

UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA "GIORGIO FUÀ"

Corso di Laurea triennale in Economia e Commercio

LA STAGNAZIONE DELLA PRODUTTIVITÀ ITALIANA

THE STAGNATION OF ITALIAN PRODUCTIVITY

Relatore:
Prof. Tamberi Massimo

Rapporto Finale di:
Giovannetti Ivan

Anno Accademico 2025/2026

INDICE

Introduzione……...pag. 2

Capitolo 1: L'era della Lira e il modello italiano……pag. 5

1.1 Dal miracolo dei distretti alla crisi della finanza pubblica: svalutazione, inflazione e debito pubblico……...pag. 5

1.2 1992: La crisi del SME e l'ultima svalutazione competitiva…..pag. 8

Capitolo 2: L'ingresso nell'Euro e il cambio di paradigma……...pag. 12

2.1 Il Trattato di Maastricht e la perdita della sovranità monetaria……pag. 12

2.2 Il dividendo dell'Euro…...…….pag. 13

2.3 Le riforme del mercato del lavoro e la svalutazione interna……...pag. 15

Capitolo 3: Anatomia della stagnazione della produttività……...pag. 19

3.1 I fondamentali teorici: La TFP e il capitale immateriale…….pag. 19

3.2 Nanismo aziendale, management familiare e ICT Investments…....pag. 22

3.3 "Misallocation" e Evergreening bancario……pag. 25

3.4 L'attrito istituzionale sulla crescita……...pag. 27

Capitolo 4: Il cortocircuito tra l'Euro, la globalizzazione e la struttura italiana……...pag. 29

4.1 L'ingresso della Cina nel WTO e gli effetti sulla specializzazione italiana……...pag. 29

4.2 La prospettiva politico-economica: cause esogene ed endogene a confronto……pag.31

4.3 La Sfida del PNRR e l'urgenza di riforme……pag. 33

Conclusioni……pag. 37

Riferimenti.……...pag. 40

INTRODUZIONE

L'Italia degli ultimi trent'anni rappresenta una vera e propria anomalia nel panorama economico delle nazioni avanzate. Dopo essere stata protagonista di un "miracolo economico" che l'aveva portata a competere con le principali potenze industriali globali, dalla metà degli anni Novanta l'Italia è entrata in una fase di declino prolungato, caratterizzata da tassi di crescita del Prodotto Interno Lordo (PIL) costantemente inferiori rispetto alla media europea. Alla base di queste difficoltà strutturali non ci sono semplicemente la debolezza della domanda aggregata o l'esposizione a cicli economici avversi, ma una crisi persistente della produttività. Per definizione, la produttività è un indicatore economico che misura l'efficienza nel trasformare gli input, quali capitale, lavoro e risorse, in output, ovvero beni o servizi. A tal proposito, celebre è la frase dell'economista Paul Krugman che afferma "*la produttività non è tutto, ma nel lungo periodo è quasi tutto*" (Krugman, 1990). Nel caso italiano, la stagnazione della produttività del lavoro e della Produttività Totale dei Fattori (TFP) ha rappresentato e rappresenta ancora oggi il vero freno allo sviluppo economico. Da ormai troppo tempo, Il Paese ha smesso di crescere ai ritmi dei principali partner europei, inaugurando una lunga e anomala stagione di stagnazione economica e produttiva.

Il dibattito pubblico e una parte del panorama politico del Paese ha talvolta individuato la causa di questo declino della produttività nel passaggio dal regime monetario della Lira a quello dell'Euro. Per decenni, l'economia italiana si era

affidata alla politica delle "svalutazioni competitive", ovvero il sistematico deprezzamento della Lira, in particolare rispetto al Marco tedesco, che permetteva alle imprese esportatrici di recuperare competitività di prezzo sui mercati internazionali, nonostante l'assenza di reali miglioramenti nell'efficienza produttiva o di innovazione tecnologica da parte delle imprese.

L'ingresso nell'Unione Economica e Monetaria (UEM) e l'adozione dell'Euro hanno eliminato definitivamente questo "trucco" monetario. Difatti, imponendo un regime di cambi fissi e delegando la politica monetaria alla Banca Centrale Europea (BCE), l'Europa ha costretto il sistema industriale italiano a competere esclusivamente sul piano della qualità, dell'innovazione e della produttività reale.

L'obiettivo di questo elaborato è quindi analizzare le cause strutturali della stagnazione della produttività italiana, puntando la lente d'ingrandimento sul nesso tra il cambio di regime monetario (Lira-Euro) e i suoi effetti dal punto di vista macroeconomico, dimostrando come il passaggio alla moneta unica non sia stata la causa originaria della stagnazione in sé, bensì la rivelazione delle fragilità del sistema economico e produttivo italiano: l'impossibilità di svalutare la moneta ha mostrato e rimosso il velo che per anni aveva nascosto le debolezze strutturali dell'Italia.

L’elaborato si articola in quattro capitoli:

Il primo capitolo analizza il modello di crescita italiano durante l'era della Lira, evidenziando il ruolo delle svalutazioni competitive e l'accumulo degli squilibri macroeconomici, in particolare del debito pubblico.

Il secondo capitolo affronta il passaggio alla moneta unica, l’Euro, illustrando il cambio di paradigma imposto dai trattati europei, la perdita della sovranità monetaria e l’inefficacia delle politiche economiche nello sfruttare i vantaggi dell’unificazione monetaria.

Il terzo capitolo esamina l'anatomia della stagnazione attraverso l'analisi dei dati sulla produttività e l’approfondimento delle cause interne, quali il nanismo aziendale, le carenze del capitale umano e le inefficienze istituzionali.

Infine, il Quarto Capitolo inserisce la fragilità italiana nel contesto della globalizzazione, analizzando l’impatto dell'ingresso della Cina nel WTO ed esaminando il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), l'ultima e cruciale occasione per le riforme strutturali indispensabili per il rilancio della produttività.

CAPITOLO 1: L'ERA DELLA LIRA E IL MODELLO ITALIANO

1.1 DAL MIRACOLO DEI DISTRETTI ALLA CRISI DELLA FINANZA PUBBLICA: SVALUTAZIONE, INFLAZIONE E DEBITO PUBBLICO

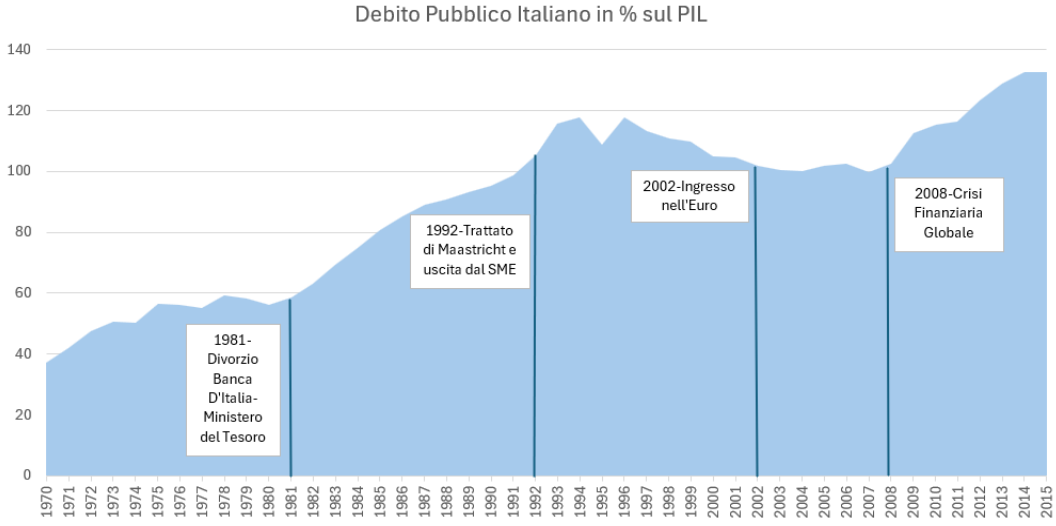
Per comprendere le radici strutturali dell'anomalia economica italiana e valutare il reale impatto del passaggio dalla moneta nazionale, la Lira, alla moneta europea, l'Euro, è necessario analizzare l'evoluzione e le successive distorsioni del modello produttivo italiano tra gli anni Settanta e Novanta. Una volta esaurita la spinta del "miracolo economico" basato sulla grande industria del Nord-Ovest, l'Italia ha trovato una via di sviluppo alternativa in quella che il sociologo Arnaldo Bagnasco definì la "Terza Italia" (1977) la quale venne inoltre teorizzata dall'economista Giorgio Fuà attraverso il modello "NEC", Nord-Est-Centro (1978), basato sulla crescita dei distretti industriali. Questi ultimi, per definizione, corrispondono ad aree geografiche delimitate caratterizzate da un'alta concentrazione di piccole e medie imprese (PMI) fortemente radicate sul territorio e specializzate nello stesso settore produttivo. I settori sui cui si basava l'industria italiana erano storicamente di natura manifatturiera tradizionale, come il tessile, il calzaturiero e la meccanica leggera. Questo modello garantì per oltre un decennio tassi di crescita notevoli e un vistoso aumento dell'occupazione, ma, al suo interno, alimentava delle problematiche strutturali che, in un primo momento, apparivano innocue, ma che si rivelarono poi gravissime per l'economia italiana.

