una rilevanza, nel lungo periodo alcune evidenze empiriche mostrano che gli effetti del prelievo finiscono per trasferirsi quasi interamente sui lavoratori, prevalentemente attraverso un meccanismo di traslazione all'indietro sui salari.

In una recente meta-analisi dei principali studi sull'argomento, Melguizo e Gonzalez-Paramo (2013) dimostrano che i lavoratori sostengono circa il 70% dell'intero prelievo sul lavoro, indipendentemente dalla sua ripartizione formale. Essi dimostrano anche che, in alcuni paesi, il grado di traslazione è pressoché totale nel lungo periodo. D'altra parte, gli studi teorici sulla traslazione confermano che la ripartizione formale è sostanzialmente irrilevante nel caso di un mercato che funzioni in concorrenza perfetta e che, in generale, il lato più rigido del mercato sia quello che sopporti un maggior onere del prelievo.

Dunque? Ne consegue che in Italia politiche mirate a ridurre il cuneo fiscale debbano essere considerate con estrema cautela. Al favore ge-

⁶ Per una diversa posizione si veda Lehmann e al. (2014).

neralizzato che comunque può riscuotere una politica di riduzione del prelievo nel breve periodo, va contrapposto il fatto che se l'obiettivo di lungo periodo è migliorare il funzionamento del mercato del lavoro, e stimolare gli investimenti, la ricetta potrebbe non essere sostanzialmente corretta. Come abbiamo sottolineato sopra, la via principale per ridurre l'onere del prelievo sul lavoro dovrebbe essere quello di accelerare la crescita della produttività, e per questa via l'aumento dei livelli salariali. Ma la crescita della produttività – come già ricordato – è possibile solo in relazione ad una ripresa degli investimenti e del progresso tecnologico, che sovente a essi si accompagna.

I recenti provvedimenti sul costo del lavoro, quale ad esempio l'eliminazione della componente di costo del lavoro dall'Irap per rendere il lavoro meno costoso per le imprese, trascurando che l'Irap rappresenta una componente fondamentale del finanziamento del servizio sanitario nazionale, sembrano, invece, andare nella direzione opposta. Le minori risorse a disposizione, quindi, dovranno essere coperte da altre fonti di entrata qualora si voglia mantenere invariato il livello dei servizi, o scegliere la via – come in altri casi di riduzione del prelievo contributivo – di ridurre le prestazioni associate a tali prelievi⁷. Anche dalle riforme del pubblico impiego, seppur necessarie per razionalizzare l'offerta di beni e servizi pubblici ai cittadini, non è lecito attendersi alcuna spinta propulsiva alla crescita della produttività del lavoro e dei livelli salariali, ma soltanto un temporaneo allentamento dei vincoli di bilancio.

La riduzione del cuneo fiscale, quindi, può certamente rappresentare uno strumento di breve periodo, per consentire alle imprese di riorganizzare l'impiego dei fattori produttivi, ma non dovrebbe essere pensato come l'intervento chiave per consentire il recupero della competitività. Rispetto ai livelli salariali di molte economie in crescita, an-

⁷ Si ricorda che in Italia, nel 2000, sono stati ridotti i premi Inail per la copertura degli infortuni sul lavoro, gli oneri sociali per la maternità e quelli sulla retribuzione determinata dalla contrattazione di secondo livello. Nel 2001 sono stati poi ridotti i contributi rivolti al finanziamento degli assegni familiari. Già dal 2007, inoltre, fu prevista una riduzione dell'Irap consistente nella deducibilità dalla base imponibile dei contributi previdenziali e assistenziali pagati dal datore di lavoro; dal 2002, un'analoga deduzione era stata introdotta per le imprese di piccole dimensioni. Variazioni importanti del cuneo fiscale si sono poi verificate anche in relazione alle modifiche dell'imposta personale sul reddito che si sono succedute dal 2000. Per un maggiore dettaglio, si veda Marino e Staderini (2010).

che un ipotetico azzeramento del cuneo fiscale potrebbe essere irrilevante nel rendere il nostro paese competitivo. Se si accetta l'idea che la competitività di lungo periodo sia in realtà prevalentemente tecnologica, la via principale non può che essere quella consentita dagli investimenti, rispetto ai quali l'azione del settore pubblico, attraverso un'adeguata e moderna politica industriale di indirizzo, potrebbe essere molto più proficua degli interventi di riduzione del cuneo fiscale.

