

# Metamorfosi istituzionale ed eterogeneità delle imprese: all'origine della bassa crescita italiana

Categories : [Istituzioni e regole](#)

Tagged as : [Fabio Landini](#), [Menabò n. 73](#)

Date : 14 Novembre 2017

Che l'Italia stia attraversando un periodo difficile della sua storia economica è opinione diffusa tra molti osservatori. Più controversa è la discussione riguardante le origini e la natura di questa difficoltà. Il Menabò ha di recente ospitato diversi spunti di riflessione in merito. Alla posizione di [Emanuele Felice](#), [Alessandro Nuvolari e Michelangelo Vasta](#) che individuano tare che sin dall'unificazione hanno rallentato il processo di modernizzazione del Paese, se ne associano altre come quella di [Marco Simoni](#) che considera le riforme di inizio anni '90 come l'origine del "declino". [Ugo Pagano](#) e [Filippo Belloc](#) concordano invece nel considerare il monopolio delle idee imposto dagli accordi TRIPs come una fattore chiave nel ridurre le opportunità di investimento e innovazione delle imprese italiane. Questo contributo si propone di estendere tale dibattito condividendo l'ipotesi che le riforme degli anni '90 abbiano giocato un ruolo importante nel generare la scarsa performance del capitalismo italiano nell'ultimo ventennio, considerando anche altri fattori che sottendono a questa performance negativa.

Un approccio analitico che aiuta a comprendere come processi di riforma istituzionale possano influenzare i risultati economici di un paese è quello delle complementarità istituzionali, recentemente discusso da [Marianna Belloc](#) sul Menabò e che qui riassumo brevemente. Un'ampia letteratura ha mostrato come nelle economie a capitalismo avanzato esista una correlazione positiva tra il grado di concentrazione della proprietà e la forza del sindacato (misurata dal tasso di sindacalizzazione e/o i diritti di tutela dei lavoratori) (cfr. Belloc e Pagano, *International Review of Law and Economics*, 2009). Se alcuni autori spiegano tale correlazione come una risposta della prima al secondo, vale a dire come un tentativo della proprietà di utilizzare forme di controllo diretto della produzione per evitare attività collusive tra manager e lavoratori (cfr. Roe, *Political Determinants of Corporate Governance*, Oxford University Press, 2003); altri sostengono invece la causalità inversa, e cioè che la forza del sindacato sia una risposta a forme di controllo diretto dei proprietari, le quali rendono più semplice ottenere benefici privati a scapito del lavoro (cfr. Belloc e Pagano, *International Review of Law and Economics*, 2013). Quando entrambe queste causalità sono vere, l'evoluzione dei sistemi capitalistici può dare origine a equilibri istituzionali multipli in cui a un'elevata (bassa) concentrazione della proprietà si associa un'elevata (bassa) "concentrazione" del sindacato. Tali equilibri si configurano come strutture istituzionali stabili che possono essere alterate solo a seguito di forti shock. Su tale base, il quesito da porsi è: può un intenso programma di riforme indurre una transizione tra equilibri istituzionali? Se sì, a quali condizioni e con quali effetti?

Storicamente, l'esempio più evidente di transizione da un equilibrio istituzionale concentrato a uno disperso è rappresentato dalla Gran Bretagna. Per molto tempo l'economia inglese si è caratterizzata per la prevalenza di un capitalismo familiare con elevata concentrazione della proprietà e sindacati relativamente forti. Dalla seconda metà del XX secolo, tuttavia, il crescente ruolo della City come centro d'intermediazione finanziaria e l'aumento delle imposte immobiliari e di successione introdotto dai governi laburisti degli anni 1945-51 hanno favorito una progressiva diluizione dell'azionariato (cfr. Cheffins e Bank, *Modern Law Review*, 2007), che ha reso il capitalismo inglese un ibrido instabile di proprietà disperse e sindacati forti. In questo periodo le attività produttive si sono deteriorate e la crescita economica ha rallentato. Infine, con l'arrivo di Margaret Thatcher, i sindacati sono stati fortemente indeboliti e si è verificato lo spostamento verso un equilibrio caratterizzato da azionariato disperso e

