

# L'industria italiana e la produttività. Cosa significa essere competitivi?

**Livio Romano e Fabrizio Traù\***

- ◆ *La manifattura italiana occupa ancora oggi la settima posizione al mondo per valore aggiunto, la quarta per diversificazione produttiva, la seconda per competitività dell'export e mostra un tasso d'investimento che è superiore a quello dei principali competitor europei, Germania inclusa.*
- ◆ *Eppure, è largamente diffusa, non solo in Italia, l'idea che essa sia da tempo affetta da un forte deficit di competitività, che negli anni l'ha portata ad allontanarsi dalle traiettorie di sviluppo seguite dagli altri principali partner occidentali. Questa visione "declinista" si fonda su un'analisi parziale delle statistiche della crescita, circoscritta alle stime del valore aggiunto in volume (ossia a prezzi costanti).*
- ◆ *L'utilizzo delle stime a prezzi costanti per fare confronti internazionali richiede però cautela, innanzitutto perché i metodi per costruirle non sono gli stessi tra i diversi paesi, neanche restringendo l'analisi alla sola UE. In particolare, risulta ancora oggi lasciata alla discrezionalità dei vari istituti nazionali di statistica la scelta di quali e quante metodologie impiegare per tenere conto del miglioramento qualitativo dei beni manufatti e dell'aumento dei prezzi che, tipicamente, ne segue. Aumento che però non riflette l'inflazione, ma è il risultato di una strategia attiva di riposizionamento su fasce di mercato più elevate. Per misurare i miglioramenti qualitativi dell'output, in Italia si utilizza una sola metodologia, in Francia e Spagna se ne impiegano due, nel Regno Unito tre, in Germania cinque, nei Paesi Bassi sei.*
- ◆ *Su questi presupposti è pressoché impossibile stabilire se e quanto il divario di crescita a prezzi costanti della manifattura italiana, che sull'upgrading qualitativo ha fondato la sua strategia di risposta alla concorrenza di costo del mondo emergente, sia riconducibile ad un fatto statistico piuttosto che ad un fatto economico. Quando la crescita venga misurata in valore (a prezzi correnti), invece che in volume, la performance dell'industria italiana appare infatti tutt'altro che anomala nel confronto internazionale. Fino allo scoppio della crisi dei debiti sovrani, il suo valore aggiunto è cresciuto in linea con quello dell'Area Euro e della Germania. Inoltre, anche nei lunghi anni della crisi, la sua produttività del lavoro ha mantenuto un profilo di crescita analogo a quello francese.*

---

\* Per commenti scrivere a: [l.romano@confindustria.it](mailto:l.romano@confindustria.it), [f.traù@confindustria.it](mailto:f.traù@confindustria.it).

Le opinioni espresse nella Nota sono quelle degli autori e non necessariamente coincidono con quelle di Confindustria. Tutti i diritti sono riservati. È consentita la riproduzione, secondo le norme di legge, nel modo seguente: "Romano L., Traù F. (Centro Studi Confindustria), L'industria italiana e la produttività. Cosa significa essere competitivi?; *Nota dal CSC n. 4-2019*".

- ◆ *Le stime della crescita a prezzi costanti pongono, oltre a un problema metodologico, anche una questione di natura interpretativa: il loro significato economico non è univoco come potrebbe sembrare. Questo perché la metodologia della doppia deflazione, che è alla base della costruzione delle serie del valore aggiunto a prezzi costanti, comporta che un aumento dell'incidenza dei costi intermedi sul valore della produzione si rifletta in una maggiore crescita. Così, una dinamica positiva del valore aggiunto a prezzi costanti può nascondere, come avviene nel caso francese, una forte contrazione delle risorse disponibili per gli investimenti e per remunerare i fattori produttivi. Di contro, una dinamica piatta del valore aggiunto a prezzi costanti può sottendere, come nel caso italiano, una forte crescita di quelle stesse risorse.*
- ◆ *Per capire quali siano effettivamente i problemi del sistema produttivo italiano è necessaria una chiave di lettura coerente con tutte le informazioni a disposizione. È altrettanto urgente che in sede UE si decida finalmente di standardizzare le metodologie di calcolo delle statistiche della crescita. Ne va della corretta comparazione degli andamenti del PIL tra paesi europei.*

**La prudenza perduta** Venticinque anni fa Giorgio Fuà (magister indiscusso della materia) attirava l'attenzione, nelle prime pagine di un libro il cui sottotitolo era "le insidie delle cifre", sul fatto che "il successo di popolarità ottenuto [dalle] statistiche della crescita [a prezzi costanti] è ... inquinato dal fatto che in molti casi coloro che ne fanno uso attribuiscono a tali dati un significato ed una validità diversi da quelli che realmente possiedono". E ne concludeva che "bisogna guardare in faccia la realtà, smettere di domandare alla tecnica del calcolo a prezzi costanti risposte che non può dare, riconsiderare quali sono le domande cui possiamo seriamente cercare risposta"<sup>1</sup>.

