



Dipartimento di Impresa e Management Cattedra di Dinamiche Industriali

La crisi della produttività in Italia: una prospettiva a livello di impresa

RELATORE

PROF.SSA Valentina Meliciani

CANDIDATO

Michelangelo Borri

MATR.

671671

CORRELATORE

PROF.SSA Francesca Lotti

ANNO ACCADEMICO 2016/2017

SOMMARIO

INTRODUZIONE	3
CAPITOLO UNO	4
1.1 INTRODUZIONE.....	4
1.2 ALCUNI DATI SULLA PRODUTTIVITÀ IN ITALIA.....	4
1.3 LE DETERMINANTI DELLA PRODUTTIVITÀ: DUE PROSPETTIVE DI STUDIO	9
1.3.1 Le determinanti microeconomiche.....	9
1.3.2 Le determinanti macroeconomiche	18
1.3.3 La Misallocation: le inefficienze allocative alla base del differenziale di produttività	21
CAPITOLO DUE	24
2.1 INTRODUZIONE.....	24
2.2 LE RIFORME DEGLI ULTIMI VENTI ANNI.....	24
2.3 PERCHÉ LE RIFORME NON HANNO FUNZIONATO	35
CAPITOLO TRE	37
3.1 INTRODUZIONE.....	37
3.2 IL DATASET	37
3.3 L'ANALISI DEI DATI.....	38
3.4 CONCLUSIONI	48

INTRODUZIONE

La crisi della produttività in Italia è un tema molto spesso poco considerato nel dibattito pubblico italiano, mentre la sua centralità come fattore cruciale di crescita economica è ben chiaro dal grande interesse che invece il dibattito scientifico mostra sul tema. Nel corso di questi ultimi venti anni la produttività in Italia ha vissuto un periodo di forte stagnazione, rimanendo ferma a valori simili a quelli del 2000. Questo ci spinge, come molti altri, a voler approfondire il tema sotto diversi punti di vista. Certamente quello scientifico, ossia l'analisi che negli anni moltissimi autori hanno svolto sul tema attraverso analisi dei dati, comparazione fra paesi o all'interno dell'Italia fra settori. Poi quello politico, ossia cosa è stato fatto in Italia per invertire la tendenza e in che modo, se qualcosa è stato fatto. Il dibattito su quanto abbiano influito fattori esogeni come l'euro, l'Unione europea, il Wto e la globalizzazione sarà ancora lungo ma i fattori che influenzano la produttività italiana e la mantengono stagnante sono, a nostro avviso, endogeni all'Italia.

Nel primo capitolo di questa trattazione ci occuperemo di analizzare la letteratura sull'argomento; in particolare ci concentreremo prima sulle cause micro e macroeconomiche che sembrano condizionare la produttività italiana. Ci occuperemo quindi degli investimenti e dell'innovazione, della struttura finanziaria delle imprese, della composizione della forza lavoro, del mercato del lavoro e dell'efficienza, o dell'inefficienza, della pubblica amministrazione. Sempre nel primo capitolo poi analizzeremo un secondo filone di studi, nato recentemente, che riguarda la teoria della *misallocation* come determinante fondamentale della produttività.

Nel secondo capitolo adotteremo una prospettiva storica per analizzare le politiche messe in atto dal legislatore, a partire dalla metà degli anni Novanta con il Pacchetto Treu in poi, per favorire la produttività andando a incidere su tutti i fattori ritenuti rilevanti per la dinamica della produttività. Osserveremo come nonostante le misure messe in campo siano state molte, la produttività non abbia beneficiato affatto delle stesse, se non nel breve periodo, e comunque non abbia visto cambiamenti nel pattern di lungo periodo. Cercheremo quindi di formulare delle ipotesi su quali siano stati gli errori commessi nel portare avanti determinate riforme e quali altre invece sarebbero potute essere messe in atto.

Procederemo infine ad un'analisi empirica sulla base dei dati a nostra disposizione, nello specifico la banca dati Amadeus del Bureau Van Dijk e l'intervista Efige ad opera di Bruegel. Con questo dataset proveremo a sottoporre alla verifica dei dati l'incidenza di alcuni fattori sulla produttività in Italia, dopo aver mostrato la forte eterogeneità presente in Europa, e in particolare fra Italia, Francia, Germania e Spagna, nonché fra le diverse classi dimensionali in ognuno di questi paesi. Concluderemo quindi con l'illustrazione dei risultati.

CAPITOLO UNO

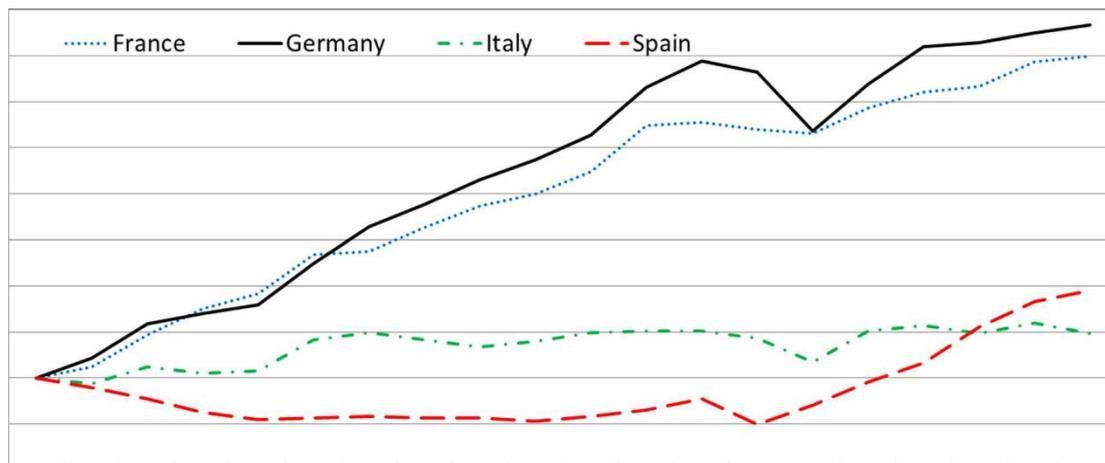
1.1 INTRODUZIONE

L'obiettivo principale di questo primo capitolo è quello di illustrare lo stato dell'arte della letteratura concernente lo studio della produttività e delle sue determinanti. In particolare esporremo lavori che si sono focalizzati maggiormente sul problema italiano, cercando appunto di osservare quali possano essere i fattori che influenzano o che hanno influenzato la produttività italiana. Il capitolo è suddiviso in tre parti: nella prima si illustreranno alcuni dati sull'andamento della produttività italiana negli ultimi venti anni a confronto con alcuni altri paesi europei, Francia, Germania e Spagna. Nella seconda parte mostreremo presenteremo dei lavori che hanno tentato di spiegare le dinamiche della produttività italiana correlandola a fattori di tipo micro e macroeconomici. Nell'ultima parte infine verrà illustrato un nuovo filone di studio che si fonda sull'ipotesi che la produttività possa generalmente essere spiegata dalla *misallocation*, ossia dalla cattiva allocazione dei fattori produttivi.

1.2 ALCUNI DATI SULLA PRODUTTIVITÀ IN ITALIA

La produttività del lavoro italiana attraversa da ormai vent'anni una fase di stagnazione, rappresentando una delle vere grandi ragioni per cui l'economia intera del paese ristagna più o meno a partire dallo stesso periodo, gli ultimi anni Novanta. Il tema del productivity slowdown è drammaticamente fotografato dai dati che ritraggono questo trend. Dal 2001 al 2014 la produttività del lavoro è rimasta stagnante, mentre in paesi come Francia e Germania si è registrato un incremento percentuale del 35-40% fra il 1995 al 2014. Facendo un paragone con la Spagna invece, notiamo come la produttività spagnola, stagnante nel periodo 1995-2008, a partire dal 2008 abbia registrato un incremento esponenziale mentre quella italiana ha mantenuto il suo trend piatto.

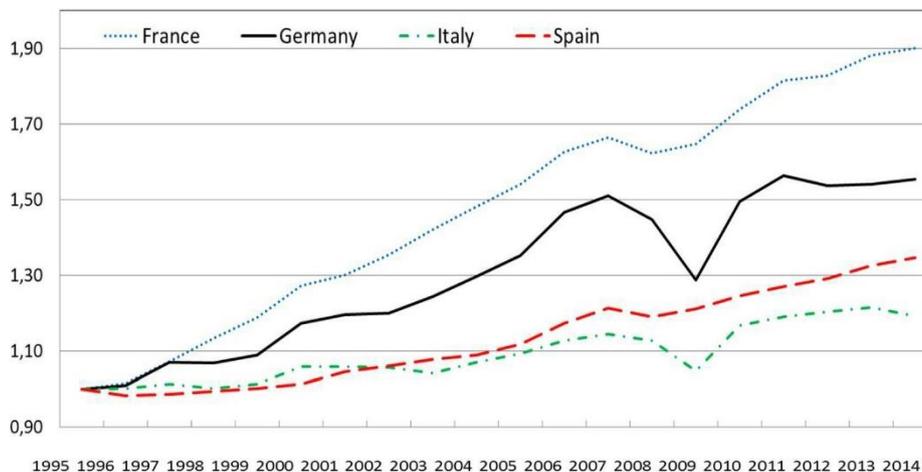
Fig. 1.1 *Produttività oraria del lavoro*



Fonte: Eurostat

Se guardiamo poi alla produttività oraria del lavoro nella manifattura, quella italiana ha registrato, dal 1995 al 2014, un incremento del 20%, rispetto a quello spagnolo del 30%, di quello tedesco del 55% e di quello francese del 90%.

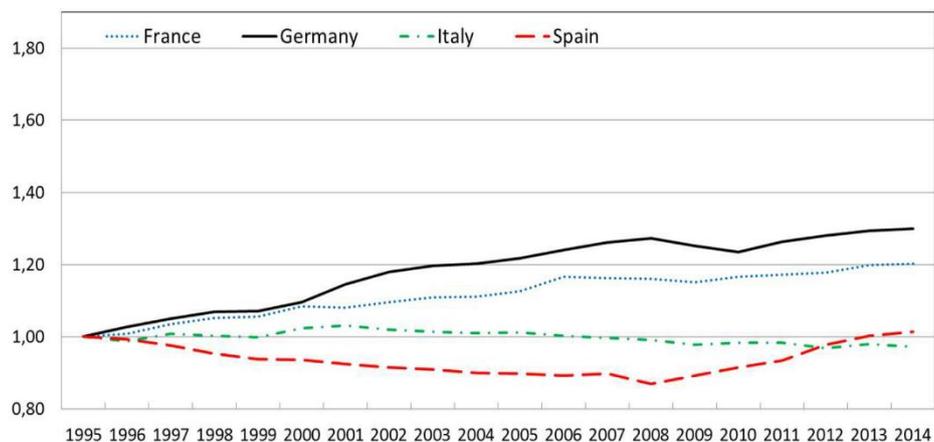
Fig. 1.2 *Produttività oraria del lavoro: manifatturiero*



Fonte: Eurostat

Nei servizi la produttività oraria italiana è l'unica ad essere, nel 2014, ad un livello inferiore a quello del 1995. La Spagna di poco superiore, la Francia +20% e la Germania +30%.

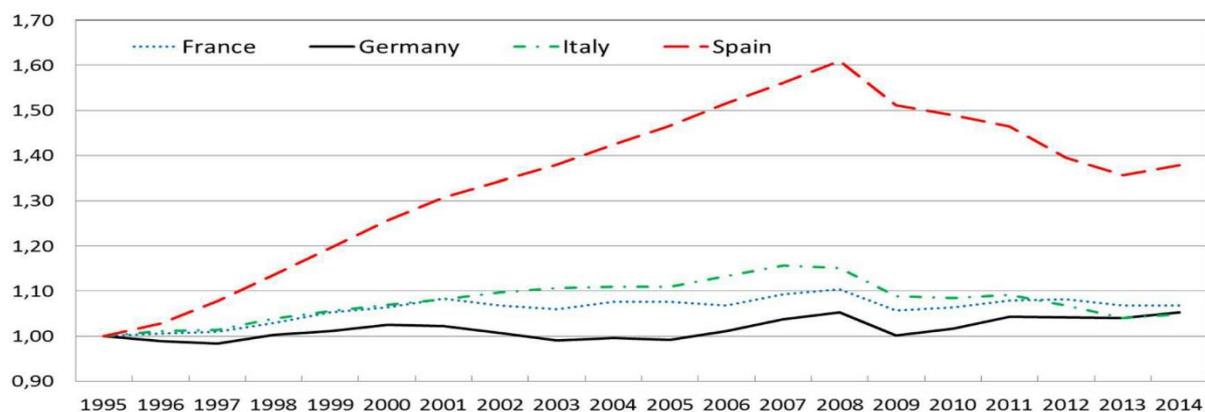
Fig. 1.3 *Produttività oraria del lavoro: Servizi*



Fonte: Eurostat

Un dato che riassume questa situazione fortemente differente dell'Italia rispetto a Francia e Germania, ma in parte anche Spagna, è un confronto fra le ore settimanali lavorate e il valore aggiunto.

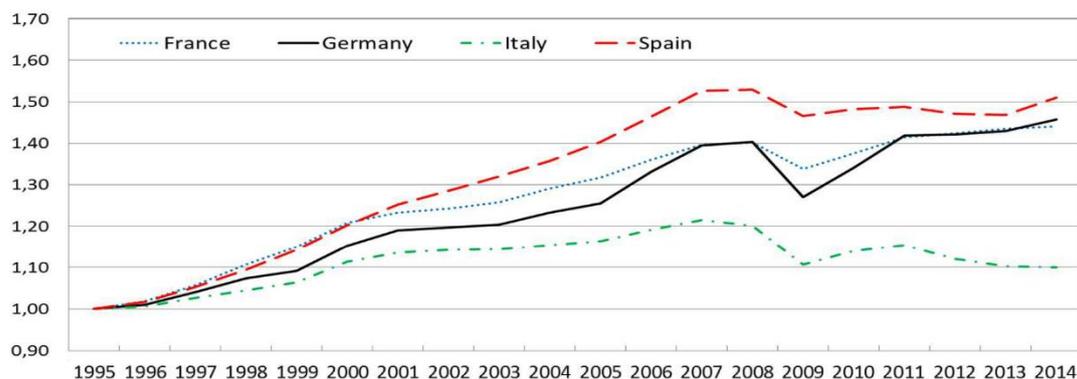
Fig. 1.4 *Ore lavorate*



Fonte: Eurostat

In Italia, Francia e Germania le ore lavorate, dal 1995 al 2014, sono aumentate solo del 5%, mentre il valore aggiunto dell'Italia ha segnato +10%, quello tedesco +47% e quello francese 45%. Per la Spagna il discorso è differente: le ore lavorate sono aumentate del 40% e il valore aggiunto del 50%.

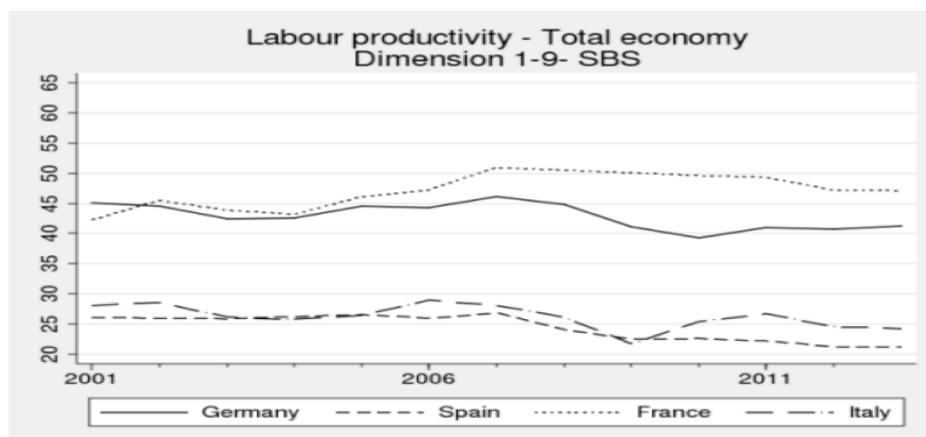
Fig. 1.5 Valore Aggiunto



Fonte: Eurostat

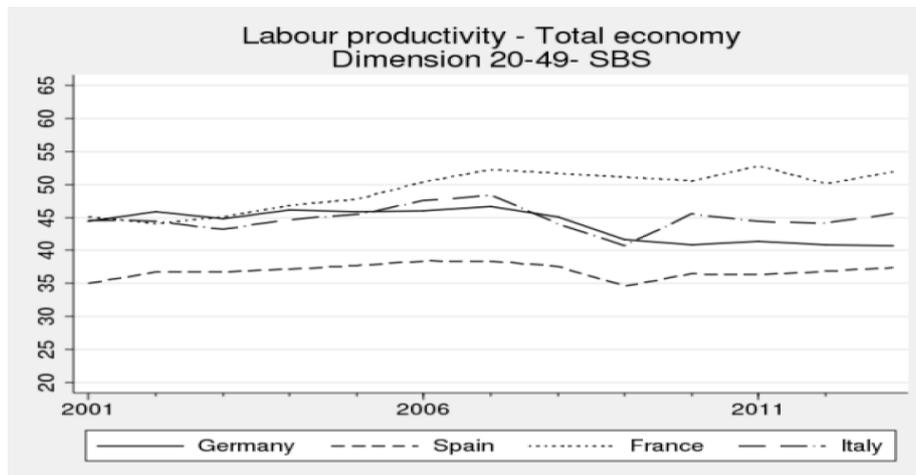
Un punto di vista differente viene dall'osservazione disaggregata della produttività per dimensione d'impresa: considerando l'intero campione delle economie nazionali, una prima importante differenza può essere notata fra le imprese piccole, fra 1 e 9 dipendenti e da 20 a 49, le medie imprese, da 50 a 249 dipendenti, e le imprese grandi, oltre i 250 dipendenti. Per quanto riguarda le imprese piccole, la differenza di produttività del lavoro è significativa: in Germania, Italia e Spagna si è registrato un lieve calo mentre in Francia è aumentata, ma il differenziale di livello fra Francia e Germania da un lato e Italia e Spagna all'altro è significativo. Molto diversa è la condizione delle imprese di grandi dimensioni, dove Italia e Spagna recuperano moltissimo e dove addirittura la produttività delle imprese italiane è assimilabile a quella delle imprese tedesche e francesi, mentre quella spagnola rimane significativamente inferiore. Per le imprese di medie dimensioni il discorso è lo stesso, seppure su livelli medi di produttività inferiori.

Fig. 1.6 Produttività del lavoro: imprese da 1 a 9 dipendenti



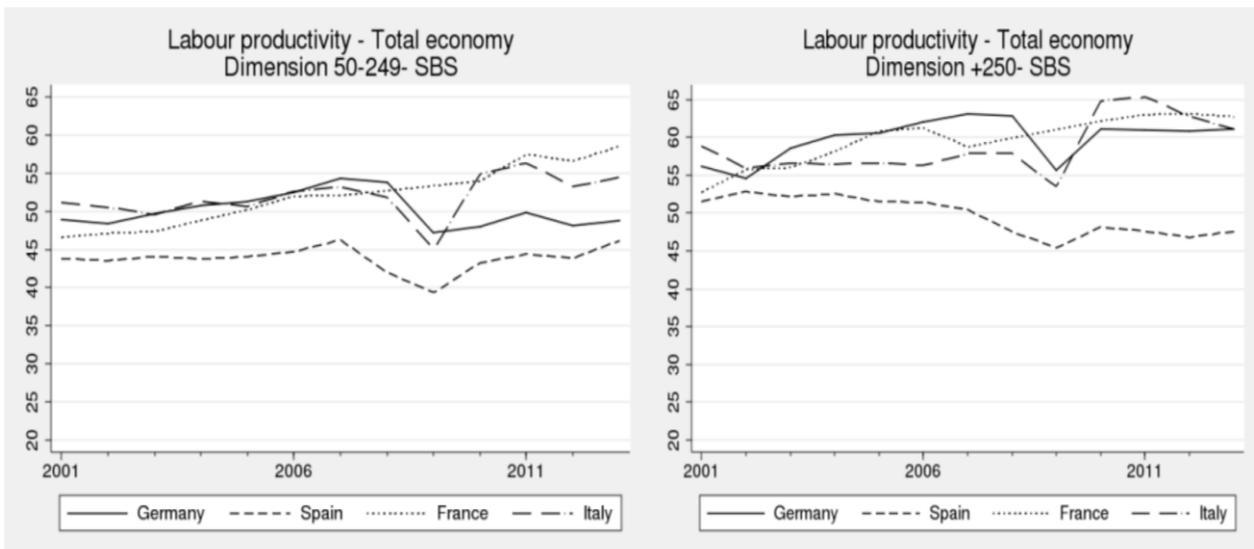
Fonte: Eurostat Structural Business Statistic

Fig. 1.7 Produttività del lavoro: imprese da 20 a 49 dipendenti



Fonte: Eurostat Structural Business Statistic

Fig. 1.8 Produttività del lavoro: imprese da 50 a 249 dipendenti e oltre i 249 dipendenti



Fonte: Eurostat Structural Business Statistic

1.3 LE DETERMINANTI DELLA PRODUTTIVITÀ: DUE PROSPETTIVE DI STUDIO

Lo studio della produttività e delle cause della sua stagnazione si è articolato in due grossi filoni di ricerca. Un primo filone di ricerca in questo senso è, per così dire, quello tradizionale, articolato in una serie di determinanti. Questa prospettiva tende a focalizzarsi su un'analisi micro e macro di queste possibili determinanti della produttività e utilizzarle poi per spiegare eventuali incrementi o stagnazioni della stessa. Esistono infatti diversi fattori, alcuni di tipo microeconomico al livello aziendale, altri di tipo macroeconomico che quindi riguardano tipicamente alcune caratteristiche del paese di riferimento, che influenzano in vario modo la produttività totale dei fattori.

Una differente prospettiva, di più recente sviluppo, individua la causa fondamentale di questo differenziale il concetto di *misallocation*: questa espressione indica la cattiva redistribuzione di risorse che impedisce all'efficienza allocativa del mercato di agire, e quindi è legata a tutte quelle rigidità che si suppone siano alla base di questo blocco redistributivo, come ad esempio la regolamentazione del mercato del lavoro.