5. Conclusioni e considerazioni di policy

L'attuale modello di sviluppo italiano, che si affaccia con la fine degli anni Ottanta e si afferma nei decenni successivi, si basa sul recupero della competitività e sulla stabilizzazione monetaria, e pone come architrave della sua struttura produttiva la ristrutturazione del mercato del lavoro, e dunque la riformulazione della contrattazione salariale e delle relazioni industriali (Pini, 2013). Il cambiamento delle relazioni economiche e dei nodi normativi che lo disciplinano, rispetto ai decenni precedenti, è notevole; travolge il sistema di relazioni economiche e sociali costituitesi nei decenni precedenti, ma la trasformazione è abbozzata e incompleta. E squilibrata. Non si tratta di un progetto organico e coerente. Il suo cambiamento – staremmo per dire disarticolazione – determina lo straordinario rallentamento degli investimenti in beni strumentali, tangibili e intangibili, e la contrazione del ritmo di crescita della produttività proprio in concomitanza della deregolamentazione del mercato del lavoro e dell'ampliamento della concorrenza dei mercati, spesso evocate come precondizioni della crescita. Questo deterioramento del tessuto produttivo e del mercato del lavoro, paventato oramai come vero e proprio declino del sistema produttivo nazionale, si accorda (purtroppo) con la dinamica aggregata che abbiamo rintracciato nei dati nazionali, ed esposto nei precedenti paragrafi. Contrazione degli investimenti; riduzione del contenuto tecnologico dei beni strumentali; diminuzione del rapporto capitale-lavoro; crollo della produttività del lavoro; tagli salariali; redistribuzione del reddito dal lavoro ad altre fonti di reddito. Sono queste le principali trasformazioni del sistema produttivo italiano maturate sul finire del periodo considerato, che influenzano più decenni. Deterioramento che non può essere contrastato, ma al più rallentato, da manovre che si limitino a ridiscutere e redistribuire il peso del cuneo fiscale sul costo del lavoro.

Dalle vicende narrate si possono trarre alcune indicazioni utili. La prima constatazione di fatto è che la strada della deregolamentazione del mercato del lavoro non può assicurare lo sviluppo. Anzi, presa come misura isolata rischia di innescare l'avvitamento tra la produttività, l'accumulazione e l'avanzamento tecnologico. Lo sviluppo economico, e l'occupazione di qualità, hanno bisogno di investimenti e ricerca. E questi si affermano quando i mercati di beni e servizi sono orientati al dinamismo, all'innovazione e alla concorrenza, più di quanto si affermino quando il costo del lavoro è basso.

La seconda constatazione di fatto è che una moderna e coerente politica industriale, selettiva e di indirizzo, che non si limiti al rafforzamento delle condizioni di concorrenza, è oggi uno strumento più che mai attuale e necessario in un paese come il nostro che, negli ultimi due decenni, ha perso la posizione che occupava nelle classifiche del commercio e degli scambi internazionali. Questa insufficienza emerge da molti indicatori. La spesa in ricerca e sviluppo è ai minimi tra i paesi industrializzati. Quella per l'istruzione è la più bassa tra i paesi economicamente avanzati. Gli investimenti in drammatica contrazione. Il margine di profitto sul costo del lavoro resta, invece, troppo elevato in molti settori produttivi, nonostante la concorrenza dei paesi emergenti. E questo vanifica, conseguentemente, i tagli salariali che finiscono solamente per deprimere la domanda interna. Perciò, il rilancio di produttività e competitività necessitano di appropriate politiche pubbliche e di piani industriali finalizzati a ridiscutere il rapporto tra lavoro e capitale, e a immettere nuove risorse, finanziarie e tecnologiche, nei comparti industriali, favorendo l'occupazione di qualità.

