

Sotto il velo dell'efficienza: la produttività come ideologia

MATTEO GADDI, NADIA GARBELLINI

Abstract:

La produttività è una delle metriche più utilizzate per valutare la competitività di un sistema economico. Tuttavia, la definizione convenzionale – valore aggiunto reale per ora lavorata – non è neutrale, ma si basa su assunzioni teoriche che riflettono una visione della crescita centrata sulla massimizzazione del profitto. Questo articolo mostra come accettare acriticamente la contabilità della crescita implichi naturalizzare la subordinazione del lavoro al capitale. Attraverso un'analisi critica delle misure standard di produttività e CLUP evidenziamo come la costruzione stessa di queste metriche porti sistematicamente a giustificare politiche di contenimento salariale e deregolamentazione del lavoro. Se le metriche convenzionali vengono utilizzate per legittimare politiche ostili al lavoro, rifiutarle diventa un atto necessario per smantellare l'egemonia ideologica dell'apparato teorico mainstream.

Under the veil of efficiency: productivity as ideology

Productivity is one of the most widely used metrics for assessing the competitiveness of an economic system. However, the conventional definition – real value added per hour worked – is not neutral: it rests on theoretical assumptions that reflect a growth paradigm centred on profit maximisation. This article shows how the uncritical acceptance of growth accounting amounts to naturalising the subordination of labour to capital. Through a critical examination of standard productivity and CLUP measures, we demonstrate that the very construction of these metrics systematically tends to legitimise policies of wage restraint and labour deregulation. When conventional metrics are used to justify policies hostile to labour, rejecting them becomes a necessary step in dismantling the ideological hegemony of the mainstream theoretical apparatus.

Il concetto di produttività è ormai divenuto centrale nel dibattito economico e politico. In particolare, in Italia si sente ripetere spesso che la stagnazione della produttività è la causa principale della crescita economica lenta, dei bassi salari e della perdita di competitività rispetto ad altre economie avanzate. Da qui, il mantra secondo cui per rilanciare il paese occorre attirare investimenti e che per migliorare le condizioni di lavoro e i salari occorre prima aumentare la produttività.

Ma cosa misuriamo esattamente quando parliamo di produttività? La metrica universalmente adottata – il valore aggiunto reale per ora lavorata – non è neutrale: si basa su assunzioni teoriche specifiche, radicate nella contabilità della crescita neoclassica e nella funzione di produzione

Gaddi: Centro Studi Fiom-Cgil, Roma,
email: m.gaddi@fiom.cgil.it
Garbellini: Università di Modena e Reggio
Emilia, email: ngarbell@unimore.it

Per citare l'articolo:

Gaddi M., Garbellini N. (2025), "Sotto il velo dell'efficienza: la produttività come ideologia", *Moneta e Credito*, 78 (312), pp. 313-328

DOI:

<https://doi.org/10.13133/2037-3651/18851>

JEL codes:

B51, E11, O47

Keywords:

growth accounting, labour productivity, real value added

Homepage della rivista:

https://rosa.uniroma1.it/rosa04/moneta_e_credito

aggregata. Di conseguenza, non riflette necessariamente un effettivo incremento dell'efficienza economica.

Questo articolo intende dimostrare perché la misura standard della produttività sia concettualmente problematica e fuorviante, e come il suo utilizzo influenzi il dibattito pubblico e le politiche economiche, contribuendo a una narrazione che spesso penalizza il lavoro a vantaggio del capitale.

Come evidenziato nel report dell'Istat (2023) – che a sua volta si basa sulle linee guida dell'OECD (2001) – la produttività si calcola a partire dalla cosiddetta *contabilità della crescita*, sulla base della quale si costruiscono misure empiriche per la stima dell'output, del flusso di input e quindi della produttività. Questo quadro metodologico si fonda sulla teoria neoclassica della produzione, secondo la quale la tecnologia può essere descritta attraverso una funzione di produzione continua e differenziabile, che lega il livello di output all'utilizzo dei fattori produttivi e al progresso tecnico (Istat, 2023, p. 11).

La critica alla funzione di produzione neoclassica – e quindi a tutte le misure di produttività che ne derivano – è frutto di un dibattito noto come 'Controversia di Cambridge',¹ che vide fronteggiarsi gli economisti post-keynesiani² di Cambridge UK da un lato, e quelli neoclassici di Cambridge US (il MIT). Tra i primi assunsero un ruolo di spicco tre economisti italiani: Piero Sraffa, Luigi Pasinetti e Pierangelo Garegnani. Dal dibattito emerse con chiarezza, tra le altre cose, che la funzione di produzione neoclassica sarebbe una rappresentazione verosimile della realtà solo nel caso in cui il sistema economico producesse un solo bene – anche composito.

In questo schema, quindi, l'output reale è calcolato a partire dalla funzione di produzione aggregata, sulla base della quale vengono poi calcolati i contributi di lavoro e capitale (i 'fattori di produzione') alla variazione del valore aggiunto e la produttività dei fattori stessi come "rapporto tra volume dell'output e volume di uno o più fattori impiegati nella sua produzione" (Istat, 2023, p. 10).

In sostanza, il valore aggiunto reale viene impiegato come indice di *volume* della produzione, e quindi rapportato all'indice di *volume* dell'input produttivo di cui si vuole misurare la produttività – nel nostro caso, il lavoro. Lo schema solowiano della contabilità della crescita, infatti, è tutto in termini fisici. Non esistendo produzione intermedia, l'output reale – $Y = AF(K, L)$ – coincide con il solo output finale. Si produce una sola merce, quindi è possibile passare agevolmente dalle grandezze nominali a quelle reali e viceversa semplicemente dividendo o moltiplicando per l'indice del prezzo dell'output, p .

In equilibrio, le produttività marginali dei fattori sono uguali alle corrispondenti remunerazioni reali:

$$F_K = \frac{r}{p}, F_L = \frac{w}{p}$$

La funzione di produzione mostra rendimenti di scala costanti (cioè, è omogenea di grado 1) e quindi è possibile applicare il teorema di Eulero e scrivere l'espressione per l'output fisico come:

$$Y = F_K K + F_L L = \frac{r}{p} K + \frac{w}{p} L$$

¹ Si vedano, a titolo di esempio, Harcourt (1972) e Bliss (1975).

² Con questo termine intendiamo gli economisti che gravitavano intorno agli allievi di Keynes, negli anni immediatamente successivi alla sua scomparsa.

Ecco che la produzione fisica coincide con il valore aggiunto reale, che dunque può essere usato come indice del volume fisico di output indipendentemente dal prezzo.