Il successo dei distretti industriali, legato indissolubilmente alle esportazioni verso l'estero, non poggiava unicamente sulla flessibilità delle imprese e sulla qualità artigianale, ma era sistematicamente "drogato" dalle politiche monetarie nazionali. Infatti, negli anni Settanta, per far fronte agli shock petroliferi e alle tensioni salariali interne, le quali vennero calmierate dalla "Scala Mobile", un meccanismo di indicizzazione automatica dei salari legato al tasso di inflazione, la politica economica italiana adottò una strategia fortemente inflazionistica. Per difendere le quote di mercato estero delle PMI, che a causa dell'inflazione vedevano aumentare vertiginosamente i propri costi di produzione, la Banca d'Italia e il Governo ricorsero costantemente alla svalutazione competitiva della Lira. Questo meccanismo, come esplicato dal celebre sociologo ed economista italiano, Luciano Gallino nel suo saggio "La scomparsa dell'Italia industriale" (2003), anche se nell'immediato si rivelò fortemente positivo per le imprese, agì come un potente disincentivo all'innovazione: gli imprenditori italiani dell'epoca preferirono non attuare strategie di investimento in Ricerca & Sviluppo e di crescita dimensionale per aumentare gli standard qualitativi e la produttività aziendale, ma scelsero di adagiarsi sul recupero artificiale di competitività garantito dalla svalutazione monetaria. L'obiettivo di modernizzazione venne continuamente rinviato e il fenomeno del "nanismo aziendale", ovvero la predominanza di imprese di piccolissime dimensioni e della loro avversione o incapacità di crescere dimensionalmente, prosperò sotto la protezione dello scudo monetario.

Un cambiamento di fondamentale importanza avvenne all'inizio degli anni Ottanta, più precisamente nel 1981, con il celebre "divorzio" tra il Ministero del Tesoro e la Banca d'Italia. L'istituto bancario centrale smise di acquistare i titoli di Stato italiani e di stampare moneta per finanziare la spesa pubblica. È importante sottolineare che questa decisione della Banca d'Italia, guidata da Carlo Azeglio Ciampi, fu presa per porre rimedio all'elevata inflazione che caratterizzava quel periodo.

A questo punto, lo Stato italiano fu costretto a collocare i propri titoli sui mercati finanziari offrendo tassi di interesse reali positivi per battere l'inflazione, con la conseguente esplosione del rapporto Debito/PIL, che passò da circa il 60% di inizio decennio a superare la soglia del 120% a metà degli anni Novanta.

Figura I.1: Evoluzione del rapporto Debito Pubblico/PIL in Italia (1970-2015) e principali shock normativi e finanziari



Fonte: Elaborazione dell'autore su dati International Monetary Fund

Questa dinamica insostenibile rese evidente l'impossibilità di proseguire con politiche macroeconomiche “allegre”. L'Italia quindi, intrappolata tra un debito pubblico in continuo aumento e un sistema produttivo che non investiva in modo adeguato in Ricerca e Sviluppo, fu così costretta a ricercare un'ancora di salvataggio istituzionale: il cosiddetto "vincolo esterno" europeo.

1.2 1992: LA CRISI DEL SME E L’ULTIMA SVALUTAZIONE COMPETITIVA

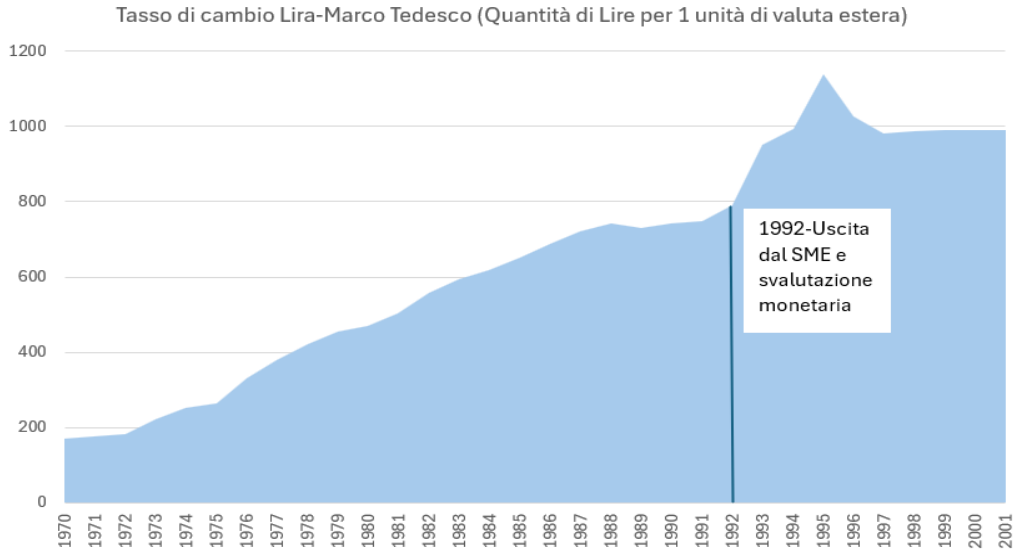
Il culmine delle problematiche monetarie che si svilupparono durante gli anni Ottanta si manifestò con violenza all'inizio del decennio successivo, portando al collasso del sistema di cambi semi-fissi europeo. È fondamentale ricordare che l'Italia aderì nel 1979 al Sistema Monetario Europeo (SME), un accordo che aveva come obiettivo quello di limitare le fluttuazioni dei tassi di cambio tra i Paesi membri entro determinati range di oscillazione. L'obiettivo di fondo del SME era preparare il terreno per la moneta unica, ma per l'Italia, gravata dall'eccessivo debito pubblico e da un'inflazione ancora superiore alla media europea, mantenere la stabilità della Lira divenne una strategia pressoché insostenibile.

Il fattore esogeno che innescò la crisi fu la riunificazione tedesca del 1990. Difatti, a seguito dell'integrazione della Germania Est, la Bundesbank, la banca centrale della Repubblica Federale di Germania, attuò una politica monetaria estremamente restrittiva, alzando i tassi di interesse per gestire e limitare le forti pressioni inflazionistiche. Contestualmente l'Italia, per evitare il deflusso di capitali verso

l’estero e difendere il cambio della Lira, fu costretta a sua volta a mantenere tassi di interesse altissimi, aggravando ulteriormente la spesa per interessi sul proprio debito pubblico e deprimendo l'economia reale.

Come analizzato dallo storico dell'economia Marcello De Cecco nel saggio “L'oro in Europa: monete, economia e politica nei nuovi scenari mondiali” (1999), l'Italia si trovava in una "trappola macroeconomica": i mercati finanziari internazionali compresero che il Paese non aveva né la forza politica né le risorse per sostenere a lungo la moneta nazionale e l’economia reale e infatti, nonostante la Banca d'Italia cercò disperatamente di difendere la Lira facendo ricorso a decine di miliardi di dollari di riserve, il 16 settembre 1992 l'Italia fu costretta a uscire dal SME. Questo avvenimento provocò una svalutazione imponente della Lira, che, in pochi mesi, perse oltre il 20% del suo valore rispetto al Marco Tedesco. Dal punto di vista della finanza pubblica, il trauma costrinse il Governo, allora guidato da Giuliano Amato, a varare una manovra economica d’emergenza di circa 93.000 miliardi di lire, comprendente il celebre prelievo forzoso dello 0,6% sui conti correnti bancari italiani per evitare il default dello Stato.

Figura I.2: Tasso di cambio nominale Lira italiana/Marco tedesco (1970-2001). Valori medi annuali.



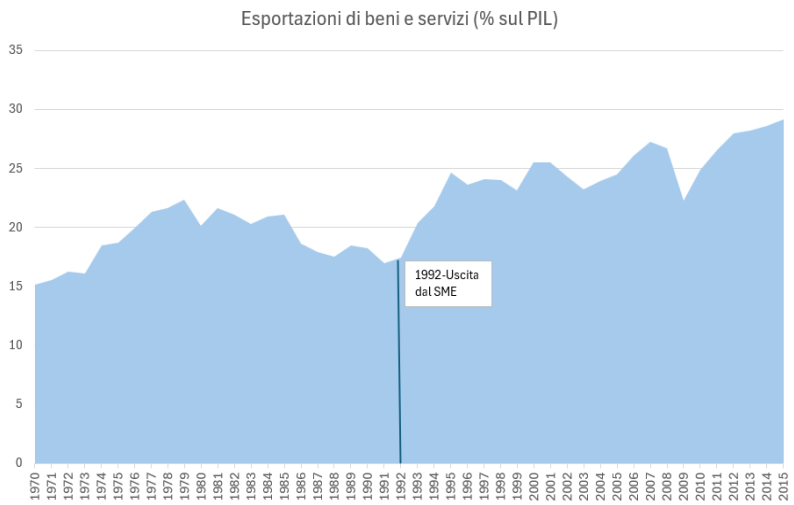
Fonte: Elaborazione dell'autore su dati Banca d'Italia

Il grafico evidenzia la tendenza strutturale alla svalutazione della Lira, utilizzata come leva di competitività esterna. Si distinguono chiaramente tre fasi: la svalutazione costante degli anni '70 e '80, lo shock del 1992 e infine la fase di rientro e stabilizzazione verso il cambio di 990 lire per marco, fissato per l'ingresso nell'Euro.