1.3.1 Le determinanti microeconomiche

Innovazione e tecnologia

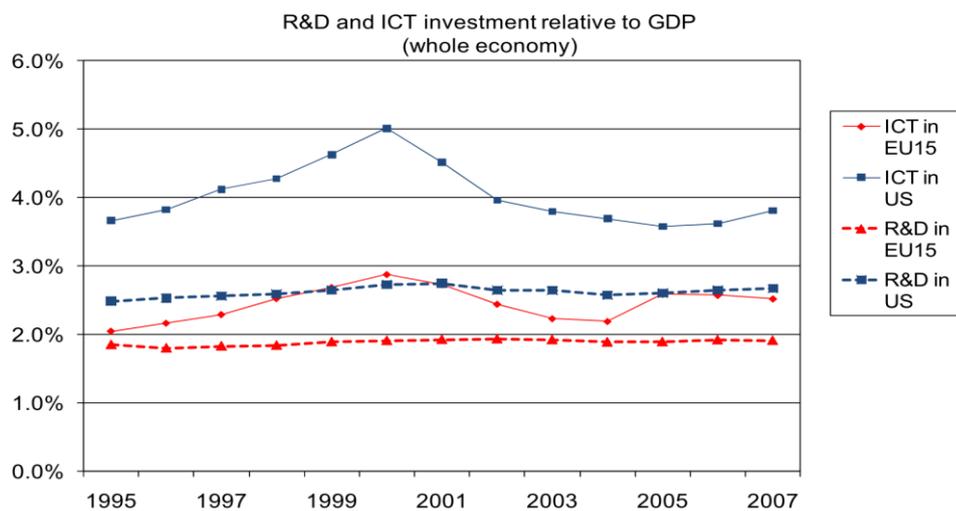
Lo studio del legame fra R&D, innovazione e produttività ha origini molto lontane nel tempo, già negli anni '50 del secolo scorso con i lavori, ad esempio, di Griliches 1957 che ha analizzato il settore dei semi ibridi negli Stati Uniti e ha osservato come l'erogazione dei fondi privati, ma anche pubblici, fosse efficiente e come effettivamente siano stati il volano dell'sviluppo di quel settore.

Venendo a epoche più recenti si è nuovamente riaccessato l'interesse per lo studio di questo legame sotto diverse prospettive. Ad esempio alcuni studi hanno osservato l'impatto positivo dell'R&D su innovazione e produttività attraverso l'output di innovazione di prodotto ottenuta (Griliches 1992).

Ancora sul tema dell'innovazione, negli ultimi vent'anni, con la rivoluzione tecnologica, molti lavori si sono concentrati sull'impatto dell'adozione di tecnologie ICT all'interno delle imprese, e sull'impatto che queste hanno avuto sulla produttività. Una prima analisi comparata è stata svolta da Van Ark et al. (2003) fra le imprese degli Stati Uniti e quelle dell'Unione europea per analizzare il gap di produttività esistente fra le due realtà e indagarne le sue cause. *“The results show that U.S. productivity has grown faster than in the EU because of a larger employment share in the ICT producing sector and faster productivity growth in services industries that make intensive use of ICT”*. La causa principale del gap è per gran parte il minor impiego di ICT al livello aziendale e la minor employment share nel settore ICT.

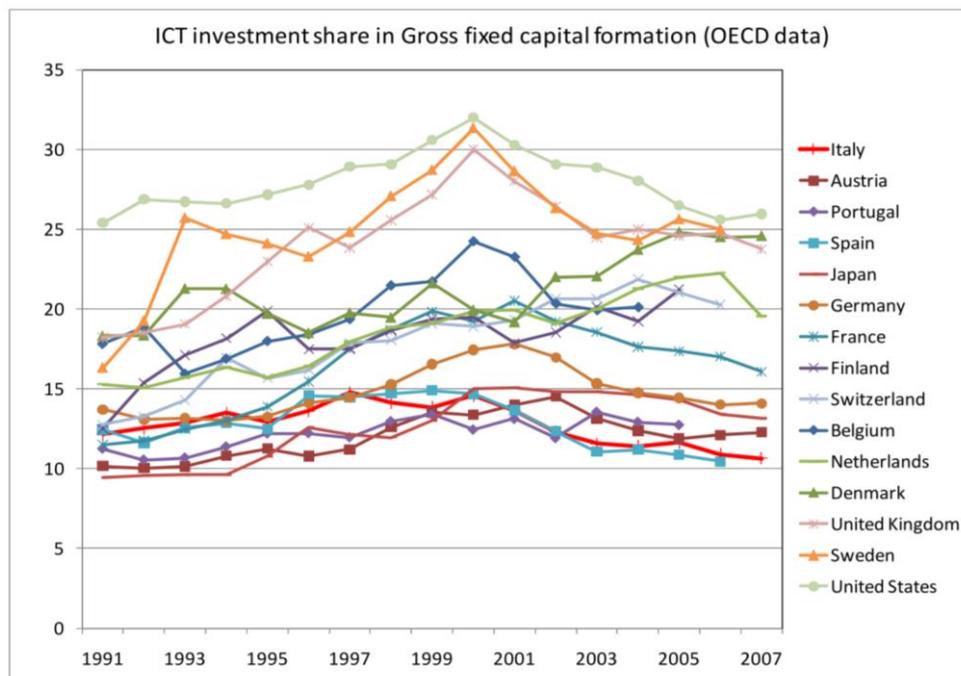
Altri studi confermano la dimensione del settore ICT come causa rilevante della minore intensità dell'R&D europea rispetto a quella degli Usa e quindi come driver di innovazione e produttività; Moncada, Paternò e Castello (2009), Hall e Mairesse (2009). Osserviamo allora dei dati su questo gap presi da un lavoro di Hall et al. del 2012 in cui al centro dell'analisi c'è l'impatto degli investimenti in R&D e ICT in particolare sull'innovazione e la produttività delle imprese italiane. La spesa per investimenti in ICT dei paesi dell'Europa a 15 è significativamente inferiore a quella Usa, di almeno un punto percentuale di Pil ogni anno nel periodo considerato. La spesa in R&D è sempre inferiore, seppur di un minor grado, ma comunque costantemente al di sotto di quella statunitense. Nella loro analisi, Hall et al. utilizzano un modello modificato rispetto a quello di Griffith (2006) in cui R&D era considerato un input fondamentale di innovazione e produttività, a cui gli autori aggiungono anche la componente di investimenti in ICT. I *findings* dell'analisi mostrano che entrambi i fattori considerati, R&D e ICT, hanno un grande impatto su innovazione e produttività, pur non essendo né complementari né sostituti gli uni degli altri.

Fig. 1.9 Spesa in R&S e ICT relativa al Pil



Fonte: *Evidence on the impact of R&D and ICT investment on innovation and productivity in italian firms*, B.H. Hall, F. Lotti, J. Mairesse, 2012.

Fig. 1.10 Quota di investimenti in ICT sugli investimenti fissi lordi



Fonte: *Evidence on the impact of R&D and ICT investment on innovation and productivity in italian firms*, B.H. Hall, F. Lotti, J. Mairesse, 2012.

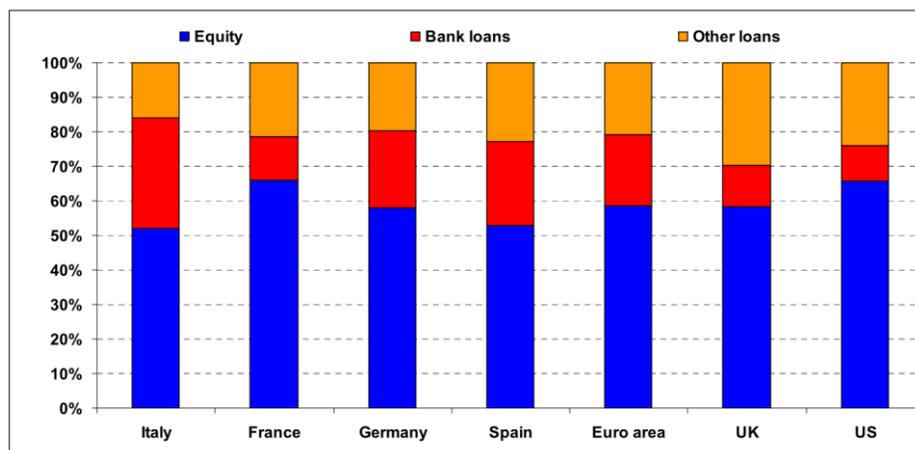
I dati, oltre a mostrarci un evidente gap fra Europa e Stati Uniti, ci mostrano anche come l'Italia sia in coda agli Stati europei per spesa in ICT. Questa strutturale debolezza di innovazione in Italia conferma i dati mostrati all'inizio del capitolo riguardo alla produttività italiana.

A conclusione di questa analisi sul rapporto fra R&S, ICT, innovazione e produttività, il lavoro per la Commissione europea di Nascia, Pianta e Isella (2017) ci aiuta a sintetizzare la situazione italiana in prospettiva storica. Le ragioni alla base di una debolezza strutturale dell'Italia sono diverse; sicuramente una di esse è la dimensione media delle imprese italiane, per la maggior parte micro e piccole. Questo non solo le rende povere di fondi da destinare alla ricerca, ma ostacolano anche l'accesso al credito e al mercato del capitale di rischio. Poi la scarsità di finanziamenti pubblici destinati alla R&S: i pochi tagli alla spesa operati in questi anni si sono concentrati su alcune aree fra cui appunto l'università. I fondi stanziati per la ricerca poi, sono frammentati dal punto di vista della strategia, ci sono ritardi nell'attuazione e il loro ammontare è sempre soggetto a modifiche e tagli per cui i progetti soffrono di instabilità. Infine, la profonda differenza geografica fra il nord e il sud evidenzia che le spese per innovazione in alcune aree geografiche sono gestite inopinatamente o sprecate.

Finanza

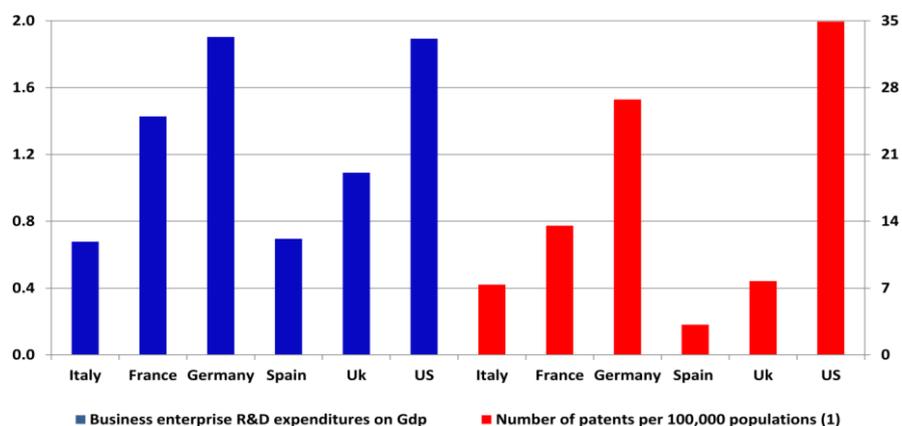
Esistono varie prospettive di studio su come l'aspetto finanziario influisca sulla produttività delle imprese, più o meno direttamente. Una di queste prospettive riguarda il legame esistente tra la struttura finanziaria delle imprese e la loro propensione all'innovazione. Dal punto di vista teorico è sempre stato comunemente accettato questo legame: al livello aggregato le imprese che hanno un'attività innovativa intensa hanno generalmente una equity share più alta delle imprese a minore attività innovativa. Questo perché le imprese dipendenti dai prestiti bancari sono scoraggiate a investire in attività innovative che sono certamente ad alto potenziale di ritorno ma anche ad alto rischio. Se la struttura finanziaria di un'impresa è composta principalmente di *bank loans* non avrà margine di investimento in attività innovative. Uno studio di Magri (2013) analizza un panel di imprese italiane, mostrando come un incremento di equity share conduca a un significativo incremento dell'attività innovativa, particolarmente forte nelle imprese piccole o giovani. Si considerano poi altre questioni come quella del *moral hazard*: nelle imprese high-tech c'è maggior facilità a spostare risorse da progetti meno rischiosi a progetti meno rischiosi. In più, l'utilizzo del debito per finanziare progetti innovativi contribuisce ad aumentare i *bankruptcy costs*. Occorre poi analizzare, alla luce di tutto questo, la situazione italiana; l'Italia ha infatti una equity share significativamente inferiore di quella di altri paesi europei e americani, con il risultato che è anche un paese in cui l'attività innovativa, tradotta in brevetti, risulta inferiore a tutti questi paesi.

Fig.1.11 *Struttura finanziaria delle imprese: una comparazione internazionale*



Fonte: *Does Issuing Equity Help R&D Activity? Evidence from Unlisted Italian High-Tech Manufacturing Firms*, Magri, 2013.

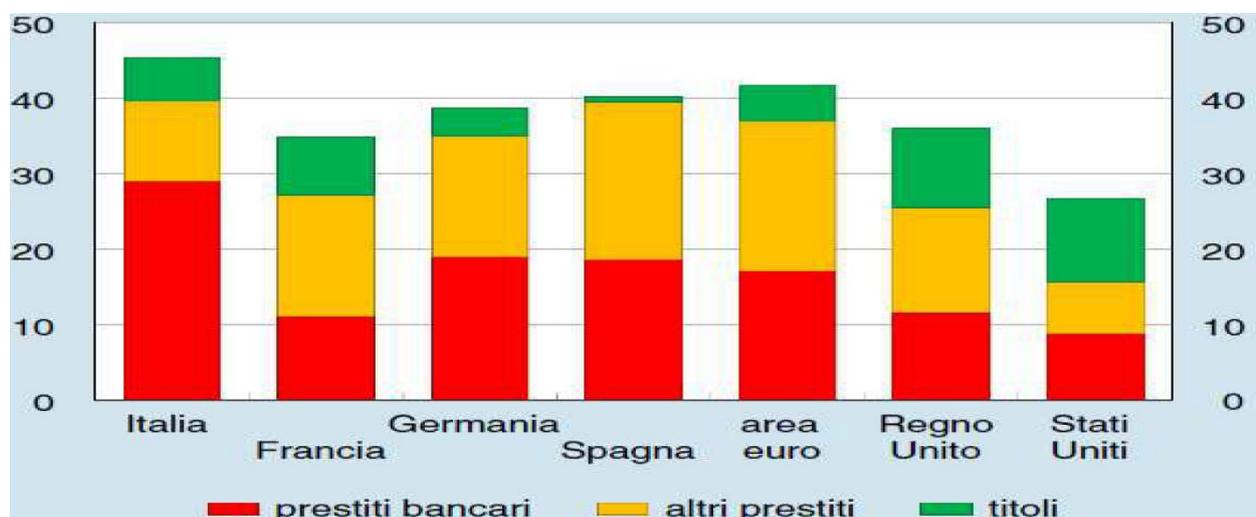
Fig. 1.11 Indicatori di R&D e brevetti: una comparazione internazionale



Fonte: R&D Main science and technology indicators

Sempre riguardo al tema dell'indebitamento, il debito meno adatto a finanziare l'innovazione è quello bancario, che spesso richiede dei collateralizzati che costituiscono un costo per le imprese. Tanto meno l'indebitamento a breve termine, che l'imminente scadenza rende inadatto a qualsiasi investimento di lungo periodo come quello in innovazione. Sempre per mantenere un focus sull'Italia occorre osservare come proprio al suo interno le imprese si finanzino prevalentemente attraverso debito bancario, dato coerenza con la scarsità di innovazione delle imprese italiane.

Fig. 1.12 Leva finanziaria e composizione dei debiti finanziari nel 2014 (%)



Fonte: Banca d'Italia, BCE, Federal Reserve System – Board of Governors.

I grafici presentati mostrano come l'Italia si collochi come il paese con il più alto tasso di indebitamento bancario sul totale dei prestiti alle imprese. Sono così coerenti i dati sulla produttività del paese con i *findings* degli ultimi due paragrafi, ossia che un maggior livello di prestiti bancari è correlato ad una minor attività innovativa, quindi ad un impatto negativo sulla produttività. La struttura bancocentrica delle imprese italiane ha rappresentato notevoli problemi soprattutto nella risoluzione delle recenti crisi bancarie che hanno coinvolto molti istituti di credito.

Proprietà delle imprese

Un'importante filone di letteratura ha studiato attentamente la relazione fra la proprietà delle imprese e la selezione del management, con i conseguenti risvolti sull'innovazione. Il tema è particolarmente calzante per l'Italia perché la proprietà familiare delle imprese è molto diffusa nel paese, quindi analizzare la letteratura ci consente di capire parte di ciò che avviene nell'imprenditoria italiana.

Un primo interessante studio da citare è quello di Michelacci e Schivardi (2013) in cui gli autori analizzano il rischio idiosincratico e la sua relazione con la crescita; la importante novità dello studio è legata al considerare il rischio in base alle opportunità di diversificazione al livello di paese. Ecco emergere allora il problema delle imprese familiari: nei paesi a maggior presenza di questo tipo di imprese le performance economiche calano a causa della scarsa diversificazione delle imprese familiari. Ancora sul legame tra struttura di impresa e crescita lo studio di Bugamelli et al. (2012) evidenzia un dato significativo: *“Nel triennio 2007-09, la propensione alla R&S delle imprese non a proprietà familiare oppure in cui il management non è completamente espressione della proprietà familiare è in Italia superiore di 14,4 punti percentuali a quella delle imprese familiari in senso stretto; per la propensione all'innovazione (di prodotto o di processo) questa differenza è di 4,3 punti. Per le imprese in cui vige un decentramento decisionale, la propensione è maggiore di 14 e 10 punti percentuali, rispettivamente.”*

Fig. 1.13 Quota di imprese a proprietà e gestione familiare (%)

	imprese di proprietà familiare	solo imprese familiari:	
		CEO di famiglia	management di famiglia
Francia	80,0	62,2	25,8
Germania	89,8	84,5	28,0
Italia	85,6	83,9	66,3
Spagna	83,0	79,6	35,5
Regno Unito	80,5	70,8	10,4

Fonte: *Il gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi*, Bugamelli et al. 2012

La tabella mostra un dato che caratterizza profondamente l'Italia rispetto agli altri grandi paesi Ue: se è vero che in Europa le imprese familiari costituiscono ovunque la maggioranza, è altrettanto vero che solo in Italia il management è nella maggioranza dei casi un membro della famiglia. L'Italia, con il suo 66,3% costituisce un primato assoluto in Europa, ben lontano anche solo dalla Spagna, che si ferma al 35,5% collocandosi al secondo posto. Proprio questo tipo di considerazione è un incipit per il lavoro di Pellegrino e Zingales (2014), che si concentra sull'analisi del *productivity slowdown* che ha colpito l'Italia ben prima della crisi, e che con la crisi si è solo aggravato. Gli autori si focalizzano, fra le varie determinanti, sulla mancanza di merito nella selezione del management da parte della proprietà legato alla struttura familiare delle imprese. Secondo gli autori il *"familismo e il capitalismo clientelare sono la causa ultima del male italiano"*.

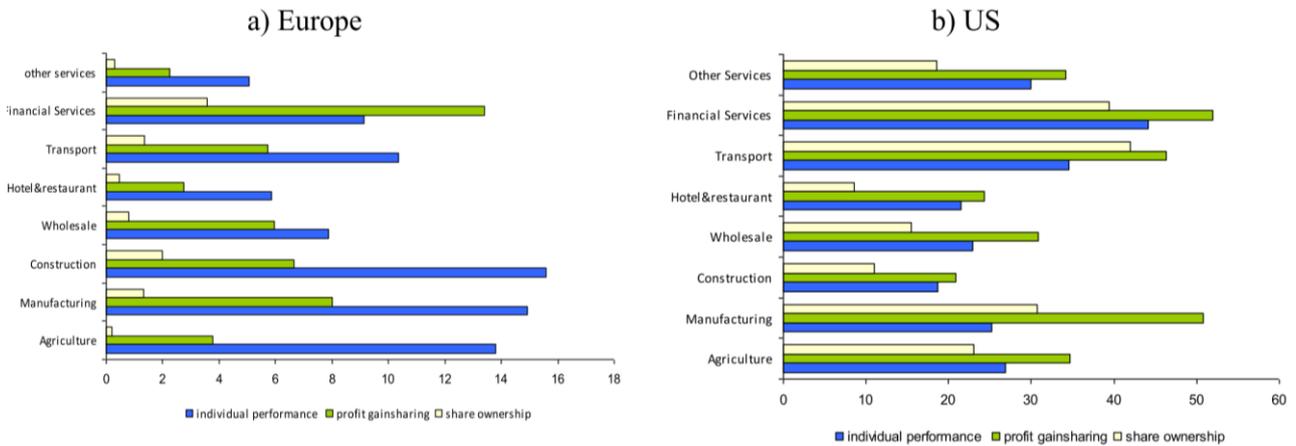
Personnel economics e pratiche manageriali

Un tema fondamentale è costituito da quello che l'economia chiama incentivo. La teoria economica in materia di gestione del personale, la *personnel economics*, afferma che i lavoratori rispondono agli incentivi. Questa pietra angolare della teoria economica ha sempre però avuto difficoltà a trovare riscontri empirici a causa della scarsità di dati disponibili. Uno studio recente di Lezear (1996) ha utilizzato come riscontro empirico le dinamiche di salario e performance della Safelite Glass Corporation, una grande società automobilistica. I dati utilizzati sono quelli degli anni 1994 e 1995, anni in cui la società ha modificato il proprio schema salariale, passando da un salario orario prestabilito a uno schema a cottimo, una paga in base ai risultati raggiunti. I dati, che riguardano

circa 3000 dipendenti in diciannove mesi di lavoro, confermano in pieno la teoria economica sugli incentivi e offrono diversi risultati interessanti: il primo dato segnala un aumento significativo dell'output per lavoratore, pari a circa il 44%. Questo guadagno di produttività è legato a due fattori: da un lato l'incentivo stesso a lavorare di più o meglio, dall'altro la capacità di assumere forza lavoro migliore che è incentivata a essere assunta dall'azienda per le possibilità di aumentare il salario. Terzo risultato, la condivisione del guadagno di produttività: non solo profitti più alti, ma anche i salari, che sono aumentati del 10%. Infine una considerazione legata all'incentivo. La varianza di risultato aumenta, perché in un sistema a cottimo ci si sforza costantemente per migliorare il proprio lavoro, ovviamente non sempre in egual misura. In un sistema a salario fisso invece, il lavoratore tende ad appiattirsi sulle sue performance standard senza tentare di migliorare. Sempre in relazione a questo tema, Bryson et al (2011) studiano le varie forme di schemi retributivi incentivanti in Europa e negli Stati Uniti, e da un'analisi comparata emergono alcune importanti informazioni. Da un'analisi *across countries* si osserva come questi schemi siano meno comuni nei posti di lavoro di minor dimensione, siano significativamente correlati negativamente a strette regolamentazioni del mercato del lavoro e dei mercati dei prodotti e infine, tendono a essere meno presenti laddove i mercati di capitali sono maggiormente sviluppati, in particolare per quanto riguarda incentivi manageriali. Invece da un'analisi *within countries* emerge come la probabilità di avere salari incentivanti sia maggiore nelle grandi aziende e in quelle a alta richiesta di qualificazione professionale.