Da allora il problema non ha fatto che amplificarsi. Da un lato, l'innovazione tecnologica e la spinta alla terziarizzazione dell'economia hanno reso via via sempre più difficile misurare la crescita in termini strettamente quantitativi (ossia ricorrendo alla "tecnica del calcolo a prezzi costanti"). Dall'altro, il ricorso a questo tipo di misura nella "narrazione" delle vicende economiche è invece diventato indiscriminato. Al punto che, a differenza di quanto accadeva in passato, anche le nuove regole europee di controllo della finanza pubblica introdotte dal Fiscal Compact nel 2013 utilizzano la crescita a prezzi costanti del PIL (potenziale) come criterio fondamentale per determinare la sostenibilità o meno delle politiche di bilancio adottate degli stati membri.

Dietro la facciata del problema si nascondono questioni rilevanti, che si articolano su almeno tre livelli di analisi. Il primo è quello della definizione sul piano concettuale del significato delle misure a prezzi correnti e costanti; il secondo riguarda le metodologie di calcolo; il terzo ha a che vedere con la stessa logica interpretativa a partire dalla quale il fenomeno viene valutato.

---

<sup>1</sup> Cfr. G. Fuà, *Crescita economica. Le insidie delle cifre*, Bologna, Il Mulino, 1993 (pp. 7-9). Il concetto di crescita a prezzi costanti (o in volume) si contrappone a quello di crescita a prezzi correnti (o in valore), per il diverso trattamento statistico della variazione dei prezzi alla produzione. In prima approssimazione, si può affermare che differenza tra le due è che la crescita in volume è stimata al netto della variazione nei prezzi.

**Prezzi costanti e prezzi correnti: due narrazioni molto diverse delle vicende italiane** In generale, il tema di cui si discute appare massimamente complesso a livello dell'intera economia – dove la variabile di output di riferimento è il PIL – data l'estrema difficoltà di misurazione del valore aggiunto dei servizi, una quota importante del quale viene ricostruita a partire dalla distribuzione del reddito (retribuzioni) anziché dal lato della produzione. Il che rende la misura intrinsecamente problematica già a livello dei valori correnti, e non meno che acrobatica a livello di quelli costanti. Ma si pone, e in misura rilevante, anche a livello della sola manifattura, su cui si concentra l'attenzione di questa Nota. Perché finché c'è da sapere di quanto è aumentata la produzione di beni relativamente omogenei come l'acciaio e il cotone, come era utile sapere nell'Ottocento, le misure di crescita a prezzi costanti forniscono una buona approssimazione della realtà; ma quando occorre conoscere di quanto è aumentata la produzione di beni altamente differenziati (ossia tra loro eterogenei), come i farmaci o i beni strumentali dedicati, i prezzi costanti alla descrizione della realtà non ci si avvicinano nemmeno.

La questione ha finito per acquisire una curvatura particolare nel caso dell'Italia con riferimento all'andamento della sua produttività – nel frattempo assurta a metro assoluto di ogni valutazione in merito alla capacità di competere del paese. L'argomento è che nel confronto internazionale l'andamento di medio periodo della produttività a prezzi costanti (parziale o totale che sia) mostra un deterioramento della posizione italiana; dal che si deriva *sic et simpliciter* che il sistema produttivo nazionale stia accumulando ormai da tempo un marcato "ritardo competitivo" rispetto al resto del mondo.

Quello che specificamente raccontano le statistiche ufficiali della crescita "reale" – altro termine comunemente usato per definire la crescita a prezzi costanti – è che il sistema manifatturiero italiano dal 2000 a oggi avrebbe perso continuamente terreno nei confronti dell'Europa (già prima dell'insorgere della crisi), accumulando un ritardo via via maggiore sia in termini di valore aggiunto (27 punti percentuali in meno rispetto alla media dell'Eurozona tra il 2000 e il 2017) che di produttività del lavoro (28 punti percentuali).