Si potrebbe obiettare che la misura del valore aggiunto reale per ora lavorata come indice di produttività possa avere validità anche al di fuori dello schema neoclassico. Tuttavia, mostreremo che, persino adottando un approccio basato esclusivamente sulle definizioni contabili e le metodologie di stima, senza alcun riferimento a un modello teorico specifico, si giunge alla conclusione che questa misura può essere accettata solo a condizione di assumere esattamente le stesse ipotesi su cui si fonda il paradigma neoclassico.³

La questione non si riduce a una mera disputa teorica, ma rappresenta un tema di fondamentale rilevanza politica.

Da anni il tema della produttività viene utilizzato dalle istituzioni europee per mettere in discussione la contrattazione collettiva, che, nella loro visione, dovrebbe essere superata in favore della contrattazione decentrata. Quest'ultima consentirebbe di implementare un legame *ex post* tra i salari – considerati eccessivamente dinamici – e la produttività – ritenuta stagnante – in modo da mantenere sotto controllo i primi e stimolare l'aumento della seconda.

Un esempio emblematico di questa posizione è la famosa lettera del 5 agosto 2011, inviata da Mario Draghi e Jean-Claude Trichet a Silvio Berlusconi, allora Presidente del Consiglio dei Ministri. In tale documento, che anticipò la caduta del governo nel dicembre dello stesso anno, si affermava la necessità di “riformare ulteriormente il sistema di contrattazione salariale collettiva, permettendo accordi al livello d'impresa in modo da ritagliare i salari e le condizioni di lavoro alle esigenze specifiche delle aziende e rendendo questi accordi più rilevanti rispetto ad altri livelli di negoziazione”.⁴

Anche il livello comunitario, tramite la Commissione Europea e il Consiglio dell'Unione Europea, è intervenuto più volte in maniera decisa nel sostenere la necessità di un più stretto legame tra andamento dei salari e della produttività, da realizzarsi attraverso il decentramento della contrattazione.

Particolarmente significative, in questo senso, sono le raccomandazioni formulate dal Consiglio dell'Unione Europea (2013) sul Programma Nazionale di Riforma dell'Italia, elaborate sulla base di un Documento di Lavoro dei Servizi della Commissione Europea (2013). In tale documento si afferma che

La perdita di competitività esterna dell'economia italiana richiede aggiustamenti anche a livello di fissazione dei salari. Il fatto che negli ultimi anni la dinamica salariale non abbia riflettuto adeguatamente l'andamento deludente della produttività dell'Italia ha determinato un aumento sostenuto del costo del lavoro per unità di prodotto e una perdita di competitività di costo (Commissione Europea, 2013, p. 11).

³ All'interno dello schema della contabilità della crescita esiste una relazione ben precisa tra produttività del lavoro e produttività totale dei fattori:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{A}}{A} + \alpha \frac{\dot{K}}{K} + (1 - \alpha) \frac{\dot{L}}{L}$$

e quindi

$$\frac{\dot{Y}}{Y} - \frac{\dot{L}}{L} = \frac{\dot{A}}{A} + \alpha \left(\frac{\dot{K}}{K} - \frac{\dot{L}}{L} \right)$$

dove α e $1 - \alpha$ sono le elasticità dell'output rispettivamente all'input di capitale e lavoro – che, sempre per le ipotesi sottese al modello neoclassico, corrispondono alle corrispondenti quote distributive.

⁴ Il testo integrale della lettera è [disponibile online](#).

Il documento sottolinea il ruolo dominante della contrattazione collettiva nazionale, evidenziando come, nonostante le riforme introdotte per incentivare il decentramento negoziale a livello aziendale, il sistema contrattuale italiano continuerebbe a ostacolare l'allineamento dei salari alle condizioni economiche locali. La determinazione salariale su base nazionale, calibrata sull'inflazione attesa, viene considerata incompatibile con l'esigenza dell'Italia di recuperare competitività. Da qui la raccomandazione del Consiglio dell'Unione Europea (2013, p. 45) di "dare attuazione effettiva alle riforme del mercato del lavoro e del quadro per la determinazione dei salari per permettere un migliore allineamento dei salari alla produttività".

Queste considerazioni sono state ribadite in maniera sistematica dal 2014 al 2019 (Consiglio dell'Unione Europea, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019), delineando un vero e proprio fuoco di sbarramento volto a spostare il baricentro della contrattazione collettiva dal livello nazionale a quello aziendale, con l'obiettivo dichiarato di legare in modo più stretto l'andamento dei salari alla produttività.

Il presunto ristagno della produttività italiana è accettato come un dato di fatto anche in ambito accademico. Persino tra gli economisti cosiddetti eterodossi si osserva un'accettazione acritica dell'indicatore standard con cui viene misurata, senza cogliere l'implicazione metodologica: adottare questa metrica significa, di fatto, incorporare tutte le ipotesi neoclassiche che dichiarano di rigettare.⁵

Questo non è solo un dettaglio tecnico, ma un cedimento teorico che rafforza la narrazione dominante.

Eppure, la questione è di una semplicità disarmante: a parità di ore lavorate, se i salari vengono fatti crescere *ex post* quanto il valore aggiunto reale, con un tasso di inflazione positivo la quota salari non può che ridursi.

Il tasso di variazione della quota salari (r_ω) è data infatti dalla differenza tra il saggio di crescita della massa salariale (r_W) e quello del valore aggiunto (r_Y):

$$r_\omega = r_W - r_Y$$

Poiché la massa salariale è data dal prodotto di salario nominale orario e ore lavorate ($W = wL$), e il valore aggiunto viene definito come il prodotto di produzione fisica e livello generale dei prezzi ($Y = p\dot{Y}$), l'espressione precedente può essere scritta come:

$$r_\omega = (r_w + r_L) - (r_{\dot{Y}} + r_p)$$

Se si impone che il salario nominale cresca quanto la produttività del lavoro, cioè che $r_w = r_{\dot{Y}} - r_L$, otteniamo:

$$r_\omega = (r_{\dot{Y}} - r_L + r_L) - (r_{\dot{Y}} + r_p) = -r_p$$

In altre parole, ogni anno la quota salari calerebbe proporzionalmente all'inflazione. Partendo da una quota salari del 50%, con inflazione al 2% in soli 5 anni arriveremmo a:

$$\omega_{t+5} = \omega_t (1 - r_p)^5 = 50\% (0.98)^5 = 45\%$$

⁵ Si vedano, a titolo di esempio, Pianta e Lucchese (2014); Tridico (2014); Lucchese et al. (2016); Cirillo et al. (2017); Dosi et al. (2021).

Un calo di ben 5 p.p.!

A riproporre questa retorica è Federmeccanica (2024, p. 4), che lamenta il presunto aumento del CLUP e la stagnazione della produttività:

Dal 2021 ad oggi la produttività del Settore [metalmecanico] è cresciuta soltanto dell'1,2%, con il costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) che è aumentato del 6,4% in considerazione del rapporto tra la produttività stessa e le retribuzioni cresciute dell'8,1%. Anche allargando l'orizzonte al 2016 la situazione sostanzialmente non cambia, con la produttività cresciuta del 2,2%, le retribuzioni del 16,7% e il CLUP del 14%.