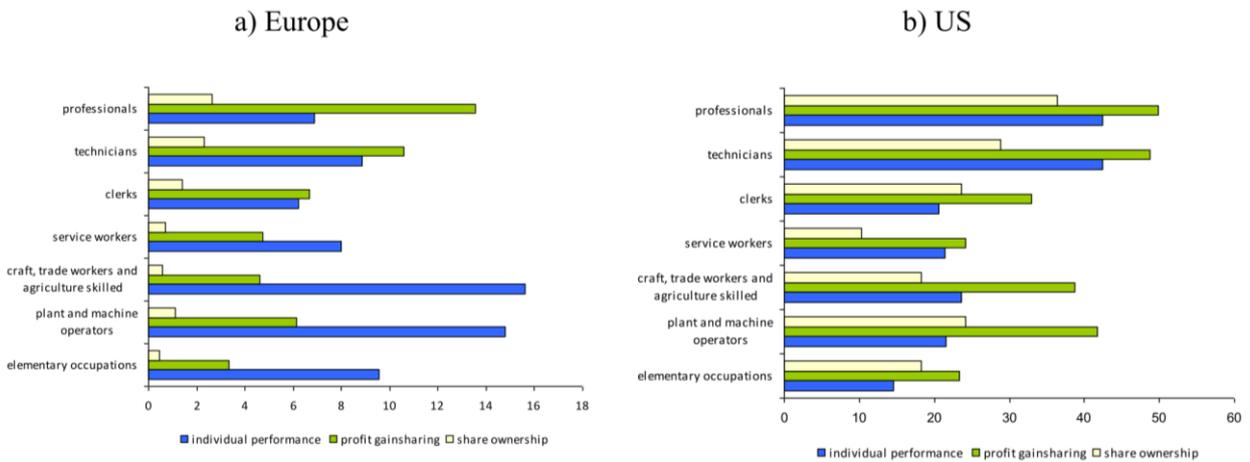
Il lavoro di Damiani et al. (2014) pone l'accento su come si riflettono questi schemi basati sulla performance sui salari all'interno dell'impresa. I dati sono stati presi da sondaggi ISFOL 2005, 2007 e 2010 ed è stato utilizzato per stimare la relazione fra l'uso di schemi di pagamento basati sulle performance, la produttività del lavoro e i salari. I risultati dell'analisi ci portano ad osservare come questi schemi conducano a miglioramenti dell'efficienza nonché alla tendenziale crescita dei salari. Una serie di policies adeguate, tendenti a favorire questi schemi, porterebbero a una generalizzata crescita, nonché all'aumento dei salari.

Fig. 1.15 *Schemi di incentivo individuali, condivisione dei profitti e condivisione della proprietà per settore, Europa e Usa*



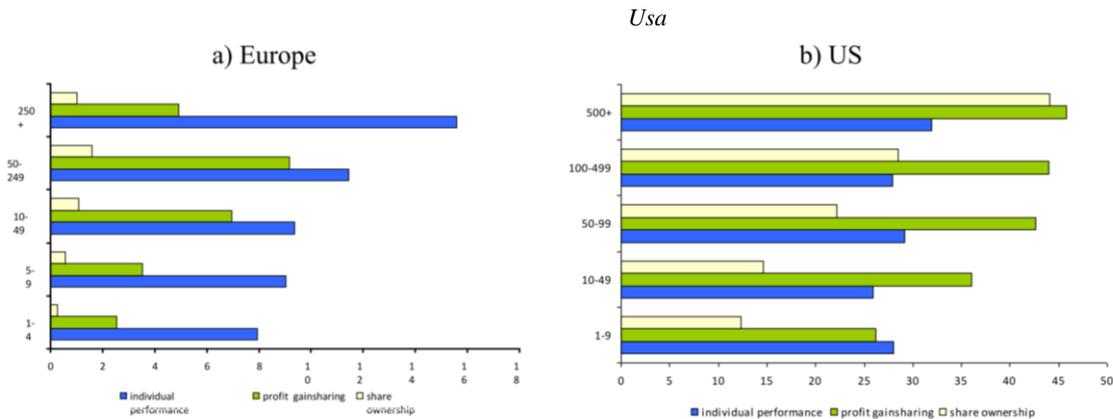
Fonte: EWCS (2000-2005) e GSS (2002-2006)

Fig. 1.16 *Schemi di incentivo individuali, condivisione dei profitti e condivisione della proprietà per occupazione, Europa e Usa*



Fonte: EWCS (2000-2005) e GSS (2002-2006)

Fig. 1.16 Schemi di incentivo individuali, condivisione dei profitti e condivisione della proprietà per dimensione d'impresa, Europa e Usa



Fonte: EWCS (2000-2005) e GSS (2002-2006)

Notiamo come ancora, seppure in forte espansione nei primi anni duemila, la percentuale di estensione di varie forme di schemi incentivanti in Europa è ancora significativamente inferiore a quella degli Stati Uniti.

Molti studi mostrano risultati simili sul legame tra incentivi e produttività, e tutto il meccanismo degli incentivi vale in particolar modo per il management: Bandiera et al. (2015) hanno condotto uno studio sulla base di un ampio database di manager italiani, in cui emergono rinforzati i risultati illustrati in precedenza: maggiori incentivi manageriali conducono a un aumento di produttività, di profitti e di ritorno sul capitale. Anche qui, i risultati sono coerenti con la stagnazione ventennale dell'Italia, fra gli ultimi paesi per estensione di schemi di incentivo manageriale.

Un'ultima prospettiva su tematiche legate alle risorse umane riguarda le pratiche manageriali; un lavoro piuttosto esaustivo sul tema è quello di Bender et al. (2016). Gli autori mostrano il legame fra produttività e pratiche manageriali come il monitoraggio degli impiegati, l'uso di schemi retributivi basati sulla performance, moderni controlli di inventario.

1.3.2 Le determinanti macroeconomiche

Affrontiamo ora alcune determinanti significative da un punto di vista macro, iniziando dalle tematiche legate al mercato del lavoro e al capitale umano. Dal punto di vista teorico la flessibilità del lavoro può condurre a maggiore innovazione perché e imprese reagiscono meglio agli shock e i costi impliciti delle attività innovative sono bassi, ma può condurre anche a meno innovazione perché riduce gli incentivi di imprese e lavoratori a investire nello sviluppo del capitale umano. Ci sono in questo ambito diversi lavori empirici che cercano di trarre conclusioni sulla base dell'osservazione di dati. Un primo interessante lavoro è quello di Franceschi e Mariani (2014) in cui gli autori analizzano il legame tra l'utilizzo di contratti di lavoro temporanei e l'attività

innovativa, quindi la produttività. La flessibilità messa sotto osservazione è la possibilità dell'impresa di ridurre con semplicità il numero dei lavoratori, mentre non si tiene in considerazione né la flessibilità salariale né quella interna. L'analisi mostra una correlazione negativa significativa fra contratti temporanei e innovazione, intesa come probabilità di ottenere un brevetto che come brevetti effettivamente ottenuti. Una possibile spiegazione di questo potrebbe essere legata alla scelta del management di scambiare un minor costo del lavoro oggi a fronte però di una minor attività innovativa nel lungo periodo. A conferma di questi risultati, il lavoro di Viviano (2013) osserva invece gli effetti dell'adozione del contratto di apprendistato, introdotto dalla riforma Biagi del 2003. L'apprendistato, contratto a finalità formative che solitamente si trasforma in contratto a tempo indeterminato, sostituendo molti contratti temporanei, ha contribuito all'aumento dell'attività innovative in molte aziende manifatturiere italiane.

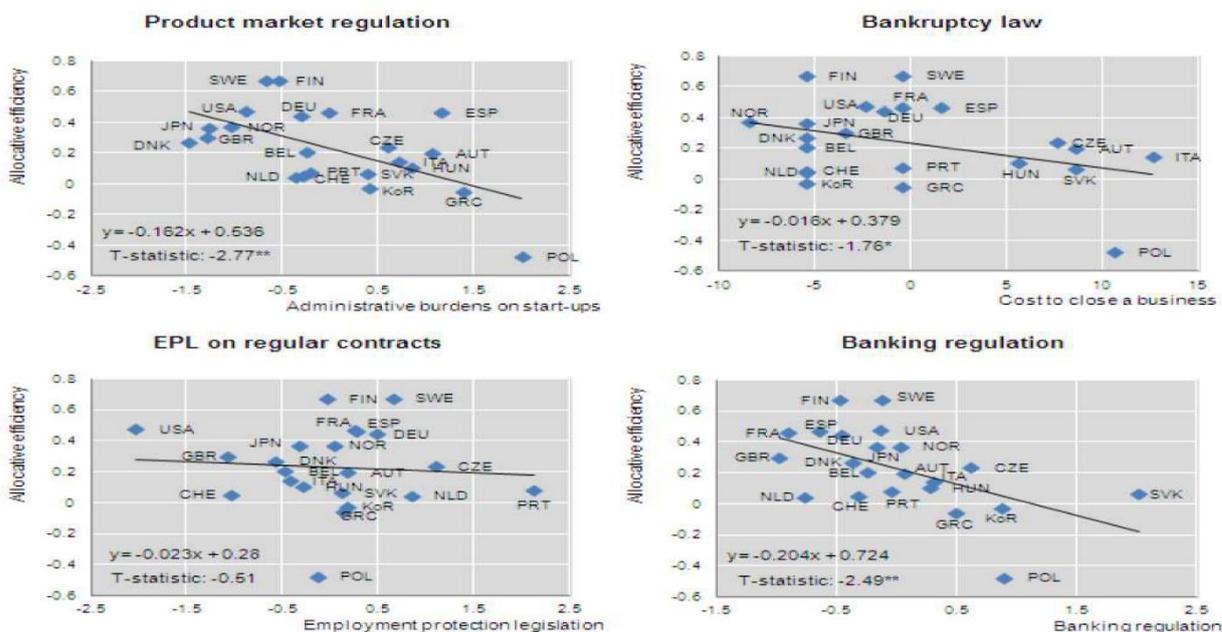
Sempre legato al mercato del lavoro c'è poi il tema dell'incidenza sulla produttività dei sistemi di contrattazione; Damiani et al. (2016) mostrano una forte incidenza del sistema di contrattazione sulla produttività, legato in particolare a bonus sulla performance decisi in ambito aziendale. La correlazione è positiva ed è legata a diversi fattori come la flessibilità nelle relazioni industriali, alle pratiche retributive e alla gestione migliore del lavoro all'interno dell'impresa.

Ancora sul mercato del lavoro, è molto importante il tema della formazione del capitale umano; Colonna (2015) analizza il circolo vizioso italiano in cui le imprese non investono nelle nuove tecnologie per la mancanza di personale qualificato, e dall'altro lato i ragazzi sono disincentivati a investire nella propria formazione per la mancanza di opportunità. Questo equilibrio negativo, in relazione ad altri paesi Ue, è dovuto per il 50% alla difficoltà nel reclutare forza lavoro istruita, e per un 30% dalla specializzazione settoriale delle imprese. Inoltre, il *mismatching* del mercato del lavoro amplifica questi effetti, e questo tema verrà meglio approfondito in seguito perché legato a doppio filo alla *misallocation*.

Ancora un altro fattore che influenza la produttività è la regolamentazione, ossia il quadro normativo della concorrenza nei mercati dei prodotti. Un interessante studio condotto da Schivardi e Viviano (2011) analizza le differenze di regolazione fra Marche e Abruzzo, visto che in alcuni aspetti la competenza legislativa in materia è stata delegata alle Regioni. Da questa comparazione emergono alcuni importanti risultati: in primo luogo, analizzando le barriere all'entrata, emerge come all'aumentare delle stesse si incrementi i margini di profitto ma diminuisca la produttività per le *incumbents*. In secondo luogo processi di liberalizzazione sono associati a maggiori investimenti in ICT, aumento dell'occupazione e un minor costo del lavoro. Infine, nelle aree con regolazioni maggiormente restrittive l'aumento dei margini di profitto, vista la minor produttività, sono generati da un generale incremento dei prezzi per i consumatori.

Un'ultima grande area che influenza la produttività è rappresentata dalle caratteristiche del settore pubblico, come la giustizia civile, l'efficienza della pubblica amministrazione, la tassazione, la corruzione e il settore bancario.

Fig. 1.17 Efficienza allocativa nel settore manifatturiero e legislazione quadro



Fonte: Andrews e Cingnano, 2014.

Uno studio di Giordano et al. (2015) analizza gli effetti dell'inefficienza del settore pubblico sulla produttività delle imprese. Oltre a questo vengono poi paragonati i risultati dell'analisi dei dati con i risultati di altri studi come quelli di Guiso et al. (2004), D'Alfonso (2004) e Barra et al. (2013), che analizzano gli effetti sulla produttività di un fattore fondamentale come lo sviluppo finanziario del territorio. Il confronto è rivelatore dell'importanza e della significatività del fattore pubblico.

Lo sviluppo finanziario influenza fortemente la produttività, tanto che, secondo i suddetti studi, se lo sviluppo fosse portato al massimo possibile uniformemente condurrebbe a un incremento della produttività dell'8% circa. Se a essere portata ai massimi livelli possibili fosse l'efficienza del settore pubblico, l'incremento della produttività sarebbe del 22%, quasi il triplo. Questi risultati ci mostrano l'importanza non solo qualitativa ma soprattutto quantitativa del fattore PA sulla produttività delle imprese italiane.

Ancora, per quello che riguarda il settore pubblico molti lavori si occupano del suo effetto sulle imprese e la loro produttività. Uno studio di Bobbio (2016) mostra come la dinamica fiscale italiana, ossia una maggiore fedeltà fiscale legata a un minor livello di pressione fiscale, se corretta avrebbe aumentato il tasso di crescita medio dallo 0,9% al 1,1% nel periodo 1995-2006.

Giacomelli e Menon (2013) mostrano invece come, a parità di altri fattori, una maggiore rapidità nei tempi della giustizia civile avrebbe condotto ad un incremento della dimensione media delle imprese di un ammontare che va dal'8% al 12%, che di conseguenza avrebbe condotto ad una maggiore produttività delle stesse. Altri effetti significativi sono poi legate al tema dell'efficienza allocativa ridotta da una regolazione maggiormente restrittiva, ma questo tema è affrontato con più chiarezza nell'analisi della letteratura sulla *misallocation*.

1.3.3 La *Misallocation*: le inefficienze allocative alla base del differenziale di produttività

Come si è detto inizialmente, negli ultimi dieci anni si è sviluppato un altro grande filone di ricerca che, invece di focalizzarsi, come da sempre si è fatto, sui fattori legati allo sviluppo tecnologico, ha provato a osservare come le differenze di produttività e performance delle imprese avesse delle cause che potessero essere riconducibili a fattori non legati alla gestione dell'impresa ma a condizioni strutturali esogene rispetto alla stessa. La *resources misallocation* altro non è se non la allocazione non efficiente delle risorse, e su questo si concentrano molti paper a partire dagli anni 2008-2009.

Possiamo considerare pionieristici i primissimi lavori sulla *misallocation*, che sono gli studi di Restuccia e Rogerson (2008) e Hsieh e Klenow (2009). Restuccia e Rogerson hanno sviluppato un modello di crescita cercando di legare per la prima volta l'output totale per capita diversi paesi a confronto alle differenze nella allocazione delle risorse. L'analisi porta i due autori alla conclusione che certamente le politiche regolatorie condizionano la TFP ma rimane poi per futuri studi il problema di disaggregare le singole *policies* e valutarne gli effetti aggregati.

Hsieh e Klenow analizzano invece la *misallocation* all'interno del settore manifatturiero degli Stati Uniti da un lato, e di Cina e India dall'altro. Partono infatti dall'approccio innovativo di Restuccia e Rogerson e dal McKinsey Global Institute 1998 che dimostra come una regolazione del mercato del lavoro a consentito ai piccoli negozi di avere la maggioranza della quota di mercato rispetto ai supermarkets nonostante il livello di produttività significativamente inferiore.

Hsieh e Klenow costruiscono un modello per stimare quanto peso abbia la *misallocation* sulla differenza di produttività. Per farlo i dati utilizzati sono quelli presi dal *Chinese Industrial Survey* (1998-2005), dall'*Indian Annual Survey of Industries* (1987-1994) e dallo *U.S. Census of Manufacturing* (1977, 1982, 1987, 1992 e 1997). Il modello utilizzato per la manipolazione dei dati è fondamentalmente quello di Melitz (2003) in assenza di commercio internazionale, lavoro in cui Melitz cercava di dimostrare come l'apertura al commercio, quindi meno restrizioni, conducessero a maggior produttività. Viene stimato un unico indicatore di dispersione, TFPR (Total Factor Productivity Revenue) per quantificare gli effetti della *misallocation* sulla produttività. Utilizzando i

dati a disposizione, si prende a riferimento gli Stati Uniti e si definisce come distorsione la proprietà pubblica per le aziende cinesi e la regolamentazione stretta delle licenze e dei brevetti per le imprese indiane. I risultati dell'analisi sono assolutamente rilevanti: in assenza di distorsioni, o meglio, posto come livello di distorsione quello Usa, emerge come la produttività delle imprese cinesi potrebbe aumentare fra il 30% e il 50%, mentre per le imprese indiane il risultato è ancora più ampio, con un aumento previsto compreso fra il 40% e il 60%.

Un altro interessante lavoro riguarda una nuova prospettiva riguardante la misallocation: Bartelsman et al. (2013) osservano due cose: da un lato è verificabile che l'eterogeneità delle performance produttive indicherebbe un differente livello di efficienza allocativa delle risorse. Inoltre, le distorsioni non solo avrebbero effetto sull'allocazione delle risorse ma anche sulla selezione delle aziende che rimangono sul mercato.

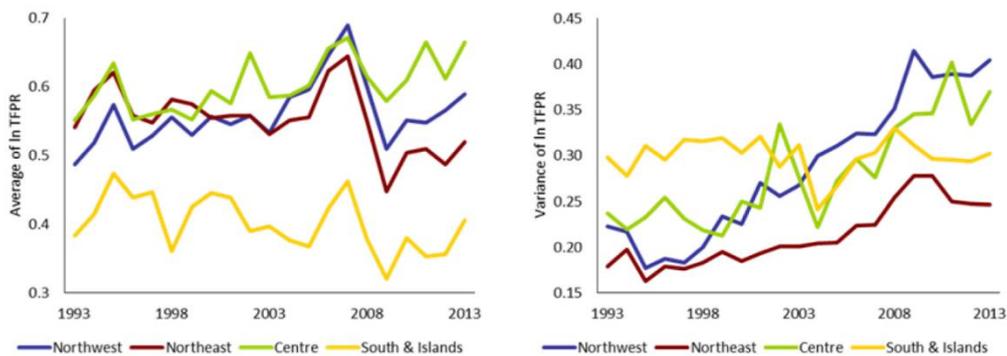
Un lavoro interessante è quello di Duranton et al. (2015), che analizzano la misallocation dei fattori di produzione e in particolare le terre, che costituiscono un fattore estremamente particolare essendo un bene non riproducibile, per quanto riguarda l'India, con un focus sulle *policy* relative ad esso. Anche il loro lavoro conferma le tesi di Hsieh e Klenow (2009) sul legame tra misallocation e produttività ma con una relazione ancor maggiore: i risultati mostrano come una deviazione standard nella misallocation delle terre e degli edifici sia associata a una differenza del 25% di output per lavoratore.

Un paper della Banca Centrale Europea, di Gamberoni et al. (2016), si è soffermato sulla misallocation disaggregata di capitale e lavoro nell'area euro. L'analisi è stata condotta per trovare alcuni fatti ricorrenti generalizzabili, e sono stati scelti Belgio, Francia, Germania, Italia e Spagna come campione. Il paper analizza come la crescita della TFP, comunque ridotta in tutta l'area euro esclusa la Germania dal 2007 in poi, possa essere spiegata sia come risultante di investimenti in capitale umano, innovazione e migliori pratiche manageriali, sia dall'efficienza con cui le risorse produttive si allocano, in particolare transitando dalle imprese meno produttive a quelle più produttive. Esistono driver della misallocation che possono essere legati agli input della produzione, come la l'aumento del costo del credito e l'incertezza della domanda per quanto riguarda il settore finanziario, o la mancanza di riforme strutturali, ma anche driver legati alla domanda come gli effetti negativi su di essa durante la crisi o la crescita settoriale della stessa.

Un ultimo lavoro da citare è lo studio condotto dalla Commissione europea da parte di Calligaris et al. (2016). A partire dai modelli di Hsieh e Klenow (2009) e di Bartelsman et al. (2013) gli autori si focalizzano sulle fonti della misallocation in Italia. Una prima disaggregazione geografica di TFPR e misallocation mostra come, sebbene la TFPR sia costantemente più bassa al Sud rispetto al resto del paese, la misallocation, negli ultimi 20 anni, è cresciuta talmente nel nord del paese da superare

quella strutturale e costante del sud. Giungendo all'analisi dei risultati dell'analisi, possiamo riassumere la situazione dell'Italia attraverso le sue fonti di misallocation. Una prima stima della misallocation riguarda la proprietà delle imprese: generalmente le imprese meno produttive sono le imprese pubbliche o controllate dallo Stato, con una produttività inferiore del 10% rispetto alle aziende a proprietà familiare. Queste ultime a loro volta sono meno produttive delle aziende di proprietà di un gruppo o di imprese straniere di circa il 5-6%. Sarebbe auspicabile in termini di produttività che le aziende pubbliche fossero privatizzate e cedute a grandi gruppi. Per quanto riguarda il lavoro, le imprese che tendono a fare affidamento sulla Cassa Integrazione e Guadagni presentano un minor livello di TFPR e una maggiore misallocation. Sempre riguardo al lavoro, un uso intenso di contratti temporanei sembra associato ad una riduzione della misallocation. Una percentuale maggiore di rapporti con la PA è associata a maggior TFPR e a minor misallocation, così come per l'innovazione una maggior quota di intangibles posseduti è associata a maggior TFPR.

Fig. 1.19 *Evoluzione di TFPR media e misallocation per area geografica in Italia*



Fonte: LSE Enterprise.

CAPITOLO DUE

2.1 INTRODUZIONE

Dopo aver fatto una rassegna sulla letteratura rilevante riguardo alle cause dello *slowdown* della produttività in Italia, possiamo ora ad analizzare quali sono state le riforme e i provvedimenti operati in questi ultimi anni, riprendendo la schematizzazione del primo capitolo nell'affrontare le determinanti. In alcuni settori abbiamo avuto molte riforme, ma spesso parziali, incomplete, deficitarie e poco incisive; è il caso della pubblica amministrazione e del mercato del lavoro. In altri settori ci sono stati pochi interventi mirati, che seppur efficaci, non hanno contribuito significativamente ad incrementare la produttività totale dei fattori; è il caso degli interventi a sostegno delle imprese e a favore dell'innovazione. Altri ambiti sono invece stati del tutto ignorati e trascurati, o perché troppo spinosi politicamente da affrontare o perché considerati irrilevanti, come per la giustizia civile e la questione delle società pubbliche o partecipate.

A conclusione di questa ulteriore rassegna proporremo delle spiegazioni sul perché queste riforme messe in campo non hanno funzionato e sul perché altre non sono ancora state fatte, altre addirittura mai proposte.