sindacato debole. Nel complesso la metamorfosi del capitalismo inglese si è perciò configurata come un percorso in due stadi: un'iniziale riduzione della concentrazione proprietaria, cui ha fatto seguito un progressivo indebolimento del sindacato. L'impatto economico è stato forte sia dal punto di vista delle attività produttive, con il ridimensionamento del manifatturiero, sia con riferimento alla crescita delle ineguaglianze. A ciò si è aggiunta una progressiva frammentazione internazionale delle produzioni che da un lato è stata favorita dalla crescente rilevanza della finanza e dalla frammentazione dell'azionariato, e dall'altro ha contribuito a indebolire ulteriormente il sindacato.

Il percorso di riforme istituzionali intrapreso dall'Italia a inizio anni '90 si è rivelato per certi versi analogo e simmetrico rispetto a quello della Gran Bretagna. Partendo da un simile modello di capitalismo familiare, l'Italia ha anzitutto riformato il mercato del lavoro con interventi che hanno progressivamente indebolito il sindacato. Nel 1992, ad esempio, il "Protocollo Amato" elimina l'indicizzazione automatica dei salari rispetto all'inflazione contribuendo a ridurre il potere d'acquisto dei lavoratori. L'anno seguente, la riforma della legislazione sulla contrattazione salariale contenuta nel "Protocollo Ciampi/Giugni" definisce il principio di negoziazione decentralizzata. Infine, tra il 1995 e il 1997 viene approvata la "Legge Treu" che introduce diverse forme contrattuali di lavoro flessibile e liberalizza i centri per l'impiego. Nel complesso, l'effetto di questi interventi è stato di ridurre il potere contrattuale dei lavoratori e indebolire le rappresentanze sindacali. L'analogia con la Gran Bretagna avrebbe suggerito di far seguire a queste riforme del mercato del lavoro interventi sul mercato dei capitali, al fine di favorire una maggiore dispersione della proprietà. Questo avrebbe permesso di completare, attraverso un percorso opposto (i.e. disperdere prima il lavoro e poi il capitale anziché prima il capitale e poi il lavoro come accaduto in Gran Bretagna), la transizione a un nuovo equilibrio istituzionale. Questo però non è avvenuto. L'assenza di adeguate riforme del mercato azionario e del governo delle imprese ha portato a un ibrido istituzionale con forte concentrazione della proprietà e sindacati deboli. A ciò si sono aggiunte altre importanti riforme che, combinate al nuovo assetto istituzionale, hanno ulteriormente complicato il quadro economico. Sui mercati internazionali, ad esempio, l'approvazione dell'Uruguay Round nel 1994 e il conseguente abbattimento delle tariffe commerciali in diversi paesi ha creato molte opportunità per le imprese esportatrici italiane, esponendole però ad una forte concorrenza di costo da parte dei paesi emergenti (es. Cina). Sul mercato valutario, la rivalutazione della moneta nazionale in seguito all'adozione dell'Euro ha eliminato una delle principali leve di politica economica che in passato veniva utilizzata per guadagnare competitività sui mercati esteri, vale a dire la svalutazione.

Per molte imprese focalizzate su produzioni di bassa qualità, la combinazione di proprietà forte e sindacati deboli ha significato la possibilità di ottenere forti risparmi sul costo del lavoro. Alcune stime (cfr. Cipollone e Guelfi, *Banca d'Italia, Temi di discussione No. 583*, 2006) suggeriscono ad esempio che in Italia alla possibilità di aumentare dell'1% il numero di lavoratori temporanei corrisponda una riduzione del costo del lavoro dei lavoratori permanenti di 1,3-2,8%. Ciò significa che a livello nazionale l'aumento complessivo di quasi il 10% del numero di posti di lavoro temporanei tra il 1995 e il 2003 ha prodotto una riduzione del costo del lavoro pari a 10,4-22,4%, un valore superiore rispetto a quello registrato nello stesso periodo in altri paesi Europei. Questa diminuzione dei salari ha permesso ad alcune imprese di recuperare ampi margini di profittabilità, riducendo allo stesso tempo gli incentivi a innovare. Il risultato è stato che, anziché orientarsi su produzioni innovative e a più alto valore aggiunto per reggere la concorrenza di paesi emergenti in un regime a cambio fisso, queste imprese (che in un [recente lavoro](#) con Alessandro Arrighetti ed Eleonora Bartoloni stimiamo intorno al 35% del totale manifatturiero), tipicamente piccole e relativamente inefficienti, hanno continuato ad occupare nicchie di mercato fortemente orientate alla concorrenza di costo, senza subire un'eccessiva pressione competitiva. In aggregato, la permanenza di questi modelli produttivi poco innovativi ha contribuito a rallentare la crescita della produttività.