Tentare di rispondere a queste argomentazioni senza mettere in discussione il metodo stesso di calcolo della produttività significa rimanere intrappolati nella logica imposta da Federmeccanica. Chiunque accetti questa metrica finirà inevitabilmente per giungere alle stesse conclusioni di chi la utilizza per giustificare la compressione salariale.

Vediamo quindi di dimostrare perché il valore aggiunto reale per ora lavorata non può essere considerato una misura attendibile della produttività.

Il resto del contributo è organizzato come segue. Nel paragrafo 1, criticheremo l'uso del valore aggiunto reale come indicatore del volume della produzione, evidenziandone le limitazioni metodologiche. Nel paragrafo 2, utilizzeremo uno schema disaggregato per mostrare che Pil e valore aggiunto sono due concetti totalmente diversi. Nel paragrafo 3, approfondiremo la questione di cosa venga effettivamente misurato attraverso questo indice, distinguendo tra ciò che il dato sembra indicare e ciò che realmente rappresenta. Infine, il paragrafo 4 sintetizzerà le principali conclusioni dello studio, offrendo una riflessione complessiva sulle implicazioni di questa analisi.

1. Il valore aggiunto reale

Il valore aggiunto reale viene universalmente utilizzato come indice del volume della produzione sulla base del ragionamento che segue:

1. il Pil può essere interpretato come il valore a prezzi correnti del *prodotto netto*, cioè del paniere di beni e servizi destinati ai consumi finali interni; è pertanto possibile calcolare il valore di tale paniere fisico non solo ai prezzi correnti, ma anche a quelli di un anno base: il Pil reale;
2. il Pil reale cambia nel tempo esclusivamente per effetto delle variazioni delle quantità prodotte, e il suo andamento può essere pertanto considerato come un indicatore dell'andamento dei volumi produttivi;
3. il valore aggiunto è equivalente al Pil, e quindi il valore aggiunto reale è un indicatore affidabile della crescita della produzione in termini fisici, stimabile con il metodo della doppia deflazione.

L'intero ragionamento è errato. O meglio, potrebbe essere valido solo a condizione di accettare una serie di ipotesi estremamente restrittive e irrealistiche.

1.1. Interpretare il Pil in termini fisici

Secondo *l'approccio della spesa*, il Pil è dato dalla somma degli impieghi finali interni *al netto delle importazioni*:⁶

⁶ C: consumi privati; G: consumi pubblici; I investimenti lordi; X: esportazioni; M: quello delle importazioni.

$$Y = C + G + I + X - M \quad (1)$$

Gli impieghi finali possono consistere di beni e servizi domestici, cioè prodotti internamente (in questo caso useremo il pedice d) oppure importati (pedice m); inoltre, le importazioni possono consistere di beni e servizi finali ($C_m + G_m + I_m$) oppure intermedi (Z_m).

Formalmente:

$$C = C_d + C_m$$

$$G = G_d + G_m$$

$$I = I_d + I_m$$

$$M = C_m + G_m + I_m + Z_m$$

Sostituendo nell'espressione (1) e semplificando, quest'ultima può pertanto essere scritta come:

$$Y = C_d + G_d + I_d + X_d - Z_m = Y_d - Z_m$$

Il Pil nominale è la somma degli impieghi finali domestici *al netto delle importazioni intermedie*. Emerge immediatamente il primo *vulnus* del ragionamento esposto sopra: il Pil nominale non è affatto uguale al valore a prezzi correnti di un paniere fisico di beni. Mentre possiamo perfettamente pensare al paniere fisico Y_d – il prodotto netto – e al paniere fisico Z_m , è impossibile attribuire un significato fisico alla loro sottrazione: un paniere fisico non può contenere quantità negative!

Il solo modo per farlo è quello di trascurare le importazioni intermedie, accettando quindi l'ipotesi che siano uguali a zero.⁷

1.2. L'andamento del Pil reale è indipendente da quello dei prezzi

Accettando l'ipotesi menzionata alla fine del paragrafo precedente, possiamo scrivere il Pil nominale al tempo t come:

$$Y^t = \hat{Y}^t p_Y^t$$

ed è quindi possibile definire il Pil reale come il paniere fisico \hat{Y}^t valutato ai prezzi dell'anno base (p_Y^{tB}):

$$\bar{Y}^t = \hat{Y}^t p_Y^{tB}$$

Calcolando le variazioni nel tempo del Pil reale si dovrebbe quindi riuscire ad eliminare l'effetto delle variazioni di prezzo, tenendo esclusivamente traccia delle variazioni di quantità – o per meglio dire, *di volume*:

⁷ In alternativa, bisogna immaginare che le importazioni intermedie abbiano la stessa composizione del prodotto netto, e che siano quantitativamente inferiori, in modo che la sottrazione dei due panieri non dia luogo a quantità negative. Si tratta di un'ipotesi altrettanto irrealistica di quella di assenza di importazioni intermedie.

$$\frac{Y^t}{Y^{t_B}} - 1 = \frac{Y^t p_Y^{t_B}}{Y^{t_B} p_Y^{t_B}} - 1 = \frac{Y^t}{Y^{t_B}} - 1$$

Cambiando l'anno base il Pil reale cambia in termini assoluti, ma il suo tasso percentuale di variazione resta lo stesso.

Anche in questo caso, tuttavia, stiamo facendo un'ipotesi implicita, vale a dire che la composizione del prodotto netto sia sempre la stessa anno dopo anno. Infatti, solo così possiamo confrontare le quantità Y prodotte in periodi diversi.

In altre parole, l'andamento del Pil reale sarebbe un indicatore dell'andamento dei volumi produttivi indipendente da quello dei prezzi solo *se non si verificasse cambiamento strutturale* nella produzione finale (e, di conseguenza, in quella intermedia).

Si potrebbe obiettare che l'andamento del Pil reale non rifletta tanto la variazione delle quantità fisiche, quanto piuttosto quella del loro "volume", inteso come misura che combina quantità e qualità dei beni prodotti. Ma, lungi dall'indebolire la nostra critica, questa obiezione la rafforza. Infatti, ammettere che il Pil reale misuri un "volume" e non semplicemente quantità fisiche equivale ad accettare che la qualità dei beni prodotti corrisponda all'utilità per i consumatori, e che tale utilità sia perfettamente misurata dai prezzi relativi – secondo l'impostazione neoclassica.

Questo punto è spiegato molto chiaramente dall'OECD nel suo manuale di contabilità nazionale:

Supponiamo che il prezzo delle auto grandi sia il doppio di quello delle auto piccole. Supponiamo inoltre che il costruttore produca lo stesso numero totale di automobili (diciamo, 100) in entrambi gli anni, ma che la quota di auto grandi aumenti dal 50% all'80%. Calcoliamo ora la variazione in volume utilizzando la formula precedente. Essa è pari a $(80 \times 2) + (20 \times 1)$, cioè il volume delle auto prodotte nel secondo anno, diviso per $(50 \times 2) + (50 \times 1)$, cioè il volume delle auto prodotte nel primo anno. Il risultato di questo calcolo è 1,2, che indica un aumento del 20%.