2.2 LE RIFORME DEGLI ULTIMI VENTI ANNI

Nel corso di questi ultimi vent'anni il legislatore ha tentato in vari modi di stimolare la crescita delle imprese italiane a partire soprattutto dall'aggravarsi della condizione del settore industriale italiano. Gli anni '90 sono stati infatti anni in cui diversi fattori hanno contribuito ad aggravare o a rendere più evidenti i deficit strutturali italiani che abbiamo analizzato nel capitolo precedente. Una prima questione rilevante riguarda l'utilizzo continuo della svalutazione della moneta come fattore di vantaggio competitivo; oltre ai benefici, dubbi peraltro, ottenuti dalla svalutazione della lira, il suo utilizzo ripetuto e costante nel tempo ha costituito un grande disincentivo all'innovazione: se un prodotto rimane competitivo perché il suo prezzo relativo diminuisce non c'è bisogno di innovare per poter rimanere sul mercato. Alla fine degli anni '90 poi si è cominciata un'opera di flessibilizzazione del mercato del lavoro che, se da un lato ha contribuito a far diminuire il costo del lavoro, dall'altro ha anche disincentivato gli investimenti in capitale umano. Ancora, all'aumento dei profitti delle imprese non sono corrisposti aumenti equivalenti di investimenti. In questo contesto si è poi inserita tutta la regolazione europea che ha privilegiato un sostegno orizzontale alle imprese, ossia creare condizioni favorevoli affinché queste potessero operare liberamente, vietando interventi verticali a sostegno di specifiche imprese o settori. Gli investimenti pubblici sono diminuiti drasticamente, riducendo di molto il sostegno a cui le imprese si erano abituate a contare. A completare il quadro, le privatizzazioni realizzate dai governi durante gli anni '90 non hanno

portato alla creazione di grandi gruppi industriali, consolidando così il settore industriale e le politiche del WTO sulla proprietà intellettuale, che hanno limitato l'accesso a tecnologie estere che l'Italia aveva ampiamente sfruttato negli anni precedenti.

A partire da queste considerazioni dunque, il legislatore ha messo a punto una serie di interventi in molte delle aree di cui ci siamo occupati nel primo capitolo: analizzeremo gli interventi fatti riguardo al finanziamento delle imprese, la ricerca e sviluppo, il mercato del lavoro.

2.1.1 Il finanziamento diretto alle imprese

Un primo importante strumento di sostegno alle imprese è rappresentato dai contributi alle imprese; l'ammontare totale dei contributi pubblici alle imprese, secondo i dati presentati dal documento di Giavazzi et al. 2012, ammonta per l'anno 2011 a più di trenta miliardi fra spese delle amministrazioni centrali e delle regioni. Il totale è scomponibile in diverse voci: circa diciotto miliardi sono contributi alla produzione, intesi come *“i trasferimenti correnti unilaterali operati dalle amministrazioni pubbliche o dalle istituzioni dell'Unione europea ai produttori residenti con l'obiettivo di influenzare i livelli della produzione o i prezzi, oppure di influenzare la remunerazione dei fattori della produzione”*. Sono generalmente di due tipi: contributi ai prodotti, misurati sulla quantità prodotta, o altri contributi alla produzione, principalmente contributi in conto interessi. Ci sono poi altri quindici miliardi circa classificati come contributi agli investimenti, ossia finalizzati a finanziare l'acquisto di capitale. Queste sono le principali voci di spesa per quanto riguarda i contributi pubblici alle imprese, considerando però che alcune spese rilevanti sono tenute fuori, come ad esempio gli incentivi alla rottamazione, o anche gli incentivi alle energie rinnovabili, finanziati direttamente in bolletta dai consumatori e non attraverso il bilancio pubblico.

Un altro importante strumento che il legislatore ha istituito in aiuto alle imprese è il Fondo di Garanzia per le Piccole e Medie Imprese, la cui finalità è quella di *“favorire l'accesso alle fonti finanziarie delle piccole e medie imprese mediante la concessione di una garanzia pubblica che si affianca e spesso si sostituisce alle garanzie reali portate dalle imprese.”* Il vantaggio delle imprese beneficiarie è quello di ottenere finanziamenti senza garanzie aggiuntive come fidejussioni o polizze assicurative. Il Fondo di Garanzia non si occupa quindi dell'erogazione di prestiti alle imprese ma di favorire il credito per le PMI garantendole senza far loro compiere spese aggiuntive. Il Fondo di Garanzia ha un'articolazione in diverse aree: esiste una sezione del Fondo dedicata al microcredito, che richiede requisiti meno stringenti per l'ottenimento, una sezione appositamente dedicata all'editoria, un'altra ancora dedicata all'imprenditoria femminile. Osserviamo ora alcuni dati registrati al 31 dicembre 2016 riguardo al Fondo per poter aver un'idea della dimensione dell'operato di questo fondo. Nel 2016 le richieste di accesso al Fondo registrano una crescita di

oltre il 10% rispetto al 2015, per un ammontare pari a 116.645. Sono aumentate dell'11,6% anche le domande accolte, che arrivano così a 114.487; anche il numero di imprese garantite è aumentato del 12,5%, coinvolgendo così 74.818 imprese. I finanziamenti accolti aumentano dell'11,4% attestandosi sui 16,7 miliardi, mentre l'importo garantito, pari a 11,6 miliardi, è in aumento del 13,8%. Pressoché invariati fra il 2015 e il 2016, il finanziamento medio è di 146.000 euro, mentre l'importo garantito medio è attorno ai 100.000 euro. Più della metà delle operazioni riguarda le microimprese, seguite dalle piccole e infine dalle medie. Al livello geografico il Nord mostra il maggior incremento di domande accolte, seguito poi dal Sud e infine dal Centro.

Sempre riguardo al sostegno alle imprese, negli ultimi anni sono stati messi in campo diversi interventi per incentivare le imprese a investire in macchinari. Una di esse è la cosiddetta "Nuova Sabatini", approvata nel 2013, con cui lo Stato sostiene le imprese che volessero ottenere credito per acquistare o acquisire in leasing macchinari, attrezzature, impianti, beni strumentali ad uso produttivo, hardware, software e tecnologie digitali. La misura è rivolta a tutte le PMI operanti nei settori più diversi, con l'esclusione solamente di attività finanziarie e assicurative e attività connesse all'esportazione. Il meccanismo di sostegno prevede un finanziamento da parte degli istituti di credito che hanno siglato la convenzione con il Ministero dello Sviluppo Economico (MISE), e di un contributo del MISE pari al valore degli interessi calcolati sul finanziamento.

Con la legge di stabilità 2016, poi, sono stati introdotti nuovi meccanismi di sostegno alle imprese, ossia il Superammortamento e l'Iperammortamento. Per quanto riguarda il primo, si tratta di una supervalutazione del 140% degli investimenti in beni strumentali nuovi o in leasing. Il secondo invece riguarda una supervalutazione del 250% degli investimenti in beni materiali, dispositivi e tecnologie abilitanti per la trasformazione in 4.0, siano essi acquistati o in leasing.

2.1.2 Innovazione e R&S

Passiamo ora ad analizzare tutte quelle misure rivolte specificamente a supporto dell'attività di R&S delle imprese; la più comune è quella del credito d'imposta alle imprese che investono in R&S. Le prime misure sono state attuate nel 2007 per i due anni successivi, poi è stato reintrodotta nel 2011 per progetti in collaborazione con università e aziende che impiegano lavoratori altamente qualificati. Attualmente la misura si rivolge a tutte le imprese, non solo le PMI, e prevede un credito d'imposta del 50% sulle spese incrementalmente in Ricerca e Sviluppo fino a 20 milioni di euro all'anno. L'incremento è calcolato sulla base delle spese in R&S messe in campo dal 2012 al 2014, e per ogni euro di spesa in più si avrà diritto al credito d'imposta. Sono incluse tutte le spese legate a ricerca fondamentale e industriale e sviluppo sperimentale; poi ancora per costi per personale altamente qualificato, contratti di ricerca con le università, gli enti di ricerca e imprese e start up innovative,

quote di ammortamento di strumenti da laboratorio. La misura è valida per tutte le spese che verranno effettuate nel periodo dal 2017 al 2020. Per quanto riguarda le start up innovative, quelle che hanno un fatturato inferiore a 5 milioni, hanno i profitti non distribuiti e rispettano almeno un requisito fra spesa in R&S almeno pari al 15% delle vendite, almeno un terzo dei dipendenti con un dottorato di ricerca e almeno la metà con il diploma, o in possesso almeno di un brevetto o di una licenza, hanno supporto pubblico per quanto riguarda incentivi indiretti, fondo di garanzia, supporto all'internazionalizzazione, strumenti finanziari innovativi come il crowdfunding.

Un'altra misura è rappresentata dal cosiddetto Patent Box: questo strumento introduce un regime opzionale di tassazione per i redditi da utilizzo di opere dell'ingegno, brevetti, marchi, processi, formule e informazione acquisite in campo industriale, commerciale o scientifico giuridicamente tutelabili. Questo regime prevede una detrazione del 30% nel 2015, del 40% nel 2016 e del 50% nel 2017 per i redditi derivanti da questa attività. Per quanto riguarda il Patent Box, non ci sono però evidenze empiriche che questo tipo di meccanismo abbia un qualche impatto rilevante.

Un'ultima iniziativa meritevole di menzione è quella dei Cluster tecnologici nazionali: si tratta di network di soggetti pubblici e privati che lavorano sul territorio in ambiti quali la ricerca industriale, la formazione e il trasferimento tecnologico. Ognuno di questi cluster si occupa di uno specifico ambito tecnologico, e rappresenta il soggetto più competente sul tema di tutto il territorio nazionale. L'obiettivo di questi cluster è quello di guidare un riposizionamento del sistema industriale italiano verso quei settori di maggior interesse, raccogliere le competenze esistenti sul territorio e fare così da integratore delle stesse. Nel 2012, in linea con il Programma dell'Ue Horizon 2020, il Ministero per l'Istruzione, l'Università e la Ricerca ha promosso lo sviluppo dei primi otto cluster tecnologici nazionali, Aerospazio, Agrifood, Chimica verde, Fabbrica intelligente, Mezzi e sistemi per la mobilità di superficie terrestre e marina, Scienze della vita, Tecnologie per gli ambienti di vita, Tecnologie per le Smart Communities. Nel 2016 il Miur ha promosso altri quattro cluster: Tecnologie per il Patrimonio Culturale, Design, creatività e Made in Italy, Economia del mare, Energia.

2.1.3 Finanza

Nel precedente capitolo abbiamo analizzato come la composizione finanziaria delle imprese influisca significativamente sulla loro propensione all'innovazione e quindi sulla produttività della stessa impresa. E abbiamo visto come il capitale proprio sia più adatto dell'indebitamento per finanziare spese in R&S o grossi investimenti tecnologici: solitamente infatti, gli investimenti in R&S sono ad alto rischio e di lungo periodo, dunque chi investe in questa attività dovrà essere particolarmente propenso a rischiare capitale per ottenere un risultato, e i debiti bancari e le

obbligazioni sono invece fatti per essere a basso rischio. Analizziamo ora nello specifico obiettivo di questo capitolo quali sono stati i provvedimenti presi dal legislatore in materia di composizione fiscale dell'impresa. Il decreto Salva Italia, emanato sotto il governo tecnico di Mario Monti, D.L. 201/2011, ha introdotto con l'articolo 1 uno strumento poi rimaneggiato dai governi successivi. L'Aiuto alla Crescita Economica (Allowance for Corporate Equity o ACE) è uno strumento volto a favorire la ricapitalizzazione delle imprese mediante un incentivo alla ricapitalizzazione mediante conferimento in denaro o la messa a riserva degli utili. La norma prevede una deduzione dal reddito imponibile commisurata al nuovo capitale immesso nella società nelle forme suddette a partire da quello presente al 31 dicembre 2010. Si tratta di una detassazione del reddito nozionale derivante dall'incremento patrimoniale. La *ratio* di questa norma parte dallo squilibrio esistente nel sistema fiscale italiano per cui le spese per interessi passivi, e quindi il costo del capitale di debito, sono deducibili mentre il costo del capitale proprio non lo è. Questo crea un grosso incentivo a ricorrere principalmente al capitale di debito, come infatti testimoniano i dati sulle imprese italiane riportati nel capitolo precedente. Con questa norma il legislatore ha cercato di spezzare questo incentivo negativo a favore di una ricapitalizzazione delle imprese. I dati a disposizione riguardano i primi anni di applicazione della norma, dati che procederemo a illustrare.

Tabella 2.1 Richieste Ace in % per area geografica

Nord-Ovest	39,17%
Nord-Est	30,43%
Centro	19,33%
Sud	8,12%
Isole	2,95%

Fonte: Report 31 dicembre 2016 sul Fondo per le PMI, Ministero dello Sviluppo Economico

Tabella 2.2 Totale deduzioni ottenute negli anni 2012-2013

	2012	2013
Totale deduzioni (€)	4,2 miliardi	6,8 miliardi
Totale deduzioni (var%)	-	+63% sul 2012

Fonte: Report 31 dicembre 2016 sul Fondo per le PMI, Ministero dello Sviluppo Economico

Tabella 2.3 Totale imprese richiedenti

	2011	2012	2013
Ricorso all'Ace (tot)	205.310	238.981	260.011
Ricorso all'Ace (var%)	-	+16,4% sul 2011	+8,8% sul 2012

Fonte: Report 31 dicembre 2016 sul Fondo per le PMI, Ministero dello Sviluppo Economico

Con il D.L. 201/2011 il legislatore ha introdotto il cosiddetto Super Ace, un'aggiunta rivolta alle imprese quotate nei mercati regolati dell'Unione europea o comunque dello Spazio Economico Europeo. Per queste società le deduzioni erano calcolate sul capitale proprio addizionale aumentato figurativamente del 40%, così da fornire un incentivo ancor maggiore. Ogni eccedenza Ace non utilizzata può essere utilizzata come credito d'imposta IRES e IRAP.

2.1.4 Il mercato del lavoro

Una determinante della produttività che negli ultimi vent'anni è stata molto dibattuta e che è stata riformata numerose volte è quella del mercato del lavoro. Come abbiamo visto nel capitolo precedente il mercato del lavoro influenza la produttività in quanto a forti rigidità dello stesso sono generalmente associate stagnazioni della produttività se non cali; se in un'azienda non è possibile adeguare la propria forza lavoro alle necessità del mercato chiaramente questo porterà a una produttività minore. Negli anni '90 il mercato del lavoro era talmente ingessato che nel 1997 fu addirittura il governo di centrosinistra a varare una prima organica riforma del mercato del lavoro. Il cosiddetto Pacchetto Treu, dal nome del ministro del lavoro dell'epoca, fu il primo delle riforme del lavoro ad andare nella direzione di flessibilizzare la normativa giuslavoristica per agevolare le imprese e cercare di migliorare la loro competitività. Le principali novità del Pacchetto Treu furono l'introduzione del lavoro interinale, ossia prestazione di manodopera da parte di imprese terze che fanno da mediatori tra una domanda di lavoro che richiede lavoratori e un'offerta di lavoro. Il tratto

distintivo del lavoro interinale era la temporaneità, ossia il suo possibile ricorso solo per esigenze limitate temporalmente. Il contratto di lavoro a termine, introdotto dalla legge 230/1962, viene flessibilizzato, con sanzioni meno stringenti per la prosecuzione del rapporto di lavoro oltre il termine contrattuale. Sono state introdotte norme che agevolavano il ricorso e la riconversione di contratti a tempo pieno in contratti a tempo parziale. Per la prima volta sono stati introdotti il contratto di apprendistato, poi rivisto diverse volte, e i tirocini formativi e di orientamento. Con il D.lgs. 276/2003 il legislatore ha ulteriormente compiuto una riforma molto ampia del mercato del lavoro, introducendo novità e intervenendo su norme precedenti. In primo luogo la cosiddetta Legge Biagi ha eliminato il lavoro interinale a favore della somministrazione di lavoro, meccanismo simile, prevedendo requisiti stringenti per quanto riguarda i soggetti titolati a svolgere come agenzie per la somministrazione di lavoro. Sono stati diversificati in tre diverse tipologie i contratti di apprendistato e sono stati introdotti il lavoro occasionale e il lavoro a progetto. I contratti di collaborazione a progetto, che si affiancarono ai contratti di collaborazione coordinata e continuativa, furono poi oggetto di numerose polemiche per il loro effettivo utilizzo.

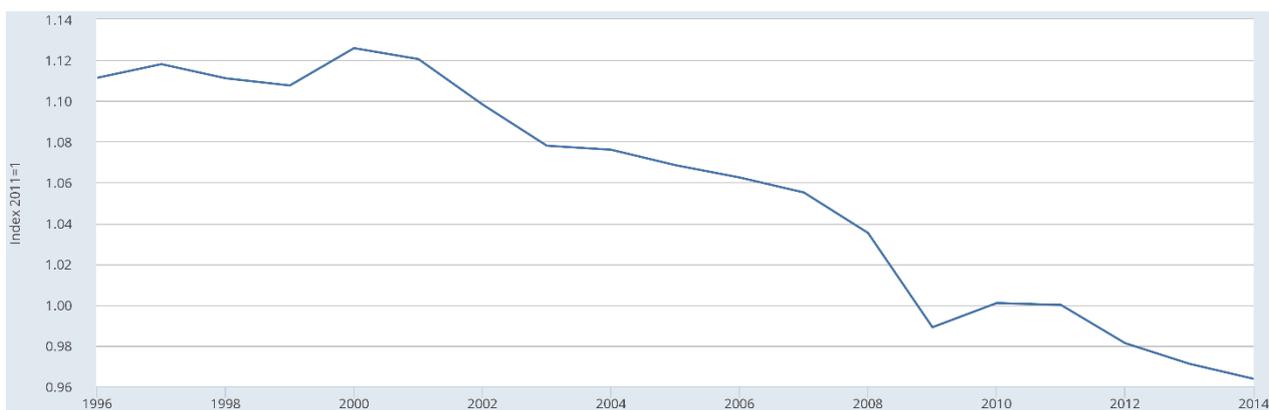
Negli ultimi cinque anni poi, altre due volte si è messo mano al mercato del lavoro, con interventi parzialmente correttivi della riforma Biagi e del pacchetto Treu. Nel 2012, sotto il governo tecnico guidato da Mario Monti, il ministro del lavoro Elsa Fornero ha operato una riforma che per certi versi era restrittiva verso le nuove forme contrattuali; alla base della riforma c'era una prospettiva opposta rispetto alle precedenti. Invece di introdurre nuove forme contrattuali lasciando l'articolo 18 e la disciplina sul licenziamento identica a quella del 1970, la Fornero ha pensato di restringere le forme contrattuali e di mettere invece mano all'articolo 18. Dopo quarantadue anni si metteva mano allo Statuto dei lavoratori differenziando le sanzioni per gravità di illegittimità del licenziamento.

La riforma non ha però messo mano ad alcun meccanismo legato alla performance e quindi alla produttività delle imprese. Una riforma che invece ha inciso in questo senso è il pacchetto di norme emanate nel 2015 note come Jobs Act. Oltre ad aver ulteriormente proceduto nella direzione della legge Fornero sul licenziamento individuale e collettivo, il Jobs Act è intervenuto anche su alcuni aspetti che potrebbero in qualche modo favorire una gestione più efficiente dell'impresa. Oltre a norme marginali come l'eliminazione dei contratti a progetto e la modifica delle collaborazioni continuative, i decreti attuativi del Jobs Act hanno previsto la possibilità del demansionamento per quanto riguarda le funzioni svolte all'interno dell'unità produttiva ma senza poter intervenire sull'aspetto economico; una gestione più efficiente della forza lavoro forse, ma nessun risparmio. In conclusione, neanche il Jobs Act sembra rappresentare uno strumento legislativo efficace atto a consentire alle imprese guadagni di produttività. Mancano ancora riforme del lavoro davvero in

grado di incidere, nonostante vi siano esempi in Europa. In Germania, il paese maggiormente comparabile all'Italia, l'aumento della produttività nel primo decennio del duemila è generalmente stato attribuito alle riforme del mercato del lavoro operate da Haartz fra il 2003 e il 2005. Una ricerca di Dustmann et al. (2014) ha dimostrato come questa tesi, pur godendo di un vasto consenso, non era fondata: a contribuire maggiormente alla crescita tedesca è stato il decentramento della contrattazione dai Lander alle singole imprese operata a fine anni '90. In Italia proposte simili difficilmente sono state formulate, dato anche il valore che storicamente hanno avuto i Contratti Collettivi Nazionali del Lavoro; essi però, determinando di fatto quasi tutta la parte retributiva, creano enormi rigidità, fra aree geografiche, fra imprese efficienti e non, fra imprese che crescono e imprese che ristagnano.

Dopo questa breve storia delle riforme del mercato del lavoro osserviamo dei dati presi dalla banca dati dell'Ocse e del portale Fred della Federal Reserve di Saint Louis. Guardiamo al dato maggiormente rilevante per la nostra trattazione, quello sulla produttività.

Fig. 2.1 TFP in Italia a prezzi costanti



Fonte: Organization for Economic Co-Operation and Development, fred.stlouisfed.org

L'andamento della TFP a prezzi nazionali costanti è perennemente negativa, almeno a partire dal 2000; ad ogni modo in corrispondenza delle suddette riforme non si osservano cambiamenti nell'andamento della TFP. Nel totale dell'andamento della produttività nessuna riforma è sembrata avere qualche effetto rilevante. Analizzando solo la parte della TFP costituita dalla produttività del lavoro osserviamo invece qualcosa.

Fig. 2.2 Produttività del lavoro in Italia

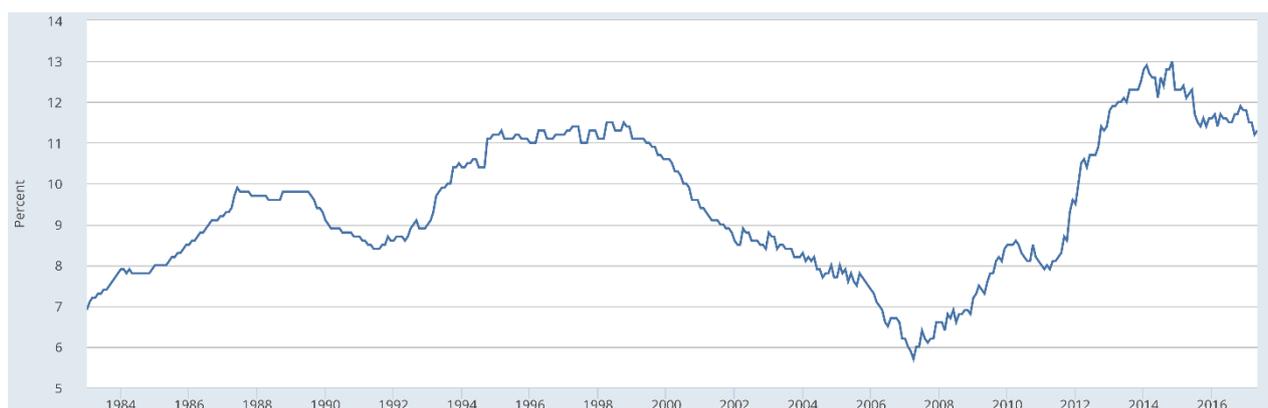


Fonte: OECD: Statistics and Projection

Osserviamo come in corrispondenza delle riforme Treu e Biagi ci sia stato un piccolo effetto di brevissimo periodo: dal 1998 e il 2000 la produttività del lavoro ha registrato un aumento, spentosi subito. Con la riforma Biagi ancora peggio: nel 2004 c'è stato un *blip* e poi la produttività è crollata fino al crollo del 2008. Un altro *blip* c'è stato nel 2013 ma difficilmente attribuibile alla riforma Fornero in quanto, avendo ridotto le tipologie contrattuali, certamente non ha contribuito al calo del costo del lavoro. Più in generale possiamo dire che questi piccoli aumenti, quando anche fossero stati generati dalle riforme, non hanno avuto carattere strutturale, avendo esaurito i propri effetti nell'arco di pochissimi anni.

