

Glosse a Forte

**Perché l'export italiano vola
ma è così difficile misurare
davvero la produttività**

A costo di un po' di autoreferenzialità vogliamo associarci al benvenuto club dei "non pessimisti" che Francesco Forte ha dato a Mario Pirani dalle pagine del Foglio

DIARIO DI DUE ECONOMISTI

(mercoledì 30 luglio). Poiché quello "antideclinista" è il nostro fronte, sin da quando la Confindustria montezemoliana aveva la leadership del fronte opposto, ci compiacciamo dell'autorevole new entry. Tuttavia, appare paradossale che lo spunto di questo benvenuto nel club sia venuto da un articolo di Mario Pirani a commento di uno studio di Marco Fortis. Il quale ha presentato una seria evidenza empirica della notevole performance delle esportazioni italiane e in particolare della forte competitività internazionale delle imprese italiane - in particolare di quelle dei settori abbigliamento, calzature, agro-alimentare, e di alcuni comparti della meccanica. Di qui l'invito di Mario Pirani a smetterla di piangersi addosso.

Ma dov'è il paradosso? Nel fatto che la corrente montante dell'allarmismo catastrofista sui danni della globalizzazione di cui Giulio Tremonti ha il copyright in Italia, risale al 2005, ai cosiddetti "Rischi fatali", un libro nel quale lo studioso più citato era proprio Marco Fortis. I suoi dati di allora sull'export italiano, e proprio nei settori produttivi citati, rappresentavano la base empirica per la valutazione del danno, consistente nel sicuro crollo di queste esportazioni, che l'Italia avrebbe subito dalla concorrenza cinese. Adesso lo studio di Fortis, ma ovviamente i dati sono di fonte internazionale (WTO e UNCTAD), capovolge analisi e conclusioni, dalle quali scompaiono le responsabilità cinesi (che si ripropongono se si passa ad analizzare l'inflazione).

Ma il nostro interesse è per il ragionamento che ne ricava Francesco Forte, che non si limita alle cortesie per Pirani. Se le imprese italiane sono così competitive, se le esportazioni vanno così bene e l'Italia recupera quote di export, argomenta Forte, come è possibile che, secondo i dati dell'Istat, la crescita della produttività sia così bassa? Non sarà che l'Istat sottostima il pil? In realtà, tra la competitività internazionale, e quindi la capacità di esportare, e la produttività non vi è la relazione che sottintende la domanda di Forte. La produttività determina il livello delle retribuzioni e più in generale il livello di vita del paese, ma un paese con bassa produttività può benissimo esportare molto. Il boom cinese è l'esempio di questo. La Cina esporta molto non perché la produttività sia alta (il che non è), ma perché i salari sono bassi. Naturalmente tutto ciò Francesco Forte lo sa, e fa bene a contestare la deduzione di Pirani secondo la quale

essendo dimostrata la competitività delle imprese italiane, sarebbero giustificati aumenti salariali. Tuttavia è vero che la misurazione della produttività solleva problemi di misurazione di soluzione non semplice (ir generale e in particolare nelle fasi di aggiustamento strutturale). Un problema, di cui si è parlato anche in questo diario, non rappresenta in realtà una difficoltà di misurazione, ma piuttosto di interpretazione delle statistiche. In Italia dal 2000 al 2007 il numero degli occupati è aumentato di 2,3 milioni di unità (+9 per cento). In termini di unità di lavoro a tempo pieno (definizione di contabilità nazionale) l'aumento è stato di 1,7 milioni. Come è noto questo è stato possibile anche grazie a una maggiore flessibilità del mercato del lavoro, che ha permesso di occupare (a salari inferiori alla media) lavoratori a bassa produttività, cioè minore di quella media dei già occupati. Ora, anche se una parte degli occupati aumenta la sua produttività, l'immissione di nuovi occupati con produttività inferiore tiene bassa la media. Ma vi è un argomento legato ai fenomeni di cui si discute, competitività ed esportazioni che può legittimare il sospetto che vi sia una sottostima del prodotto e quindi della produttività. Come è noto il successo delle esportazioni italiane è dovuto allo spostarsi verso prodotti di gamma più alta e quindi di prodotti con un prezzo più alto. Non abbiamo argomenti per sostenere che di questo l'Istat non tenga conto e in quale misura. Certo è che non è semplice misurare la variazione della quantità di prodotto, cioè del prodotto a prezzi costanti, separandola dalla variazione di prezzo, quando ciò che avviene è un aumento del valore delle esportazioni perché si vendono prodotti di prezzo maggiore. Il prezzo maggiore corrisponde (non linearmente e non completamente) a maggiore qualità, ma è difficile misurare le variazioni di qualità trasformandole in variazioni di quantità prodotta. E' il famoso problema della misurazione del valore del computer. Ma non è detto che sia questo ciò che Forte ha in mente.

Ernesto Felli e Giovanni Tri