Ciò significa che, nonostante il numero totale di auto prodotte (in unità fisiche) sia rimasto invariato, i conti nazionali registrano una crescita del 20%. È davvero sorprendente? No, perché nei conti nazionali il volume misura non l'aumento del numero di beni prodotti, ma *l'aumento dell'utilità che ne deriva per i consumatori*. Tale utilità, infatti, è cresciuta del 20% se misurata in base al metro dei prezzi relativi. Questo non deve stupire, poiché l'utilità di un'auto di lusso è maggiore di quella di un'auto piccola. È fondamentale comprendere pienamente la differenza tra un aumento delle quantità e un aumento del volume per capire come viene misurata la crescita nei conti nazionali.⁸ (Lequiller e Blades, 2014, p. 53; nostra traduzione, nostro corsivo)

⁸ "Let us suppose that the price of the large cars is twice that of the small ones. Let us also suppose that the carmaker produces exactly the same total number of cars (say, 100) in both years but that the proportion of the large cars rises from 50% to 80%. Let us calculate the variation in volume using the previous formula. This equals $(80 \times 2) + (20 \times 1)$, which is the volume of cars produced in the second year, divided by $(50 \times 2) + (50 \times 1)$, which is the volume of cars produced in the first. The result of this calculation is 1.2, signifying an increase of 20%.

This means that, despite the fact that the total number of cars expressed in units has remained unchanged, the national accounts record a growth of 20%. Is this really a surprise? No, because the volume in the national accounts measures not the increase in the number of cars, but *the utility derived by the consumers. This utility has indeed increased by 20% when measured using the yardstick of relative prices*. This is not surprising, since the utility of a luxury car is greater than that of a small car. It is essential to fully understand the difference between an increase in quantities and an increase in volume in order to grasp the measurement of growth as recorded in the national accounts."

Accettare questa impostazione significa, dunque, assumere come valida l'idea che i prezzi relativi riflettano perfettamente le variazioni di utilità e che tali variazioni possano essere trattate come variazioni "reali" del prodotto. È precisamente l'assunzione centrale dell'economia neoclassica, come conferma lo stesso manuale OECD: "*La teoria economica convenzionale* sostiene che, in condizioni di informazione perfetta e quando le preferenze dei consumatori soddisfano determinate proprietà relativamente semplici, i prezzi di mercato sono uguali alle variazioni dell'utilità che le persone traggono dai diversi beni consumati" (Lequiller e Blades, 2014, p. 452, nostra traduzione, nostro corsivo).⁹

In altri termini, riconoscere che il Pil reale misura un "volume" e non quantità fisiche equivale ad accettare che la crescita economica venga interpretata come un aumento dell'utilità misurata dai prezzi, e non come un aumento della produzione materiale. Lungi dall'essere un modo più sofisticato di descrivere la realtà, questa concezione trasferisce integralmente nel dominio empirico le ipotesi teoriche della microeconomia neoclassica: perfetta informazione, coerenza delle preferenze e identificazione tra prezzo e utilità marginale.

1.3. Il metodo della doppia deflazione

Accettiamo anche questa seconda ipotesi, e procediamo alla stima del valore aggiunto reale, che dovrebbe corrispondere al valore a prezzi costanti del Pil fisico.

Come detto in precedenza, il Pil reale è definito come il valore del prodotto netto al tempo t valutato ai prezzi dell'anno base:

$$\mathcal{Y}^t = p_Y^{t_B} \dot{Y}^t$$

Il valore aggiunto reale viene stimato a partire dalla definizione di Pil dal lato della produzione come differenza tra il valore totale della produzione domestica al netto dei consumi intermedi:¹⁰

$$\dot{Y}^t p_Y^t = \dot{Q}^t p_Q^t - \dot{Z}^t p_Z^t$$

Il metodo della doppia deflazione consiste nell'impiegare il deflatore della produzione lorda ($\phi_Q \equiv p_Q^t/p_Q^{t_B}$) e quello della produzione intermedia ($\phi_Z \equiv p_Z^t/p_Z^{t_B}$) per calcolare le due grandezze in termini reali.

Il valore aggiunto reale risulterebbe pertanto uguale alla produzione lorda reale al netto della produzione intermedia reale:

$$\dot{Q}^t p_Q^{t_B} - \dot{Z}^t p_Z^{t_B} = \dot{Y}^t p_Q^{t_B} + \dot{Z}^t (p_Q^{t_B} - p_Z^{t_B}) = \mathcal{Y}^t \frac{p_Q^{t_B}}{p_Y^{t_B}} + \dot{Z}^t (p_Q^{t_B} - p_Z^{t_B})$$

Come si vede chiaramente, perché tale espressione restituisca il Pil reale dovrebbe valere la seguente condizione:

⁹ "*Conventional economic theory* posits that, under perfect information and when consumers' preferences satisfy relatively simple properties, market prices are equal to changes in the utility that people draw from different commodities consumed."

¹⁰ Abbiamo fatto l'ipotesi che le importazioni intermedie siano nulle, quindi i consumi intermedi sono solo domestici.

$$p_Y^{t_B} = p_Z^{t_B} = p_Q^{t_B}$$

In altre parole, il prezzo della produzione lorda, della produzione finale e di quella intermedia devono essere uguali. Poiché si tratta di tre merci composite, i corrispondenti prezzi sono la media ponderata dei prezzi dei beni e servizi che vi entrano. Affinché siano uguali, i pesi – cioè la struttura relativa dei panieri fisici corrispondenti – devono essere identici.

Ciò può essere vero solo in due casi (oltre che per puro caso):

- nel sistema economico si produce una sola merce composta, destinabile a impieghi sia intermedi che finali;
- non esiste produzione intermedia, e la produzione consiste quindi solo di beni e servizi finali.

In caso contrario è impossibile attribuire un qualsiasi significato fisico al Pil reale – e quindi considerarlo come il corrispettivo a prezzi costanti del prodotto netto in termini fisici – così come è impossibile separare prezzi e quantità: la misura dell'inflazione risentirà della composizione del prodotto, così come quella delle variazioni di volume risentirà dei cambiamenti nei *prezzi relativi* delle varie merci.

2. L'equivalenza tra valore aggiunto e Pil a livello disaggregato

Anche prescindendo dal metodo di stima del valore aggiunto reale – la doppia deflazione – non è possibile stabilire un'equivalenza concettuale tra valore aggiunto e Pil reale. Le due grandezze coincidono in aggregato soltanto perché, in questo caso, la produzione interna di beni e servizi intermedi destinati alla domanda interna è pari al consumo intermedio di beni e servizi prodotti internamente. Tuttavia, tale equivalenza viene meno non appena si passa a una rappresentazione multisettoriale dei flussi economici.