Se qualche effetto rilevante è stato ottenuto questo è certamente legato al tasso di occupazione e disoccupazione. Le riforme hanno infatti, anche solo in parte, generato un aumento dell'occupazione legato ad una maggiore flessibilità delle forme di contratto. Questo è stato vero soprattutto per le riforme Treu e Biagi che, con l'introduzione di contratti di lavoro cosiddetto parasubordinato come i contratti di collaborazione coordinata e continuativa e i contratti a progetto, hanno spinto le imprese ad assumere, essendo queste tipologie completamente prive di qualsiasi tutela normativa.

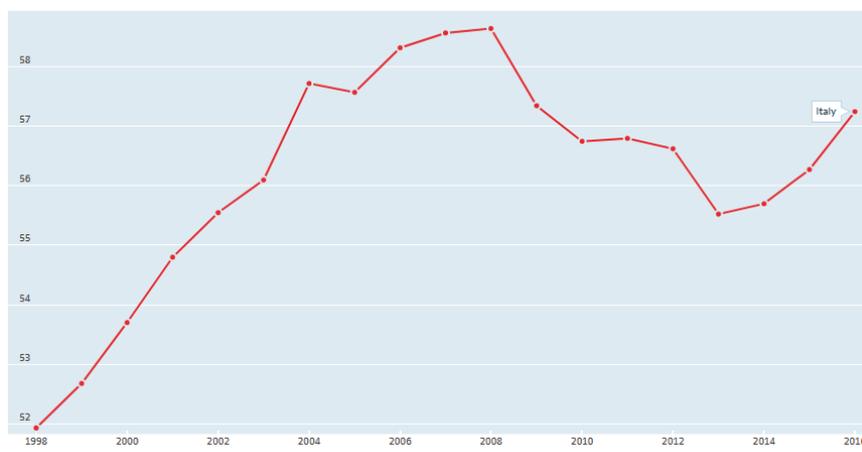
Fig. 2.3 Tasso di disoccupazione in Italia



Fonte: *Organization for Economic Co-Operation and Development, fred.stlouisfed.org*

L'andamento della disoccupazione italiana ci rivela qualcosa se osserviamo alcune date in particolare: il tasso di disoccupazione comincia un drastico calo a partire dal 1998, subito dopo l'entrata in vigore del pacchetto Treu. Ancora, dopo essersi stabilizzato tra il 2002 e il 2003, il tasso ricomincia a scendere fino al 2007, quando la disoccupazione scende sotto il 5%, partendo da un livello a metà anni Novante superiore all'11%.

Fig. 2.4 Tasso di occupazione Italia



Source: *OECD Data, Labour market statistics*

L'ultimo grafico che in questo paragrafo prenderemo in considerazione è il tasso di occupazione italiano, a partire dal 1998 fino al 2016. L'andamento è inversamente proporzionale al tasso di disoccupazione, almeno fino al 2008. Dopo le prime riforme del mercato del lavoro il tasso di occupazione aumenta consistentemente, fino a sfiorare la soglia del 60%, obiettivo poi sfumato in seguito alla crisi. Il tasso poi crolla negli anni della crisi salvo poi riprendere a salire a partire dal 2013: quest'ultima fase di crescita, più che al mercato del lavoro, sembra essere dovuto alla riforma

Fornero che, spostando in avanti l'età pensionabile ed eliminando la sperequazione tra uomini e donne, ha conseguentemente aumentato il numero di lavoratori posticipando il loro ritiro dal lavoro.

2.1.5 La Pubblica Amministrazione

Il grande tema di riforma su cui si dibatte da anni, da sempre definito la riforma delle riforme, è quello della Pubblica Amministrazione, della sua efficienza, dei suoi meccanismi di funzionamento. Per decenni, a partire dal secondo dopoguerra, nessun tentativo fu mai fatto per riformare una struttura amministrativa e burocratica che era, e in parte è ancora, quella ottocentesca, di ispirazione weberiana, con meccanismi sanzionatori e incentivanti fuori epoca, e con procedure non improntate minimamente all'efficienza. I primi tentativi di riforma ci sono stati a partire dal 1990 quando, sotto il governo di Giulio Andreotti, venne approvata una legge storica, la 241/1990. Molte sono state le novità introdotte da questa riforma: in primo luogo i criteri che la PA deve seguire nella sua attività, criteri di economicità, efficacia, imparzialità, pubblicità e trasparenza, alcuni di essi fino a quel momento del tutto estranei all'amministrazione. Viene introdotto un termine massimo di conclusione del procedimento amministrativo, viene punito il mancato rispetto dello stesso e soprattutto viene stabilito l'obbligo di motivazione per quanto riguarda l'esito del procedimento e la sua pubblicità nei confronti degli interessati. Una serie di norme, dunque, volte a scardinare i meccanismi farraginosi e opachi della pubblica amministrazione. Questa riforma venne poi completata dalla 142/90 sull'autonomia degli enti locali e dal d.lgs. 29/93 sulla valorizzazione e autonomia del dirigente pubblico. Una nuova e importante riforma venne portata avanti da Franco Bassanini sotto il governo di centrosinistra di Romano Prodi, e sfociò nell'approvazione della legge 59/1997 che effettuò un vastissimo riordino di competenze amministrative, con un trasferimento significativo delle competenze dallo Stato alle Regioni e ai Comuni, secondo il principio di sussidiarietà. Queste riforme avevano appunto il compito di rendere più efficiente l'amministrazione pubblica, trasformandola da strumento di prevalenza dello Stato rispetto alla società a strumento di sostegno e aiuto alla società. Nei fatti l'attuazione di queste riforme da un lato si scontrò con la resistenza della PA, legata anche a pratiche oramai radicate negli uffici pubblici, dall'altro la sussidiarietà si trasformò in duplicazione di funzioni. Soprattutto dopo la riforma del Titolo V della Costituzione del 2000, si creò una gran confusione fra le competenze dello Stato e quelle delle Regioni, di fatto si duplicarono uffici e funzioni e aumentò la spesa pubblica complessiva. Dieci anni dopo, con il nuovo governo di centrodestra guidato da Silvio Berlusconi, il ministro Brunetta operò una nuova riforma della Pubblica Amministrazione con lo scopo deliberato di punire i cosiddetti fannulloni e di rendere efficiente la macchina pubblica. Gli obiettivi della riforma erano quelli di migliorare l'organizzazione del lavoro interno alla Pa,

introdurre criteri di valutazione della performance di personale e dirigenti e conseguentemente premiare i migliori, aumentare l'efficienza del lavoro pubblico e promuovere la trasparenza. Anche questa riforma, pur essendo ambiziosa e ben articolata, ha avuto un impatto molto limitato in parte per gli stessi motivi di inerzia delle precedenti riforme, in parte perché aver demandato tutto il sistema di valutazione a organismi interni alla PA ha innescato un meccanismo di autodifesa e autotutela degli uffici pubblici che hanno vanificato le intenzioni iniziali del riformatore. L'ultima riforma da analizzare è ancora in corso di attuazione. Nell'estate del 2015 il ministro della PA Marianna Madia, promuove una legge delega sulla riforma dell'amministrazione che il Parlamento approva. Non tutti i punti della riforma sono stati attuati ma alcuni decreti attuativi sono già entrati in vigore. I primi ad essere arrivati sono stati i decreti sulle semplificazioni come il taglia-leggi, che ha eliminato tutti i decreti ancora da approvare di precedenti deleghe ma non più utili, l'assorbimento della Guardia forestale nei Carabinieri, la modifica del codice dell'amministrazione digitale. Aspettano una correzione dopo la sentenza della Corte costituzionale i decreti sulle partecipate, sulla dirigenza sanitaria e sul licenziamento disciplinare. In caso in completamento di attuazione, la riforma Madia porterebbe alcune novità nella PA, ma non è ancora una riforma radicale, e pensare che possa risolvere i problemi strutturali del paese non è realistico.

2.3 PERCHÉ LE RIFORME NON HANNO FUNZIONATO

A conclusione di questo capitolo possiamo affermare con una certa sicurezza che le riforme messe in atto in questi ultimi venti anni non hanno funzionato. Tutte le riforme fatte in direzione di sostenere le imprese hanno avuto una certa utilità, le hanno sostenute in un periodo difficile e ora le aiutano a crescere. Ma sono tutti piccoli interventi isolati, varati forse anche per la difficoltà nel perseguire una riforma più ampia, il ridisegnare completamente l'ambiente in cui le imprese operano. Se analizziamo le riforme fatte troviamo spesso questa logica sottostante, a partire da quelle sul lavoro. Quando nel 1996-97 il governo Prodi, per mano del ministro del lavoro Tiziano Treu, varò il cosiddetto pacchetto Treu, la situazione del mercato del lavoro italiana era sofferente. Molte imprese, soprattutto le piccole, hanno assunto personale in nero per cercare di aggirare le tutele dell'articolo 18, troppo rigide soprattutto se viste nell'ottica del commercio globale. Si scelse di non toccare lo statuto dei lavoratori, liberalizzando una normativa troppo rigida e con sanzioni eccessive, ma di fornire più strumenti alle imprese con cui poter assumere con contratti flessibili e meno costosi, seppur entro certi limiti. La legge Biagi ha corretto questa prima riforma ma proseguendo sulla stessa linea. Questo ha contribuito a creare una dualità molto forte fra coloro che avevano le vecchie tutele dell'articolo 18 e i cosiddetti precari, che hanno visto una progressiva liberalizzazione di alcune forme contrattuali, come il tempo parziale e i contratti a termine, e

l'introduzione di nuove forme come i contratti di collaborazione continuativa o a progetto. Queste ultime forme sono sparite dall'ordinamento all'interno del pacchetto del Jobs Act, che invece ha portato modifiche all'articolo 18, come già aveva fatto la riforma Fornero del 2012, e certamente nel lungo periodo porteranno benefici generalizzati, ma era un'operazione che andava compiuta già negli anni Novanta, prima che la crisi del 2008 danneggiasse così fortemente il sistema produttivo italiano. Stesso discorso vale per la riforma previdenziale: aver accumulato per così tanti anni un sistema pensionistico insostenibile sia per il fattore demografico sia per la generosità dell'ammontare delle pensioni, ha costretto a una riforma molto dura per chi in quel momento lavorava in una situazione già molto grave. In più la riforma, non nelle intenzioni ma nei fatti a causa della Corte Costituzionale, non ha intaccato i trattamenti di chi era già in pensione, anche qui creando una sperequazione sostanziale. Se questa riforma fosse stata fatta negli anni Novanta forse avrebbe potuto anche essere meno traumatica, portando l'età pensionabile di tutti, uomini e donne, a sessantacinque, e in un periodo in cui le condizioni economiche non erano così disastrose come nel 2012. Ultimo punto mai toccato da nessuna riforma del lavoro, come già detto nel corso del capitolo è quello della contrattazione, che in Italia, con unico altro esempio la Francia, ancora contratta gran parte delle condizioni, soprattutto di quelle economiche, a livello nazionale, creando rigidità ulteriori in un sistema che per l'aspetto contrattuale lo è già molto.

Altre riforme mancanti sono quelle della pubblica amministrazione: come già discusso molto si è provato a fare, in poco si è riusciti. Sotto il profilo giuslavoristico, ci si è limitati a uno sterile blocco degli aumenti che ha certamente eliminato la sperequazione che nel 2009 era molto forte, ma non ha prodotto miglioramenti strutturali. I contratti dei dipendenti pubblici rimangono differenziati da quelli privati per quanto riguarda la normativa sul licenziamento e questo, dopo la riforma Fornero del lavoro, li differenzia ancora di più dai dipendenti privati; le ultime norme prodotte in materia rimangono ancora nebulose e occorrerà del tempo per poter analizzare eventuali effetti dell'ultima riforma sul tema. Sugli altri temi legati alla pubblica amministrazione come la giustizia civile, il trattamento dei dirigenti pubblici, le numerose società partecipate da Stato, Regioni e Comuni nulla si è fatto concretamente, lasciando molti temi che influiscono notevolmente nella vita produttiva del paese senza soluzioni.

CAPITOLO TRE

3.1 INTRODUZIONE

Nel presente capitolo cercheremo di analizzare i dati a nostra disposizione valorizzando la loro principale caratteristica, ossia l'essere stati compilati direttamente dall'impresa, che può fornire informazioni molto spesso non disponibili nelle classiche banche dati; ci occuperemo di osservare il legame con la produttività di alcune determinanti che ci sembrano particolarmente rilevanti: si tratta degli investimenti in nuove tecnologia, l'innovazione delle imprese, il mercato del lavoro e nello specifico la qualità del capitale umano, gli incentivi manageriali e infine la finanza di impresa, intendendo la struttura finanziaria della stessa. Per fare questo utilizzeremo un set di dati prodotti dal progetto Efige, integrati con dati di bilancio presi dalla banca dati Amadeus del Bureau Van Dijk. Analizzeremo infine i risultati di questa analisi cercando di individuare le aree di intervento prioritarie da approcciare con policy specifiche.

3.2 IL DATASET

Come anticipato, per condurre questa analisi utilizzeremo un dataset collezionato all'interno del progetto *EFIGE – European firms in a global economy: internal policies for external competitiveness*, sponsorizzata dal Research Directorate General della Commissione europea attraverso il programma FP7. Della raccolta dati si è occupato GfK Eurisko attraverso le CATI (Computer Assisted Telephone Interview) e le CAWI (Computer Assisted Web Interview). Il dataset include circa 3000 imprese per quanto riguarda la Francia, l'Italia e la Spagna, più di 2200 per quanto riguarda la Germania e il Regno Unito e circa 500 imprese per quanto riguarda l'Austria e l'Ungheria. Il questionario contiene informazioni di tipo quantitativo e qualitativo riguardo alle attività e le caratteristiche delle imprese intervistate. Ognuna di queste domande riguarda l'anno 2008, ad eccezione di alcune in cui si sono chieste informazioni sul 2009 e sugli anni precedenti il 2008 per completezza e per evitare che le informazioni fossero eccessivamente condizionate da un anno particolarmente duro per le economie europee, oltre che per il commercio internazionale.

C'è però una nota da aggiungere riguardo al dataset: se il loro valore aggiunto è dato dall'essere state compilate dalle imprese stesse, il che ci permette di accedere ad una quantità significativamente maggiore di informazioni, questo stesso fatto penalizza la veridicità delle stesse. Le imprese infatti potrebbero aver calcolato male i rapporti richiesti dalle *interview* o aver prodotto dati non veritieri. Cercheremo quindi di mantenere questo approccio, ossia una prospettiva completa sull'impresa grazie alla completezza degli ambiti dell'intervista, ma conservando un moderato

scetticismo su alcune di queste informazioni riportate, comprendendo i limiti dell'autoreferenzialità della fonte.

3.3 L'ANALISI DEI DATI

Nel condurre la nostra indagine abbiamo scelto quattro indicatori di particolare interesse, ispirati anche a quanto analizzato nella letteratura nel corso del primo capitolo. Lavorando su banche dati di imprese, l'analisi empirica non può essere condotta su fattori macroeconomici in quanto le differenze fra paesi, con questi dati, non possono essere spiegati in alcun modo dalle variabili disponibili. Abbiamo scelto dunque di utilizzare dei parametri a livello di singola impresa, aggregando poi questi dati per paese e classe dimensionale. Il primo parametro è quello degli investimenti in ICT, che come abbiamo visto, risulta nelle analisi dei lavori citati un fattore importante legato all'andamento della produttività; osserveremo se questo risultato sarà confermato o meno. Il parametro è stato calcolato come la percentuale di fatturato annuo investito in ICT, impianti e macchinari fra il 2007 e il 2009.

Il secondo fattore che andremo ad analizzare sarà quello dell'innovazione, misurata come la percentuale di fatturato derivante da prodotti innovativi nel periodo 2007-2009. Anche qui ricordiamo come a tassi di innovazione più alti siano associati tassi di crescita della produttività maggiori.

Il terzo fattore che prenderemo in considerazione sarà quello della qualità delle risorse umane: alcuni studi, come visto al capitolo uno, si sono soffermati ad analizzare se una forza lavoro maggiormente qualificata fosse correlata a tassi di crescita di produttività; i risultati sono stati generalmente negativi, almeno per i cosiddetti blue collar. Noi misureremo la qualità delle risorse umane come il rapporto fra i lavoratori dipendenti laureati e il totale dei dipendenti delle imprese analizzate al 2008.

Ultimo fattore che analizzeremo riguarderà la struttura finanziaria dal lato delle risorse esterne: come abbiamo visto nel primo capitolo, tutti gli investimenti che generano, almeno potenzialmente, guadagni di produttività sono investimenti in tecnologia e R&S, investimenti molto costosi e, soprattutto per la ricerca e sviluppo, ad alto rischio. Proprio per questo si è mostrato come questo genere di investimento fosse da finanziare preferibilmente con capitale di rischio, e come la forma di finanziamento meno indicata fossero invece i prestiti bancari. Per questo in base ai dati a nostra disposizione abbiamo osservato a quali risorse esterne si fossero finanziate le imprese: abbiamo misurato quindi la percentuale di prestiti bancari sul totale delle risorse esterne a cui hanno avuto accesso queste imprese tra il 2008 e il 2009.

Abbiamo quindi condotto una prima analisi di questi dati calcolando le medie per paese per ognuno di questi quattro fattori e li abbiamo confrontati.

Tabella 3.1 Investimenti in ICT, impianti e macchinari (2007-2009) in % sul fatturato

INVESTIMENTI ICT			
PAESE	Media	Dev. Std.	N. osservazioni
ITALIA	7,25	8,90	1661
GERMANIA	7,79	9,11	1601
FRANCIA	6,23	9,63	1502
SPAGNA	7,05	9,25	1300

Fonte: nostra elaborazione su dati Efige

Tabella 3.2 Ricavi da prodotti innovativi (2007-2009) in % sul fatturato

INNOVAZIONE			
PAESE	Media	Dev. Std.	N. osservazioni
ITALIA	23,71	23,68	1486
GERMANIA	20,74	19,25	1394
FRANCIA	19,18	22,50	1200
SPAGNA	20,40	20,50	1291

Fonte: nostra elaborazione su dati Efige

Tabella 3.3 Rapporto tra i dipendenti laureati e il totale dei dipendenti (2008)

RISORSE UMANE			
PAESE	Media	Dev. Std.	N. osservazioni
ITALIA	0,07	0,35	2738
GERMANIA	0,09	0,11	1837
FRANCIA	0,08	0,11	2655
SPAGNA	0,09	0,10	2147

Fonte: nostra elaborazione su dati Efige e Amadeus

Tabella 3.4 Prestiti bancari in % sul totale risorse esterne (2008-2009)

FINANZA			
PAESE	Media	Dev. Std.	N. osservazioni
ITALIA	87,40	28,00	1860
GERMANIA	85,10	29,18	681
FRANCIA	73,83	38,55	1176
SPAGNA	86,80	27,66	1893

Nostra elaborazione su dati Efige

Possiamo già osservare questi dati e ricavarne una certa quantità di informazioni, partendo dal primo fattore. La Germania risulta al primo posto per investimenti sul fatturato, prima dell'Italia e della Spagna e molto al di sopra della Francia. Il dato sull'innovazione invece mostra come l'Italia sia al primo posto per fatturato fatto su prodotti innovativi, più di Germania, Spagna e Francia, anche in questo caso all'ultimo posto. Se consideriamo invece i dati sulle risorse umane la situazione è molto diversa: in media l'Italia è il paese, tra quelli analizzati, con un minor rapporto di lavoratori laureati sul totale: al primo posto, per quanto riguarda questo fattore, c'è la Spagna, seguita da Germania e Francia prima dell'Italia. Da ultimo il fattore finanza, ossia la percentuale di debiti bancari sul totale delle risorse esterne a cui le imprese hanno fatto ricorso negli anni 2008 e 2009: in questa analisi l'Italia è al primo posto, seguita da Spagna, Germania e distaccata significativamente la Francia.

Un primo approfondimento di questi dati è costituito dalla disaggregazione per classe dimensionale operato su ogni singolo paese, per verificare se la dimensione di impresa può essere una chiave di lettura per spiegare se la dimensione di impresa sia una costante fra i diversi paesi nello spiegare i differenziali di competenze.

