

# Per alzare la produttività servono capitali privati e istituzioni sui territori

Le vie della crescita

Fabrizio Onida

**U**n'efficace affermazione di Paul Krugman recita che la dinamica della produttività «non basta a spiegare la crescita della ricchezza e del benessere delle nazioni, ma nel medio-lungo periodo è quasi tutto».

La relativa euforia per il forte rimbalzo del Pil in questi mesi (+6%) e per le buone previsioni per la crescita nel 2022 (+4,5%) non deve far dimenticare il nodo finora irrisolto dell'ormai ventennale ritardo dell'Italia nell'andamento della produttività rispetto ai nostri vicini europei. Produttività che si misura in termini di valore aggiunto per ora lavorata o di valore aggiunto per addetto, da cui discendono la retribuzione per addetto e il reddito medio pro capite della società (al netto delle rendite finanziarie e patrimoniali). Limitandoci agli anni recenti, l'Istat ci informa che ancora nel quinquennio 2014-2019 il tasso medio annuo di crescita della produttività del lavoro in Italia è stato di appena lo 0,2% contro una media Ue dell'1,3 per cento. Si tratta di una media trainata dai Paesi minori, ma il ritardo dell'Italia è evidente anche quando ci confrontiamo con Germania (1%), Francia (0,8%) e Spagna (0,7%). La produttività del lavoro è stata sostenuta da un certo aumento dell'intensità del capitale, soprattutto negli anni recenti, come effetto dei forti incentivi all'acquisto di macchinari e altri beni strumentali introdotti dal programma Industria (Impresa) 4.0. Nei confronti con l'Europa preoccupa invece, nonostante una debole ripresa recente, la deludente *performance* della cosiddetta "produttività totale dei fattori", un indice sintetico che, come spiega l'Istat, «misura gli effetti del progresso tecnico e di altri fattori propulsivi della crescita, tra cui le innovazioni nel processo produttivo, i miglioramenti nell'organizzazione del lavoro e delle tecniche manageriali, i miglioramenti nell'esperienza e nel livello di istruzione raggiunto dalla forza lavoro». Aggiungiamo un dato troppo trascurato dalla maggioranza dei commentatori: se ci limitiamo all'industria manifatturiera (che però pesa poco più di un quinto del Pil), l'Italia appare meglio posizionata nei confronti internazionali di produttività, soprattutto se si usano dati in valore cioè a prezzi correnti, che a differenza di quelli in pesi e quantità fisiche (a prezzi

costanti) colgono elementi fondamentali come contenuto tecnologico e innovativo, qualità percepita dei prodotti, valorizzazione del marchio e reputazione dei servizi associati alla vendita.

Una esauriente analisi delle molteplici facce della deludente performance della produttività in Italia (Qef della Banca d'Italia, a cura di Matteo Bugamelli e Francesca Lotti con vari autori, n. 422, gennaio 2018)

serve a richiamare la compresenza delle note cause legate sia alle

mancate grandi riforme del sistema-Paese (*in primis* burocrazia, giustizia civile, infrastrutture fisiche e digitali, evasione fiscale, corruzione), sia alle debolezze strutturali del sistema produttivo, messe in luce soprattutto dalla progressiva disponibilità di dati non solo aggregati a livello di settori e territori, ma a livello delle singole imprese (dati micro). Un

precedente studio nella stessa collana (Bugamelli-Cannari-Lotti-Magri, Qef n. 121, aprile 2012) aveva esplorato il ritardo dell'Italia nell'attività innovativa, derivante dall'eccessivo "nanismo" delle imprese manifatturiere e nei servizi, dal basso grado di capitalizzazione e dallo scarso sviluppo degli intermediari finanziari di *venture capital*.