Tuttavia, è fondamentale riportare che, dal punto di vista dell'economia reale e della produttività, tema centrale di questa trattazione, la svalutazione del 1992 ebbe un effetto paradossalmente positivo per le imprese italiane, ma allo stesso tempo ingannevole. Il crollo del valore della Lira diede improvvisamente un'enorme

competitività di prezzo ai prodotti italiani sui mercati esteri. Tra il 1993 e il 1995, le esportazioni italiane registrano un boom straordinario (Figura I.3), le bilance commerciali tornarono in attivo e i profitti delle PMI dei distretti industriali si impennarono. Questo "miracolo delle esportazioni" si trasformò in una potente illusione per le industrie e per i politici italiani. Mentre da un lato le aziende registravano fatturati record garantiti dalla debolezza della Lira, i dati macroeconomici più profondi segnalavano un allarme rosso: la Produttività Totale dei Fattori (TFP) aveva già iniziato a rallentare vistosamente. L'ultima grande svalutazione competitiva della storia d'Italia mascherò il deficit tecnologico del Paese, convincendo gli imprenditori di essere ancora competitivi sui mercati internazionali.

Figura I.3: Incidenza delle esportazioni di beni e servizi sul PIL italiano (1970-2015)



Fonte: Elaborazione dell'autore su dati World Bank Group

CAPITOLO 2: L'INGRESSO NELL'EURO E IL CAMBIO DI PARADIGMA

2.1 IL TRATTATO DI MAASTRICHT E LA PERDITA DELLA SOVRANITÀ MONETARIA

L'architettura istituzionale che ha posto fine all'era delle fluttuazioni valutarie nazionali trova il suo fondamento nel Trattato di Maastricht (1992). Per poter adottare la moneta unica, gli Stati membri europei dovevano dimostrare un elevato grado di stabilità macroeconomica attraverso rigidi "criteri di convergenza", tra cui un rapporto Deficit/PIL non superiore al 3% e un Debito/PIL inferiore al 60%. Per l'Italia, attraversata dalle problematiche degli anni Ottanta, la sfida appariva molto difficile. Tuttavia, sotto la spinta del rischio di un'esclusione geopolitica temuta da figure istituzionali dell'epoca come Carlo Azeglio Ciampi, Ministro del Tesoro tra il 1996 e il 1999, e Romano Prodi, Presidente del Consiglio dei Ministri dal 1996 al 1998, l'Italia intraprese un percorso di risanamento del bilancio pubblico, culminato con l'introduzione della cosiddetta "Eurotassa" nel 1996 che permise allo Stato di rientrare in extremis nei parametri richiesti. Se da un lato l'ingresso nell'Euro fu un successo politico per l'Italia, da un punto di vista economico il passaggio sancì la cessione irreversibile della sovranità monetaria nazionale alla Banca Centrale Europea (BCE), il cui compito istituzionale è ancora oggi il mantenimento della stabilità dei prezzi. L'Italia non poté quindi contare sulla svalutazione competitiva della Lira per acquisire competitività sui mercati

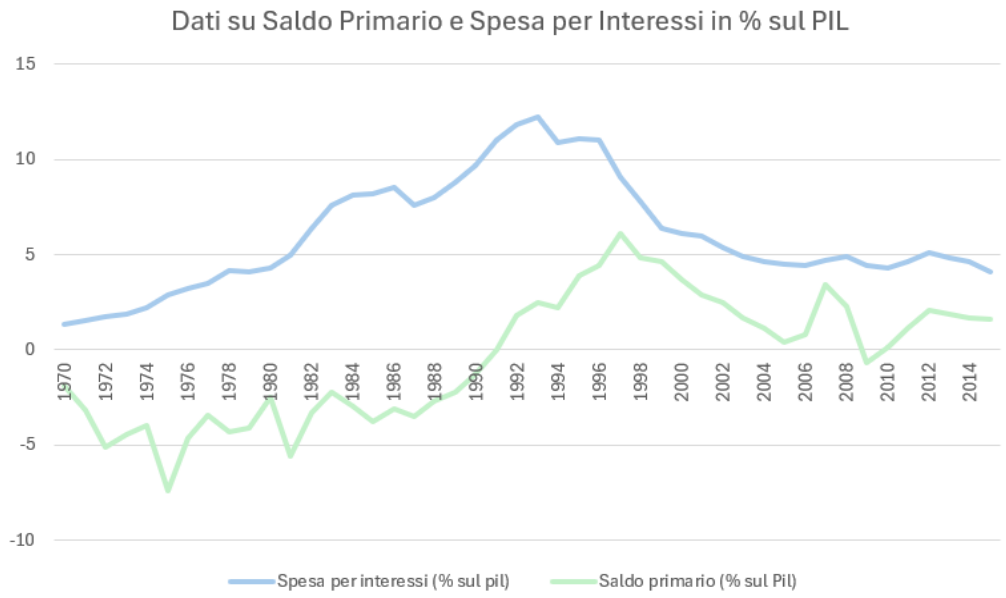
internazionali, gli unici strumenti rimasti per assorbire gli squilibri commerciali si ridussero all'economia reale: la flessibilità dei salari e la Produttività Totale dei Fattori (TFP).

2.2 IL DIVIDENDO DELL'EURO

La rinuncia alla leva del tasso di cambio generò, fin da subito, un beneficio macroeconomico di proporzioni storiche: il cosiddetto "dividendo dell'Euro". Grazie alla politica antinflazionistica della BCE, l'Italia vide una riduzione rapida dello storico divario di rendimento tra i propri titoli di Stato e quelli tedeschi. Lo spread tra i BTP a dieci anni italiani e i Bund passò da oltre 500 punti base dei primi anni Novanta a meno di 40 punti base nel 1999. Per le casse dello Stato, questo crollo del costo del denaro permise di risparmiare decine di miliardi di euro all'anno. Secondo le aspettative dei padri fondatori dell'UEM, questo "tesoretto" avrebbe dovuto finanziare l'abbattimento del debito e quelle riforme strutturali nel campo delle infrastrutture, della Ricerca e Sviluppo, della giustizia, necessarie per innalzare la produttività. Tuttavia, come documentato dall'economista Carlo Cottarelli nel suo saggio "I sette peccati capitali dell'economia italiana" (2018), la classe dirigente sprecò drammaticamente questa opportunità. La protezione della BCE innescò un controproducente fenomeno di "rilassamento" dei politici italiani rispetto all'agenda di riforme strutturali necessarie per il Paese. I governi italiani dei primi anni Duemila utilizzarono i risparmi garantiti dall'unificazione monetaria

per alimentare la spesa pubblica e finanziare riduzioni fiscali di piccola entità, rinviando la risoluzione degli ostacoli strutturali alla crescita.

Figura II.1: Evoluzione della spesa per interessi e del saldo primario in percentuale sul PIL (1970-2015)



Fonte: Elaborazione dell'autore su dati Osservatorio Conti Pubblici Italiani

Il grafico evidenzia la dinamica tra il calo del costo del debito e la disciplina fiscale. È possibile osservare come, a partire dalla fine degli anni Novanta, il drastico calo della spesa per interessi (linea blu), il cosiddetto 'dividendo dell'Euro', sia stato accompagnato da una progressiva diminuzione del saldo primario (linea verde), ovvero la differenza tra le entrate e le spese della Pubblica Amministrazione, escludendo gli interessi passivi sul debito pubblico. Invece di mantenere l'avanzo