Si tratta però del medesimo sistema industriale che ancora oggi è al settimo posto nel mondo (secondo in Europa) per livello assoluto di valore aggiunto prodotto, al quarto posto (dietro Cina, Stati Uniti e Giappone) per grado di diversificazione produttiva, al secondo posto dietro la Germania per competitività dell'export (c.d. *Trade Performance Index* calcolato da UNCTAD e WTO), e con un tasso di investimento in rapporto al valore aggiunto che è sistematicamente superiore a quello di quasi tutti gli altri produttori manifatturieri, Germania inclusa<sup>2</sup>. Inoltre, il sistema industriale italiano è anche uno dei più "performanti" a livello europeo per quanto riguarda il rispetto degli standard ambientali. Come si conciliano tra loro questi fatti?

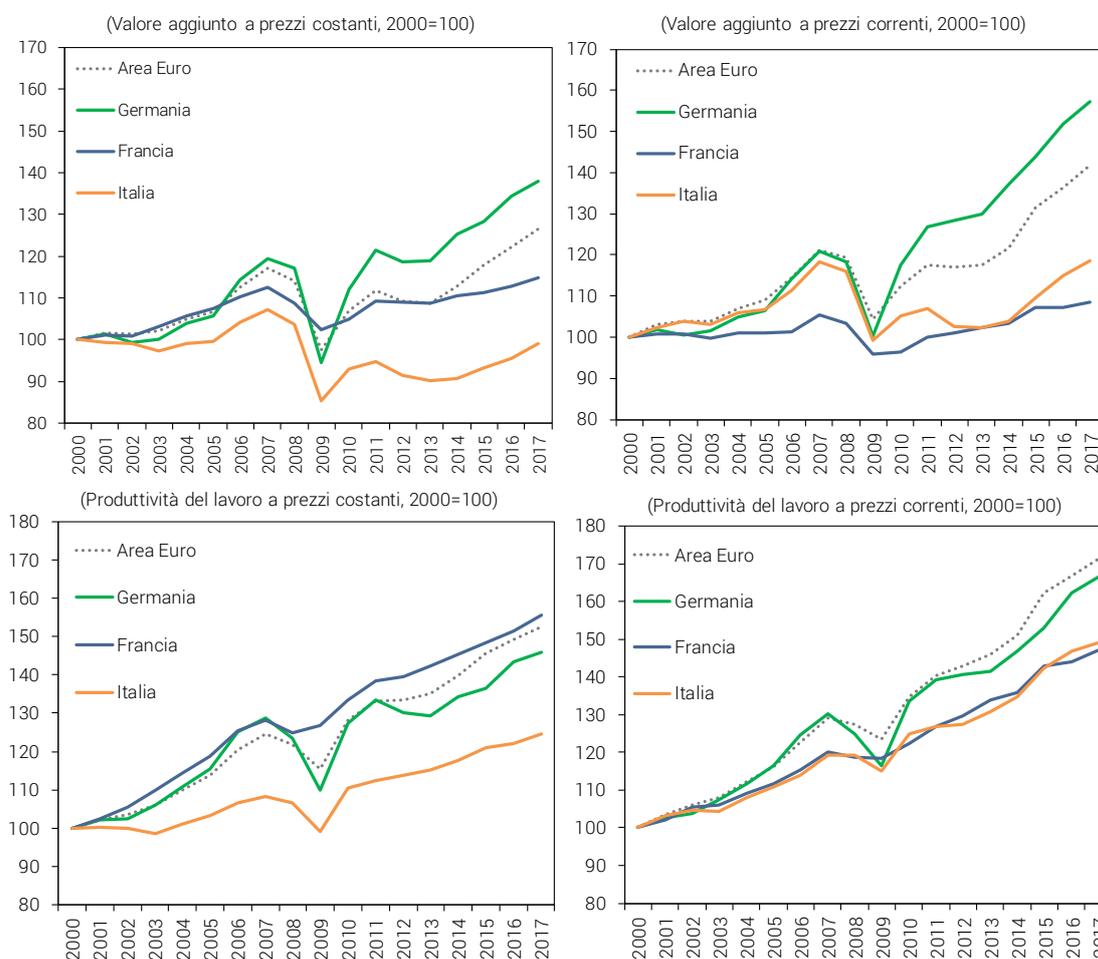
Per provare a rispondere a una domanda che – alquanto bizzarramente – non si fa nessuno, si può cominciare a osservare che quando la crescita di lungo periodo venga misurata in valore (a prezzi correnti) invece che in volume (a prezzi costanti) la performance relativa dell'Italia appare nel confronto internazionale in realtà tutt'altro che anomala (Figura A).

