

20 novembre 2016

La (non) produttività in Italia

## **IN UN NUMERO LA CRESCITA CHE NON C'È**

di Alberto Alesina e Francesco Giavazzi

In un ventennio la produttività oraria nelle aziende italiane è cresciuta in tutto del 5 per cento. Negli Stati Uniti, nel medesimo periodo, otto volte di più: 40 per cento. In Francia, Gran Bretagna e Germania sei volte di più. Anche Spagna e Portogallo hanno fatto meglio: + 15 per cento in Spagna, tre volte più che noi, e + 25 per cento in Portogallo, cinque volte di più. Differenze straordinarie. Ma spesso un grafico vale più di mille parole: osservate il grafico e chiedetevi che cosa ci è successo in questi vent'anni.

Dato che si tratta di produttività oraria, la partecipazione alla forza lavoro (bassa in Italia per donne, giovani, e anziani) o la disoccupazione (in certi periodi alta in Italia) sono ininfluenti, anche se peggiorano il quadro complessivo. Questi numeri misurano la produttività di chi lavora, quando lavora. Ed è questa variabile che determina il livello dei salari e del reddito pro capite. Quindi il grafico del reddito per persona in questi Paesi negli ultimi vent'anni è molto simile a quello della produttività oraria. Rispetto agli anni Novanta la crescita della produttività ha rallentato in molti Paesi: quindi l'eccezione italiana è ancora più preoccupante. Facciamo peggio di altri che già crescono meno che in passato. Negli Stati Uniti, per esempio, si parla di «stagnazione secolare» per descrivere l'andamento insoddisfacente della loro produttività, peraltro cresciuta otto volte di più di quella italiana! Rispetto a noi quella «stagnazione» americana sembra un boom straordinario.

Come spiegare il caso italiano? Scartiamo subito la possibilità di errori di calcolo. È vero che misurare la produttività non è facile, soprattutto nel settore dei servizi. Ma questo vale per tutti i Paesi, non solo per l'Italia. Anzi, in Italia il settore dei servizi, dove spesso la produttività è sottostimata, è relativamente piccolo rispetto agli Stati Uniti, al Regno Unito e altri Paesi europei. Che si tratti dell'economia sommersa? Ovvero una parte delle ore lavorate produrrebbe merci non ben conteggiate perché vendute «in nero». Non c'è dubbio che in Italia esista una vasta economia sommersa, ma anche in altri Paesi inclusi nel grafico come per esempio Spagna e Portogallo. Inoltre non è affatto ovvio che l'economia sommersa sia cresciuta così tanto in Italia dalla metà degli anni novanta. Anzi, la recente riforma del mercato del lavoro e la de-contribuzione per i nuovi assunti se mai hanno ridotto l'incentivo di alcune imprese a «lavorare in nero».

E allora? Ci sono varie possibilità. La prima è il «nanismo» delle imprese italiane. Aziende piccole tendono — in media, non tutte — ad essere meno produttive di quelle grandi. Queste ultime, infatti, possono sfruttare meglio economie di scala e la specializzazione nell'uso della forza lavoro. È normale che le imprese nascano piccole, ma poi devono crescere per aumentare, con la loro dimensione, anche la loro produttività. Se non lo fanno la produttività ristagna.

La seconda ragione, in parte collegata alla prima, è la proprietà delle imprese. L'86 per cento circa delle nostre imprese è di proprietà familiare. In Germania sono anche di più: circa il 90 per cento. Ma mentre in Germania meno del 30 per cento delle imprese

familiari è gestito da membri della famiglia — e tutte le altre da manager professionisti — in Italia quasi il 70 per cento è gestito in famiglia. Quale è la probabilità che il miglior manager possibile per un'impresa fondata da un padre o da una madre sia la figlia o il figlio? A noi pare piuttosto bassa. Infatti, vari lavori di ricerca dimostrano che le imprese a gestione familiare sono in media meno produttive di quelle a gestione professionale e rimangono, in media, più piccole, proprio per «tenere tutto in famiglia». L'insufficiente sviluppo dei nostri mercati finanziari, per cui servono più capitali propri, oltre alla nostra «cultura» della famiglia come azienda, sono cause concomitanti.