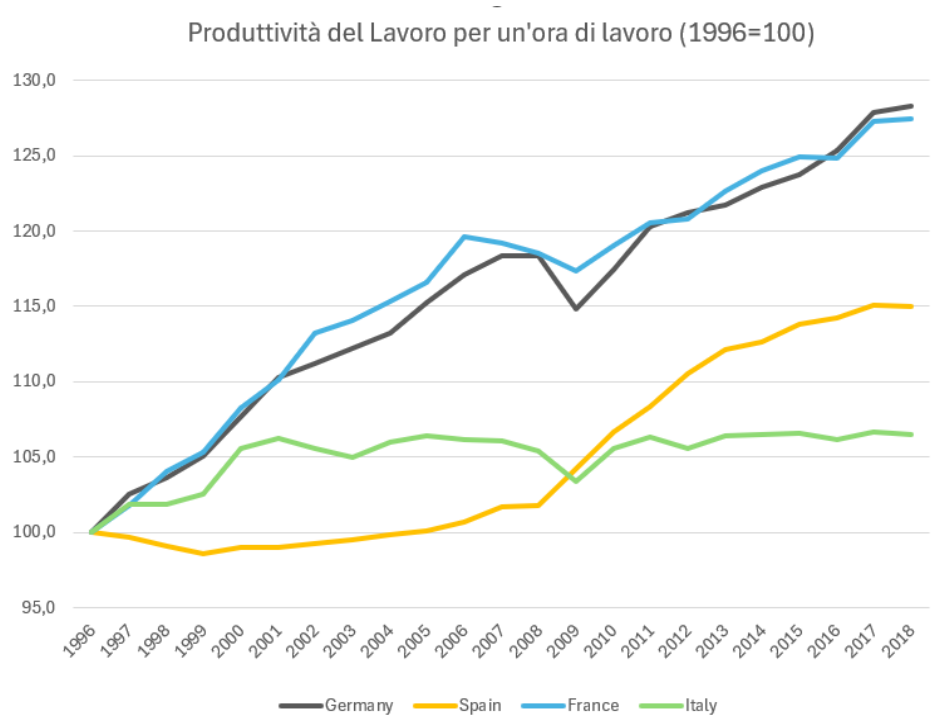
primario ai livelli raggiunti per l'ingresso nell'UEM allo scopo di abbattere il debito pubblico, l'Italia ha beneficiato del minor costo del debito per finanziare misure di aumento della spesa pubblica.

2.3 LE RIFORME DEL MERCATO DEL LAVORO E LA SVALUTAZIONE INTERNA

Se lo Stato da un lato ha sprecato il “dividendo dell'Euro”, a livello microeconomico le imprese italiane, non potendo più sfruttare a proprio vantaggio la svalutazione della moneta e non potendo sostenere economicamente la via dell'innovazione tecnologica per via degli elevati costi, trovarono un'altra soluzione per sopravvivere: la svalutazione interna/salariale. Questo processo, mirato a ripristinare la competitività riducendo il Costo del Lavoro per Unità di Prodotto (CLUP), fu assecondato dai governi dell’epoca attraverso una drastica deregolamentazione del mercato del lavoro. Il processo si è concretizzato in due riforme storiche: la Legge 196/1997 ("Pacchetto Treu") e la Legge 30/2003 ("Legge Biagi"), che smantellarono il monopolio pubblico del collocamento e introdussero decine di contratti atipici e a termine. L'Italia introdusse riforme marginali doppie, denominate “two tier” (Boeri, Garibaldi, 2007); vennero mantenute le tutele per i lavoratori già assunti (insiders), scaricando la flessibilità sui nuovi entranti (outsiders). Se nel breve termine le riforme generarono un boom occupazionale, chiamato “honeymoon effect” (Boeri e Garibaldi, 2007), nel lungo periodo

innescarono un effetto di sostituzione dannoso. Gli imprenditori italiani si trovarono di fronte a un bivio: investire ingenti capitali affrontando il rischio tecnologico, oppure assumere manodopera precaria a basso costo. Gran parte delle aziende italiane, soprattutto PMI, scelsero di non investire in prospettiva di lungo termine, ma di ripiegare nell'assunzione di manodopera precaria a basso costo, provocando così un crollo del rapporto Capitale/Lavoro (K/L). È stato infatti dimostrato come un'alta incidenza di lavoro flessibile a basso costo disincentivi gli investimenti in macchinari, innovazione e formazione del capitale umano (Lucidi e Kleinknecht, 2010). Il basso costo del lavoro agì come un sussidio occulto, permettendo la sopravvivenza sul mercato a imprese improduttive, ma condannando la Produttività Totale dei Fattori e la Produttività del Lavoro a una stagnazione permanente.

Figura II.2: Evoluzione della produttività del lavoro (PIL reale per ora lavorata) in Italia e nei principali partner europei (1996-2018). ***Indice 1996 = 100***



Fonte: Elaborazione dell'autore su dati Eurostat, Real labour productivity per hour worked.

Il grafico illustra la grande divergenza della produttività italiana rispetto ai principali partner europei, confermando la tesi della "svalutazione interna". Partendo da una base comune nel 1996, l'anno antecedente alle prime grandi riforme del mercato del lavoro, si nota come la traiettoria dell'Italia (linea verde) si separi progressivamente da quella di Germania e Francia e, negli anni Duemila, anche dalla Spagna. Mentre le economie maggiori dell'Eurozona hanno mantenuto una pendenza positiva costante, indice di un sistema che ha continuato a

incrementare l'efficienza tramite investimenti in capitale fisico e tecnologico, la curva italiana appare quasi asintotica. Tra il 1996 e il 2018, a fronte di una crescita della produttività tedesca superiore al 28%, l'Italia ha fatto registrare un incremento esiguo, pari a circa il 6,5%. Questo appiattimento della curva riflette il passaggio a un modello di crescita labour-intensive a basso valore aggiunto.

CAPITOLO 3: ANATOMIA DELLA STAGNAZIONE DELLA PRODUTTIVITÀ

3.1 I FONDAMENTALI TEORICI: LA TFP E IL CAPITALE IMMATERIALE

Per comprendere le ragioni più profonde del declino economico italiano, isolando l'impatto del cambio di regime monetario, è indispensabile distinguere tra misure parziali e totali di efficienza. La misura più intuitiva (analizzata nella figura 2.II , pagina 17) è la Produttività del Lavoro, calcolata come rapporto tra il PIL e le ore lavorate, la quale però presenta un importante limite; essa può crescere artificialmente semplicemente per un aumento dell'intensità di capitale, cioè con un aumento, per esempio, del numero di macchinari per ogni operaio o, in scenari di recessione economica, se le imprese licenziano i lavoratori meno produttivi, innalzando matematicamente la media di chi resta. Per ottenere una misurazione autentica dell'efficienza del sistema produttivo, la macroeconomia moderna si affida alla Produttività Totale dei Fattori, in inglese Total Factor Productivity e indicata come TFP. Per definirla, si ricorre alla funzione di produzione aggregata di Cobb-Douglas:

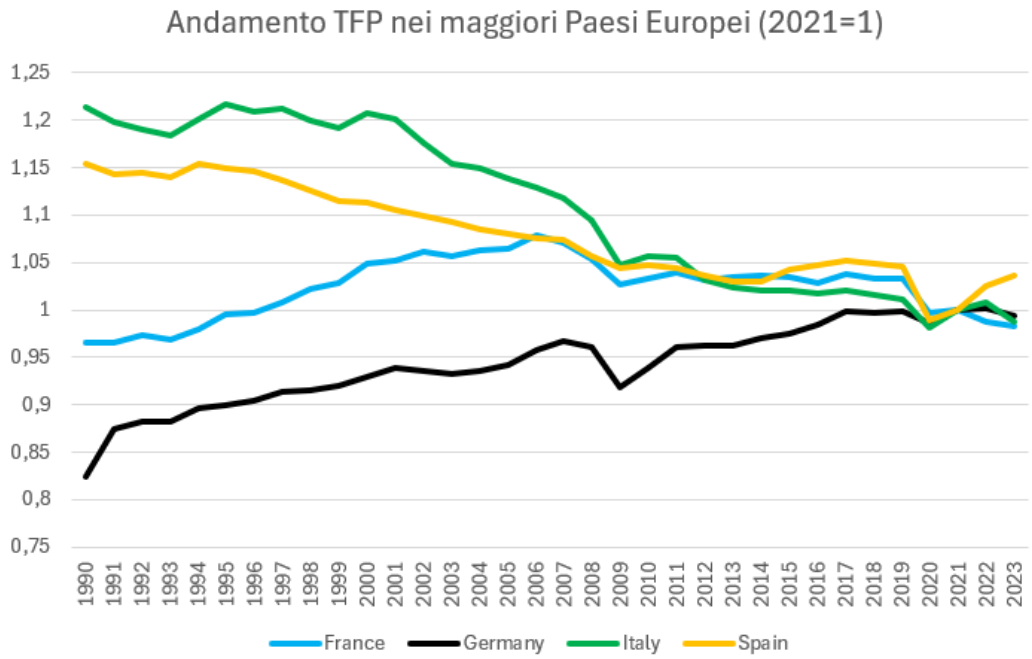
$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}$$

In questa equazione, Y rappresenta l'output totale (PIL reale), K rappresenta lo stock di capitale fisico accumulato, ovvero l'insieme di tutti i beni durevoli utilizzati nel processo produttivo per generare beni e servizi, L la quantità di lavoro

impiegata, ovvero la quantità totale di input lavorativo impiegato nel sistema economico per produrre il PIL, mentre α e β ne rappresentano le rispettive elasticità. In presenza di rendimenti di scala costanti, la somma delle elasticità è pari a 1. La variabile da considerare correlata alla produttività è A, che rappresenta appunto la TFP. Come teorizzato dal Premio Nobel Robert Solow (1957), questa variabile non è misurabile direttamente contando fisicamente input e output, ma si calcola in via residuale, ovvero isolando la porzione di crescita economica che non può essere spiegata né dall'accumulo di macchinari (K) né dall'aumento delle ore lavorate (L), ottenendo così il cosiddetto "Residuo di Solow". Questo parametro rappresenta la crescita di lungo periodo, in quanto cattura al suo interno l'effetto del progresso tecnologico, dell'innovazione organizzativa, della qualità del capitale umano e dell'efficienza delle istituzioni. Un fattore oggi cruciale per la crescita del parametro A è il cosiddetto capitale immateriale (o intangible assets), composto principalmente da investimenti in Ricerca e Sviluppo, software, database, brevetti, licenze. A differenza del capitale fisico tradizionale (un capannone o un macchinario), gli "intangibles" generano forti "effetti di spillover", ovvero conseguenze tecnologiche ed economiche positive che si propagano a tutto il sistema economico, moltiplicando la produttività. Osservando e analizzando le serie storiche dei principali database macroeconomici internazionali, come le elaborazioni presenti su Our World in Data (figura III.1), emerge un dato significativo: la mancata crescita del PIL italiano a partire dalla metà degli anni

Novanta è collegata indissolubilmente a una prolungata stagnazione del parametro A, ovvero la TFP.