Figure 3.1-4 Eterogeneità dei fattori per classe dimensionale

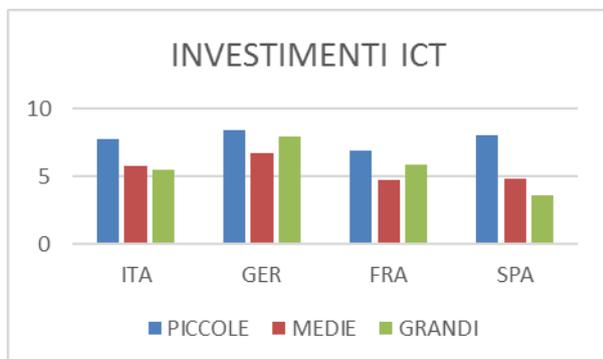


Fig. 3.1

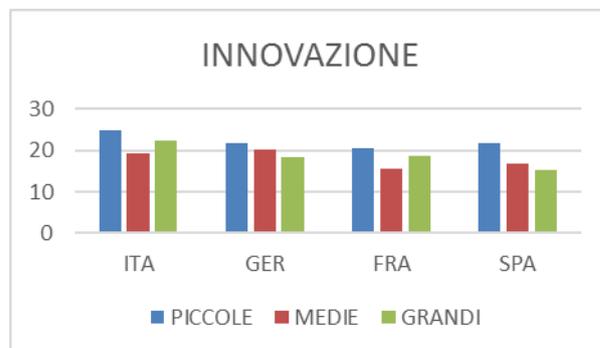


Fig. 3.2

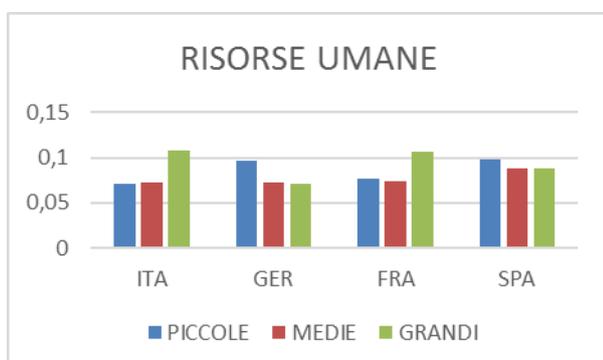


Fig.3.3

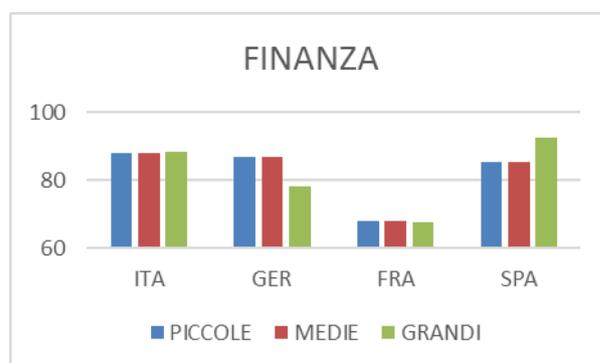


Fig. 3.4

Fonte: nostre elaborazioni dati Efige – Amadeus

Per quanto riguarda il primo fattore, ossia la percentuale di fatturato destinata agli investimenti in R&S, osserviamo un dato caratteristico: in tutti e quattro i paesi considerati sono le piccole imprese a impiegare una percentuale maggiore di fatturato agli investimenti. In Spagna la relazione fra classe dimensionale e investimenti è visibile, con la media che si riduce all'aumentare della dimensione. Negli altri paesi il pattern è poco chiaro ma certamente sono le piccole imprese a investire relativamente di più rispetto alle altre. Osserviamo una simile dinamica anche per quanto riguarda l'innovazione, ossia il rapporto fra fatturato derivante da prodotti innovativi e fatturato totale: anche in questo caso, infatti, per ogni paese risulta che le piccole imprese guadagnino di più da prodotti innovativi rispetto alle medie e grandi. In Spagna e Germania sembra esserci un legame più chiaro fra dimensione e innovazione, mentre in Italia e Francia non sembra esserci una forte relazione, pur confermando che le piccole hanno percentuali più alte di guadagni da prodotti innovativi. Questi due dati in particolare, soprattutto quello riguardo l'innovazione, sembrano in parte legati alla tipologia di dati che utilizziamo: l'autoreferenzialità delle informazioni potrebbe aver condizionato molto un dato difficile da valutare senza criteri standard e obiettivi come il fatturato da prodotti innovativi, ed è così anche per le spese in R&S.

Con gli altri due fattori possiamo riscontrare una diversità maggiore fra paesi basandoci inoltre su dati più affidabili. Nel caso delle risorse umane, in particolare, la differenza fra paesi è forte. In Italia e in Francia, le imprese di grandi dimensioni si caratterizzano per un tasso di occupati laureati molto più alto delle piccole e medie imprese, che si attestano su un livello inferiore di circa un terzo. In Spagna le piccole imprese hanno un tasso di laureati maggiore di poco rispetto alle medie e alle grandi. In Germania le piccole imprese hanno più laureati in misura significativa rispetto alle altre. Ancora diversa è invece la situazione per quanto riguarda la composizione finanziaria: Italia e Francia, pur su livelli significativamente differenti, presentano un tasso di indebitamento bancario sul totale dei debiti pressoché uguale fra le varie classi dimensionali. In Germania le PMI hanno un tasso di indebitamento bancario superiore alle grandi, mentre in Spagna sono le grandi imprese ad essere maggiormente indebitate con le banche.

Tabella 3.5-8 Eterogeneità delle competenze per percentili (10° e 90°)**Tabella 3.5**

INVESTIMENTI ICT					
	BASSO			ALTO	
	Media	St. Dev.		Media	St. Dev.
ITALIA	0,00	0,00		29,18	13,76
GERMANIA	1,15	0,76		40,72	20,60
FRANCIA	0,00	0,00		33,55	20,40
SPAGNA	0,40	0,49		46,90	20,27

Fonte: nostre rielaborazioni su dati Efige Amadeus

Tabella 3.6

INNOVAZIONE					
	BASSO			ALTO	
	Media	St. Dev.		Media	St. Dev.
ITALIA	1,18	1,17		81,70	15,62
GERMANIA	3,74	1,70		67,66	17,79
FRANCIA	0,34	0,47		75,20	19,58
SPAGNA	0,00	0,00		65,78	16,70

Fonte: nostre rielaborazioni su dati Efige Amadeus

Tabella 3.7

RISORSE UMANE					
	BASSO			ALTO	
	Media	St. Dev.		Media	St. Dev.
ITALIA	0,00	0,00		0,37	1,06
GERMANIA	0,00	0,00		0,32	0,16
FRANCIA	0,00	0,00		0,32	0,16
SPAGNA	0,00	0,00		0,29	0,13

Fonte: nostre rielaborazioni su dati Efige Amadeus

Tabella 3.8

FINANZA					
	BASSO			ALTO	
	Media	St. Dev.		Media	St. Dev.
ITALIA	11,76	14,38		100,00	0,00
GERMANIA	9,26	11,84		100,00	0,00
FRANCIA	0,00	0,00		100,00	0,00
SPAGNA	12,87	15,16		100,00	0,00

Fonte: nostre rielaborazioni su dati Efige Amadeus

Se isoliamo il decile più alto e il più basso osserviamo come l'eterogeneità si approfondisce fortemente; non in tutti i paesi allo stesso modo e non in tutti i fattori ugualmente. Di forte evidenza è la tabella sul fattore finanza, in cui in ogni paese il decile più alto presenta un valore medio pari al 100% con deviazione standard uguale a zero, rispetto ai valori del decile più basso attorno al 10-15% per Italia, Germania e Spagna e addirittura 0 % per la Francia. Molto forte è la differenza per quanto riguarda il fattore innovazione: in tutti i paesi il decile più basso presenta valori inferiori al 5%, mentre i valori più alti si attestano oltre il 65%. Forti differenze emergono anche per il fattore investimenti, il cui decile più basso ha una media di poco superiore allo zero in Germania e Spagna e uguale a zero in Italia e Francia, mentre il decile più alto è più differenziato ma comunque mai inferiore al 29%. Il caso del fattore risorse umane è singolare: i valori medi del decile più basso si attestano tutti a livello zero, mentre i decili più alti partono almeno dal 29%.

A conclusione procediamo ad analizzare il rapporto fra questi fattori e la produttività per quanto riguarda l'Italia; per farlo calcoleremo la media della produttività delle imprese nel primo e nell'ultimo decile, per verificare se a differenziali di investimenti, innovazione, qualità delle risorse umane e struttura finanziaria sia associata la produttività, nello specifico quella del lavoro. Abbiamo poi calcolato il differenziale fra media nel decile più basso e in quello più alto, permettendo di avere una maggiore immediatezza del risultato dell'analisi.

La tabella 3.9 che presentiamo di seguito ci mostra dei risultati che occorre leggere attentamente per non rischiare di cadere in considerazioni superficiali.

Tabella 3.9 Produttività e competenze in Italia classificate per classi dimensionali

INVESTIMENTI R&S					
%	BASSO		ALTO		Differenziale
CAMPIONE	Media	Dev. St.	Media	Dev. St.	
Totale	48,76	30,49	41,25	22,38	-7,51
Piccole	46,29	31,44	41,94	22,15	-4,35
Medie	53,92	24,8	48,22	29,38	-5,70
Grandi	59,45	30,06	60,396	27,30	-0,95
INNOVAZIONE					
%	BASSO		ALTO		Differenziale
CAMPIONE	Media	Dev. St.	Media	Dev. St.	
Totale	49,93	27,28	40,09	24,87	-9,84
Piccole	42,2	26,62	39,77	23,30	-2,43
Medie	46,72	25,60	42,82	25,75	-3,90
Grandi	56,85	37,92	54,91	45,11	-1,94
RISORSE UMANE					
%	BASSO		ALTO		Differenziale
CAMPIONE	Media	Dev. St.	Media	Dev. St.	
Totale	42,75	28,66	62,65	55,37	19,90
Piccole	46,10	26,06	65,63	54,90	19,53
Medie	51,77	36,80	79,88	42,95	28,11
Grandi	53,71	54,88	83,12	14,34	29,41
FINANZA					
%	BASSO		ALTO		Differenziale
CAMPIONE	Media	Dev. St.	Media	Dev. St.	
Totale	40,00	25,78	40,58	30,64	0,58
Piccole	36,50	14,61	39,00	29,82	2,50
Medie	58,37	39,70	45,52	30,12	-12,85
Grandi	32,68	31,00	52,94	40,65	20,26

Fonte: nostra rielaborazione su Dati Efige – Amadeus

Osservando i risultati possiamo sottolineare alcuni aspetti. Mantenendo, come già detto in precedenza, un certo scetticismo riguardo alle informazioni *self-reported* del questionario di Efige, occorre valutare attentamente alcuni fattori, come nel caso dell'innovazione. Essa, nel nostro modello, è calcolata come la percentuale sul fatturato che le imprese hanno dichiarato di ottenere dai prodotti innovativi. Chiaramente la mancanza di certificazione di queste informazioni ci impedisce di sapere se prodotti innovativi sono intesi dalle imprese come prodotti derivanti da innovazioni o semplicemente come prodotti nuovi, ma occorre accettare questo limite nelle informazioni e cercare di cogliere gli aspetti fondamentali dell'analisi svolta. La modalità che abbiamo scelto di utilizzare è, come detto in precedenza, quella di calcolare la media disaggregata nel percentile più alto e più basso; questo ci mostra risultati interessanti soprattutto per un fattore: la qualità delle risorse umane. Per ogni classe dimensionale infatti il differenziale fra la media del primo decile e quella dell'ultimo differisce di un range variabile fra i venti e i trenta punti, circa un terzo in più rispetto al valore minore. Questo lascerebbe pensare ad una relazione positiva fra la produttività e la qualità delle risorse umane, che nel nostro modello è calcolata come rapporto tra i laureati in un'azienda e il totale dei dipendenti.

Meno chiara sembra il rapporto fra la produttività e la struttura finanziaria delle imprese. Qui osserviamo importanti differenze a seconda della classe dimensionale delle imprese: per le grandi imprese, nel decile più alto la produttività risulta più alta di circa il 60% rispetto al decile minore. Per le imprese medie il rapporto sembra addirittura inverso, il percentile più alto è inferiore al più basso di circa il 20%. Per le piccole imprese la differenza, e quindi la relazione, è trascurabile. Per innovazione e investimenti si riscontrano differenziali sempre negativi, con il decile più basso che presenta valori costantemente più alti, anche se le differenze sono di lieve entità soprattutto per le grandi imprese.

Tabella 3.10 Produttività e competenze in Francia

INVESTIMENTI R&S					
%	BASSO		ALTO		Differenziale
CAMPIONE	Media	Dev. St.	Media	Dev. St.	
Totale	37,94	26,28	37,62	28,05	-0,32
INNOVAZIONE					
%	BASSO		ALTO		Differenziale
CAMPIONE	Media	Dev. St.	Media	Dev. St.	
Totale	36,25	27,79	37,18	30,90	0,93
RISORSE UMANE					
%	BASSO		ALTO		Differenziale
CAMPIONE	Media	Dev. St.	Media	Dev. St.	
Totale	46,44	19,85	60,17	28,13	13,73
FINANZA					
%	BASSO		ALTO		Differenziale
CAMPIONE	Media	Dev. St.	Media	Dev. St.	
Totale	35,37	21,34	40,17	26,67	4,8

Fonte: nostra rielaborazione su Dati Efige – Amadeus

Nella Tabella 3.10 abbiamo mostrato i risultati dell'analisi della produttività per competenze in Francia, anche se solo sul campione totale. Osserviamo come i risultati mostrino una situazione comparabile a quella italiana: l'unica variabile che presenta livelli di produttività significativamente differenti fra il primo e l'ultimo decile è la qualità delle risorse umane, seppure in misura minore che per l'Italia. Per le altre variabili le differenze sono poco rilevanti. Questo dato conferma come i primi due fattori, se anche fossero considerati pienamente attendibili, non porterebbero a risultati significativi fra paesi, il che li esclude, almeno in queste rilevazioni, come variabili da cui la produttività del lavoro dipende. Per le risorse umane si conferma il legame, anche se con intensità differente. Anche la struttura finanziaria, considerata comunque più affidabile, non sembra essere un fattore di importanza rilevante.

Tabella 3.11 Produttività e competenze in Spagna

INVESTIMENTI R&S					
%	BASSO		ALTO		Differenziale
CAMPIONE	Media	Dev. St.	Media	Dev. St.	
Totale	33,17	19,49	35,22	24,97	2,05
INNOVAZIONE					
%	BASSO		ALTO		Differenziale
CAMPIONE	Media	Dev. St.	Media	Dev. St.	
Totale	37,35	32,09	32,42	24,97	-4,93
RISORSE UMANE					
%	BASSO		ALTO		Differenziale
CAMPIONE	Media	Dev. St.	Media	Dev. St.	
Totale	36,71	33,23	49,07	38,16	12,36
FINANZA					
%	BASSO		ALTO		Differenziale
CAMPIONE	Media	Dev. St.	Media	Dev. St.	
Totale	28,69	26,85	29,05	27,21	0,36

Fonte: nostra rielaborazione su Dati Efige – Amadeus

Un'ultima analisi della produttività è stata svolta sulla Spagna, con esito invariato: ancora le risorse umane si distinguono per essere l'unico fattore che sembra rilevante ai fini della produttività. Per gli altri tre i risultati sono trascurabili, e certamente fra di essi e la produttività, almeno in questo dataset non c'è un legame.

3.4 CONCLUSIONI

Confermando nuovamente quanto detto sui dati relativi ai primi due fattori, da questa analisi emergono alcuni elementi interessanti su cui riflettere e approfondire. Per quel che riguarda gli investimenti e l'innovazione, certo il legame con la produttività in letteratura emerge molto chiaramente, ma per questo è necessario disporre di dati verificati e redatti secondo criteri standard per non alterare i risultati finali; in questa sede non è stato possibile ma certamente meritano un'attenzione ulteriore. Per quel che riguarda la struttura finanziaria, il dataset era piuttosto affidabile ma purtroppo non erano disponibili dati che fornissero il rapporto fra i debiti bancari e il totale delle passività: certamente questo è un altro tema che in questa sede è stato sollevato e che,

con un'adeguata fonte informativa è sicuramente interessante da continuare ad analizzare. Passando al tema della qualità delle risorse umane, in tre paesi è emerso coerentemente come la qualità delle risorse umane sia associata a una maggiore produttività. Questo legame però è, ad oggi, puramente descrittivo; non emerge da questo studio, e non era possibile in questa sede, approfondire nello specifico che tipo di legame ci sia dal punto di vista causale: la prima possibile spiegazione è che le imprese altamente produttive, per varie ragioni legate al possesso di brevetti, all'operare in un settore innovativo, al possesso di macchinari tecnologicamente all'avanguardia, tendono ad assumere personale qualificato perché hanno bisogno di un certo livello di competenza tecnica per poter far funzionare l'impresa. Il punto di vista causalmente opposto invece potrebbe giustificare il legame affermando come l'assunzione di personale altamente qualificato incrementi la produttività del lavoro proprio perché i dipendenti sono più efficienti nel proprio ruolo e svolgono determinate mansioni con minori difficoltà e in meno tempo. Sarebbe interessante indagare quale pattern possa essere associato a questo rapporto fra produttività e qualità delle risorse umane.

Confermando nuovamente quanto detto sui dati relativi ai primi due fattori, da questa analisi emergono alcuni elementi interessanti su cui riflettere e approfondire. Per quel che riguarda gli investimenti e l'innovazione, certo il legame con la produttività in letteratura emerge molto chiaramente, ma per questo è necessario disporre di dati verificati e redatti secondo criteri standard per non alterare i risultati finali; in questa sede non è stato possibile ma certamente meritano un'attenzione ulteriore. Per quel che riguarda la struttura finanziaria, il dataset era piuttosto affidabile ma purtroppo non erano disponibili dati che fornissero il rapporto fra i debiti bancari e il totale delle passività: certamente questo è un altro tema che in questa sede è stato sollevato e che, con un'adeguata fonte informativa è sicuramente interessante da continuare ad analizzare. Passando al tema della qualità delle risorse umane, in tre paesi è emerso coerentemente come la qualità delle risorse umane sia associata a una maggiore produttività. Questo legame però è, ad oggi, puramente descrittivo; non emerge da questo studio, e non era possibile in questa sede, approfondire nello specifico che tipo di legame ci sia dal punto di vista causale: la prima possibile spiegazione è che le imprese altamente produttive, per varie ragioni legate al possesso di brevetti, all'operare in un settore innovativo, al possesso di macchinari tecnologicamente all'avanguardia, tendono ad assumere personale qualificato perché hanno bisogno di un certo livello di competenza tecnica per poter far funzionare l'impresa. Il punto di vista causalmente opposto invece potrebbe giustificare il legame affermando come l'assunzione di personale altamente qualificato incrementi la produttività del lavoro proprio perché i dipendenti sono più efficienti nel proprio ruolo e svolgono determinate mansioni con minori difficoltà e in meno tempo. Sarebbe interessante

indagare quale pattern possa essere associato a questo rapporto fra produttività e qualità delle risorse umane.

CONCLUSIONI

A conclusione di questo lavoro possiamo procedere con un'analisi di quanto fatto e cercare di sottolineare i principali risultati emersi in questa trattazione. Nel primo capitolo, meramente descrittivo, abbiamo analizzato per prima cosa i dati sulla produttività italiana a confronto con le principali economie europee, sottolineando come ci sia un gap medio molto ampio, soprattutto con Germania e Francia. La Spagna si attesta su livelli simili a quelli italiani con la differenza che il loro trend è di crescita, quindi il sorpasso può avvenire se questa rimane la dinamica. Abbiamo visto poi come il grande differenziale si trovi nelle piccole imprese, mentre per le grandi il divario si assottiglia fino a sparire. La dimensione media delle imprese italiane, significativamente inferiore a quella di Francia e Germania, contribuisce poi all'aumento del gap medio. Ci siamo poi concentrati sulla letteratura internazionale e su quella specifica sull'Italia; abbiamo osservato diversi fattori di natura microeconomica e macroeconomica, analizzando come dai risultati emergesse un legame, sia nella letteratura internazionale sia in quella focalizzata sull'Italia. Fra i fattori di maggior interesse per l'Italia abbiamo riscontrato esservi l'innovazione, la struttura finanziaria delle imprese, il mercato del lavoro e l'efficienza della Pubblica Amministrazione, oltre al livello di regolamentazione; a conclusione del capitolo abbiamo quindi anche analizzato il filone di studi nato fra il 2008 e il 2009 riguardo alla *misallocation*, analizzando brevemente il modello per poi approfondire i riscontri che gli autori avevano prodotto mediante analisi empiriche dei dati. I risultati hanno mostrato come una più efficiente allocazione delle risorse porti a livelli di produttività maggiori.

Nel secondo capitolo abbiamo poi affrontato quali fossero le misure messe in atto in questi anni dal legislatore per cercare di intervenire su quei fattori che influenzano la produttività. Abbiamo quindi approfondito con report e verifiche degli enti preposti la riuscita, il successo e la diffusione di alcune riforme, per altre abbiamo svolto un'analisi storica volta a chiarire come alcune altre riforme abbiano avuto una realizzazione a scatti, senza un disegno organico di modifica dell'ordinamento, come nel caso del mercato del lavoro.

Nel terzo capitolo infine abbiamo provato, utilizzando un dataset innovativo ma con alcuni importanti limiti, a verificare empiricamente alcune delle tesi emerse nel corso della discussione: ci siamo concentrati sulle variabili microeconomiche in quanto i dati a nostra disposizione erano rilevati o forniti a livello di impresa. Dai risultati sono emerse alcune riflessioni: i primi due fattori analizzati, ossia investimenti in percentuale del fatturato e quota di fatturato derivante da prodotti innovativi, ci hanno offerto risultati non chiari in quanto non standardizzati nella misurazione. I risultati sulla quota di debito bancario sul totale delle nuove passività esterne all'impresa hanno rivelato situazioni molto simili fra i diversi paesi. I risultati dell'analisi sulla qualità delle risorse

umane ci hanno invece mostrato come nei percentili alti della distribuzione, in ogni paese, i livelli di produttività del lavoro fossero significativamente più elevati di quelli delle imprese nei percentili più bassi.

Alla fine dell'intero lavoro possiamo quindi trarre alcune conclusioni. Per prima cosa, le riforme tentate in Italia, al di là delle ragioni, non hanno funzionato. Nel secondo capitolo abbiamo provato a dare alcune risposte, certamente insufficienti, ma su cui varrebbe la pena continuare a indagare. Come seconda conclusione possiamo affermare che i livelli di competenza per ogni fattore presentano un alto livello di eterogeneità: questo dovrebbe indurre il legislatore a muoversi nella direzione di misure mirate per aiutare quella fascia di imprese che non siano già sufficientemente su livelli alti della distribuzione, né che siano agli ultimi posti, e oramai incapaci di rispondere a stimoli anche pubblici; ci si dovrebbe, qualora si scegliesse di intervenire, orientare quindi su misure mirate per imprese selezionate, non aiuti a pioggia e contributi dati a tutti. Come ultima considerazione, possiamo far notare come il trend sia ormai ventennale e di questo passo il sistema economico non reggerà molto. Alcuni paesi in passato sono già usciti da situazioni simili, si potrebbe prendere esempio dalle modalità che hanno consentito a quei paesi di risalire e ricominciare a crescere.

BIBLIOGRAFIA

Andrews D., Cingano F. (2014), Public policy and resource allocation: evidence from firms in OECD countries, *Economic Policy*, 29, 253-296.

Bandiera O., Guiso L., Prat A., Sadun R. (2015), Matching firms, managers, and incentives, *Journal of Labor Economics*, 33, 623-681.

Bartelsman E., Haltiwanger J., and Scarpetta S. (2013), Cross-Country Differences in Productivity: The Role of Allocation and Selection, *American Economic Review*, 103, 305–334.

Bender S., Bloom N., Card D., Van Reenen J., Wolter S. (2016), Management practices, workforce selection and productivity, *National Bureau of Economic Research*, w22101.

Bobbio E. (2016), Tax evasion, firm dynamics and growth, *Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia*, 357.

Bryson A., Freeman R., Lucifora C., Pellizzari M., Perotin V. (2012), Paying for performance: incentive pay schemes and employees' financial participation, *Centre for Economic Performance, LSE*, dp1112.

Bugamelli M., Cannari L., Lotti F., Magri S. (2012), Il gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi, *Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia*, 121.

Calligaris S., Del Gatto M., Hassan F., Ottaviano G. I., Schivardi F. (2016), Italy's productivity conundrum. a study on resource misallocation in Italy. *Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission*, No. 030.

Colonna F. (2015), Chicken or the Egg?: Human Capital in Italy, *XXIV Meeting of the Economics of Education Association*.

Durantón G., Ghani E., Goswami A. G., Kerr W. (2015), The misallocation of land and other factors of production in India, *Macroeconomics and Fiscal Management Global Practice Group, World Bank Group*, 1.