Queste tendenze sono già presenti – anche se in modo diversificato – sia nel mondo delle imprese sia in quello del lavoro. Una proposta ambiziosa è stata, per esempio, avanzata dalla Cgil con il nuovo Piano del Lavoro (Pennacchi, 2013; Qrs, 2013). Il punto di attacco riguarda l'occupazione, con l'obiettivo di raggiungere una «piena» occupazione di alta qualità e produttiva. È importante, e non usuale, che nel nostro paese sia un'organizzazione sindacale a cercare di innovare, spostando l'asse delle politiche del lavoro nella direzione della produttività e dell'avanzamento tecnologico. Sono questi i temi cardine su cui si arrovella da anni la politica economica italiana. La sfida è, perciò, quella di rimettere al centro delle nostre società e delle economie il lavoro, potenziandone le qualità e l'intensità della conoscenza, e gli investimenti, in beni materiali e immateriali, per innescare produttività e sviluppo.

RPS

Paolo Liberati e Giuseppe Travaglini

Diverse sono le strade che possono condurre a questo risultato, e che devono essere battute in parallelo. È essenziale interrompere il ciclo negativo della «trappola della bassa produttività», intervenendo sui meccanismi distorti di allocazione del capitale e del lavoro prevalsi negli ultimi due decenni, attraverso l'incentivazione del passaggio delle imprese dai settori meno produttivi verso quelli più produttivi. Questa trasformazione richiede però un insieme coerente di dispositivi incentivanti – normativi ed economici – che vanno da una tassazione che favorisca l'investimento e l'innovazione; ad un robusto sistema di ammortizzatori sociali per facilitare la ricollocazione dell'occupazione e la sua riqualificazione verso i comparti più produttivi; ad un mercato finanziario che sappia selezionare i progetti di investimento in attività reali più promettenti, anche se rischiosi, fornendo le risorse adeguate. Vanno ridotti i costi sopportati dalle imprese, ma senza penalizzare ulteriormente i redditi da lavoro, e incidendo, invece, sui costi energetici, e su quelli amministrativi, burocratici e fiscali. Non ultimo, le politiche industriali devono puntare a favorire la crescita dimensionale delle imprese, il superamento della tradizionale governance di tipo familiare, la riconversione produttiva verso le tecnologie medio-alte, e, quindi, piani industriali che potenzino le attività di ricerca e sviluppo.

E, tuttavia, un problema cruciale resta. Nelle attuali condizioni economiche, è evidente che la formulazione di una nuova politica industriale richieda sia un cambiamento nell'opinione prevalente in Europa che ogni intervento pubblico sia distorsivo e lesivo della concorrenza, sia il reperimento di enormi risorse finanziarie e tecnologiche che attualmente travalicano le possibilità dei singoli paesi, e che perciò devono essere concepite a livello comunitario europeo, ribaltando i capitoli dell'agenda dall'austerità alla crescita. Piani europei come la Proposta Juncker per gli investimenti e l'Industrial Compact appaiono francamente insufficienti, anche se sono il primo timido segnale di un auspicato cambiamento di rotta in sede europea.

Come è stato più volte sottolineato, la politica industriale è un anello strategico dell'intera organizzazione e struttura economica europea. E perciò, solo un europeismo convinto ed emancipatorio, diverso da quello attuale, può risolvere le criticità attuali e concorrere al superamento della crisi italiana e al recupero di consensi sul progetto europeo.