Figura III.1: Andamento TFP in Italia e nei maggiori Paesi UE (1990-2023) a prezzi nazionali costanti (2021=1)



Fonte: Elaborazione dell'autore su dati *Our World In Data, dati Penn World Table.*

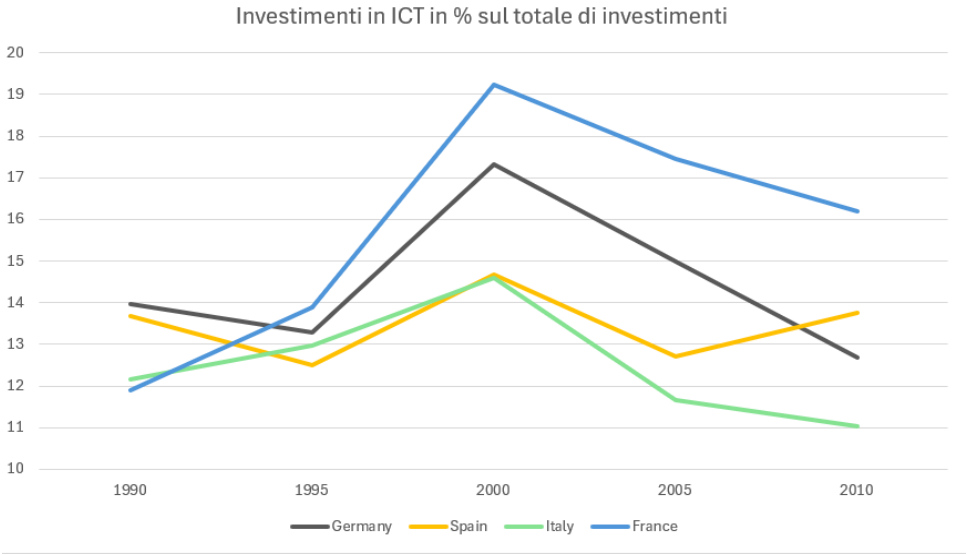
Come evidenziato dal grafico, mentre in Germania la TFP è cresciuta del 20% e in Francia è cresciuta fino al 2005 per poi ritornare ai livelli del 1990 negli ultimi anni grazie a massicci investimenti in capitale immateriale legati alla rivoluzione digitale, in Italia, come in Spagna (che però ha registrato una crescita significativa negli ultimi anni), a partire dagli anni 2000 l'efficienza del sistema economico si è arrestata.

3.2 NANISMO AZIENDALE, MANAGEMENT FAMILIARE E ICT INVESTMENTS

Il quesito centrale a cui esperti ed economisti hanno posto l'attenzione è: perché il parametro A ha smesso di crescere proprio a metà degli anni Novanta? Una delle spiegazioni è fornita dagli economisti Bruno Pellegrino e Luigi Zingales nel loro studio "Diagnosing the Italian Disease" (2017). Gli autori sostengono che la risposta si trovi nell'incapacità cronica delle imprese italiane di affrontare la rivoluzione delle Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione (ICT, Information and Communication Technologies), individuandone le cause nella struttura stessa del capitalismo nazionale. Nella teoria economica, l'ICT non è considerata come un semplice macchinario o un computer, ma una General Purpose Technology (GPT), cioè una "tecnologia di scopo generale" (come lo furono la macchina a vapore o l'elettricità e come lo è oggi l'Intelligenza Artificiale) in grado di stravolgere interi processi produttivi, attuare investimenti in ICT non significa solo comprare dei computer, ma richiede la completa riorganizzazione dei processi aziendali. Da questo punto di vista, l'Italia si è scontrata con due ostacoli insormontabili; il primo è il nanismo aziendale, ricollegabile al modello dei distretti industriali basato su micro e piccole imprese, che aveva fatto la fortuna del Paese negli anni Settanta e Ottanta garantendo estrema flessibilità, ma che si è rivelato "incompatibile" con la rivoluzione digitale. Gli investimenti in hardware, software gestionali complessi e formazione digitale presentano enormi costi fissi, le piccole imprese italiane,

semplicemente, non disponevano dei capitali necessari né delle dimensioni minime per ammortizzare tali costi sfruttando le economie di scala. Il secondo fondamentale ostacolo, di natura culturale, è il management familiare e la mancata separazione tra proprietà e controllo; nelle PMI italiane, la famiglia fondatrice tende a mantenere saldamente non solo il controllo azionario, ma anche la gestione operativa/amministrativa dell'impresa, rifiutandosi di affidarsi a manager professionisti esterni per timore di perdere potere. Come sottolineano Pellegrino e Zingales, questa governance relazionale premia la lealtà rispetto alla competenza e al merito. I manager familiari italiani, spesso privi di un'istruzione universitaria avanzata nelle discipline STEM o gestionali, si sono rivelati avversi al rischio, conservatori e incapaci di adattarsi velocemente ad uno shock tecnologico complesso come quello dell'ICT.

Figura III.2: Evoluzione degli investimenti in ICT in percentuale sugli investimenti fissi lordi (1990-2010)



Fonte: Elaborazione dell'autore su dati OECD, Ict Investments

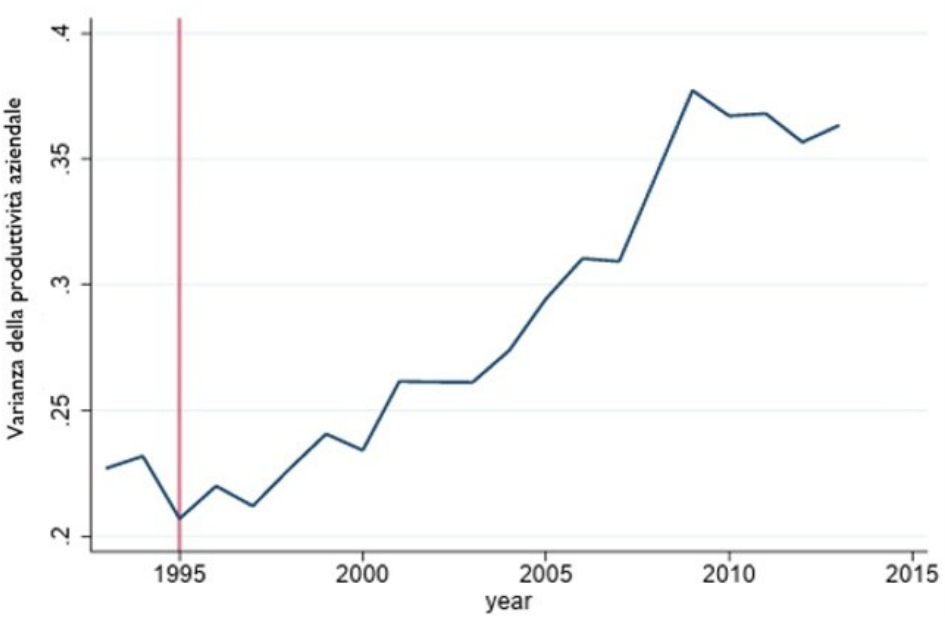
Come evidenziato dal grafico, l'andamento degli investimenti in ICT in Italia riflette fedelmente le dinamiche descritte da Pellegrino e Zingales. Se nella prima metà degli anni Novanta l'Italia presentava livelli di investimento comparabili a quelli dei partner europei, è nel decennio successivo al picco del 2000 che si forma il distacco critico. Mentre Francia e Germania hanno mantenuto una quota di investimenti tecnologici elevata per riorganizzare i propri assetti produttivi, l'Italia ha subito una drastica contrazione. Questo "disinvestimento" è considerato come la manifestazione statistica del nanismo aziendale e di uno Stato non in grado di sostenere le imprese poiché gravato da un debito pubblico sempre maggiore.