Dustmann C., Fitzenberger B., Schonberg U. (2014), Spitz-Oener A., From Sick Man of Europe to Economic Superstar: Germany's Resurgent Economy *Journal of Economic Perspectives*, 28, 167–188.

Eurostat, *Investment for jobs and growth. Promoting development and good governance in EU regions and cities. Sixth report on economic, social and territorial cohesion*, 2014.

Franceschi F., Mariani V. (2015), Flexible labor and innovation in the Italian industrial sector, *Industrial and Corporate Change*, 25, 633-648.

Gamberoni E., Giordano C., Lopez-Garcia P. (2016), Capital and labour (mis)allocation in the euro area: some stylized facts and determinants, *Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia*, 349.

Giacomelli S., Menon C. (2013), Firm size and judicial efficiency: evidence from the neighbour's court, *Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia*, 898.

Gopinath G., Kalemli-Ozcan S., Karabarbounis L., Villegas-Sanchez C. (2015), Capital Allocation and Productivity in South Europe, *National Bureau of Economic Research*, No. 21453.

Griffith R., Huergo E., Mairesse J., Peters B. (2006), Innovation and Productivity across four European Countries, *Oxford Review Of Economic Policy*, 22, 483-498.

Griliches Z. (2015), An Exploration in the Economics of Technological Change, *Econometrica*, 25, 501-522.

Griliches Z. (1991), The Search for R&D Spillovers, *National Bureau of Economic Research*, w3768.

Hall B. H., Lotti F., Mairesse J. (2012), Evidence on the Impact of R&D and ICT Investment on Innovation and Productivity in Italian Firms, *National Bureau of Economic Research*, w18053.

Hsieh C., Klenow P. J., Misallocation and Manufacturing Tfp in China and India, *The Quarterly journal of economics*, 124, 1403-1448.

Lazear, E. P. (1996), Performance pay and productivity, *National bureau of economic research*, w5672.

Lucchese M., Nascia L., Pianta M. (2016), Una politica industriale e tecnologica per l'Italia, *Argomenti*, 4, 25-50.

Magri S. (2014), Does Issuing Equity Help R&D Activity? Evidence from Unlisted Italian High-Tech Manufacturing Firms, *Economics of Innovation and New Technology*, 825-854.

Michelacci, C., & Schivardi, F. (2013), Does idiosyncratic business risk matter for growth?, *Journal of the European Economic Association*, 343-368.

Moncada-Paternò-Castello P., Ciupagea C., Smith K., Tubke A., Tubbs M. (2010), Does Europe perform too little corporate R&D? A comparison of EU and non-EU corporate R&D performance, *Research Policy*, 39, 523-536.

Nascia L., Pianta M. e Isella L. (2017), RIO- Rapporto Paese 2016: Italia.

Pellegrino B., Zingales L. (2014), Diagnosing the Italian disease. *Unpublished manuscript*.

Piersanti V. (2016), 25 anni di riforme della pa: troppe norme, pochi traguardi, FPA - Collana Ricerche.

Restuccia D., Rogerson R. (2008), Policy distortions and aggregate productivity with heterogeneous establishments. *Review of Economic dynamics*, 11, 707-720.

Van Ark B., Inklaat R., McGuckin R. H. (2003), ICT and Productivity in Europe and the United States. Where Do the Differences Come From?, *CESifo Economic Studies*, 49, 295-318.

Viesti G. (2013), La riscoperta della politica industriale: per tornare a crescere, *Tema di Discussione, Economia Italiana*, 3, 25-51.

SOMMARIO

INTRODUZIONE

CAPITOLO UNO

1.1 INTRODUZIONE

1.2 ALCUNI DATI SULLA PRODUTTIVITÀ IN ITALIA

1.3 LE DETERMINANTI DELLA PRODUTTIVITÀ: DUE PROSPETTIVE DI STUDIO

1.3.1 Le determinanti microeconomiche

1.3.2 Le determinanti macroeconomiche

1.3.3 La Misallocation: le inefficienze allocative alla base del differenziale di produttività

CAPITOLO DUE

2.1 INTRODUZIONE

2.2 LE RIFORME DEGLI ULTIMI VENTI ANNI

2.3 PERCHÉ LE RIFORME NON HANNO FUNZIONATO

CAPITOLO TRE

3.1 INTRODUZIONE

3.2 IL DATASET

3.3 L'ANALISI DEI DATI

3.4 CONCLUSIONI

RIASSUNTO

La crisi della produttività in Italia è un tema molto spesso poco considerato nel dibattito pubblico italiano, mentre la sua centralità come fattore cruciale di crescita economica è ben chiaro dal grande interesse che invece il dibattito scientifico mostra sul tema. Nel corso di questi ultimi venti anni la produttività in Italia ha vissuto un periodo di forte stagnazione, rimanendo ferma a valori simili a quelli del 2000. Questo ci spinge, come molti altri, a voler approfondire il tema sotto diversi punti di vista. Quello scientifico, ossia l'analisi che negli anni moltissimi autori hanno svolto sul tema attraverso studio dei dati, comparazione fra paesi o all'interno dell'Italia fra settori. Poi quello politico, ossia cosa è stato fatto in Italia per invertire la tendenza e in che modo, se qualcosa è stato fatto. Il dibattito su quanto abbiano influito fattori esogeni come l'euro, l'Unione europea, il Wto e la globalizzazione sarà ancora lungo ma i fattori che influenzano la produttività italiana e la mantengono stagnante sono, a nostro avviso, endogeni.

La produttività del lavoro italiana attraversa da ormai vent'anni una fase di stagnazione, rappresentando una delle vere grandi ragioni per cui l'economia intera del paese ristagna più o meno a partire dallo stesso periodo, gli ultimi anni Novanta. Il tema del *productivity slowdown* è drammaticamente fotografato dai dati che ritraggono questo trend. Dal 2001 al 2014 la produttività del lavoro è rimasta stagnante, mentre in paesi come Francia e Germania si è registrato un incremento percentuale del 35-40% fra il 1995 al 2014. Facendo un paragone con la Spagna invece, notiamo come la produttività spagnola, stagnante nel periodo 1995-2008, a partire dal 2008 abbia registrato un incremento esponenziale mentre quella italiana ha mantenuto il suo trend piatto.

Se guardiamo poi alla produttività oraria del lavoro nella manifattura, quella italiana ha registrato, dal 1995 al 2014, un incremento del 20%, rispetto a quello spagnolo del 30%, di quello tedesco del 55% e di quello francese del 90%. Nei servizi la produttività oraria italiana è l'unica ad essere, nel 2014, ad un livello inferiore a quello del 1995. La Spagna di poco superiore, la Francia +20% e la Germania +30%.

Un punto di vista differente viene dall'osservazione disaggregata della produttività per dimensione d'impresa: considerando l'intero campione delle economie nazionali, una prima importante differenza può essere notata fra le imprese piccole, fra 1 e 9 dipendenti e da 20 a 49, le medie imprese, da 50 a 249 dipendenti, e le imprese grandi, oltre i 250 dipendenti. Per quanto riguarda le imprese piccole, la differenza di produttività del lavoro è significativa: in Germania, Italia e Spagna si è registrato un lieve calo mentre in Francia è aumentata, ma il differenziale di livello fra Francia e Germania da un lato e Italia e Spagna all'altro è significativo. Molto diversa è la condizione delle imprese di grandi dimensioni, dove Italia e Spagna recuperano moltissimo e dove

addirittura la produttività delle imprese italiane è assimilabile a quella delle imprese tedesche e francesi, mentre quella spagnola rimane significativamente inferiore. Per le imprese di medie dimensioni il discorso è lo stesso, seppure su livelli medi di produttività inferiori.

Lo studio della produttività e delle cause della sua stagnazione si è articolato in due grossi filoni di ricerca. Un primo filone di ricerca in questo senso è, per così dire, quello tradizionale, articolato in una serie di determinanti. Questa prospettiva tende a focalizzarsi su un'analisi micro e macro di queste possibili determinanti della produttività e utilizzarle poi per spiegare eventuali incrementi o stagnazioni della stessa. Esistono infatti diversi fattori, alcuni di tipo microeconomico al livello aziendale, altri di tipo macroeconomico che quindi riguardano tipicamente alcune caratteristiche del paese di riferimento, che influenzano in vario modo la produttività totale dei fattori.

Una differente prospettiva, di più recente sviluppo, individua la causa fondamentale di questo differenziale il concetto di *misallocation*: questa espressione indica la cattiva redistribuzione di risorse che impedisce all'efficienza allocativa del mercato di agire, e quindi è legata a tutte quelle rigidità che si suppone siano alla base di questo blocco redistributivo, come ad esempio la regolamentazione del mercato del lavoro.

Abbiamo quindi svolto una rassegna della letteratura in primo luogo per i fattori microeconomici: in particolare sul legame tra produttività e R&S e investimenti in nuove tecnologie, tra produttività e struttura finanziaria delle imprese e tra produttività e proprietà e caratteristiche del management. Per quel che riguarda il fattore della R&S e degli investimenti in tecnologia come determinante della produttività in Italia, possiamo, sulla base della letteratura analizzata, fare alcune considerazioni; uno dei problemi fondamentali è la dimensione media delle imprese italiane, per la maggior parte micro e piccole. Questo non solo le rende povere di fondi da destinare alla ricerca, ma ostacolano anche l'accesso al credito e al mercato del capitale di rischio. Poi la scarsità di finanziamenti pubblici destinati alla R&S: i pochi tagli alla spesa operati in questi anni si sono concentrati su alcune aree fra cui appunto l'università. I fondi stanziati per la ricerca, poi, sono frammentati dal punto di vista della strategia, ci sono ritardi nell'attuazione e il loro ammontare è sempre soggetto a modifiche e tagli per cui i progetti soffrono di instabilità. Infine, la profonda differenza geografica fra il nord e il sud evidenzia come questi fondi per innovazione in alcune aree geografiche siano gestite inopinatamente.

Considerando invece la struttura finanziaria delle imprese, l'Italia si colloca come il paese con il più alto tasso di indebitamento bancario sul totale dei prestiti. In base alla letteratura sul tema l'indebitamento bancario è associato a livelli di innovazione e quindi produttività più bassi. La struttura bancocentrica delle imprese italiane ha rappresentato notevoli problemi soprattutto nella risoluzione delle recenti crisi bancarie che hanno coinvolto molti istituti di credito.

Per quanto riguarda al tema della proprietà e del management familiari, l'Italia, con il suo 66,3% di manager membri della famiglia costituisce un primato assoluto in Europa, ben lontano anche solo dalla Spagna, che si ferma al 35,5% collocandosi al secondo posto. Proprio questo tipo di considerazione è un incipit per alcune conclusioni che degli autori hanno fatto sull'Italia, associando i problemi di mancanza di produttività e di capitalismo clientelare a questo tipo di gestione imprenditoriale.

Abbiamo poi analizzato alcuni fattori macroeconomici, soprattutto la regolamentazione del mercato del lavoro, l'efficienza della Pubblica amministrazione, i temi della giustizia civile, la regolamentazione più in generale.

Per il mercato del lavoro i risultati sono differenti anche perché le prospettive possibili sono molteplici, ad esempio in alcuni studi l'incremento del numero di lavoratori flessibili, nonostante avesse portato ad un minor costo del lavoro, ha prodotto un calo della produttività per la mancanza di interesse a investire nelle risorse umane da parte degli imprenditori. Altri studi invece mostrano come una flessibilità nella possibilità di contrattare al livello di impresa abbia invece effetti molto positivi sulla contrattazione. Gli altri fattori legati al tema del settore pubblico sono concordi nell'affermare come regolazioni rigide dei mercati di prodotti e bancario, una giustizia lenta come quella italiana, un'amministrazione discretamente inefficiente, limitino fortemente la crescita della produttività delle imprese.

Negli ultimi dieci anni si è sviluppato un altro grande filone di ricerca che, invece di focalizzarsi, come da sempre si è fatto, sui fattori legati allo sviluppo tecnologico, ha provato a osservare come le differenze di produttività e performance delle imprese avesse delle cause che potessero essere riconducibili a fattori non legati alla gestione dell'impresa ma a condizioni strutturali esogene rispetto alla stessa. La *resources misallocation* altro non è se non la allocazione non efficiente delle risorse, e su questo si concentrano molti *papers* a partire dagli anni 2008-2009.

Per quanto riguarda la misallocation in Italia, una prima disaggregazione geografica di produttività e misallocation mostra come, sebbene la produttività sia costantemente più bassa al Sud rispetto al resto del paese, la misallocation, negli ultimi 20 anni, è cresciuta talmente nel nord del paese da superare quella strutturale e costante del sud. Giungendo all'analisi dei risultati dell'analisi, possiamo riassumere la situazione dell'Italia attraverso le sue fonti di misallocation. Una prima stima della misallocation riguarda la proprietà delle imprese: generalmente le imprese meno produttive sono le imprese pubbliche o controllate dallo Stato, con una produttività inferiore del 10% rispetto alle aziende a proprietà familiare. Queste ultime a loro volta sono meno produttive delle aziende di proprietà di un gruppo o di imprese straniere di circa il 5-6%. Sarebbe auspicabile in termini di produttività che le aziende pubbliche fossero privatizzate e cedute a grandi gruppi. Per quanto riguarda il lavoro, le imprese che tendono a fare affidamento sulla Cassa Integrazione

Guadagni presentano un minor livello di TFPR e una maggiore misallocation. Sempre riguardo al lavoro, un uso intenso di contratti temporanei sembra associato ad una riduzione della misallocation. Una percentuale maggiore di rapporti con la PA è associata a maggior livelli di produttività e a minor misallocation, così come per l'innovazione una maggior quota di *intangibles* posseduti è associata a maggior livelli di produttività.

Dopo aver fatto una rassegna sulla letteratura rilevante riguardo alle cause dello *slowdown* della produttività in Italia, abbiamo analizzato quali sono state le riforme e i provvedimenti operati in questi ultimi anni, riprendendo la schematizzazione del primo capitolo nell'affrontare le determinanti. In alcuni settori abbiamo avuto molte riforme, ma spesso parziali, incomplete, deficitarie e poco incisive; è il caso della pubblica amministrazione e del mercato del lavoro. In altri settori ci sono stati pochi interventi mirati, che seppur efficaci, non hanno contribuito significativamente ad incrementare la produttività totale dei fattori; è il caso degli interventi a sostegno delle imprese e a favore dell'innovazione. Altri ambiti sono invece stati del tutto ignorati e trascurati, o perché troppo spinosi politicamente da affrontare o perché considerati irrilevanti, come per la giustizia civile e la questione delle società pubbliche o partecipate. Gli anni Novanta, poi, sono stati anni in cui diversi fattori hanno contribuito ad aggravare o a rendere più evidenti i deficit strutturali italiani che abbiamo analizzato nel capitolo precedente. Una prima questione rilevante riguarda l'utilizzo continuo della svalutazione della moneta come fattore di vantaggio competitivo; oltre ai benefici, dubbi peraltro, ottenuti dalla svalutazione della lira, il suo utilizzo ripetuto e costante nel tempo ha costituito un grande disincentivo all'innovazione: se un prodotto rimane competitivo perché il suo prezzo relativo diminuisce non c'è bisogno di innovare per poter rimanere sul mercato. Alla fine degli anni '90 poi si è cominciata un'opera di flessibilizzazione del mercato del lavoro che, se da un lato ha contribuito a far diminuire il costo del lavoro, dall'altro ha anche disincentivato gli investimenti in capitale umano. Ancora, all'aumento dei profitti delle imprese non sono corrisposti aumenti equivalenti di investimenti. In questo contesto si è poi inserita tutta la regolazione europea che ha privilegiato un sostegno orizzontale alle imprese, ossia creare condizioni favorevoli affinché queste potessero operare liberamente, vietando interventi verticali a sostegno di specifiche imprese o settori. Gli investimenti pubblici sono diminuiti drasticamente, riducendo di molto il sostegno a cui le imprese si erano abituate a contare. A completare il quadro, le privatizzazioni realizzate dai governi durante gli anni '90 non hanno portato alla creazione di grandi gruppi industriali, consolidando così il settore industriale e le politiche del WTO sulla proprietà intellettuale, che hanno limitato l'accesso a tecnologie estere che l'Italia aveva ampiamente sfruttato negli anni precedenti.

Un primo importante strumento di sostegno alle imprese ampiamente utilizzato dal legislatore è rappresentato dai contributi alle imprese; l'ammontare totale dei contributi pubblici alle imprese ammonta per l'anno 2011 a più di trenta miliardi fra spese delle amministrazioni centrali e delle regioni. Sono generalmente di due tipi: contributi ai prodotti, misurati sulla quantità prodotta, o altri contributi alla produzione, principalmente contributi in conto interessi. Ci sono poi altri quindici miliardi circa classificati come contributi agli investimenti, ossia finalizzati a finanziare l'acquisto di capitale. Queste sono le principali voci di spesa per quanto riguarda i contributi pubblici alle imprese, considerando però che alcune spese rilevanti sono tenute fuori, come ad esempio gli incentivi alla rottamazione, o anche gli incentivi alle energie rinnovabili, finanziati direttamente in bolletta dai consumatori e non attraverso il bilancio pubblico.

Un altro importante strumento che il legislatore ha istituito in aiuto alle imprese è il Fondo di Garanzia per le Piccole e Medie Imprese. Il Fondo di Garanzia non si occupa dell'erogazione di prestiti alle imprese ma di favorire il credito per le PMI garantendole senza far loro compiere spese aggiuntive. Il Fondo di Garanzia ha un'articolazione in diverse aree: esiste una sezione del Fondo dedicata al microcredito, che richiede requisiti meno stringenti per l'ottenimento, una sezione appositamente dedicata all'editoria, un'altra ancora dedicata all'imprenditoria femminile.

Sempre riguardo al sostegno alle imprese, negli ultimi anni sono stati messi in campo diversi interventi per incentivare le imprese a investire in macchinari. Una di esse è la cosiddetta "Nuova Sabatini", approvata nel 2013, con cui lo Stato sostiene le imprese che volessero ottenere credito per acquistare o acquisire in leasing macchinari, attrezzature, impianti, beni strumentali ad uso produttivo, hardware, software e tecnologie digitali. La misura è rivolta a tutte le PMI operanti nei settori più diversi, con l'esclusione solamente di attività finanziarie e assicurative e attività connesse all'esportazione. Il meccanismo di sostegno prevede un finanziamento da parte degli istituti di credito che hanno siglato la convenzione con il Ministero dello Sviluppo Economico (MISE), e di un contributo del MISE pari al valore degli interessi calcolati sul finanziamento.

Con la legge di stabilità 2016, poi, sono stati introdotti nuovi meccanismi di sostegno alle imprese, ossia il Superammortamento e l'Iperammortamento. Per quanto riguarda il primo, si tratta di una supervalutazione del 140% degli investimenti in beni strumentali nuovi o in leasing. Il secondo invece riguarda una supervalutazione del 250% degli investimenti in beni materiali, dispositivi e tecnologie abilitanti per la trasformazione in 4.0, siano essi acquistati o in leasing.

Specificamente a supporto dell'attività di R&S delle imprese sono state poi messe in campo diversi provvedimenti; la più comune è quella del credito d'imposta alle imprese che investono in R&S. Le prime misure sono state attuate nel 2007 per i due anni successivi, poi è stato reintrodotta nel 2011 per progetti in collaborazione con università e aziende che impiegano lavoratori altamente qualificati. Attualmente la misura si rivolge a tutte le imprese, non solo le PMI, e

prevede un credito d'imposta del 50% sulle spese incrementalmente in Ricerca e Sviluppo fino a 20 milioni di euro all'anno. L'incremento è calcolato sulla base delle spese in R&S messe in campo dal 2012 al 2014, e per ogni euro di spesa in più si avrà diritto al credito d'imposta. Sono incluse tutte le spese legate a ricerca fondamentale e industriale e sviluppo sperimentale; poi ancora per costi per personale altamente qualificato, contratti di ricerca con le università, gli enti di ricerca e imprese e start up innovative, quote di ammortamento di strumenti da laboratorio. La misura è valida per tutte le spese che verranno effettuate nel periodo dal 2017 al 2020. Per quanto riguarda le start up innovative, quelle che hanno un fatturato inferiore a 5 milioni, hanno i profitti non distribuiti e rispettano almeno un requisito fra spesa in R&S almeno pari al 15% delle vendite, almeno un terzo dei dipendenti con un dottorato di ricerca e almeno la metà con il diploma, o in possesso almeno di un brevetto o di una licenza, hanno supporto pubblico per quanto riguarda incentivi indiretti, fondo di garanzia, supporto all'internazionalizzazione, strumenti finanziari innovativi come il crowdfunding.

Un'altra misura è rappresentata dal cosiddetto Patent Box: questo strumento introduce un regime opzionale di tassazione per i redditi da utilizzo di opere dell'ingegno, brevetti, marchi, processi, formule e informazione acquisite in campo industriale, commerciale o scientifico giuridicamente tutelabili. Questo regime prevede una detrazione del 30% nel 2015, del 40% nel 2016 e del 50% nel 2017 per i redditi derivanti da questa attività. Per quanto riguarda il Patent Box, non ci sono però evidenze empiriche che questo tipo di meccanismo abbia un qualche impatto rilevante.

Un'ultima iniziativa meritevole di menzione è quella dei Cluster tecnologici nazionali: si tratta di network di soggetti pubblici e privati che lavorano sul territorio in ambiti quali la ricerca industriale, la formazione e il trasferimento tecnologico. Ognuno di questi cluster si occupa di uno specifico ambito tecnologico, e rappresenta il soggetto più competente sul tema di tutto il territorio nazionale. L'obiettivo di questi cluster è quello di guidare un riposizionamento del sistema industriale italiano verso quei settori di maggior interesse, raccogliere le competenze esistenti sul territorio e fare così da integratore delle stesse. Nel 2012, in linea con il Programma dell'Ue Horizon 2020, il Ministero per l'Istruzione, l'Università e la Ricerca ha promosso lo sviluppo dei primi otto cluster tecnologici nazionali, Aerospazio, Agrifood, Chimica verde, Fabbrica intelligente, Mezzi e sistemi per la mobilità di superficie terrestre e marina, Scienze della vita, Tecnologie per gli ambienti di vita, Tecnologie per le Smart Communities. Nel 2016 il Miur ha promosso altri quattro cluster: Tecnologie per il Patrimonio Culturale, Design, creatività e Made in Italy, Economia del mare, Energia.

Per affrontare il problema della scarsa capitalizzazione delle imprese il legislatore ha scelto uno strumento incentivante, l'Aiuto alla Crescita Economica (Allowance for Corporate Equity o ACE), volto a favorire l'immissione di nuovo capitale nelle imprese mediante conferimento in denaro o

la messa a riserva degli utili. La norma prevede una deduzione dal reddito imponibile commisurata al nuovo capitale immesso nella società nelle forme suddette a partire da quello presente al 31 dicembre 2010. Si tratta di una detassazione del reddito nozionale derivante dall'incremento patrimoniale. La *ratio* di questa norma parte dallo squilibrio esistente nel sistema fiscale italiano per cui le spese per interessi passivi, e quindi il costo del capitale di debito, sono deducibili mentre il costo del capitale proprio non lo è. Questo crea un grosso incentivo a ricorrere principalmente al capitale di debito, come infatti testimoniano i dati sulle imprese italiane riportati nel capitolo precedente. Con questa norma il legislatore ha cercato di spezzare questo incentivo negativo a favore di una ricapitalizzazione delle imprese.