---

<sup>2</sup> Cfr. Confindustria (2018), *Il ruolo dell'industria italiana nell'economia circolare*.

Figura A

## I due volti dell'industria italiana



Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

Due esempi per tutti. Sulla base delle statistiche a prezzi costanti, la manifattura italiana avrebbe accumulato tra il 2000 e il 2017 un ritardo rispetto a quella francese nella produttività del lavoro di 31 punti percentuali; secondo le misure in valore, risulta un differenziale positivo a favore dell'Italia di 2 punti percentuali e una dinamica pressoché coincidente tra i due paesi lungo tutto il periodo considerato. Ancora: in base alle statistiche a prezzi costanti la forte divergenza nella crescita del valore aggiunto manifatturiero tra Italia e Germania si sarebbe avviata già a partire dal 2001; usando le misure in valore, essa risulta invece quasi interamente concentrata negli anni 2010-2014, ovvero coincide con il manifestarsi degli effetti asimmetrici della crisi europea dei debiti sovrani, che hanno fortemente penalizzato la domanda interna italiana ma non quella tedesca. Il che significa che fino a quando non è esploso un problema di compressione *relativa* della domanda interna la crescita dell'output italiano in valore è stata chiaramente allineata con quella tedesca e con quella media dell'Area euro (e ben superiore a quella della Francia).

Il punto, in questo quadro, sta nel contenuto informativo delle serie in valore rispetto a quelle a prezzi costanti. Come una letteratura ormai consolidata illustra da tempo<sup>3</sup>, lo strumento attraverso cui la manifattura italiana ha perseguito un riposizionamento competitivo nei suoi settori di specializzazione è stato il costante upgrading *qualitativo* dell'offerta, che ha avuto l'obiettivo di sottrarla alla concorrenza di prezzo delle economie emergenti. Questo processo – che ha assunto il profilo di una vera e propria strategia – comporta una ricomposizione (e una diversificazione) costante dell'offerta, che a parità di valore complessivo dell'output ne implica *ceteris paribus* un ridimensionamento in termini strettamente quantitativi (perché man mano che si sale nella qualità i mercati si restringono). Il successo di questa strategia è misurato direttamente dalla capacità dei produttori italiani di aumentare nel tempo i valori medi unitari delle loro esportazioni in misura più pronunciata dei loro concorrenti<sup>4</sup>.

Ora, se la componente di prezzo è sottratta (in tutto o in parte) esclusa dalla misura dell'output, questo *cambiamento* – su cui si fonda il miglioramento della capacità di competere delle imprese – viene semplicemente ignorato (o sottostimato), fornendo una rappresentazione del “grado di competitività” della manifattura completamente falsata. Detto altrimenti, il contenuto informativo del dato a prezzi correnti, ai fini della valutazione della competitività di un sistema manifatturiero, può risultare *maggiore* di quello del dato a prezzi costanti.

**Un problema metodologico aperto** Per poter valutare compiutamente la performance dell'industria italiana rispetto ai suoi concorrenti internazionali è quindi necessario innanzitutto disporre di misure a prezzi costanti che tengano conto della variazione nella qualità dell'offerta, per evitare che gli aumenti nei prezzi medi associati a strategie di riposizionamento verso l'alto di gamma vengano scambiati per inflazione. Ma ciò non basta. È anche necessario che le metodologie adottate siano *effettivamente le medesime* per tutti i diversi sistemi economici, affinché ad essere falsata non sia la comparazione internazionale. E qui cominciano i problemi, perché proprio su questo punto è del tutto evidente che – nei fatti – le statistiche internazionali non sono armonizzate.

Il modo più semplice per illustrare la natura del problema è quello di confrontare direttamente i diversi metodi di stima degli effetti della qualità sull'andamento nel tempo dei prezzi dei beni industriali (Tabella A).