3.3 "MISALLOCATION" E EVERGREENING BANCARIO

Secondo gli esperti, la paralisi della Produttività Totale dei Fattori è stata ulteriormente alimentata dal malfunzionamento dei meccanismi di selezione del libero mercato. In un'economia efficiente, il progresso tecnologico è guidato da quella che Joseph Schumpeter, economista austriaco, definiva "distruzione creatrice" (1942), una teoria di natura economico-scientifica secondo cui le aziende obsolete falliscono e liberano capitali e forza lavoro che vengono assorbiti dalle aziende più innovative ed efficienti. In Italia, come dimostrato da uno studio pubblicato dalla ricercatrice italiana Sara Calligaris et al. intitolato "The Productivity Puzzle and Misallocation: An Italian Perspective" (2015), questo meccanismo si è inceppato a causa di una grave "misallocation" ("cattiva allocazione") delle risorse. Secondo gli autori, uno dei responsabili del fenomeno è stato il sistema bancario. All'inizio degli anni Duemila, in assenza della svalutazione competitiva, molte imprese inefficienti avrebbero dovuto affrontare pesanti ristrutturazioni o il fallimento, tuttavia molte banche, strettamente legate al territorio da dinamiche di relationship banking, preferirono mettere in atto la pratica dell'evergreening bancario; invece di tagliare i fondi, le banche continuarono a rinnovare le linee di credito ad aziende tecnicamente insolventi con il solo scopo di non iscrivere a bilancio perdite e crediti deteriorati. Questa tolleranza creditizia ha generato una proliferazione di "imprese zombie", ovvero aziende altamente indebitate che generano profitti a malapena sufficienti per coprire gli oneri

finanziari dei crediti bancari. Queste imprese non investono e non innovano, ma continuano ad assorbire fette di mercato e drenano i capitali vitali che il sistema bancario avrebbe dovuto destinare alle startup e alle imprese sane.

Figura III.3: Evoluzione della "misallocation" aggregata in Italia (1993-2013).



Fonte: The Productivity Puzzle and Misallocation: An Italian Perspective

Il grafico traccia l'evoluzione della "misallocation" aggregata in Italia tra il 1993 e il 2013, misurandola attraverso la varianza della produttività aziendale (TFPR, riportata sull'asse delle ordinate). Secondo la spiegazione degli autori, maggiore è il valore della varianza, più ampia è la forbice tra imprese sane e inefficienti e più le risorse del Paese risultano intrappolate dove non generano valore. Come si evince dalla curva, il 1995 rappresenta uno spartiacque: se fino a quel momento

l'inefficienza fisiologica del sistema era in contrazione, dalla metà degli anni Novanta si innesca una traiettoria ascendente. Sebbene lo studio di Calligaris et al. (2015) concentri la sua indagine empirica sul settore manifatturiero per ragioni di misurabilità del capitale, gli stessi autori confermano che dinamiche del tutto analoghe, se non peggiori, si riscontrano nel settore dei servizi.

3.4 L'ATTRITO ISTITUZIONALE SULLA CRESCITA

Sebbene la gestione del credito abbia generato in parte una rete di salvataggio per le aziende italiane, l'ecosistema istituzionale italiano ha storicamente fornito il terreno fertile affinché tali distorsioni divenissero strutturali. La sopravvivenza di imprese inefficienti e improduttive è stata infatti assecondata da un quadro normativo e amministrativo ritenuto profondamente inefficiente. In particolare, i lunghi tempi patologici della giustizia civile per il recupero dei crediti, segnalati dalla Commissione Europea per l'Efficienza della Giustizia (2024), e una regolamentazione burocratica oggettivamente complessa, che, secondo le stime di Confcommercio (2017) ha un costo di circa 33 miliardi di euro annui per le piccole imprese, hanno agito come una vera e propria 'tassa occulta' sulle attività produttive. Inoltre, secondo un rapporto di Banca d'Italia (2024), queste problematiche istituzionali non si limitano a ostacolare la competitività e la crescita delle imprese italiane, ma rappresentano un disincentivo per l'attrazione degli Investimenti Diretti Esteri (IDE). Le imprese multinazionali, caratterizzate dalla disponibilità di ingenti capitali, di innovazione tecnologica e pratiche manageriali d'avanguardia, sono

state storicamente scoraggiate dall'insediarsi in Italia a causa dell'incertezza del diritto e dal forte peso amministrativo e burocratico. Tale attrito sistemico risulta particolarmente penalizzante nel settore terziario, comparto che oggi genera oltre il 70% del Prodotto Interno Lordo nazionale (Istat). Inoltre, come evidenziato dagli economisti Alberto Alesina e Francesco Giavazzi nel loro saggio "Il liberismo è di sinistra" (2006), i servizi non commerciabili come commercio al dettaglio, trasporti locali, e ordini professionali sono stati storicamente protetti da logiche corporative, barriere all'entrata e dalla ritardata o parziale applicazione di direttive europee sulle liberalizzazioni. Non essendo pienamente esposti alla competizione internazionale, gli attori di questi settori hanno avvertito scarsi incentivi alla modernizzazione.

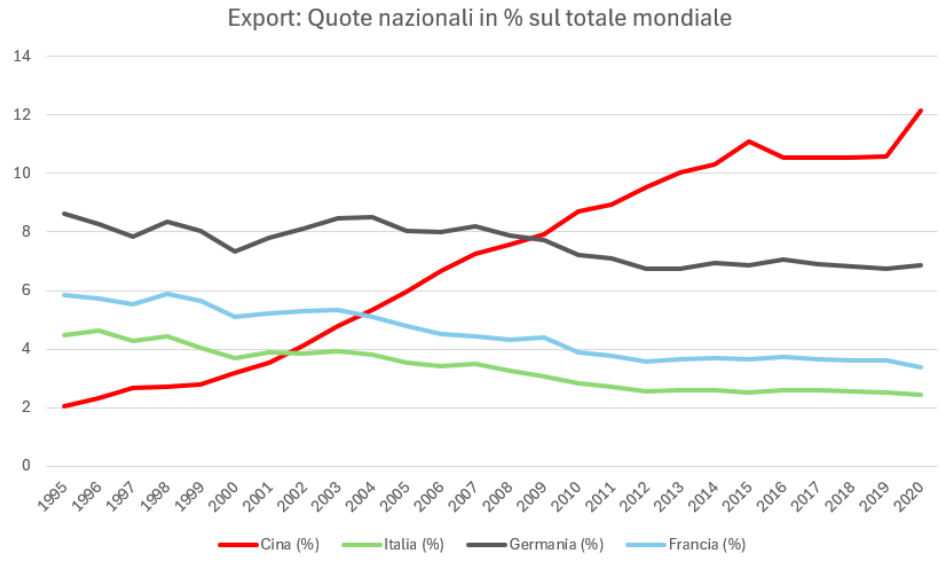
CAPITOLO 4: IL CORTOCIRCUITO TRA L'EURO, LA GLOBALIZZAZIONE E LA STRUTTURA ITALIANA

4.1 L'INGRESSO DELLA CINA NEL WTO E GLI EFFETTI SULLA SPECIALIZZAZIONE ITALIANA

Mentre l'Italia affrontava le rigidità imposte dalla nuova architettura monetaria europea e le proprie inefficienze strutturali interne, l'economia globale venne investita da un mutamento di portata epocale. L'evento in questione fu l'ingresso della Repubblica Popolare Cinese nell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO) nel dicembre del 2001, il quale segnò la definitiva integrazione dell'Asia emergente nel sistema del commercio globale e innescando quello che la letteratura economica internazionale ha definito il "China Shock". Come teorizzato nel celebre studio degli economisti statunitensi David Autor, David Dorn e Gordon Hanson ("The China Syndrome", 2013), l'esplosione delle esportazioni cinesi ha generato uno shock asimmetrico sui mercati del lavoro e sui settori manifatturieri delle economie occidentali avanzate. La Cina, sfruttando un bacino di manodopera a bassissimo costo e un massiccio intervento statale, ha inondato i mercati occidentali di prodotti manifatturieri, l'impatto sul sistema produttivo italiano fu dirompente. Per comprendere la magnitudo di questo impatto, è necessario analizzare la struttura delle esportazioni italiane rispetto a quelle dei principali partner europei. Mentre economie come la Germania e la Francia avevano da tempo riposizionato il proprio vantaggio comparato verso settori ad alta intensità di capitale, alta tecnologia e

grande scala, come l'automotive di alta gamma, l'aerospazio, la chimica farmaceutica e la meccanica complessa, l'Italia rimaneva ancorata ai settori tradizionali (Faini e Sapir, 2005). Il Made in Italy era ancora fortemente radicato nei distretti industriali descritti nel primo capitolo ed era costituito dai settori del cosiddetto "sistema moda" e "sistema casa": tessile, abbigliamento, calzature, pelletteria, mobili e manifattura di base; si trattava di produzioni a bassa e media tecnologia, ad altissima intensità di lavoro e, di conseguenza, estremamente sensibili alla competizione sui costi. L'Italia era l'unico grande Paese europeo a trovarsi in diretta e frontale concorrenza con l'Asia emergente.

