

IL RAPPORTO GIAVAZZI

Incentivi da riordinare con cura

Importanti le ricadute su buste paga e parametri di performance

di **Fabrizio Onida**

Il rapporto "Analisi e raccomandazioni sui contributi pubblici alle imprese" coordinato per conto del Consiglio dei Ministri da Francesco Giavazzi, su cui dalla fine di giugno il governo sta meditando, propone uno scambio fra, da un lato, un taglio sostanziale (stimato in circa 10 miliardi) dei contributi pubblici alle imprese e, dall'altro lato, misure volte a ridurre il cuneo fiscale e contributivo sul lavoro. Alla luce dei numerosi lavori empirici, principalmente a opera del Servizio Studi della Banca d'Italia, che sollevano molti dubbi sull'efficacia degli incentivi previsti dalle molte leggi in proposito (lavori puntigliosamente citati nell'Appendice del rapporto Giavazzi), si può largamente concordare con l'impostazione di fondo, mirata a usare meglio scarse risorse pubbliche per promuovere occupazione e competitività internazionale. Ma nel merito vorrei avanzare quattro osservazioni-suggerimenti, per una giusta correzione di tiro in questo ambito della politica industriale.

Primo, un minor costo relativo del lavoro farebbe certo recuperare qualche punto percentuale di competitività rispetto alla Germania e altri maggiori concorrenti, ma per aumentare investimenti e occupazione le imprese hanno oggi bisogno di vedere una ripresa della domanda interna da quei livelli di crescita zero o negativa che ci pone in fondo alle classifiche di crescita dei paesi. Certo, da un taglio fiscale e contributivo del costo del lavoro possiamo attenderci un contributo positivo alla crescita del Pil da parte delle esportazioni nette, pur se frenato dal fatto che per ogni euro esportato vi è una crescente attivazione di importazioni di beni intermedi, in particolare nei settori a medio-bassa tecnologia (Rapporto Istat 2012, cap. 3.1.3). Comunque più di due terzi della crescita dipendono dalla domanda interna, cioè da quanto le famiglie italiane saranno in grado di consumare e quindi da quanto le imprese saranno in-

dotte a investire per mantenere o espandere capacità produttiva.

Perciò: sgravi fiscali e contributivi sul costo del lavoro vanno disegnati così da portare a un incremento della busta paga (reddito netto), non solo dei profitti. Magari combinando sgravi sui contributi a carico dei lavoratori e detassando salari di produttività nella contrattazione di secondo livello.

Secondo, l'aumento della nostra competitività internazionale dipende non solo e non tanto da minori costi del lavoro, che restano comunque un multiplo di quelli dei paesi emergenti dinamici, quanto da continue innovazioni di prodotto e di processo, oltre che dai noti fattori di qualità delle infrastrutture (logistica, informatica, giustizia civile, burocrazia) su cui i compiti a casa sono appena cominciati.

Perciò: gli incentivi specifici all'innovazione vanno rimodulati, non cancellati.

Terzo, gli economisti hanno finalmente riscoperto che il mercato è fatto di imprese eterogenee, caratterizzate da livelli e dinamica molto diversi di produttività, capacità innovativa e grado di internazionalizzazione, a loro volta molto correlati alla dimensione aziendale (piccolo non è sempre bello!). Da cui discende che la produttività-competitività media di un paese-settore dipende in modo cruciale dall'entrata-uscita di imprese più-meno grandi-produttive-innovative-internazionalizzate all'interno dello stesso paese-settore. Riprove empiriche di questo fenomeno si trovano in numerosi lavori che attingono a dati di impresa comparabili fra paesi, come quelli forniti dall'indagine Efige (European Firms in a Global economy).

Perciò: un efficace sostegno all'innovazione e all'internazionalizzazione deve poter discriminare le imprese beneficiarie in base a parametri di performance come crescita dimensionale, produttività, capacità di esportare su più mercati, investimenti in R&S-ICT-formazione del capitale umano. Su tutti que-

sti parametri vi è ormai ampia disponibilità nella immensa base dati statistica Istat-Inps. Gli incentivi non devono invece essere troppo concentrati su pochissimi ben noti gruppi (nessuno propone pericolose scelte di "pick the winner"! o al contrario distribuiti a pioggia, se non sbilanciati a favore delle imprese più piccole e/o deboli, secondo una tradizione populistica purtroppo ben radicata nella nostra cultura parlamentare e di governo.

Quarto: da Schumpeter in poi, tutta la teoria dell'innovazione porta a sottolineare l'importanza delle aggregazioni tra imprese, tra loro e con istituzioni di ricerca (clusters, networks), come condizione necessaria per costruire degli "ecosistemi innovativi". La vicinanza geografica conta per i tipici distretti industriali, ma non per le principali reti di collaborazione entro grandi o medi progetti di avanzamento lungo le frontiere tecnologiche che innalzano conoscenze, competenze e produttività del paese. I documenti di politica industriale dei principali paesi europei ne sono permeati. Si vedano ad esempio "Innovation and Research Strategy" (UK, Department for Business Innovation & Skills), il "Fraunhofer Annual Report 2010" (Germania), la documentazione sui Pôles de Compétitivité francesi. Tanto più ciò vale per il nostro iperframmentato sistema produttivo, in cui gelosie imprenditoriali e accademiche ostacolano un deciso progresso in questa direzione.

Perciò: al di là dell'entità dei (pochi) incentivi disponibili per le imprese, vogliamo seriamente ripensare a qualche progetto tecnologico trasversale che valorizzi taluni nostri vantaggi competitivi già esistenti (es. meccatronica e robotica, bio-scienze, nuovi materiali), cofinanziato dal settore privato e guidato da personaggi di indiscussa competenza e indipendenza? Vogliamo rivedere in questa luce ruolo e missione operativa delle istituzioni pubbliche di ricerca, a cominciare da Cnr, Infn, Enea, Iit?

© RIPRODUZIONE RISERVATA