Per capirlo, basta osservare la tavola delle risorse e degli impieghi (tabella 1).¹¹

Il Pil al netto delle imposte nette sui prodotti finali si ottiene sottraendo, per ciascuna merce, dalla produzione domestica totale i consumi intermedi domestici e importati; il valore aggiunto si ottiene sottraendo al valore totale della produzione i consumi intermedi di ciascuna attività, prodotti internamente o importati:

$$Y \equiv Q - Z^{pr} = 3215 - 1373 - 330 = 1512$$

$$V \equiv Q - Z^{co} = 3215 - 1373 - 330 = 1512$$

A livello aggregato, dunque, la produzione interna di beni intermedi utilizzati internamente coincide con il consumo interno di beni intermedi prodotti domesticamente. Tuttavia, se si analizza il contributo settoriale al Pil e al valore aggiunto, l'equivalenza si rompe.

Consideriamo, ad esempio, il settore 1, che possiamo immaginare produca composti chimici di base. Il valore della produzione totale del settore è pari a 1.028 euro. Per calcolare il contributo al Pil, occorre sottrarre il valore della produzione interna di composti chimici per uso intermedio (447) e quello dei composti importati (79):

¹¹ I dati aggregano le branche in tre settori senza un criterio merceologico specifico. Sono riferiti al 2015 e provengono da una vecchia edizione, ma gli stessi argomenti varrebbero con dati più recenti, o anche ipotetici, purché siano rispettate le identità contabili fondamentali, come avviene per i numeri qui riportati.

$$Y_{d1} \equiv q_1 - z_{d1}^{pr} - z_{m1}^{pr} = 1028 - 447 - 79 = 502$$

Se invece vogliamo calcolare il valore aggiunto della branca, al valore della produzione totale dobbiamo sottrarre i consumi intermedi di merci prodotte internamente – costituiti da prodotti chimici di base (292 euro), prodotti della branca 2 (89) e prodotti della branca 3 (167) – oltre a quelli importati (88):¹²

$$V_1 \equiv 1028 - 292 - 89 - 167 - 88 = 391$$

Come si vede, la cifra ottenuta nel primo caso (502) differisce da quella ottenuta nel secondo (391). Ciò accade perché non vi è alcuna ragione per cui il valore della produzione intermedia di un settore debba coincidere con quello dei suoi consumi intermedi. Allo stesso modo, non vi è motivo per cui la produzione interna di composti chimici destinati a tutte le branche dell'economia debba essere uguale al valore delle importazioni del settore che li produce, le quali comprendono beni e servizi di natura molto diversa.

Osservando l'economia a livello settoriale si comprende chiaramente perché sia concettualmente errato trattare Pil e valore aggiunto come grandezze equivalenti.

Tabella 1 – Tavola delle risorse e degli impieghi (2015)

	Z_{j1}	Z_{j2}	Z_{j3}	$Z_d^{pr} \equiv \sum_i^3 Z_{ji}$	Y_d	Q	$Z_m^{pr} \equiv Q - Z^{pr}$	Y
Z_{1i}	292	71	84	447	581	1.028	79	502
Z_{2i}	89	170	65	324	348	672	112	236
Z_{3i}	167	109	326	602	913	1.515	139	774
$Z_d^{co} \equiv \sum_j^3 Z_{ji}$	548	350	475	1.373	1.842	3.215	330	1.512
Z_m^{co}	88	113	129	330				
$Z^{co} \equiv Z_d^{co} + Z_m^{co}$	637	463	604	1.703				
T	13	4	23	40	127			1.639
W	172	114	403	689				
Π	206	91	485	783				
$\equiv V - (W + T)$								
Q	1.028	672	1.515	3.215				
$V \equiv Q - Z^{co}$	391	209	911	1.512	1.639			

Fonte: Istat, Tavole IO edizione 2022.

¹² La discrepanza rispetto al valore riportato nella tabella 1 (392) è dovuta all'arrotondamento dei decimali.

3. Cosa stiamo misurando davvero?

Abbiamo mostrato che non è mai legittimo considerare il valore aggiunto *reale* come un indice dell'andamento del volume della produzione, salvo accettare le seguenti ipotesi:

1. Non esistono importazioni di beni intermedi
2. La struttura della domanda finale rimane sempre identica
3. Si produce un unico bene destinato al consumo sia finale che intermedio

Se non possiamo attribuire un significato fisico al valore aggiunto reale, il suo rapporto con le ore lavorate non è una misura della produttività di un sistema economico o di un settore industriale specifico, ma piuttosto della sua *capacità di valorizzazione*, ovvero di generare valore aggiunto.

Se il nostro obiettivo è misurare questa capacità – e *non* la produttività, che è cosa completamente diversa – è preferibile utilizzare il valore aggiunto nominale, altrimenti stiamo ricorrendo ad un artefatto contabile costruito per depurare il valore aggiunto dall'inflazione e presentarlo come misura oggettiva dell'efficienza produttiva. In questo modo, essa occulta la natura profondamente redistributiva del processo di valorizzazione, mascherando la riduzione della quota salari come semplice stagnazione della produttività. La produttività 'reale' è quindi un artificio che serve a nascondere la redistribuzione del valore a favore del capitale.

Allo stesso modo, il CLUP – ossia il rapporto tra i costi del lavoro e il valore aggiunto reale – non può essere considerato come una misura del costo del lavoro *per unità di prodotto*. Anche in questo caso, sarebbe più corretto riconoscere che si tratta di un indicatore della quota del valore aggiunto distribuita ai lavoratori senza alcun significato fisico, e utilizzare quindi il valore aggiunto nominale – altrimenti, stiamo costantemente sovrastimando la quota salari in misura proporzionale all'inflazione.