Figura IV.1: Quote di mercato in % dell'export globale: Italia, Cina, Germania e Francia a confronto (1995-2020)



Fonte: Elaborazione dell'autore su dati World Bank Open Data Exports of goods and services

Il grafico illustra l'impatto del cosiddetto "China Shock" seguito all'ingresso di Pechino nel WTO nel 2001, evidenziando una profonda divergenza nelle capacità di resistenza delle economie europee. Mentre la Cina ha quintuplicato la propria quota di mercato mondiale in vent'anni, l'Italia ha subito una contrazione strutturale del proprio peso commerciale, a causa di una specializzazione produttiva fortemente centrata sui settori tradizionali, entrati in rotta di collisione diretta con la manifattura asiatica a basso costo.

L'intersezione tra questa anomalia commerciale e l'assenza della strategia di svalutazione competitiva a seguito dell'ingresso nell'Unione Economica e Monetaria (UEM) ha generato un cortocircuito nell'economia italiana. Come analizzato nei capitoli precedenti, l'Italia degli anni Settanta e Ottanta avrebbe reagito svalutando pesantemente la Lira, proteggendo le quote di mercato delle piccole imprese calzaturiere o tessili. Nei primi anni Duemila, tuttavia, il "trucco" monetario non esisteva più, e, anche per questo motivo, le PMI italiane si trovarono esposte a una concorrenza insostenibile nel breve periodo.

4.2 LA PROSPETTIVA POLITICO-ECONOMICA: CAUSE ESOGENE ED ENDOGENE A CONFRONTO

Se la letteratura accademica ha inquadrato la crisi di competitività italiana principalmente come il risultato di debolezze strutturali, il dibattito politico-istituzionale degli anni Duemila ha offerto due letture diametralmente opposte, concretizzatesi nello scontro tra cause esogene e cause endogene.

Da un lato si colloca la lettura "esogena", il cui esponente politico e intellettuale di maggior spicco è stato Giulio Tremonti (2003), ministro dell'Economia e delle Finanze nei governi Berlusconi II (2001-2005) e IV (2008-2011). Nel suo libro "Rischi fatali. L'Europa vecchia, la Cina, il mercatismo suicida" (2005), attraverso una feroce critica all'ideologia del "mercatismo", Tremonti ha imputato le difficoltà dei distretti italiani non all'arretratezza tecnologica, bensì a una concorrenza insostenibile dalle PMI italiane. L'inondazione dei mercati occidentali con merci asiatiche a basso costo sarebbe stata resa possibile da un dumping sociale e ambientale tollerato dal WTO. In questa visione, l'Europa è gravemente colpevole: ha imposto una moneta unica rigida e un cambio Euro-Lira svantaggioso per l'Italia, privandola della svalutazione protettiva, senza però edificare un sistema capace di difendere i propri confini commerciali con dazi o sussidi.

In netta contrapposizione si colloca la prospettiva europeista, focalizzata sulle cause endogene, sostenuta in particolare dall'economista ed ex Presidente del Consiglio dei Ministri Mario Monti nel suo libro "La Democrazia in Europa: Guardare Lontano" (2012). L'ex Premier ha evidenziato come l'errore fatale dell'Italia non sia stato l'apertura ai mercati globali, ma non aver effettuato quelle riforme strutturali, tra cui liberalizzazioni, tutela della concorrenza e smantellamento delle corporazioni, indispensabili per innalzare la produttività.

In sintesi, se per la tesi tremontiana l'Europa ha colpevolmente esposto le imprese italiane a una globalizzazione asimmetrica, secondo l'approccio "europeista" una

parte della classe politica nazionale ha usato la retorica del "vincolo esterno europeo" come alibi per mascherare la propria incapacità di modernizzare il Paese, rinviando riforme necessarie per aumentare la competitività italiana sul mercato mondiale.

4.3 LA SFIDA DEL PNRR E L'URGENZA DI RIFORME

L'incrocio fatale tra i vincoli dell'UEM, lo shock competitivo asiatico e la paralisi della Produttività Totale dei Fattori (TFP) ha spinto l'economia italiana, per oltre un ventennio, verso la "svalutazione interna". Come ampiamente documentato precedentemente, l'impossibilità di svalutare la moneta ha spinto il sistema produttivo a cercare competitività comprimendo il Costo del Lavoro per Unità di Prodotto (CLUP) attraverso la precarizzazione e il contenimento dei salari reali. Tuttavia, questa strategia ha finito per alimentare la stessa stagnazione che intendeva combattere.

In questo scenario, il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), varato dall'UE sulla scia del programma europeo NextGenerationEU, era stato accolto in Italia come lo "shock esogeno positivo" necessario per invertire la strutturale stagnazione. Nelle intenzioni programmatiche del Governo Italiano (2021), il Piano non doveva rappresentare un semplice intervento di spesa pubblica in deficit, bensì un'architettura di politica economica disegnata per risolvere i nodi strutturali del Paese. L'impianto del Piano si fondava su un principio cardine, ribadito più volte

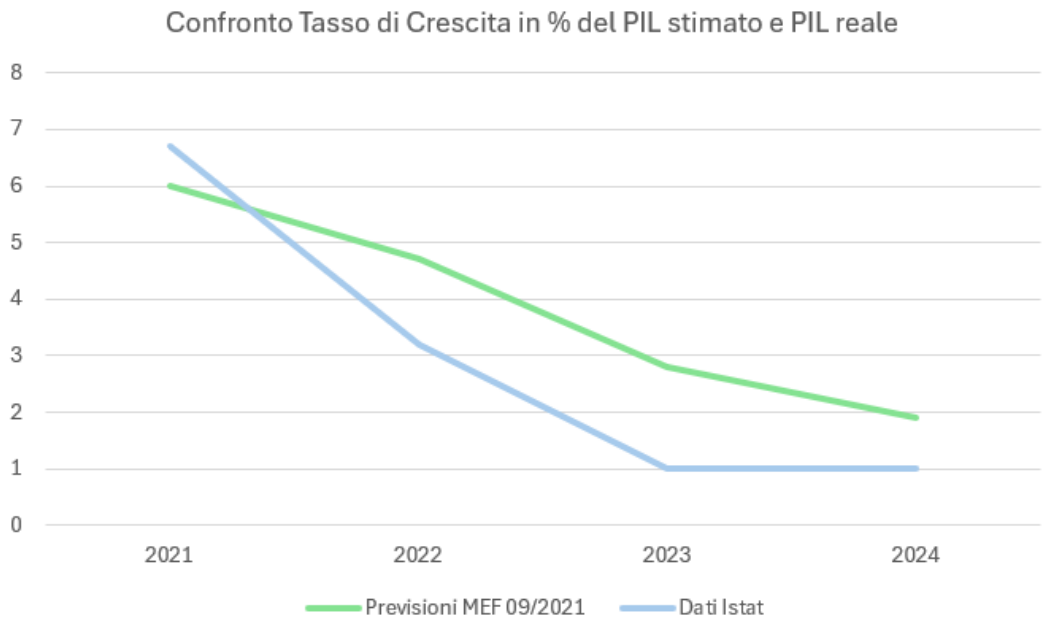
dal Presidente del Consiglio Mario Draghi nelle sue comunicazioni al Parlamento del 2021: le iniezioni di capitale si rivelano inefficaci se non sono accompagnate da riforme strutturali in grado di innalzare permanentemente il parametro A (la TFP) all'interno della funzione di Cobb-Douglas.

In quest'ottica, e in piena aderenza con le raccomandazioni della Commissione Europea (2021), le riforme "orizzontali" della Giustizia Civile e della Pubblica Amministrazione avevano l'obiettivo di ridurre l'attrito istituzionale e minimizzare le difficoltà burocratiche che scoraggiavano gli Investimenti Diretti Esteri (IDE). Parallelamente, gli investimenti in digitalizzazione miravano a spingere le PMI oltre il limite del "nanismo aziendale" e la Pubblica Amministrazione verso una semplificazione burocratica.

Tuttavia, giunti nel 2026 quasi al termine dell'orizzonte di attuazione del Piano, appare necessario segnalare che, nonostante l'elevato afflusso di risorse, l’atteso aumento della produttività e del PIL potenziale è stato frenato da criticità attuative. Come ripetutamente segnalato dalle relazioni semestrali della Corte dei Conti (2023-2025) sullo stato di attuazione del PNRR, la messa a terra dei progetti si è scontrata con la rigidità di una burocrazia persistente. A queste difficoltà amministrative si aggiungono i rilievi macroeconomici della Banca d'Italia (2023), la quale ha evidenziato come l'aumento della spesa pubblica si sia spesso tradotto in un temporaneo aumento del PIL legato a settori a basso valore aggiunto (come

l'edilizia), senza però innescare la crescita e lo sviluppo tecnologico strutturale ricercato in sede di progettazione.