---

<sup>3</sup> Cfr. tra gli altri De Nardis S. e Traù F., *Il modello che non c'era. L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Soveria Mannelli, Rubbettino, 2005; Lanza A. e Quintieri B. (a cura di), *Eppur si muove. Come cambia l'export italiano*, Soveria Mannelli, Rubbettino, 2007; De Nardis S. (a cura di), *Imprese italiane nella competizione internazionale*, Milano, F. Angeli, 2010; Cipolletta I. e De Nardis S. (2012), L'Italia negli anni Duemila: poca crescita, molta ristrutturazione, *Economia Italiana* 34 (1), pp. 63-98; Arrighetti A. e Traù F., *Nuove strategie delle imprese italiane. Competenze, differenziazione, crescita*, Roma, Donzelli, 2013; Arrighetti A. e Ninni A. (a cura di), *La trasformazione silenziosa. Cambiamento strutturale e strategie di impresa nell'industria italiana*, Dipartimento di Economia dell'Università di Parma, *Collana di economia industriale e applicata*, Parma, 2014.

<sup>4</sup> Come mostra a questo proposito un'analisi svolta dal Centro Studi Confindustria, di prossima pubblicazione, nel periodo 2002-2016 il *pricing power* dei produttori italiani è aumentato relativamente a quello dei concorrenti francesi, inglesi, spagnoli e perfino tedeschi.

Tabella A

## I due volti dell'industria italiana

Paese:	Metodi di stima degli effetti qualità sulla dinamica dei prezzi alla produzione						
	Prima scelta:				Seconda scelta:		Terza scelta:
	<i>Hedonic prices</i>	<i>Option costs</i>	<i>Overlapping prices</i>	<i>Resampling method</i>	<i>Production costs</i>	<i>Expert judgment</i>	<i>Linked to show no change</i>
Austria				X		X	
Finlandia	X						
Francia	X		X				
Germania	X	X	X	X			X
<b>Italia</b>			X				
Paesi Bassi	X	X	X	X		X	X
Polonia							
Portogallo							
Regno Unito	X	X				X	
Rep. Ceca		X	X	X		X	X
Spagna			X	X			
Svezia			X		X	X	
Ungheria			X				
Corea del Sud	X				X		
Giappone	X		X	X	X		
USA	X				X		

Fonte: elaborazioni CSC su informazioni OCSE (2011) e Eurostat (2016).

L'evidenza è immediata: ci sono paesi che non utilizzano alcuno dei criteri di stima proposti dall'OCSE (e *consentiti* ai paesi UE da Eurostat<sup>5</sup>), altri (tra cui l'Italia) che ne impiegano soltanto uno, altri che ne impiegano due (Francia, Spagna, Stati Uniti), tre (Regno Unito), quattro (Giappone), cinque (tra cui la Germania), sei (Paesi Bassi). Ovvero, le metodologie impiegate per misurare le variazioni della qualità (e dunque dei prezzi) *non sono le stesse* passando da un paese all'altro. Quali che siano i criteri preferibili – anche se non sembra irragionevole pensare che l'utilizzo di *più* metodi di stima restituisca stime più accurate del fenomeno – le statistiche a prezzi costanti che ne derivano, semplicemente, *non sono comparabili tra loro*.

La questione è talmente evidente da essere sottolineata dallo stesso istituto francese di statistica, in una nota intitolata *Perché la crescita italiana dopo il 2000 si è sganciata da quella francese?* (INSEE 2017, traduzione di chi scrive): "I metodi di stima degli effetti qualità appaiono chiaramente differenti per alcune poste dei consumi" (p. 46, trad. ); e "il diverso trattamento degli effetti qualità si ripercuote anche sulla misura degli investimenti" (p. 48, trad.); così che "complessivamente, le differenze metodologiche identificate sulle misure delle attività economiche contribuiscono a spiegare lo scarto di crescita economica tra Italia e Francia" (p. 50, trad.)<sup>6</sup>.

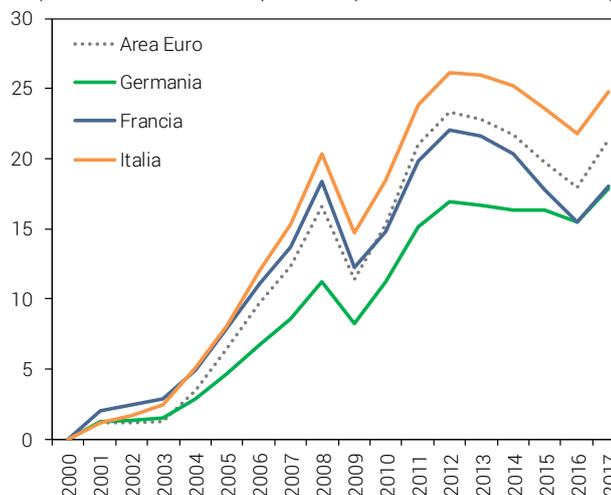
<sup>5</sup> Cfr. OCSE (2011), *Producer price Indices. Comparative Methodological Analysis*, Parigi; Eurostat (2016), *Handbook on prices and volume measures in national accounts*, Eurostat Manuals and Guidelines, Lussemburgo.