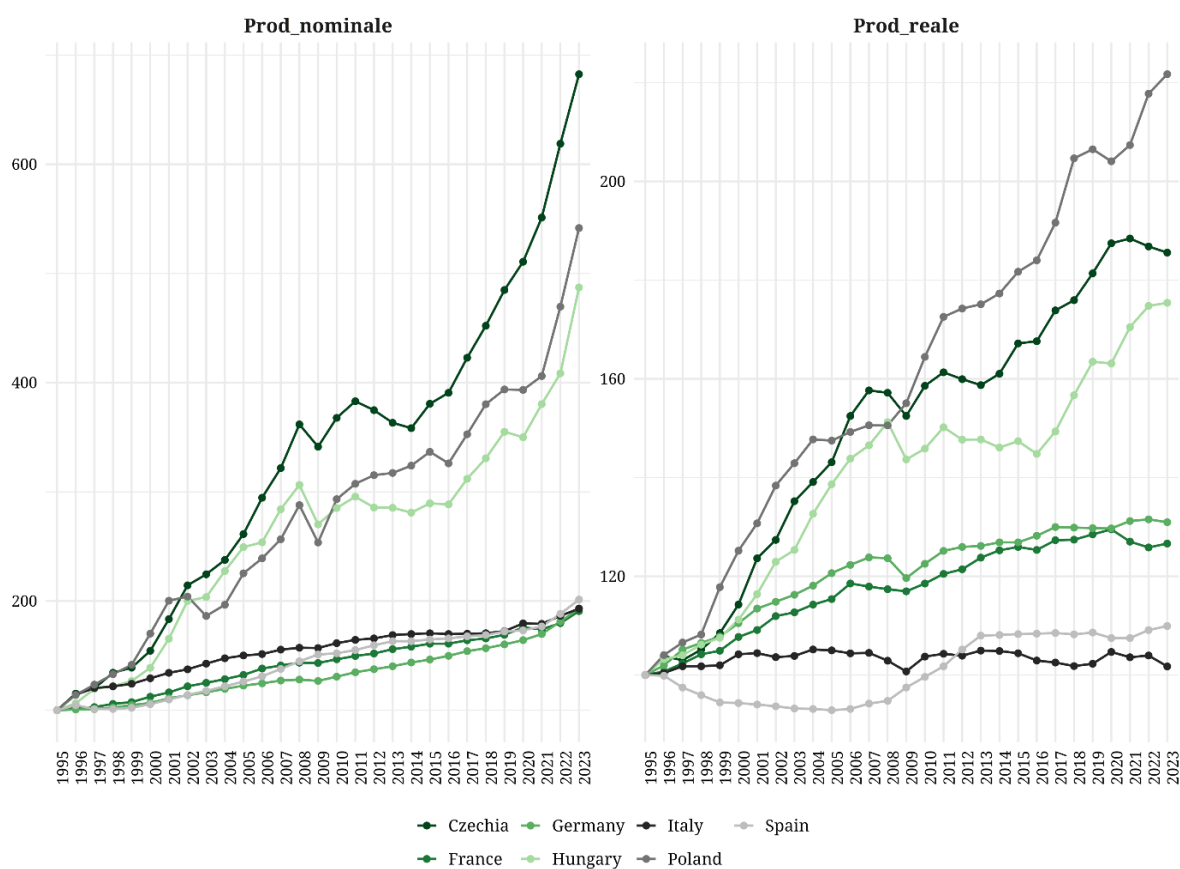
A questo punto, possiamo esaminare la performance dell'economia italiana, e in particolare del settore metalmeccanico, sulla base degli indicatori standard di produttività e CLUP, e sulla base delle loro versioni in termini nominali, che come abbiamo detto descrivono un fenomeno totalmente diverso e che nulla ha a che la produttività in termini fisici.¹³

Partiamo dall'affermazione secondo cui la produttività italiana sarebbe rimasta stagnante, a partire dagli anni '90, rispetto a quella degli altri principali paesi europei. La figura 1 illustra l'andamento della *produttività reale*, calcolata secondo l'indicatore convenzionale, e della *produttività nominale* – cioè della capacità di valorizzazione – ottenuta con l'approccio alternativo, per Italia, Francia, Germania, Spagna, Polonia e Cechia.

Come si può osservare, utilizzando l'indicatore standard basato sul valore aggiunto reale, la produttività italiana appare effettivamente stagnante, con la sola Spagna che registra una performance peggiore fino al 2011; successivamente, l'Italia risulta il paese con la crescita più debole. Tuttavia, se si considera l'indicatore calcolato a partire dal valore aggiunto nominale, il quadro cambia radicalmente: Polonia e Cechia mostrano un vero e proprio boom della loro capacità di valorizzazione, mentre tra i paesi occidentali l'Italia emerge come l'economia più dinamica, con la Germania relegata all'ultima posizione.

¹³ Vale la pena sottolineare che non stiamo proponendo il valore aggiunto nominale per ora lavorata come misura alternativa della produttività del lavoro; vogliamo piuttosto mostrare che gli indicatori standard sono utilizzati in maniera strumentale, mentre le misure in termini nominali raccontano una storia totalmente diversa, che ha a che fare con il saggio di sfruttamento e l'estrazione di plusvalore relativo più che con le caratteristiche tecnico-fisiche dei processi produttivi.

Figura 1 – Produttività nominale e reale (Italia, Spagna, Francia, Germania, Polonia, Cechia)



Fonte: elaborazioni proprie su dati Eurostat.

Passiamo ora all'analisi della situazione del settore metalmeccanico italiano, con particolare riferimento al documento sopra citato di Federmeccanica.

Va innanzitutto precisato che il perimetro esatto del settore considerato dall'organizzazione datoriale non è esplicitato con chiarezza. Il documento in questione non fornisce un elenco dettagliato dei codici Ateco 2007 presi in esame, ma si limita a indicare genericamente dieci 'sottosezioni' e 32 'divisioni'.¹⁴

In realtà, secondo la classificazione ufficiale, le divisioni Ateco 2007 effettivamente incluse nella metalmeccanica sono otto, per un totale di 32 gruppi.¹⁵

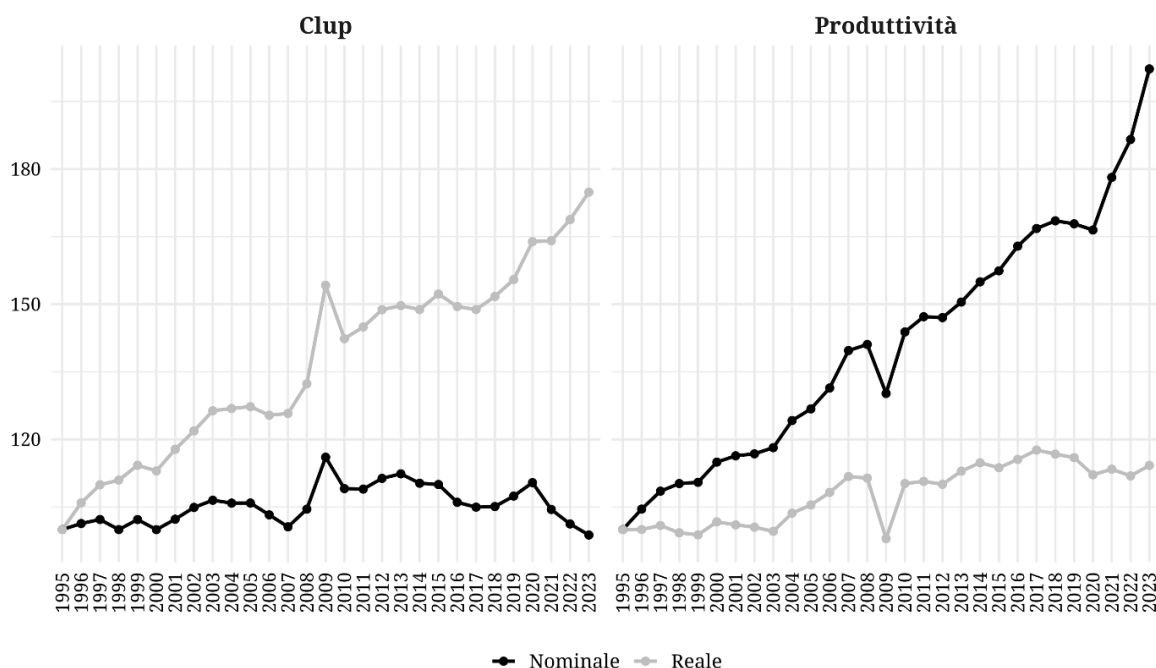
¹⁴ Questa terminologia non è corretta:

- Le 'sottosezioni' citate corrispondono in realtà alle *divisioni*, ossia ai codici Ateco a due cifre;
- Le 'divisioni' indicate nel documento corrispondono in realtà ai *gruppi*, ovvero ai codici Ateco a tre cifre.

¹⁵ Il Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro (CCNL) dei metalmeccanici viene applicato, in alcuni casi, anche da imprese appartenenti a divisioni differenti, come la produzione di software (divisione 62) e i servizi ICT (divisione 63). Tuttavia, questa suddivisione è eccessivamente granulare e non consente di stabilire una corrispondenza esatta con i codici Ateco. Di conseguenza, in questa analisi ci atteniamo alla categorizzazione utilizzata anche dalla [Banca d'Italia](#), che

Stabiliti i criteri di inclusione dei codici Ateco, possiamo ora analizzare l'andamento della produttività e del CLUP nel settore metalmeccanico (figura 2), evidenziando il contrasto tra la misurazione convenzionale e il nostro approccio alternativo.

Figura 2 – CLUP e produttività nominali e reali, Italia, settore metalmeccanico



Fonte: elaborazioni proprie su dati Istat.

Se consideriamo la definizione standard della produttività, osserviamo che tra il 2021 e il 2023¹⁶ essa è aumentata appena dello 0,73%, mentre il CLUP è cresciuto del 6,57%, a fronte di un incremento del costo medio orario del lavoro pari al 7,35%.

Se invece analizziamo gli indicatori in termini nominali, il quadro cambia drasticamente. La capacità di valorizzazione – ovvero il valore aggiunto nominale per ora lavorata – non è rimasta stagnante, ma è cresciuta del 13,51%. Contemporaneamente, la quota salari – ossia il rapporto tra il monte salari e il valore aggiunto nominale – si è contratta del 5,42%.

La narrazione che emerge da questi dati è profondamente diversa da quella proposta da Federmeccanica: la produttività, lungi dall'essere stagnante, è aumentata considerevolmente in

considera le divisioni da 24 a 33, escludendo le 31 e 32. Per un elenco completo di divisioni, gruppi, classi, categorie e sottocategorie con le relative descrizioni, si rimanda alla documentazione ufficiale disponibile sul [sito dell'Istat](#).

¹⁶ Va precisato che:

- I dati ufficiali relativi al 2024 non sono ancora disponibili (e di certo non lo erano il 30 maggio 2024, data di pubblicazione del documento di Federmeccanica);
- Nei dati disponibili per il 2023, manca la divisione 33, il che limita ulteriormente l'analisi.

termini nominali, mentre la quota di valore aggiunto destinata ai salari si è ridotta in modo significativo.

Allarghiamo ora l'orizzonte temporale, come fa Federmeccanica, considerando il periodo 2016-2022. Secondo la definizione convenzionale, la produttività si sarebbe addirittura contratta dell'1,15%; tuttavia, la capacità di valorizzazione calcolata in termini nominali è cresciuta del 24,14%. Il CLUP convenzionale è aumentato del 16,99%, un dato che Federmeccanica utilizza per giustificare la necessità di contenere i costi del lavoro. Eppure, osservando la quota salari, scopriamo che essa si è ridotta del 6,84%, dimostrando che l'aumento del CLUP non è stato determinato da una crescita eccessiva dei salari, bensì da una dinamica del valore aggiunto che ha favorito la quota destinata ai profitti.

Il confronto tra gli indicatori standard e quelli nominali dimostra come la narrativa dominante – che dipinge la produttività come stagnante e i salari come eccessivamente dinamici – sia costruita sulla base di una metrica parziale e fuorviante. Se invece si analizzano le dinamiche economiche senza l'artificio del valore aggiunto reale, emerge un quadro in cui la capacità di valorizzazione è in crescita e i salari hanno visto una contrazione della loro quota sul valore aggiunto.

4. Conclusioni

L'analisi svolta dimostra come gli indicatori standard di produttività e CLUP non siano strumenti di misurazione neutrale, ma veri e propri dispositivi di costruzione della realtà economica, concepiti all'interno e a vantaggio della logica del capitale.

Queste metriche affondano le loro radici nella contabilità della crescita neoclassica, una teoria che assume l'equilibrio economico come stato in cui il profitto è massimizzato. La scelta di definire la produttività attraverso il valore aggiunto reale per ora lavorata implica l'accettazione implicita di questo paradigma: il lavoro non è più un soggetto economico portatore di interessi, ma una variabile da ottimizzare per accrescere la competitività del sistema.

Ma ciò che viene chiamato "produttività" non misura affatto un rapporto tecnico tra quantità materiali di output e di input: misura la capacità del capitale di valorizzarsi, ossia di estrarre più valore da una stessa quantità di lavoro. È, in altre parole, un indicatore del saggio di sfruttamento. Nella pratica contabile, questa misura viene depurata dall'inflazione – cosa che va ad ulteriore svantaggio della classe lavoratrice, soprattutto quando la dinamica della produttività è usata come metro di valutazione di quella del salario nominale – ma resta un indicatore monetario della quota di valore prodotta dal lavoro vivo e appropriata dal capitale. Quando la produttività cresce, ciò che aumenta è il potere del capitale di appropriarsi del prodotto sociale, non la capacità della società di produrre benessere.

Per la classe lavoratrice, dunque, la produttività non rappresenta un obiettivo, ma un indicatore del proprio grado di subordinazione all'interno del processo di valorizzazione. Aumentare la produttività significa aumentare il saggio di sfruttamento, comprimendo i salari per consentire alle imprese di ridurre i prezzi e competere sui mercati esteri. In questo processo, i salari reali ristagnano o diminuiscono, la quota salari sul reddito nazionale si riduce, i vantaggi di prezzo vengono assorbiti dal settore estero, la domanda interna si indebolisce e l'economia diventa più dipendente dalle esportazioni. Il risultato è una spirale di dipendenza e regressione sociale: l'occupazione si precarizza, il lavoro si intensifica e il potere contrattuale dei lavoratori si erode.

