



© STOCK - BETA

Produttività: innovare tanto, innovare tutti

Dialogo con Marcello Messori

Il tema della produttività scalda spesso gli animi; i ragionamenti si tingono talvolta di partigianeria e si tira per la giacca ora questo ora quello per cercare un bandolo a una matassa oggettivamente intricata. E&M ha più volte affrontato il tema con contributi di ricerca e interventi di riflessione articolata, non sottraendosi peraltro al giusto dibattito

su un elemento così cruciale per il paese. Un nuovo contributo viene da Marcello Messori, Direttore della LUISS School of European Political Economy: questo dialogo è una lente di ingrandimento su dimensione aziendale e specializzazione, innovazione ad alta intensità e scarsa diffusione, e interventi non solo macroeconomici.

L'Italia, l'Europa

Partiamo dal rapporto OCSE di qualche tempo fa. Ha colpito molto quel dato sulla crescita dell'1 per cento della produttività italiana dal 2000, contro il 17 per cento dei partner europei. Possiamo entrare un po' più nei dati e cercare di capire se e perché siamo la «Cenerentola d'Europa»?

I dati sulla dinamica delle diverse forme di produttività (produttività del lavoro, produttività totale dei fattori) negli ultimi vent'anni sono andati soggetti a molte revisioni soprattutto – ma non soltanto – in Italia. Anche se tali revisioni hanno migliorato un po' la performance relativa del nostro paese specie nel settore manifatturiero,

resta il fatto che l'insieme delle imprese italiane ha fatto segnare uno dei più bassi incrementi medi di produttività nell'ambito dell'Unione Europea nel corso dei primi tre lustri del nuovo secolo; e i dati indicano variazioni molto deludenti anche con riferimento all'ultimo quinquennio del XX secolo. Insomma: in Italia vi è una forte coincidenza temporale fra una stagnante dinamica media nelle diverse forme di produttività e il basso tasso di crescita del PIL che si è attestato al di sotto del pur modesto tasso europeo proprio dalla metà degli anni Novanta.

Questo andamento parallelo fra dinamica media della produttività e dinamica macroeconomica non appare sorprendente: la maggior parte degli economisti concorda sul

fatto che i positivi andamenti nella produttività del lavoro e nella produttività totale dei fattori siano ingredienti essenziali per una robusta crescita del PIL.

Può invece apparire sorprendente che, dopo aver realizzato performance al di sopra delle attese fra gli anni Sessanta e gli anni Ottanta del secolo scorso, il sistema economico italiano sia caduto in una sorta di «trappola della produttività» a partire dagli anni Novanta.

Anche alla luce dei dati disponibili, la spiegazione più accreditata è che il fenomeno sia attribuibile alla forte incidenza delle piccole e piccolissime dimensioni d'impresa nella struttura produttiva italiana.

L'evidenza empirica recente ci dice che, con poche eccezioni per classi di scala contigue, la dinamica delle diverse forme di produttività è stata positivamente correlata alle dimensioni d'impresa. Inoltre, specie nel caso del settore manifatturiero, il limitato numero di grandi imprese italiane e il nucleo più consistente delle nostre imprese di medie e medio-piccole dimensioni hanno fatto registrare dinamiche medie delle diverse forme di produttività che sono state maggiori o almeno uguali a quelle degli altri grandi paesi europei. Il problema è che si è verificato l'opposto nel caso delle piccole e piccolissime imprese; e, data la struttura dimensionale dell'economia italiana, ciò si è tradotto in una dinamica media delle varie forme di produttività che ha penalizzato il nostro sistema produttivo nel suo complesso.