Riferimenti bibliografici

- Accetturo A., Bassanetti A., Bugamelli M., Faiella I., Finaldi Russo P., Franco D., Giacomelli S. e Omiccioli M., 2013, *Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi*, «Questioni di Economia e Finanza», «Occasional papers», n. 193, luglio.
- Bassanini A. e Duval R., 2006, *The determinants of unemployment across Oecd countries: re-assessing the role of policies and institutions*, «Oecd Economic Studies», n. 42, pp. 7-86.
- Calcagnini G. e Travaglini G., 2013, *A Time Series Analysis of Labor Productivity. Common Trends and Common Cycles in European countries and the U.S.*, «Economic modelling», n. 36, pp. 622-628.
- Comito V., Paci N. e Travaglini G., 2014, *Un paese in bilico. L'Italia tra crisi del lavoro e vincoli dell'euro*, Ediesse, Roma.
- Davis S.J. e Henreksson M., 2004, *Tax effects on work activity, industry mix and shadow economy size: evidence from rich country comparisons*, «Nber working paper», n. 10509.
- De Grauwe P., 2011, *The governance of a fragile Eurozone*, «Ceps Working document», n. 346, maggio.
- De Grauwe P., 2012, *In search of symmetry in the Eurozone*, «Ceps Working document», n. 268, maggio.
- Festa A., 2012, *Sgravi fiscali nel Mezzogiorno e fiscalizzazione degli oneri sociali. Analisi dell'impatto del cuneo fiscale sull'occupazione regionale in Italia*, «Quaderni di economia del lavoro - Labour economics papers», n. 1, Franco Angeli, Milano, pp. 147-207.
- Gallino L., 2003, *La scomparsa dell'Italia industriale*, Einaudi, Torino.
- Lehmann E., Lucifora C., Moriconi S. e Van der Linden B., 2014, *Beyond the Labour Income Tax Wedge: the Unemployment-Reducing Effects of Tax Progressivity*, «Iza Dp», n. 8276.
- Marino M.S. e Staderini A., 2010, *Il cuneo fiscale sul lavoro: rassegna della letteratura e analisi del caso italiano*, «Politica economica», XXVI, n. 2, pp. 203-239.
- Melguizo A. e Gonzalez-Paramo J.M., 2013, *Who bears labour taxes and social contributions? A meta-analysis approach*, Series, n. 4, pp. 247-271.
- Nardozzi G., 2004, *Miracolo e declino*, Laterza, Saggi, Bari.
- Nickell S., 2004, *Employment and Taxes*, «Cep Discussion paper», n. 634.
- Pennacchi L. (a cura di), 2013, *Tra crisi e grande trasformazione. Libro Bianco per il Piano del Lavoro 2013*, Ediesse, Roma.
- Pianta M., 2012, *Nove su dieci. Perché stiamo (quasi) tutti peggio di 10 anni fa*, Laterza, Bari.
- Pini P., 2013, *Lavoro, Contrattazione, Europa*, Ediesse, Roma.
- Prescott E.C., 2004, *Why do Americans work so much more than Europeans?*, «Federal reserve bank of Minneapolis quarterly review», n. 28, pp. 2-13.
- Qrs - Quaderni di Rassegna Sindacale. Lavori, 2013, *Per un nuovo Piano del Lavoro*, n. 1, Ediesse, Roma.
- Saltari E. e G. Travaglini, 2006, *Le radici del declino economico. Occupazione e produttività in Italia nell'ultimo decenni*, Utet, Torino.

RPS

Paolo Liberati e Giuseppe Travaglini

- Saltari E. e Travaglini G., 2008, *Il rallentamento della produttività del lavoro e la crescita dell'occupazione. Il ruolo del progresso tecnologico e della flessibilità del lavoro*, «Rivista italiana degli economisti», vol. XIII, n. 1, pp. 3-38.
- Saltari E. e Travaglini G., 2009a, *The Productivity slowdown puzzle. Technological and Non-technological shocks in labor market*, «International economic journal», vol. 23, n. 4, pp. 483-509.
- Saltari E. e Travaglini G., 2009b, *Economia italiana del nuovo millennio*, Carocci, Roma.
- Travaglini G., 2010, *Mezzogiorno e Italia. Produttività accumulazione e divario territoriale*, in Altieri G. e Galossi E., *Mezzogiorno: una questione nazionale*, Ediesse, Roma, pp. 39-145.