Figura IV.2: Variazione % annua del PIL italiano (2021-2024): stime programmatiche MEF del 2021 a confronto con dati definitivi ISTAT



Fonte: Elaborazione dell'autore su dati MEF (Nadef 2021) e Istat

Come si evince chiaramente dal grafico, l'evidenza empirica certifica l'effetto "forbice" tra le aspettative generate dal PNRR e la realtà macroeconomica italiana. Se il 2022 ha beneficiato di un forte rimbalzo fisiologico, è a partire dal 2023 che la traiettoria reale si sgancia drammaticamente dallo scenario programmatico. Su questa repentina frenata ha indubbiamente pesato lo shock esogeno innescato dal

conflitto in Ucraina e la conseguente fiammata inflazionistica, trainata dall'impennata dei costi energetici, e il necessario irrigidimento della politica monetaria europea, con il rialzo dei tassi d'interesse da parte della BCE. Tuttavia, anche al netto di questi rilevanti fattori esterni, il mancato consolidamento della crescita che nelle stime del MEF del 2021 doveva stabilizzarsi grazie all'innalzamento strutturale della Produttività rivela la persistenza di profondi limiti endogeni. In conclusione, se il PNRR era stato presentato come l'ultima occasione per invertire la spirale di stagnazione della produttività, il bilancio del 2026 appare chiaroscuro, la tecnologia e il capitale finanziario non generano sviluppo se non si fondono con un contesto istituzionale capace di gestire in maniera efficiente le risorse.

CONCLUSIONI

L'analisi condotta in questo elaborato ha ripercorso, seppur con necessità di sintesi, oltre trent'anni di storia economica italiana, con l'obiettivo di analizzare il complesso nesso causale tra il passaggio al regime monetario dell'Euro e la cronica stagnazione della produttività del Paese. Il dibattito pubblico ha spesso indicato nella moneta unica il capro espiatorio di un declino produttivo e salariale che però affonda le proprie radici ben prima del Trattato di Maastricht. Come emerso dall'analisi della letteratura e delle fonti statistiche macro e microeconomiche, la tesi centrale di questo lavoro è che l'Euro non è stato unicamente la causa originaria della crisi italiana, bensì un inesorabile rivelatore.

Nell'era della Lira, il modello di sviluppo basato sulle Piccole e Medie Imprese (PMI) e sui distretti industriali ha potuto prosperare mascherando le proprie inefficienze strutturali attraverso il sistematico ricorso alla politica delle svalutazioni competitive. Questo meccanismo, pur garantendo straordinari volumi di esportazioni e di ricchezza per le aziende nel breve termine, ha agito come un potente disincentivo all'innovazione, permettendo a un tessuto imprenditoriale basato perlopiù su piccole realtà, spesso gestito con logiche familiari e conservative, di evitare i costi legati alla Ricerca e Sviluppo e agli Ict Investments. Contemporaneamente, l'incapacità della politica di gestire le tensioni inflazionistiche e la spesa pubblica ha generato una mole di debito che tutt'oggi rappresenta un grave freno per l'economia italiana.

La perdita della leva del tasso di cambio e l'impossibilità di far fronte al debito immettendo liquidità nel sistema hanno imposto nuove regole: all'interno di un'area a moneta unica, l'unica via per mantenere la competitività sui mercati globali è la crescita della Produttività Totale dei Fattori (TFP). Tuttavia, come dimostrato nel corso della trattazione, l'Italia ha fallito questo obiettivo. Lo Stato ha sprecato il crollo della spesa per interessi rinviando le riforme istituzionali necessarie.

Successivamente, colpita frontalmente dal China Shock e dalla globalizzazione asimmetrica nei suoi settori manifatturieri più tradizionali, l'Italia ha ripiegato sull'unica variabile di aggiustamento rimasta: la svalutazione interna. Attraverso riforme del mercato del lavoro che hanno precarizzato l'occupazione, il Paese ha compresso i salari reali, innescando un circolo vizioso in cui il lavoro a basso costo ha disincentivato ulteriormente gli investimenti in tecnologia, condannando la TFP alla stagnazione permanente.

Oggi, nel 2026, l'Italia si trova di fronte all'implementazione del più imponente piano di investimenti pubblici dal dopoguerra: il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), tra i cui obiettivi figurano la digitalizzazione della Pubblica Amministrazione, la riforma della giustizia civile per attrarre capitali, e gli incentivi per la transizione tecnologica e dimensionale delle imprese.

La sfida attuale non è più quella di rimettere in discussione l'appartenenza all'Euro, un dibattito ormai storicamente superato, ma di comprendere se i fondi europei e il loro utilizzo siano sufficienti a risvegliare il parametro della Produttività Totale dei

Fattori. Nonostante i risultati parziali, se il PNRR riuscirà nel medio lungo termine a innescare un effetto positivo e strutturale, l'Italia potrà finalmente colmare il divario con i partner europei. In caso contrario, senza una ripartenza della produttività reale, il peso del debito pubblico accumulato e il declino demografico rischiano di rendere la stagnazione la condizione strutturale del Paese nei decenni a venire.

RIFERIMENTI

LIBRI E SAGGI

ALESINA A., GIAVAZZI F., *Il liberismo è di sinistra*, Il Saggiatore, Milano, 2006.

BAGNASCO A., *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna, 1984.

COTTARELLI C., *I sette peccati capitali dell'economia italiana*, Feltrinelli, Milano, 2018.

DE CECCO M., *L'oro in Europa: monete, economia e politica nei nuovi scenari mondiali*, Donzelli, Roma, 1999.

FAINI R., SAPIR A., *Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana*, in BOERI T. et al. (a cura di), *Oltre il declino*, Il Mulino, Bologna, 2005.

FUÀ G., *Lo sviluppo economico in Italia: storia dell'economia italiana negli ultimi cento anni*, Franco Angeli, Milano, 1974.

GALLINO L., *La scomparsa dell'Italia industriale*, Einaudi, Torino, 2003.

KRUGMAN P., *The Age of Diminished Expectations: U.S. Economic Policy in the 1990s*, The MIT Press, Cambridge (MA), 1990.

MONTI M., *La Democrazia in Europa: Guardare Lontano*, Rizzoli, Milano, 2012

SCHUMPETER J., *Capitalismo, socialismo e democrazia*, (1942) Meltemi, Roma, 2023.

TREMONTI G., *Rischi fatali. L'Europa vecchia, la Cina, il mercatismo suicida*, Mondadori, Milano, 2005.

ARTICOLI

AUTOR D., DORN D., HANSON G., *The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States*, "The American Economic Review", Pittsburgh, 103, 2013.

BOERI T., GARIBALDI P., *Two Tier Reforms of Employment Protection: A Honeymoon Effect?*, "Collegio Carlo Alberto", 117, 2007.

BORIN A., CRISTADORO R., MATTEVI E., *Investimenti diretti esteri e qualità delle istituzioni*, "Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers)", Roma, 230, 2014.

CALLIGARIS S., DEL GATTO M., HASSAN F., OTTAVIANO G., SCHIVARDI S., *The Productivity Puzzle and Misallocation: An Italian Perspective*, "CEP Discussion Paper", Londra, 1520, 2015.

LUCIDI F., KLEINKNECHT A., *Little innovation, many jobs: An econometric analysis of the Italian labour productivity crisis*, "Cambridge Journal of Economics", Oxford, 34, 2010, pp. 525-546

PELLEGRINO B., ZINGALES L., *Diagnosing the Italian Disease*, "NBER Working Paper", Cambridge, 23964, 2017.

SOLOW R., *Technical Change and the Aggregate Production Function*, "The Review of Economics and Statistics", Cambridge, 39, 1957.

BANCHE DATI E REPORT ISTITUZIONALI

BANCA D'ITALIA, *Portale dei Tassi di Cambio*, Tasso di cambio nominale Lira italiana/Marco tedesco (1970-2001).

BANCA D'ITALIA, *Memoria della Banca d'Italia. Affare assegnato concernente la Relazione sullo stato di attuazione del Piano nazionale di ripresa e resilienza (PNRR), aggiornata al 31 maggio 2023 (Doc. XIII, n. 1)*, "Senato della Repubblica, 4ª e 5ª Commissione permanente", Roma, 2023.

CEPEJ, Commissione Europea per l'efficacia della giustizia, *Report "European judicial systems CEPEJ Evaluation report (2022 data),* 2024.

CORTE DEI CONTI, Relazione sullo stato di attuazione del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) al I semestre 2025, 2025.

EUROSTAT, *Real labour productivity per hour worked*, 1996-2018.

IMF, International Monetary Fund, *Italy dataset, Debt % on PIL*, 1970-2015.

ISTATDATA, *Conti e Aggregati Economici Nazionali Annuali*, 2021-2024.

MEF, *Nota di Aggiornamento del Documento di Economia e Finanza,* 2021.

OECD, *Dataset ICT Investments*, 1990-2010.

OSSERVATORIO CONTI PUBBLICI ITALIANI, *Serie storiche di finanza pubblica dal 1861 ad oggi*, 1970-2015.

OUR WORLD IN DATA, *TFP Dataset, dati basati su Penn World Table*, 1990-2023.

WORLD BANK GROUP, *Dataset Exports of goods and services*, 1970-2020.