Pur se con evidenze empiriche meno lineari data la difficoltà di individuare appropriati indicatori di specializzazione che non si fermino all'ormai poco significativa ripartizione settoriale e data la con-

seguente carenza di dati a riguardo, riscontri simili potrebbero emergere dall'esame della correlazione positiva fra specializzazioni innovative e dinamica delle varie forme di produttività. In Italia quest'ultima sarebbe stata penalizzata dalla specializzazione relativamente tradizionale del nostro sistema produttivo rispetto a quello degli altri grandi paesi europei. La mia sensazione, che definisco tale perché fondata su dati empirici non sistematici, è che il negativo impatto della specializza-

«La struttura dimensionale (e in subordine, la specializzazione) è rilevante per spiegare la deludente dinamica media della produttività nel nostro paese»

zione tradizionale abbia soprattutto riguardato il comparto dei servizi.

In ogni caso, vi è un evidente problema nelle spiegazioni appena fornite. Tali spiegazioni non dovrebbero applicarsi solo all'economia italiana dopo la metà degli anni Novanta ma, a maggior ragione, a quella degli anni Settanta e Ottanta. Invece, come si è accennato prima, in quei periodi la dinamica delle diverse forme di produttività era maggiore in Italia rispetto a molti concorrenti europei.

Per riassumere. Anch'io ritengo che la struttura dimensionale (e, in subordine, la specializzazione) dell'economia italiana sia rilevante per spiegare la deludente dinamica media della produttività nel nostro paese.

Gli ultimi vent'anni

Resta però la domanda: perché questa variabile è diventata cruciale solo negli ultimi vent'anni, pur essendo un dato strutturale dell'economia italiana almeno dell'ultimo mezzo secolo?

Lei si è dato qualche spiegazione al riguardo?

La mia spiegazione è duplice. Ragionando a livello aggregato

– come del resto ho fatto finora –, credo che la deludente dinamica media delle diverse forme di produttività in Italia abbia molto a che fare con il cambiamento nel regime di funzionamento dell'economia internazionale, che si è manifestato proprio a partire dagli anni Novanta e che ha poggato su tre gambe:

- il processo di unione monetaria che ha privato le imprese italiane di flessibilità (nello specifico, le ricorrenti svalutazioni competitive e gli aiuti pubblici) distorsive nel medio termine, ma in grado di sostenere la crescita e di «drogare» la dinamica della

produttività nel breve termine;

- il prepotente ingresso nei mercati internazionali di grandi paesi emergenti (in primo luogo, la Cina), che hanno eroso la competitività della parte più tradizionale dell'apparato produttivo italiano, senza peraltro indurre né massicci fallimenti né repentini salti di qualità delle nostre imprese, ma piuttosto un loro lento e discontinuo processo di adattamento o di ricerca di posizioni protette di rendita;

- l'affermarsi dell'ICT e dei suoi derivati che ha radicalmente modificato le forme di innovazione, minando gli spazi proprio per quelle forme innovative incrementali (adattamento flessibile di beni capitali, prodotti altrove, per modificare i processi e i prodotti) che erano state il punto di forza dei distretti industriali italiani.

Resta il fatto che, se spostiamo l'analisi a livello di singole imprese o di gruppi omogenei di imprese, l'Italia può vantare attori di eccellenza che hanno saputo sfruttare il

cambiamento nel regime di funzionamento dell'economia per acquisire posizioni di preminenza in segmenti internazionali di mercato. Si tratta spesso di segmenti di «nicchia» adatti a produttori di modeste dimensioni. In ogni caso gran parte delle imprese italiane di media e medio-piccola dimensione, capaci di affermarsi sul piano internazionale, ha saputo collocarsi sulla frontiera dell'innovazione rispetto al suo comparto di attività.

Il limite risiede nel fatto che tale insieme di imprese innovative non ha raggiunto una massa critica adeguata a modificare le negative tendenze macroeconomiche dell'Italia. Così il successo internazionale di questo sottoinsieme di imprese italiane ha forse consentito di riprodurre un'immagine *glamour* dello stile di vita e dell'inventiva degli Italiani, ma non ha rilanciato la crescita del sistema economico.