A partire dalla seconda metà degli anni Novanta il legislatore ha deciso di intervenire anche dell'intricato mondo del mercato del lavoro: varato nel 1997, il cosiddetto Pacchetto Treu, dal nome del ministro del lavoro dell'epoca, fu il primo delle riforme del lavoro ad andare nella direzione di flessibilizzare la normativa giuslavoristica per agevolare le imprese e cercare di migliorare la loro competitività. Le principali novità del Pacchetto Treu furono l'introduzione del lavoro interinale, ossia prestazione di manodopera da parte di imprese terze che fanno da mediatori tra una domanda di lavoro che richiede lavoratori e un'offerta di lavoro. Il tratto distintivo del lavoro interinale era la temporaneità, ossia il suo possibile ricorso solo per esigenze limitate temporalmente. Il contratto di lavoro a termine, introdotto dalla legge 230/1962, viene flessibilizzato, con sanzioni meno stringenti per la prosecuzione del rapporto di lavoro oltre il termine contrattuale. Sono state introdotte norme che agevolavano il ricorso e la riconversione di contratti a tempo pieno in contratti a tempo parziale. Per la prima volta sono stati introdotti il contratto di apprendistato, poi rivisto diverse volte, e i tirocini formativi e di orientamento. Con il D.lgs. 276/2003 il legislatore ha ulteriormente compiuto una riforma molto ampia del mercato del lavoro, introducendo novità e intervenendo su norme precedenti. In primo luogo la cosiddetta Legge Biagi ha eliminato il lavoro interinale a favore della somministrazione di lavoro, meccanismo simile, prevedendo requisiti stringenti per quanto riguarda i soggetti titolati a svolgere come agenzie per la somministrazione di lavoro. Sono stati diversificati in tre diverse tipologie i contratti di apprendistato e sono stati introdotti il lavoro occasionale e il lavoro a progetto. I contratti di collaborazione a progetto, che si affiancarono ai contratti di collaborazione coordinata e continuativa, furono poi oggetto di numerose polemiche per il loro effettivo utilizzo. Negli ultimi cinque anni poi, altre due volte si è messo mano al mercato del lavoro, con interventi parzialmente correttivi della riforma Biagi e del pacchetto Treu. Nel 2012, sotto il governo tecnico guidato da Mario Monti, il ministro del lavoro Elsa Fornero ha operato una riforma che per certi versi era restrittiva verso le nuove forme contrattuali; alla base della riforma c'era una prospettiva opposta rispetto alle precedenti. Invece di introdurre nuove forme contrattuali lasciando l'articolo

18 e la disciplina sul licenziamento identica a quella del 1970, la Fornero ha pensato di restringere le forme contrattuali e di mettere invece mano all'articolo 18. Dopo quarantadue anni si metteva mano allo Statuto dei lavoratori differenziando le sanzioni per gravità di illegittimità del licenziamento.

La riforma non ha però messo mano ad alcun meccanismo legato alla performance e quindi alla produttività delle imprese. Una riforma che invece ha inciso in questo senso è il pacchetto di norme emanate nel 2015 note come Jobs Act. Oltre ad aver ulteriormente proceduto nella direzione della legge Fornero sul licenziamento individuale e collettivo, il Jobs Act è intervenuto anche su alcuni aspetti che potrebbero in qualche modo favorire una gestione più efficiente dell'impresa. Oltre a norme marginali come l'eliminazione dei contratti a progetto e la modifica delle collaborazioni continuative, i decreti attuativi del Jobs Act hanno previsto la possibilità del demansionamento per quanto riguarda le funzioni svolte all'interno dell'unità produttiva ma senza poter intervenire sull'aspetto economico; una gestione più efficiente della forza lavoro forse, ma nessun risparmio. In conclusione, neanche il Jobs Act sembra rappresentare uno strumento legislativo efficace atto a consentire alle imprese guadagni di produttività.

Osserviamo come in corrispondenza delle riforme Treu e Biagi ci sia stato un piccolo effetto di brevissimo periodo: dal 1998 e il 2000 la produttività del lavoro ha registrato un aumento, spentosi subito. Con la riforma Biagi ancora peggio: nel 2004 c'è stato un *blip* e poi la produttività è crollata fino al crollo del 2008. Un altro *blip* c'è stato nel 2013 ma difficilmente attribuibile alla riforma Fornero in quanto, avendo ridotto le tipologie contrattuali, certamente non ha contribuito al calo del costo del lavoro. Più in generale possiamo dire che questi piccoli aumenti, quando anche fossero stati generati dalle riforme, non hanno avuto carattere strutturale, avendo esaurito i propri effetti nell'arco di pochissimi anni.

Se qualche effetto rilevante è stato ottenuto questo è certamente legato al tasso di occupazione e disoccupazione. Le riforme hanno infatti, anche solo in parte, generato un aumento dell'occupazione legato ad una maggiore flessibilità delle forme di contratto. Questo è stato vero soprattutto per le riforme Treu e Biagi che, con l'introduzione di contratti di lavoro cosiddetto parasubordinato come i contratti di collaborazione coordinata e continuativa e i contratti a progetto, hanno spinto le imprese ad assumere, essendo queste tipologie completamente prive di qualsiasi tutela normativa.

A conclusione dell'analisi delle politiche abbiamo concluso che le riforme messe in atto in questi ultimi venti anni non hanno funzionato. Tutte le riforme fatte in direzione di sostenere le imprese hanno avuto una certa utilità, le hanno sostenute in un periodo difficile e ora le aiutano a crescere. Ma sono tutti piccoli interventi isolati, varati forse anche per la difficoltà nel perseguire una riforma più ampia, il ridisegnare completamente l'ambiente in cui le imprese operano. Se

analizziamo le riforme fatte troviamo spesso questa logica sottostante, a partire da quelle sul lavoro. Quando nel 1996-97 il governo Prodi, per mano del ministro del lavoro Tiziano Treu, varò il cosiddetto pacchetto Treu, la situazione del mercato del lavoro italiana era sofferente. Molte imprese, soprattutto le piccole, hanno assunto personale in nero per cercare di aggirare le tutele dell'articolo 18, troppo rigide soprattutto se viste nell'ottica del commercio globale. Si scelse di non toccare lo statuto dei lavoratori, liberalizzando una normativa troppo rigida e con sanzioni eccessive, ma di fornire più strumenti alle imprese con cui poter assumere con contratti flessibili e meno costosi, seppur entro certi limiti. La legge Biagi ha corretto questa prima riforma ma proseguendo sulla stessa linea. Questo ha contribuito a creare una dualità molto forte fra coloro che avevano le vecchie tutele dell'articolo 18 e i cosiddetti precari, che hanno visto una progressiva liberalizzazione di alcune forme contrattuali, come il tempo parziale e i contratti a termine, e l'introduzione di nuove forme come i contratti di collaborazione continuativa o a progetto. Queste ultime forme sono sparite dall'ordinamento all'interno del pacchetto del Jobs Act, che invece ha portato modifiche all'articolo 18, come già aveva fatto la riforma Fornero del 2012, e certamente nel lungo periodo porteranno benefici generalizzati, ma era un'operazione che andava compiuta già negli anni Novanta, prima che la crisi del 2008 danneggiasse così fortemente il sistema produttivo italiano. Stesso discorso vale per la riforma previdenziale: aver accumulato per così tanti anni un sistema pensionistico insostenibile sia per il fattore demografico sia per la generosità dell'ammontare delle pensioni, ha costretto a una riforma molto dura per chi in quel momento lavorava in una situazione già molto grave. In più la riforma, non nelle intenzioni ma nei fatti a causa della Corte Costituzionale, non ha intaccato i trattamenti di chi era già in pensione, anche qui creando una sperequazione sostanziale. Se questa riforma fosse stata fatta negli anni Novanta forse avrebbe potuto anche essere meno traumatica, portando l'età pensionabile di tutti, uomini e donne, a sessantacinque, e in un periodo in cui le condizioni economiche non erano così disastrose come nel 2012. Ultimo punto mai toccato da nessuna riforma del lavoro, come già detto nel corso del capitolo è quello della contrattazione, che in Italia, con unico altro esempio la Francia, ancora contratta gran parte delle condizioni, soprattutto di quelle economiche, a livello nazionale, creando rigidità ulteriori in un sistema che per l'aspetto contrattuale lo è già molto.

Altre riforme mancanti sono quelle della pubblica amministrazione: come già discusso molto si è provato a fare, in poco si è riusciti. Sotto il profilo giuslavoristico, ci si è limitati a uno sterile blocco degli aumenti che ha certamente eliminato la sperequazione che nel 2009 era molto forte, ma non ha prodotto miglioramenti strutturali. I contratti dei dipendenti pubblici rimangono differenziati da quelli privati per quanto riguarda la normativa sul licenziamento e questo, dopo la riforma Fornero del lavoro, li differenzia ancora di più dai dipendenti privati; le ultime norme prodotte in materia rimangono ancora nebulose e occorrerà del tempo per poter analizzare

eventuali effetti dell'ultima riforma sul tema. Sugli altri temi legati alla pubblica amministrazione come la giustizia civile, il trattamento dei dirigenti pubblici, le numerose società partecipate da Stato, Regioni e Comuni nulla si è fatto concretamente, lasciando molti temi che influiscono notevolmente nella vita produttiva del paese senza soluzioni.

Nell'ultimo capitolo abbiamo analizzato i dati a nostra disposizione valorizzando la loro principale caratteristica, ossia l'essere stati compilati direttamente dall'impresa, che può fornire informazioni molto spesso non disponibili nelle classiche banche dati; ci siamo occupati di osservare il legame con la produttività di alcune determinanti che ci sembrano particolarmente rilevanti: si tratta degli investimenti in nuove tecnologie, l'innovazione delle imprese, il mercato del lavoro e nello specifico la qualità del capitale umano, gli incentivi manageriali e infine la finanza di impresa, intendendo la struttura finanziaria della stessa. Per fare questo abbiamo utilizzato un set di dati prodotti dal progetto Efige, integrati con dati di bilancio presi dalla banca dati Amadeus del Bureau Van Dijk.

Una prima analisi dei dati al livello medio di paese ci ha mostrato come la Germania risulti al primo posto per investimenti sul fatturato, prima dell'Italia e della Spagna e molto al di sopra della Francia. Il dato sull'innovazione invece mostra come l'Italia sia al primo posto per fatturato fatto su prodotti innovativi, più di Germania, Spagna e Francia, anche in questo caso all'ultimo posto. Se consideriamo invece i dati sulle risorse umane la situazione è molto diversa: in media l'Italia è il paese, tra quelli analizzati, con un minor rapporto di lavoratori laureati sul totale: al primo posto, per quanto riguarda questo fattore, c'è la Spagna, seguita da Germania e Francia prima dell'Italia. Da ultimo il fattore finanza, ossia la percentuale di debiti bancari sul totale delle risorse esterne a cui le imprese hanno fatto ricorso negli anni 2008 e 2009: in questa analisi l'Italia è al primo posto, seguita da Spagna, Germania e distaccata significativamente la Francia.

Se isoliamo il decile più alto e il più basso osserviamo come l'eterogeneità si approfondisce fortemente; non in tutti i paesi allo stesso modo e non in tutti i fattori ugualmente. Di forte evidenza è la tabella sul fattore finanza, in cui in ogni paese il decile più alto presenta un valore medio pari al 100% con deviazione standard uguale a zero, rispetto ai valori del decile più basso attorno al 10-15% per Italia, Germania e Spagna e addirittura 0 % per la Francia. Molto forte è la differenza per quanto riguarda il fattore innovazione: in tutti i paesi il decile più basso presenta valori inferiori al 5%, mentre i valori più alti si attestano oltre il 65%. Forti differenze emergono anche per il fattore investimenti, il cui decile più basso ha una media di poco superiore allo zero in Germania e Spagna e uguale a zero in Italia e Francia, mentre il decile più alto è più differenziato ma comunque mai inferiore al 29%. Il caso del fattore risorse umane è singolare: i valori medi del decile più basso si attestano tutti a livello zero, mentre i decili più alti partono almeno dal 29%.

La modalità che abbiamo scelto di utilizzare per misurare gli effetti sulla produttività è quella di calcolare la media disaggregata nel percentile più alto e più basso; questo ci mostra risultati interessanti soprattutto per un fattore: la qualità delle risorse umane. Per ogni classe dimensionale infatti il differenziale fra la media del primo decile e quella dell'ultimo differisce di un range variabile fra i venti e i trenta punti, circa un terzo in più rispetto al valore minore. Questo lascerebbe pensare ad una relazione positiva fra la produttività e la qualità delle risorse umane, che nel nostro modello è calcolata come rapporto tra i laureati in un'azienda e il totale dei dipendenti.

Meno chiara sembra il rapporto fra la produttività e la struttura finanziaria delle imprese. Qui osserviamo importanti differenze a seconda della classe dimensionale delle imprese: per le grandi imprese, nel decile più alto la produttività risulta più alta di circa il 60% rispetto al decile minore. Per le imprese medie il rapporto sembra addirittura inverso, il percentile più alto è inferiore al più basso di circa il 20%. Per le piccole imprese la differenza, e quindi la relazione, è trascurabile. Per innovazione e investimenti si riscontrano differenziali sempre negativi, con il decile più basso che presenta valori costantemente più alti, anche se le differenze sono di lieve entità soprattutto per le grandi imprese. Osservando i risultati possiamo sottolineare alcuni aspetti. Mantenendo, come già detto in precedenza, un certo scetticismo riguardo alle informazioni *self-reported* del questionario di Efige, occorre valutare attentamente alcuni fattori, come nel caso dell'innovazione. Essa, nel nostro modello, è calcolata come la percentuale sul fatturato che le imprese hanno dichiarato di ottenere dai prodotti innovativi. Chiaramente la mancanza di certificazione di queste informazioni ci impedisce di sapere se prodotti innovativi sono intesi dalle imprese come prodotti derivanti da innovazioni o semplicemente come prodotti nuovi, ma occorre accettare questo limite nelle informazioni e cercare di cogliere gli aspetti fondamentali dell'analisi svolta.

Confermando nuovamente quanto detto sui dati relativi ai primi due fattori, da questa analisi emergono alcuni elementi interessanti su cui riflettere e approfondire. Per quel che riguarda gli investimenti e l'innovazione, certo il legame con la produttività in letteratura emerge molto chiaramente, ma per questo è necessario disporre di dati verificati e redatti secondo criteri standard per non alterare i risultati finali; in questa sede non è stato possibile ma certamente meritano un'attenzione ulteriore. Per quel che riguarda la struttura finanziaria, il dataset era piuttosto affidabile ma purtroppo non erano disponibili dati che fornissero il rapporto fra i debiti bancari e il totale delle passività: certamente questo è un altro tema che in questa sede è stato sollevato e che, con un'adeguata fonte informativa è sicuramente interessante da continuare ad analizzare. Passando al tema della qualità delle risorse umane, in tre paesi è emerso coerentemente come la qualità delle risorse umane sia associata a una maggiore produttività. Questo legame però è, ad oggi, puramente descrittivo; non emerge da questo studio, e non era possibile in questa sede, approfondire nello specifico che tipo di legame ci sia dal punto di vista causale: la prima possibile

spiegazione è che le imprese altamente produttive, per varie ragioni legate al possesso di brevetti, all'operare in un settore innovativo, al possesso di macchinari tecnologicamente all'avanguardia, tendono ad assumere personale qualificato perché hanno bisogno di un certo livello di competenza tecnica per poter far funzionare l'impresa. Il punto di vista causalmente opposto invece potrebbe giustificare il legame affermando come l'assunzione di personale altamente qualificato incrementi la produttività del lavoro proprio perché i dipendenti sono più efficienti nel proprio ruolo e svolgono determinate mansioni con minori difficoltà e in meno tempo. Sarebbe interessante indagare quale pattern possa essere associato a questo rapporto fra produttività e qualità delle risorse umane.

Confermando nuovamente quanto detto sui dati relativi ai primi due fattori, da questa analisi emergono alcuni elementi interessanti su cui riflettere e approfondire. Per quel che riguarda gli investimenti e l'innovazione, certo il legame con la produttività in letteratura emerge molto chiaramente, ma per questo è necessario disporre di dati verificati e redatti secondo criteri standard per non alterare i risultati finali; in questa sede non è stato possibile ma certamente meritano un'attenzione ulteriore. Per quel che riguarda la struttura finanziaria, il dataset era piuttosto affidabile ma purtroppo non erano disponibili dati che fornissero il rapporto fra i debiti bancari e il totale delle passività: certamente questo è un altro tema che in questa sede è stato sollevato e che, con un'adeguata fonte informativa è sicuramente interessante da continuare ad analizzare. Passando al tema della qualità delle risorse umane, in tre paesi è emerso coerentemente come la qualità delle risorse umane sia associata a una maggiore produttività. Questo legame però è, ad oggi, puramente descrittivo; non emerge da questo studio, e non era possibile in questa sede, approfondire nello specifico che tipo di legame ci sia dal punto di vista causale: la prima possibile spiegazione è che le imprese altamente produttive, per varie ragioni legate al possesso di brevetti, all'operare in un settore innovativo, al possesso di macchinari tecnologicamente all'avanguardia, tendono ad assumere personale qualificato perché hanno bisogno di un certo livello di competenza tecnica per poter far funzionare l'impresa. Il punto di vista causalmente opposto invece potrebbe giustificare il legame affermando come l'assunzione di personale altamente qualificato incrementi la produttività del lavoro proprio perché i dipendenti sono più efficienti nel proprio ruolo e svolgono determinate mansioni con minori difficoltà e in meno tempo. Sarebbe interessante indagare quale pattern possa essere associato a questo rapporto fra produttività e qualità delle risorse umane.

BIBLIOGRAFIA

Andrews D., Cingano F. (2014), Public policy and resource allocation: evidence from firms in OECD countries, *Economic Policy*, 29, 253-296.

Bandiera O., Guiso L., Prat A., Sadun R. (2015), Matching firms, managers, and incentives, *Journal of Labor Economics*, 33, 623-681.

Bartelsman E., Haltiwanger J., and Scarpetta S. (2013), Cross-Country Differences in Productivity: The Role of Allocation and Selection, *American Economic Review*, 103, 305–334.

Bender S., Bloom N., Card D., Van Reenen J., Wolter S. (2016), Management practices, workforce selection and productivity, *National Bureau of Economic Research*, w22101.

Bobbio E. (2016), Tax evasion, firm dynamics and growth, *Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia*, 357.

Bryson A., Freeman R., Lucifora C., Pellizzari M., Perotin V. (2012), Paying for performance: incentive pay schemes and employees' financial participation, *Centre for Economic Performance, LSE*, dp1112.

Bugamelli M., Cannari L., Lotti F., Magri S. (2012), Il gap innovativo del sistema produttivo italiano: radici e possibili rimedi, *Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia*, 121.

Calligaris S., Del Gatto M., Hassan F., Ottaviano G. I., Schivardi F. (2016), Italy's productivity conundrum. a study on resource misallocation in Italy. *Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission*, No. 030.

Colonna F. (2015), Chicken or the Egg?: Human Capital in Italy, *XXIV Meeting of the Economics of Education Association*.

Durantón G., Ghani E., Goswami A. G., Kerr W. (2015), The misallocation of land and other factors of production in India, *Macroeconomics and Fiscal Management Global Practice Group, World Bank Group*, 1.

Dustmann C., Fitzenberger B., Schonberg U. (2014), Spitz-Oener A., From Sick Man of Europe to Economic Superstar: Germany's Resurgent Economy *Journal of Economic Perspectives*, 28, 167–188.

Eurostat, *Investment for jobs and growth. Promoting development and good governance in EU regions and cities. Sixth report on economic, social and territorial cohesion*, 2014.

Franceschi F., Mariani V. (2015), Flexible labor and innovation in the Italian industrial sector, *Industrial and Corporate Change*, 25, 633-648.

Gamberoni E., Giordano C., Lopez-Garcia P. (2016), Capital and labour (mis)allocation in the euro area: some stylized facts and determinants, *Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia*, 349.

Giacomelli S., Menon C. (2013), Firm size and judicial efficiency: evidence from the neighbour's court, *Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia*, 898.

Gopinath G., Kalemli-Ozcan S., Karabarbounis L., Villegas-Sanchez C. (2015), Capital Allocation and Productivity in South Europe, *National Bureau of Economic Research*, No. 21453.

Griffith R., Huergo E., Mairesse J., Peters B. (2006), Innovation and Productivity across four European Countries, *Oxford Review Of Economic Policy*, 22, 483-498.

Griliches Z. (2015), An Exploration in the Economics of Technological Change, *Econometrica*, 25, 501-522.

Griliches Z. (1991), The Search for R&D Spillovers, *National Bureau of Economic Research*, w3768.

Hall B. H., Lotti F., Mairesse J. (2012), Evidence on the Impact of R&D and ICT Investment on Innovation and Productivity in Italian Firms, *National Bureau of Economic Research*, w18053.

Hsieh C., Klenow P. J., Misallocation and Manufacturing Tfp in China and India, *The Quarterly journal of economics*, 124, 1403-1448.

Lazear, E. P. (1996), Performance pay and productivity, *National bureau of economic research*, w5672.

Lucchese M., Nascia L., Pianta M. (2016), Una politica industriale e tecnologica per l'Italia, *Argomenti*, 4, 25-50.

Magri S. (2014), Does Issuing Equity Help R&D Activity? Evidence from Unlisted Italian High-Tech Manufacturing Firms, *Economics of Innovation and New Technology*, 825-854.

Michelacci, C., & Schivardi, F. (2013), Does idiosyncratic business risk matter for growth?, *Journal of the European Economic Association*, 343-368.

Moncada-Paternò-Castello P., Ciupagea C., Smith K., Tubke A., Tubbs M. (2010), Does Europe perform too little corporate R&D? A comparison of EU and non-EU corporate R&D performance, *Research Policy*, 39, 523-536.

Nascia L., Pianta M. e Isella L. (2017), RIO- Rapporto Paese 2016: Italia.

Pellegrino B., Zingales L. (2014), Diagnosing the Italian disease. *Unpublished manuscript*.

Piersanti V. (2016), 25 anni di riforme della pa: troppe norme, pochi traguardi, FPA - Collana Ricerche.

Restuccia D., Rogerson R. (2008), Policy distortions and aggregate productivity with heterogeneous establishments. *Review of Economic dynamics*, 11, 707-720.

Van Ark B., Inklaar R., McGuckin R. H. (2003), ICT and Productivity in Europe and the United States. Where Do the Differences Come From?, *CESifo Economic Studies*, 49, 295-318.

Viesti G. (2013), La riscoperta della politica industriale: per tornare a crescere, *Tema di Discussione, Economia Italiana*, 3, 25-51.