Tuttavia, la possibilità di recuperare margini di profittabilità sfruttando il basso costo del lavoro non è valsa per tutte le imprese. Le attività concentrate su produzioni di più alta qualità e che utilizzano manodopera qualificata tendono infatti ad impiegare lavoratori con maggior potere di negoziazione individuale e

possono quindi beneficiare solo marginalmente di un indebolimento del sindacato. Allo stesso tempo, la prospettiva di entrare in un'unione monetaria con cambio fisso e l'apertura del commercio internazionale alla concorrenza di costo dei paesi emergenti hanno creato incentivi per recuperare margini di competitività aumentando gli investimenti in innovazione e produzioni di qualità. L'insieme di questi fattori ha portato un gruppo minoritario ma non marginale d'impresе (stimato intorno al 25% del totale manifatturiero) ad adottare strategie competitive virtuose, ottenendo risultati importanti soprattutto sui mercati esteri. A riprova di ciò, i dati sul commercio internazionale (es. Export Value Index fornito da Eurostat) evidenziano un significativo incremento nella qualità dell'export italiano a partire dai primi anni 2000.

La combinazione di queste opposte pulsioni competitive, vale a dire da un lato sfruttare la debolezza del sindacato per competere sulla base dei costi, dall'altro investire in innovazione per aumentare la qualità delle produzioni, ha portato a un incremento dell'eterogeneità tra le imprese. In quasi tutti i settori produttivi italiani esistono oggi alcune imprese molto innovative che coesistono con imprese relativamente poco produttive. Sebbene un certo grado di diversità sia presente in quasi tutti i sistemi economici, in Italia l'eterogeneità è aumentata in conseguenza dalle riforme degli anni '90. A imprese che nell'ultimo ventennio hanno adottato strategie virtuose volte a migliorare il livello qualitativo e l'efficienza delle produzioni, se ne sono associate altre che si sono invece orientate su strategie di compressione dei costi, riducendo sensibilmente gli investimenti in capitale fisico e umano. L'effetto di composizione tra queste diverse performance è all'origine dell'attuale stagnazione della produttività aggregata.

Se questo quadro interpretativo risulta convincente le implicazioni di policy che ne conseguono puntano in due direzioni. Da un lato è necessario risolvere l'"ibridazione" istituzionale che affligge il capitalismo italiano. Dall'altro è opportuno creare incentivi affinché un numero crescente d'impresе trovi conveniente spostarsi su strategie di *upgrading* qualitativo. Data la resistenza che permane in Italia nei confronti dell'azionariato diffuso di stampo anglosassone, la strategia più efficace per raggiungere questi obiettivi dovrebbe associare a un rafforzamento della rappresentanza sindacale, politiche volte a favorire gli investimenti in innovazione. Sindacati più forti, e maggiormente coinvolti nel management aziendale, risolverebbero l'ibridazione istituzionale, riportando l'Italia vicino ai modelli di capitalismo concentrato di stampo continentale. Allo stesso tempo, le politiche per l'innovazione, che dovrebbero comprendere tanto incentivi alle imprese quanto politiche attive di sostegno agli investimenti (come ad esempio il *patent pooling* suggerito da [Filippo Belloc](#)), garantirebbero alle imprese un'opzione strategica virtuosa per recuperare competitività anche in presenza di costi del lavoro più alti.