Innovazione e produttività

Forse la spiegazione va proprio cercata nella strettissima connessione fra innovazione e produttività: vogliamo inquadrare meglio questo rapporto, al di là sia dei facili entusiasmi sia dei rigurgiti spesso velatamente neoludisti? Vogliamo provare a identificare quale/i innovazione/i hanno o possono avere una relazione più o meno stretta con la produttività?

La rivoluzione dell'ICT e dei suoi derivati ha fatto sì che le innovazioni si siano configurate, sempre più, come innovazioni organizzative. Per intenderci, mi lasci fare un esempio banale: se una data impresa investe in computer sulla frontiera della tecnica, ciò si traduce in innovazione solo se l'uso di questi computer porta a una radicale riorganizzazione dei flussi informativi e

delle forme di monitoraggio e di verifica delle produzioni e della logistica. Il che è tanto più problematico quanto più le imprese sono piccole e i processi esistenti sono tradizionali.

Aggiungo che sempre più spesso le innovazioni organizzative non richiedono ingenti investimenti materiali ma poggiano su investimenti intangibili e sfruttano esternalità positive. In tale contesto, gli asset-

«Se recuperasse i ritardi di innovazione e produttività prima di generare elevati tassi di crescita, l'economia italiana sarebbe attraversata da complessi problemi sociali»

ti istituzionali e sociali e – per dirla in breve – l'organizzazione dell'apparato pubblico e del sistema socio-economico diventano fattori importanti di stimolo o di ostacolo alle innovazioni d'impresa. Detto tra parentesi, ciò rende ancora più difficile pervenire a misure accurate riguardo agli andamenti medi delle diverse forme di produttività. Ciò che conta è, però, il piano fattuale; e su tale piano vi sono almeno due conseguenze rilevanti, anche se piuttosto ovvie. Innanzitutto le molteplici inefficienze dell'ambiente istituzionale, in cui le imprese italiane si trovano inserite, rappresentano un ulteriore ostacolo all'innovazione organizzativa. In secondo luogo, si aprono ampi spazi perché le imprese italiane di successo abbiano uno sguardo rivolto all'esterno del paese piuttosto che all'interno.

Si aggiunga infine che l'Italia ha bassi livelli di attività nella popolazione in età di lavoro, ha andamenti demografici estremamente negativi e non può contare su un

ampio bacino di risorse umane con qualificazione adeguata alle innovazioni dell'ICT e dell'organizzazione.

Pertanto, se fosse in grado di recuperare i suoi ritardi in termini di innovazione e di produttività prima di generare elevati tassi di crescita, l'economia italiana sarebbe attraversata da complessi problemi sociali. In generale, è problematico adattare l'analisi ricardiana delle macchine, secondo la quale il tasso di sostituzione fra macchina e lavoro può aumentare la disoccupazione nel breve termine ma stimola la crescita e positive dinamiche occupazionali nel medio-lungo termine, a una situazione – come quella dell'ICT e dei suoi derivati – in cui l'innovazione tende a ri-

sparmiare lavoro in forme strutturali e pervasive e a selezionare una ristretta fascia di lavoratori ad alta qualificazione.

Questa situazione fa sì che una fascia rilevante della popolazione si trasformi in «perdenti» del cambiamento. Nel caso dell'Italia, i perdenti rischiano di essere la maggioranza della popolazione.

Aziende, policy e banche

Da quanto Lei sostiene, sembra emergere una chiara conseguenza: sulla produttività, e anche il rapporto OCSE va in questa direzione, sono chiamati a raccolta obblighi e impegni delle aziende, scelte di policy (e anche produttività di sistema), incluso il tema dei crediti bancari in sofferenza. Vogliamo provare a dare per così dire «a ciascuno il suo» in modo un po' più sistematico?

Concordo: specie nel caso della produttività, tutte le componenti di un dato sistema economico e socio-istituzionale sono chiamate in causa e devono operare in sintonia.