<sup>6</sup> Cfr. INSEE (2017), *Note de conjuncture*, Parigi, pp. 37-52.

La misura del problema può essere immediatamente colta osservando la dinamica dei prezzi alla produzione industriale in Italia, che sulla base delle statistiche disponibili risulta – in un tempo di massima concorrenza internazionale e dunque di sostanziale estinzione dell’inflazione a livello della produzione – sistematicamente più sostenuta della media dell’Eurozona, e massimamente rispetto a quella della Germania (Figura B). Ad oggi, non siamo in grado di dire se e in che misura queste differenze siano l’esito di scelte metodologiche diverse prese dagli istituti di statistica nazionali.

**Figura B**  
**La dinamica anomala dei prezzi alla produzione in Italia secondo le stime attuali**

(Variazione cumulata dei prezzi alla produzione nella manifattura)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

Ora, poiché tutte le giaculatorie sul “ritardo di *competitività*” dell’Italia si basano esattamente sulla semplice comparazione di stime di crescita a prezzi costanti così costruite, ne deriva che l’intera chiave di lettura offerta da anni dalla stragrande maggioranza degli osservatori (ma per fortuna non da tutti) chiede di essere ripensata.

**È così scontata l’interpretazione di questi dati?** Oltre al problema (metodologico) che riguarda la diversa misurazione della dinamica dell’output a prezzi costanti, tuttavia, c’è anche un’ulteriore questione, di natura interpretativa, che deriva dal meccanismo della c.d. doppia deflazione, correntemente impiegata nella stima del valore aggiunto a prezzi costanti. Il metodo è concettualmente semplice: il livello del valore aggiunto a prezzi costanti è determinato deflazionando separatamente l’output lordo (produzione, fatturato) e gli input acquistati (consumi intermedi), e calcolando la differenza tra le due serie. Ne deriva che quando i prezzi dell’output lordo e degli input crescono (o decrescono) alla stessa velocità il deflatore del valore aggiunto è nullo; quando invece la dinamica dei prezzi dell’output lordo è inferiore/superiore a quella degli input, il deflatore del valore aggiunto risulta negativo/positivo, il che implica una dinamica della crescita a prezzi costanti superiore/inferiore rispetto a quella a prezzi correnti.

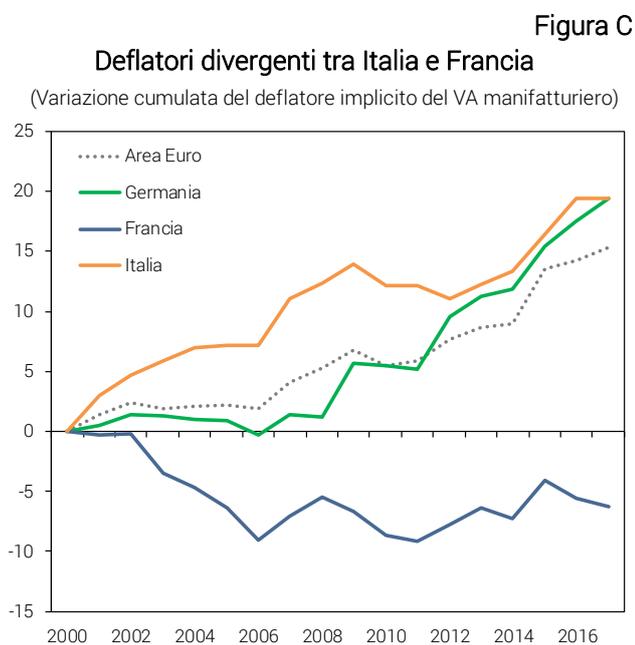
E ne deriva dunque anche che l’interpretazione economica del *risultato* della doppia deflazione non è affatto univoca, perché una stessa dinamica positiva della crescita del valore aggiunto a prezzi costanti può dipendere da andamenti molto divergenti dei deflatori. Una crescita accompagnata da un deflatore positivo indica che il sistema produttivo è in grado di ottenere aumenti di prezzo del suo output lordo maggiori di quelli degli input, rivelando una evidente “capacità di competere”. Di contro, una crescita accompagnata da un deflatore negativo

(crescita dei prezzi dell'output lordo *inferiore* a quella dei prezzi degli input) implica una riduzione delle risorse da destinare agli investimenti e alla remunerazione dei fattori produttivi, e dunque un peggioramento della competitività.