I limiti del nanismo dimensionale delle imprese sono illustrati dall'ampia evidenza empirica che mostra (non solo in Italia) che al crescere della classe dimensionale si registra un progressivo miglioramento di indicatori come: valore aggiunto per ora lavorata, retribuzioni per addetto, investimenti fissi e invisibili per addetto, spese di R&S per addetto, grado di istruzione e "capitale umano" della manodopera, capacità esportativa su numerosi mercati anche mediante ricorso all'*e-commerce*, propensione a rafforzare la propria penetrazione dei mercati esteri tramite strategie di investimenti diretti. Ma attenzione: se nel confronto internazionale dei dati micro escludiamo la fascia delle micro e piccole imprese fino a 49 addetti (che in Italia pesa il 55% degli addetti contro il 35% nella media Ue) e la fascia superiore delle imprese con più di 250 addetti (che in Italia pesa meno del 30% contro più del 45% nella media Ue), i confronti di produttività del lavoro appaiono assai meno sfavorevoli per l'Italia. Le imprese manifatturiere italiane nella fascia 50-249 addetti mostrano indici di produttività del lavoro, di salario medio per dipendente e di redditività simili alla Germania. Qualche esercizio di simulazione mostra che, se nei singoli settori industriali il profilo

dimensionale delle imprese manifatturiere italiane fosse pari a quello delle imprese tedesche, la produttività media italiana aumenterebbe di almeno il 30% perché sul totale statistico perderebbero peso le micro e piccole imprese, mentre all'opposto guadagnerebbero peso le imprese grandi. Tutto ciò ha delle implicazioni quando ci si interroga sulla bontà o meno della "politica industriale". Il dato di fondo è la grande eterogeneità delle singole imprese all'interno degli settori e territori, da quelle meno performanti a quelle più innovative. La politica industriale è tanto più intelligente quanto più stimola una dinamica del mercato per cui perdono peso (fino a scomparire) le imprese meno competitive, mentre quelle che lo sono di più accrescono la propria dimensione e il proprio peso complessivo, anche attraverso fenomeni di ricambio nell'assetto proprietario, fusioni e acquisizioni fuori e dentro i mercati regolamentati. Sotto questo profilo molto possono fare i fondi di *private equity* e di *venture capital*. Nella direzione di un ricambio societario virtuoso opera anche il braccio della politica industriale chiamato politica dell'innovazione competitiva. Nel gergo degli economisti, a una azione

collettiva *mission oriented* che induce le imprese leader a spostare continuamente in avanti la propria frontiera di innovazione nei prodotti e nei processi, va accoppiata una capillare azione *diffusion oriented* che allarga il perimetro delle imprese anche di minore dimensione capaci di impossessarsi delle nuove tecnologie (a cominciare dalla sfida della digitalizzazione), puntando sull'innovazione tecnologica e manageriale come carta vincente sul mercato. Una recente intervista sul «Financial Times» di Bart van Ark, capo del Productivity Institute britannico, segnala come fattore di successo della Germania proprio le istituzioni (*in primis* la società pubblica Fraunhofer spalleggiata dal Max Planck Institute) preposte a potenziare gli effetti di diffusione sull'intero tessuto produttivo delle innovazioni che nascono dalle istituzioni di ricerca e dalle imprese più dinamiche. In Italia abbiamo molto da imparare per portare a regime di efficacia collettiva l'ancora fragile disegno dei Centri di competenza accademico-produttivi e dei Digital innovation hub sui territori.

fabrizio.onida@unibocconi.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**PREMIO NOBEL**

Secondo Paul Krugman – attualmente Distinguished Professor of Economics del Graduate Center della City University di New York – la

dinamica della produttività «non basta a spiegare la crescita della ricchezza e del benessere delle nazioni, ma nel medio-lungo periodo è quasi tutto».

**IL MODELLO TEDESCO  
DEI FRAUNHOFER  
POTENZIA GLI EFFETTI  
DI DIFFUSIONE  
DELLE INNOVAZIONI  
DI ISTITUTI DI RICERCA  
E IMPRESE DINAMICHE**

**IL MODELLO TEDESCO  
DEI FRAUNHOFER  
POTENZIA GLI EFFETTI  
DI DIFFUSIONE  
DELLE INNOVAZIONI  
DI ISTITUTI DI RICERCA  
E IMPRESE DINAMICHE**



Industria. Un'operaia al lavoro



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.