Gli imprenditori e i manager sono chiamati ad adattare le loro imprese alle nuove regole di funzionamento del sistema; i responsabili della politica economica hanno il compito di trasformare l'ambiente, in cui le imprese si trovano a operare, in esternalità positiva anziché negativa; i governi devono assicurare l'efficienza degli apparati amministrativi e rendere efficace l'operare delle istituzioni anche a sostegno dei «perdenti»; il settore bancario ha la responsabilità di selezionare i potenziali innovatori e i loro efficienti imitatori affinché i vincoli finanziari non rappresentino un insormontabile ostacolo alle loro scelte aziendali e alla positiva evoluzione della loro attività; i lavoratori e i loro rappresentanti devono essere aperti al cambiamento, cogliendo le opportunità aperte da un sistema economico che torna a crescere grazie a un sentiero di innovazione.

Per fornire una risposta adeguata alla sua domanda, a questo punto dovrei però affrontare due temi

che hanno fatto capolino nelle precedenti considerazioni e che richiedono approfondimenti perché sono cruciali.

Il primo tema sfocia nella seguente questione: come si costruisce uno stato sociale, capace di proteggere e includere i «perdenti» dei processi innovativi?

Il secondo tema si collega, invece, alla situazione del settore bancario italiano stretto oggi nella

aveva mostrato solidità nella prima fase della crisi internazionale del 2007-2009, è caduto in una situazione così difficile e rischiosa; come è possibile che, in tali condizioni, le banche italiane siano in grado di attuare una selezione efficiente delle imprese mutuarie anziché perseguire un indiscriminato *deleveraging*? La risposta alla seconda questione diventa ancora più rilevante se si condivide l'ipotesi che gli attuali problemi del settore bancario italiano siano – almeno in parte – imputabili all'eccessivo e indiscriminato ammontare di finanziamenti concessi alle imprese non finanziarie nei dieci anni precedenti la crisi internazionale e quella europea, e all'esigenza di colmare il conseguente *funding gap* (differenza positiva fra ammontare dei prestiti e dei depositi bancari) mediante la massiccia e distorta allocazione di obbligazioni bancarie nei portafogli degli investitori retail.

Un'analisi, volta ad affrontare la necessaria ristrutturazione del no-

«I responsabili della politica economica hanno il compito di trasformare l'ambiente, in cui le imprese si trovano a operare, in esternalità positiva anziché negativa»

morsa di un eccesso di *non performing loans* (NPLs: sofferenze, incagli e altri prestiti problematici), di connesse esigenze di ricapitalizzazione e di redditività molto al di sotto della media europea. Al riguardo, le questioni sono due: perché il settore bancario italiano, che

guente *funding gap* (differenza positiva fra ammontare dei prestiti e dei depositi bancari) mediante la massiccia e distorta allocazione di obbligazioni bancarie nei portafogli degli investitori retail.

Un'analisi, volta ad affrontare la necessaria ristrutturazione del no-

La rivoluzione dell'ICT ha fatto sì che le innovazioni si siano configurate sempre più come innovazioni organizzative



stro welfare e i problemi del settore bancario italiano, mi obbligherebbe però a una digressione troppo lunga e complessa. Preferisco, quindi, fermare qui il mio ragionamento.

Un problema di diffusione

Torniamo un attimo al punto precedente. Lei fa riferimento a un problema di diffusione dell'innovazione nel resto dell'economia, piuttosto che all'intensità. Insomma, come dire che poco ma buono non basta... Ci possono essere indicazioni specifiche per intervenire su questo punto critico?

La domanda solleva un problema cruciale, che è emerso soprattutto grazie ai risultati delle analisi empiriche che comparate che l'OCSE ha dedicato alle dinamiche delle innovazioni e delle varie forme di produttività in molti sistemi economici avanzati. Una delle acquisizioni più interessanti è che la crescita delle varie forme di produttività di un dato paese non dipende soltanto dalla capacità di una parte delle sue imprese di collocarsi sulla frontiera dell'innovazione; tale crescita dipende anche, e soprattutto, dalla capacità di diffondere le innovazioni di frontiera a larga parte del restante sistema economico nazionale in tempi rapidi.