Neppure le versioni apparentemente “progressiste” di questa idea si sottraggono a tale logica. L’approccio neoschumpeteriano, pur introducendo la dimensione dell’innovazione e della dinamica tecnologica, non mette in discussione la struttura sociale della produzione. Anch’esso assume che l’obiettivo ultimo sia la competitività, ossia la capacità del capitale di sopravvivere alla concorrenza aumentando la produttività del lavoro. Persino quando si sostiene che la produttività possa crescere attraverso salari più alti, si rimane all’interno della stessa gabbia teorica: l’aumento dei salari diventa uno stimolo all’innovazione, ma si tratta di innovazioni finalizzate unicamente a intensificare lo sfruttamento, riducendo il lavoro necessario e ampliando il pluslavoro.

In questo senso, identificare il progresso tecnico con la produttività significa anche escludere dal campo delle innovazioni tutte quelle trasformazioni che non accrescono la capacità di valorizzazione del capitale – comprese quelle, oggi decisive, necessarie alla transizione ecologica e alla riduzione dell’impatto ambientale della produzione.

È la versione evolutiva – contrapposta a quella rivoluzionaria – dell’interpretazione marxiana del progresso tecnico, che immagina un miglioramento continuo del capitalismo attraverso l’innovazione, non la sua trasformazione radicale. L’interpretazione rivoluzionaria di Marx, invece, considera il progresso tecnico come una forza contraddittoria: da un lato aumenta la produttività del lavoro, dall’altro approfondisce il carattere dello sfruttamento e le crisi del sistema. Un mezzo del capitale per ridurre il lavoro necessario e accrescere il plusvalore relativo. Il progresso tecnico, quindi, non emancipa i lavoratori: aggrava la loro subordinazione e prepara le condizioni della crisi e della rottura del sistema. Si tratta di una interpretazione “rivoluzionaria” perché vede nell’evoluzione tecnica una contraddizione insanabile che può essere risolta solo con il superamento dei rapporti capitalistici di produzione.

Accettare questa metrica, dunque, significa accettare la narrazione padronale che trasforma un rapporto di dominio in un indicatore di efficienza. E occorre ricordare che, nel linguaggio della teoria neoclassica, “efficienza” ha un significato ben preciso: non indica il miglior uso delle risorse, né il benessere collettivo, ma la condizione in cui i profitti sono massimizzati.

Se il dibattito economico vuole davvero uscire dalla gabbia ideologica in cui è stato confinato, è necessario rigettare radicalmente il concetto di produttività così come è definito nella teoria economica dominante. La misura della produttività non ci parla di quanto la società produce, ma di quanto il capitale riesce a estrarre dal lavoro. È, in definitiva, un indice di sfruttamento, e come tale va riconosciuto, smascherato e respinto.

Per la classe lavoratrice, la produttività non è un obiettivo da perseguire, ma la misura del proprio sfruttamento.

Riferimenti bibliografici

- Bliss C.J. (1975), *Capital Theory and the Distribution of Income*, Amsterdam: North Holland.
- Cirillo V., Fana M. e Guarascio D. (2017), “Labour Market Reforms in Italy: Evaluating the Effects of the Jobs Act”, *Economia Politica*, 34, pp. 211-232.
- Commissione Europea (2013), “Valutazione del programma nazionale di riforma e del Programma di Stabilità 2013 dell’Italia”. [Disponibile online](#).
- Consiglio dell’Unione Europea (2013), “Raccomandazione del Consiglio sul programma nazionale di riforma 2013 dell’Italia e che formula un parere del Consiglio sul Programma di Stabilità dell’Italia 2012-2017”, *Gazzetta Ufficiale Dell’Unione Europea*. [Disponibile online](#).
- Consiglio dell’Unione Europea (2014), “Raccomandazione del Consiglio sul programma nazionale di riforma 2014 dell’Italia e che formula un parere del Consiglio sul Programma di Stabilità 2014 dell’Italia”, *Gazzetta Ufficiale Dell’Unione Europea*. [Disponibile online](#).

- Consiglio dell'Unione Europea (2015), "Raccomandazione del Consiglio sul programma nazionale di riforma 2015 dell'Italia e che formula un parere del Consiglio sul Programma di Stabilità 2015 dell'Italia", *Gazzetta Ufficiale Dell'Unione Europea*. [Disponibile online](#).
- Consiglio dell'Unione Europea (2016), "Raccomandazione del Consiglio sul programma nazionale di riforma 2016 dell'Italia e che formula un parere del Consiglio sul Programma di Stabilità 2016 dell'Italia", *Gazzetta Ufficiale Dell'Unione Europea*. [Disponibile online](#).
- Consiglio dell'Unione Europea (2017), "Raccomandazione del Consiglio sul programma nazionale di riforma 2017 dell'Italia e che formula un parere del Consiglio sul Programma di Stabilità 2017 dell'Italia", *Gazzetta Ufficiale Dell'Unione Europea*. [Disponibile online](#).
- Consiglio dell'Unione Europea (2018), "Raccomandazione del Consiglio sul programma nazionale di riforma 2018 dell'Italia e che formula un parere del Consiglio sul Programma di Stabilità 2018 dell'Italia", *Gazzetta Ufficiale Dell'Unione Europea*. [Disponibile online](#).
- Consiglio dell'Unione Europea (2019), "Raccomandazione del Consiglio sul programma nazionale di riforma 2019 dell'Italia e che formula un parere del Consiglio sul Programma di Stabilità 2019 dell'Italia", *Gazzetta Ufficiale Dell'Unione Europea*. [Disponibile online](#).
- Dosi G., Guarascio D., Ricci A. e Virgillito M.E. (2021), "Neodualism in the Italian Business Firms: Training, Organizational Capabilities, and Productivity Distributions", *Small Business Economics*, 57, pp. 167-189.
- Federmeccanica (2024), "Il Rinnovo Continua", *Position Paper*, 30 maggio. [Disponibile online](#).
- Harcourt G.C. (1972), *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Istat (2023), *Misure di produttività. Anni 1995-2022*, Roma: Istituto Nazionale di Statistica. [Disponibile online](#).
- Lequiller F. e Blades D. (2014), *Understanding National Accounts. Second Edition Revised and Expanded*, Parigi: OECD.
- Lucchese M., Nascia L. e Pianta M. (2016), "Industrial Policy and Technology in Italy", *Economia e Politica Industriale*, 43, pp. 233-260.
- OECD (2001), *Measuring Productivity. OECD Productivity Manual: A Guide to the Measurement of Industry-Level and Aggregate Productivity Growth*, Parigi: OECD.
- Pianta M. e Lucchese M. (2014), "Una politica industriale per l'Europa" *Economia & Lavoro*, 48(3), pp. 85-97.
- Tridico P. (2014), "Produttività, contrattazione e salario di risultato: un confronto tra l'Italia e il resto d'Europa", *Economia & Lavoro*, 48(2), pp. 147-169.