Il confronto tra i deflatori del valore aggiunto manifatturiero in Italia e nelle principali economie dell'Eurozona mostra quanto la questione interpretativa non sia marginale (Figura C). La crescita reale pressoché nulla (-0,8 per cento) del valore aggiunto manifatturiero italiano tra il 2000 e il 2017 è spiegata da una dinamica del deflatore (+19,4 per cento) che *più che compensa* la dinamica positiva del valore aggiunto nominale (+18,6 per cento). In altre parole, la dinamica dei prezzi dell'output lordo manifatturiero è stata, in un periodo di forte concorrenza internazionale, superiore, nella media di periodo, a quella dei prezzi di materie prime, beni intermedi e servizi acquistati da terzi.

La crescita reale francese ben più sostenuta (quasi il 15 per cento nello stesso periodo) è invece avvenuta in concomitanza con un deflatore negativo (-6,3 per cento), *che ha risollevato una crescita in valore che è stata meno della metà di quella italiana* (+8,5 per cento). La Francia non è un caso isolato (anche se forse il più eclatante visto il peso economico e industriale che ricopre); deflatori sistematicamente negativi si registrano anche in Belgio e Finlandia.

In questo quadro perché dovrebbe essere più convincente una chiave di lettura che assume semplicisticamente che il valore aggiunto italiano si riduce perché la manifattura è "troppo inflazionistica" e dunque inefficiente (in termini di competitività di prezzo) rispetto a quella che guarda alla dinamica del valore aggiunto come esito di una strategia di aumento dei valori unitari (che comporta il posizionamento su fasce di mercato meno consistenti in termini quantitativi), in una prospettiva in cui la prima determinante della competitività non sono i prezzi ma è l'*upgrading* produttivo? Basta uscire dalle stanze dell'*economics* accademica per ritrovare il senso di una visione del mondo meno arroccata su sé stessa: per qualunque uomo di business una misura ottocentesca dell'output come quella a prezzi costanti è semplicemente incomprensibile, perché quello che conta per misurare l'andamento della sua impresa è il *valore* del suo fatturato (a meno che non si tratti di prodotti omogenei), e non la sua semplice misura quantitativa.



Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

**Per riassumere** Le implicazioni di quanto discusso fin qui appaiono semplici: i) misure intrinsecamente sfuggenti come l'output (netto) a prezzi costanti chiedono di essere maneggiate con assoluta cautela e circospezione, e non come se fossero una clava; ii) le serie a valori correnti incorporano informazioni importanti sulla "capacità di competere" di un paese manifatturiero; iii) il problema dell'armonizzazione internazionale delle serie statistiche (all'origine della nascita stessa di Eurostat come soggetto *comune*) è tuttora manifestamente aperto (e peraltro non solo per quanto riguarda i deflatori) e chiede di essere affrontato con urgenza, perché le misure di cui si discute entrano direttamente nella definizione delle politiche sovranazionali; iv) su questi presupposti è impensabile pretendere di valutare addirittura il *grado di competitività* di un sistema produttivo semplicemente sulla base di un unico indicatore (la produttività) espresso a prezzi costanti: occorre tenere conto anche delle dinamiche in valore e, più in generale, di una *molteplicità* di indicatori, tra cui quelli più significativi non sono sempre quelli più "popolari".

Queste considerazioni non significano in alcun modo che l'industria italiana non abbia problemi di crescita (ne ha molti), o che i suoi risultati economici debbano essere ritenuti i migliori possibili (tantomeno negli anni della crisi); il punto, semplicemente, è che per cogliere la misura *reale* dei problemi – che è quanto serve a impostare politiche di crescita fondate sui fatti – il riduzionismo più estremo serve a poco. La coerenza della chiave di lettura va cercata tra *tutte* le informazioni di cui disponiamo.