Questo risultato appare di particolare rilievo per l'Italia. Se ci si limita a confrontare la presenza italiana sulla frontiera delle innovazioni con l'analoga presenza di paesi concorrenti, il riscontro è confortante. Pur se grazie alla posizione di medie e medio-piccole imprese in circoscritti segmenti di frontiera, la nostra economia rientra nel novero di quelle più competitive e tiene il passo con l'incidenza di più grandi imprese di altri paesi avanzati. L'I-

talia accusa, viceversa, pesanti debolezze in relazione alla diffusione delle innovazioni di frontiera al resto della sua economia. È come se il processo schumpeteriano di imitazione e di «distruzione creatrice» non riuscisse a esplicarsi. Come lei giustamente sottolinea, è importante chiedersi perché vi sia questo blocco nella diffusione delle innovazioni e che cosa si possa fare per attenuarlo.

«In Italia vi sono gravi inefficienze dei mercati; a rischiare il fallimento, anziché le imprese tradizionali, sono quelle più reattive, che si espongono alla concorrenza internazionale in condizioni di relativa fragilità»

La mia sensazione, purtroppo fondata su evidenze empiriche ancora fragili, è che il blocco derivi soprattutto da tre fattori.

1. Innanzitutto, il processo schumpeteriano si realizza grazie all'operare di mercati abbastanza efficienti da premiare la rapidità degli imitatori e da espellere le imprese in strutturale ritardo. La mia sensazione è che in Italia vi siano gravi inefficienze dei mercati, tanto che rischiano il fallimento le imprese più reattive anziché quelle più tradizionali. Le prime si espongono, infatti, alla concorrenza europea e internazionale in condizioni di relativa fragilità a causa delle trasformazioni introdotte ma non ancora completate nella loro organizzazione interna e delle inefficienze nell'ambiente circostante; le seconde si proteggono con la ricerca di distorsive ma sicure posizioni di rendita. Pertanto vi sono deboli incentivi a imitare.

2. Il secondo fattore deriva dal fatto che la rapidità e la pervasività della diffusione innovativa dipendono

dalle positive esternalità ambientali: accesso a risorse umane adatte alla realizzazione delle innovazioni, facilità nelle procedure di investimento, molteplicità di fonti di finanziamento, minimizzazione dei costi di cambiamento. In Italia, gran parte di queste esternalità sono negative, ossia non giocano a favore ma contro l'imitazione. Ciò disincentiva ulteriormente i processi di imitazione.

3. Il terzo fattore si riferisce alla stessa organizzazione d'impresa. Le rigidità dimensionali, che spingono le piccole imprese di successo a limitare l'espansione, e le rigidità nella struttura del capitale d'impresa, fondate su una persistente commistione fra proprietario dell'impresa, gestore

dell'impresa e capo della famiglia imprenditoriale, riducono sia la propensione ai cambiamenti organizzativi sia l'accesso ai necessari finanziamenti dei processi di imitazione.

Se la diagnosi proposta è corretta, è certamente opportuno accelerare le riforme per rendere più efficiente l'ambiente in cui le nostre imprese operano. Si tratta di intervenire sul sistema di educazione, sugli assetti della giustizia civile (dove si sono già compiuti progressi interessanti), sull'organizzazione della burocrazia pubblica, su una tutela sempre più efficace dei diritti di proprietà. Risulta però anche necessario superare il monopolio bancario nel finanziamento delle imprese, articolando i mercati finanziari e sviluppando nuovi intermediari, e attenuare le rigidità del capitale. A tali fini non sono sufficienti interventi macroeconomici. La chiave è modificare le scelte microeconomiche dei vari attori, cambiando le loro convenienze mediante appropriati disegni di incentivo.

La produttività programmata

È in questo contesto che si inserisce la Sua idea di produttività programmata?

Questa proposta, elaborata da un gruppo di economisti preoccupati dal blocco della crescita italiana e dalle connesse dinamiche distributive dei redditi e della ricchezza, può essere tradotta in proposte di policy che seguono proprio le raccomandazioni microeconomiche appena evocate.