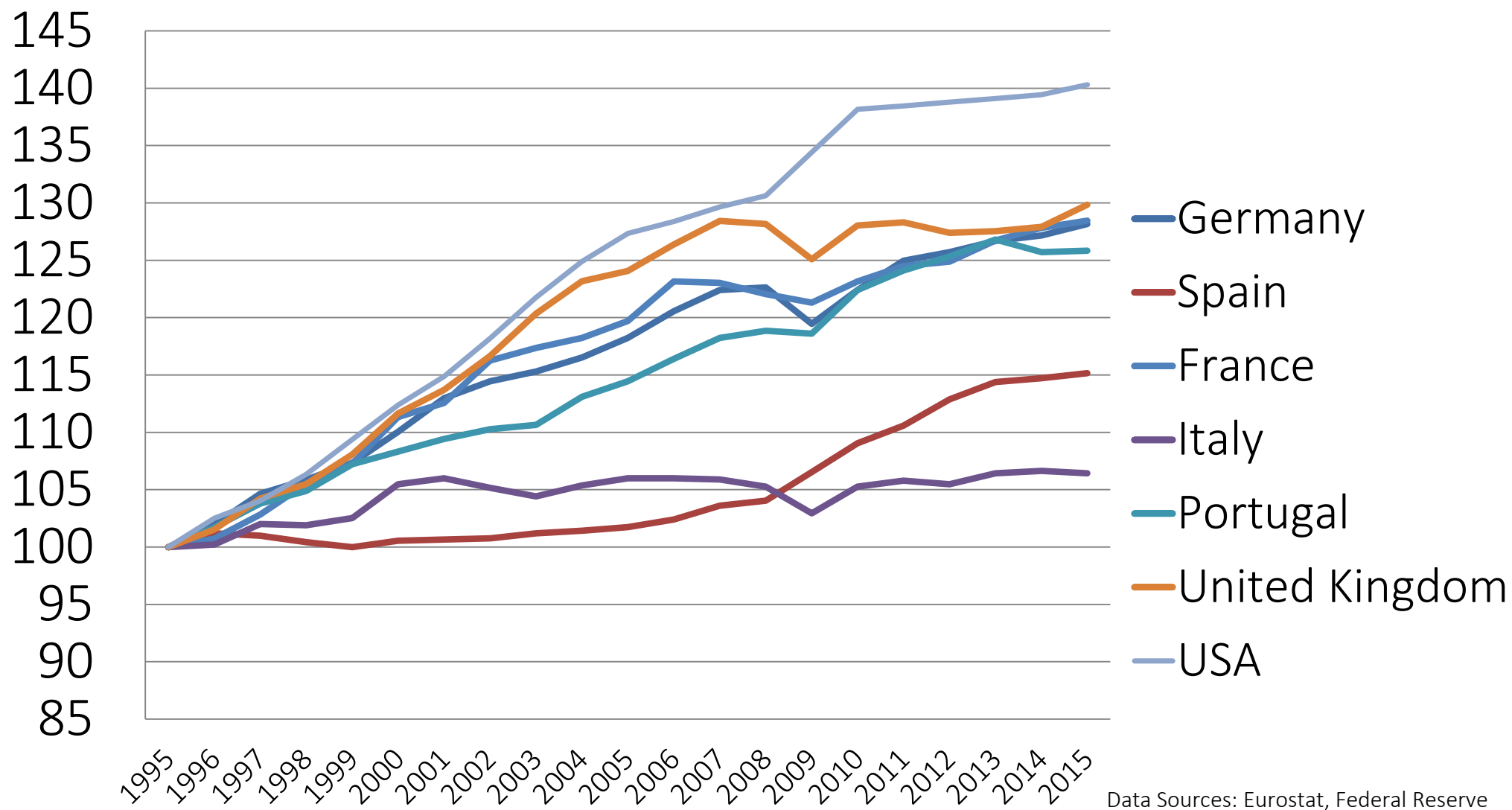
Ma vi sono altre ragioni. Una ricerca di Caligaris, Del Gatto, Hassan, Ottaviano e Schivardi mostra che in Italia, in molti settori, l'allocazione delle risorse produttive è inefficiente. Cioè non c'è stato abbastanza ricambio. Le imprese meno produttive non sono uscite dal mercato, così lasciando spazio a quelle più produttive. Questo è uno dei risultati delle politiche che per decenni, fino al Jobs Act, hanno difeso il posto di lavoro invece che il lavoratore. Un sistema di protezione sociale fortemente voluto dai sindacati e che ha obbligato a mantenere in vita imprese poco produttive, anziché facilitarne l'uscita dal mercato proteggendo temporaneamente il disoccupato, finché quest'ultimo non abbia trovato lavoro in una impresa più produttiva. A ciò va aggiunto che molti imprenditori passano più tempo nei corridoi dei ministeri e nelle loro associazioni di categoria a cercare favori e protezione dalla concorrenza invece che a migliorare la produttività.

Due nostri colleghi della Bocconi, Fabiano Schivardi e Tom Schmitz, sostengono, con dati convincenti, che le imprese italiane non hanno tratto altrettanto beneficio dalla rivoluzione informatica rispetto a quelle di altri Paesi. L'industria italiana ha mancato, in parte, questa spinta tecnologica, arrivandoci in ritardo. La loro analisi mostra che molte nostre imprese hanno perso vent'anni di innovazione tecnologica. Ciò vale soprattutto per le imprese piccole che, come abbiamo visto, in Italia sono particolarmente numerose.

Il livello medio di istruzione (in particolare il numero di laureati) in Italia è molto più basso della media europea, quindi il capitale umano è più basso. E' vero che la produttività di un buon diplomato di un istituto tecnico spesso non è inferiore, anzi, a quella di molti laureati. Ma il capitale umano conta eccome, non solo il numero di anni di istruzione, ma anche la qualità e l'adeguatezza alle esigenze produttive. Lo scorso anno il 40% dei nostri studenti universitari si è laureato in materie umanistiche o in giurisprudenza. Solo il 29% in ingegneria, chimica, biologia e altre discipline scientifiche. A tutto ciò dobbiamo aggiungere i costi della burocrazia e di regolamenti asfissianti per le imprese. Per la verità questi ci sono anche in altri Paesi europei, ma l'Italia nelle graduatorie sulla facilità di «fare business» è sempre in coda.

Insomma, è una combinazione di questi fattori ciò che spiega il triste grafico da cui siamo partiti. Deve essere chiaro a tutti che se dopo il 4 dicembre non ci rimboccheremo le maniche e accelereremo le riforme che il governo Renzi ha finalmente incominciato a fare, come il Jobs Act appunto, saremo destinati ad uno straordinario declino.

# Real Labour Productivity per hour



Data Sources: Eurostat, Federal Reserve