Lo schema di base è semplice. Per migliorare la dinamica della produttività del lavoro nel medio periodo è necessario risolvere il seguente problema: come rendere convenienti i costi delle innovazioni organizzative alle medie e piccole imprese italiane che resistono al cambiamento. La soluzione più semplice, e quindi potenzialmente più efficace, consiste nel condizionare le prospettive di maggiori profitti di ognuna delle imprese italiane agli incrementi di produttività del lavoro che ciascuna di esse sarà effettivamente in grado di realizzare nel futuro. A tale fine si prevede la stipula di un accordo fra le parti sociali, relativo ai futuri tassi pluriennali di crescita della produttività del lavoro (espressa in termini reali) per gruppi omogenei di imprese; il solo vincolo, imposto dai policy maker a questo accordo, dovrebbe essere che i vari tassi di crescita concordati abbiano elevate proba-

bilità di ridurre i divari di produttività fra Italia e paesi concorrenti. L'accordo dovrebbe inoltre essere caratterizzato da una stretta corrispondenza (una «quasi» uguaglianza), a livello di gruppi omogenei di imprese, fra i tassi di crescita dei salari reali e i corrispondenti tassi programmati di variazione della produttività del lavoro.

Uno schema del genere presenta svariati problemi di applicazio-

che siano compatibili con i vincoli governativi, imposti per ridurre il divario di competitività con i paesi concorrenti). Su questa base, in ogni impresa aderente al contratto nazionale, le parti sociali dovrebbero compiere il secondo passo contrattando – a livello aziendale – gli specifici numeri relativi alle loro dinamiche della produttività programmata e dei salari reali. Il terzo passo riporterebbe la contrattazione al livello nazionale. Si tratta di procedere alla verifica accentratrice dei vari accordi stipulati a livello aziendale, così da raggruppare le imprese nelle classi omogenee a intervallo predefinito in base alla loro produttività programmata. Tale terzo passo ha una funzione sostanziale. È infatti fa-

«La soluzione più semplice e potenzialmente più efficace consiste nel condizionare le prospettive di maggiori profitti delle imprese italiane agli incrementi di produttività»

ne. Qui pongo in evidenza uno solo di questi problemi: come definire i gruppi omogenei d'impresa, ossia come classificare ognuna delle imprese italiane in base al suo specifico tasso potenziale di crescita della produttività del lavoro.

Il primo passo dovrebbe consistere nella definizione di un contratto nazionale che impegni le parti sociali a definire, a livello aziendale, i tassi programmati di incremento della produttività del lavoro e i connessi tassi di aumento dei salari reali per un dato orizzonte pluriennale. Il contratto nazionale dovrebbe limitarsi a istituire, per grandi aggregati di imprese, valori minimi di tali tassi programmati di produttività (in modo

cile prevedere che gli accordi aziendali, raggiunti con il secondo passo, riguarderanno soltanto le imprese più efficienti e/o più sindacalizzate; la larga maggioranza delle imprese di piccola o piccolissima dimensione non aderirà spontaneamente al contratto-quadro nazionale. Con questo terzo passo contrattuale, si tratta quindi di costruire anche una o più classi residuali, nelle quali raggruppare tutte le imprese che non hanno stipulato un accordo aziendale di produttività programmata. ■

(om)

Esplora **e&plus** su www.economiaemangement.it



Marcello Messori

è professore di Economia al Dipartimento di Scienze Politiche della LUISS (Roma) e Direttore della LUISS School of European Political Economy. I suoi principali campi di ricerca riguardano la teoria monetaria e creditizia, la macroeconomia, la storia dell'analisi economica e il sistema economico italiano. Nel corso dell'ultimo decennio ha svolto varie attività istituzionali, fra cui la presidenza delle Ferrovie dello Stato Italiane, la presidenza di Assogestioni e quella della MeFoP. mmessori@luiss.it