



XI CONSILIATURA 2023-2028

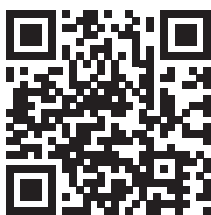
RAPPORTO ANNUALE SULLA PRODUTTIVITÀ 2025

SETTEMBRE 2025



XI CONSILIATURA 2023-2028

RAPPORTO ANNUALE SULLA PRODUTTIVITÀ 2025



Documento scaricabile online:
www.cnel.it/Documenti/Rapporti

INDICE

PREFAZIONE	11
1. LA PRODUTTIVITÀ IN ITALIA. ANALISI E POLITICHE	13
1.1. Una sintesi dell'evidenza sulla produttività in Italia.....	15
1.2. Alcuni snodi critici per la produttività in Italia	19
1.2.1. Competenze e investimenti	19
1.2.2. Struttura del sistema produttivo	22
1.2.3. Divari territoriali	24
1.3. Principali raccomandazioni per il sostegno alla produttività.....	25
1.4. Conclusioni	30
2. DINAMICA DELLA PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO NEL CONTESTO INTERNAZIONALE.....	33
2.1. Italia ed Europa: un confronto di lungo periodo.....	33
2.2. Produttività e quantità di lavoro: i contributi alla crescita nel confronto europeo	35
2.3. Italia nel confronto internazionale: UK, USA e Asia avanzata	36
2.4. Dinamica della produttività nei settori di mercato in Italia.....	38
2.5. Un approfondimento settoriale.....	38
2.6. Contributi alla produttività del lavoro in Italia	47
2.6.1. Contributi alla crescita della produttività del lavoro.....	47
2.6.2. Analisi settoriale.....	50
2.6.3. Composizione e dinamica dell'input di capitale	52
APPENDICE	63
3. ANALISI DELLA PRODUTTIVITÀ A LIVELLO TERRITORIALE.....	73
3.1. Differenziali di crescita e produttività tra macroaree	73
3.1.1. Le dinamiche territoriali.....	73
3.1.2. La crescita differenziata dell'occupazione	77

3.1.3. Le componenti del tasso di crescita del Pil pro capite	80
3.1.4. Divari di produttività tra macroaree italiane ed europee	84
3.2. Analisi delle dinamiche a livello comunale	91
3.2.1. Analisi dei profili comunali prima, durante e dopo la pandemia	91
3.2.2. Analisi di correlazione spaziale locale sui livelli di produttività apparente del lavoro	102
3.3. I divari di produttività: un'analisi a livello provinciale delle condizioni di contesto che caratterizzano le diverse aree del Paese	107
3.3.1. Il quadro di analisi	107
3.3.2. Cluster territoriali.....	109
3.3.3. PIL, PIL pro capite e produttività	110
3.3.4. Dinamica e struttura demografica	111
3.3.5. Capitale umano	112
3.3.6. Capitale sociale.....	113
3.3.7. Sistema produttivo.....	115
3.3.8. Mercato del lavoro	116
3.3.9. Infrastrutture.....	116
 4. IMPRESE E DIFFERENZIALI DI PRODUTTIVITÀ	 119
4.1. Introduzione.....	119
4.2. Propensione all'export.....	120
4.3. Intensità di utilizzo delle tecnologie digitali.....	122
4.4. Innovatività delle imprese	126
4.5. Assetto proprietario e produttività: l'effetto multinazionale sulle performance aziendali.....	128
4.6. La dimensione aziendale.....	131
4.6.1. La struttura dimensionale delle imprese	132
4.6.2. Produttività e dimensione d'impresa.....	135
APPENDICE	141

INDICE DELLE FIGURE

Figura 2.1.1. Produttività del lavoro.....	33
Figura 2.1.2. PIL, anni 1995-2024.....	34
Figura 2.2.1. PIL, produttività del lavoro e ore lavorate.....	35
Figura 2.3.1. Produttività del lavoro.....	36
Figura 2.3.2. PIL, produttività del lavoro e ore lavorate.....	37
Figura 2.4.1. Produttività del lavoro.....	38
Figura 2.5.1. Produttività del lavoro: manifatturiero.....	39
Figura 2.5.2. Produttività del lavoro: costruzioni.....	41
Figura 2.5.3. Produttività del lavoro: commercio, trasporti, alloggio e ristorazione.....	42
Figura 2.5.4. Produttività del lavoro: servizi di informazione e comunicazione.....	43
Figura 2.5.5. Produttività del lavoro: attività professionali e servizi di supporto.....	44
Figura 2.6.1. Contributi alla crescita della produttività del lavoro.....	49
Figura R.1. Investimenti intangibili vs tangibili: Francia.....	58
Figura R.2. Investimenti intangibili vs tangibili: Germania.....	58
Figura R.3. Investimenti intangibili vs tangibili: Spagna.....	59
Figura R.4. Investimenti intangibili vs tangibili: Italia.....	59
Figura R.5. Investimenti intangibili.....	60
Figura 3.1.1. Andamento del PIL per macroaree.....	75
Figura 3.1.2. Andamento del PIL pro capite per macroaree.....	76
Figura 3.1.3. Andamento della popolazione per macroaree.....	77
Figura 3.1.4. Occupazione per settore.....	78
Figura 3.1.5. Occupazione per comparti dei servizi.....	79
Figura 3.1.6. Scomposizione della dinamica del PIL pro capite.....	81
Figura 3.1.7. Differenziali di crescita - regioni italiane ed UE della stessa categoria di sviluppo.....	85
Figura 3.1.8. Distribuzione settoriale dell'occupazione nelle macroaree.....	87
Figura 3.1.9. Differenziali di produttività (MFP) e occupazione delle imprese ..	88
Figura 3.1.10. Differenziali di produttività (MFP) delle imprese.....	89

Figura 3.1.11. Differenziali di produttività e occupazione delle imprese	90
Figure 3.2.1. Manifattura. Anni 2019 e 2020	95
Figure 3.2.2. Servizi. Anni 2019 e 2020	95
Figure 3.2.3. Manifattura. Anni 2020 e 2022	96
Figure 3.2.4. Servizi. Anni 2020 e 2022	96
Figure 3.2.5. Manifattura medium-high tech. Anni 2019 e 2020	98
Figure 3.2.6. Manifattura low e medium-low tech. Anni 2020 e 2022	98
Figure 3.2.7. Manifattura medium-high tech. Anni 2020 e 2022	99
Figure 3.2.8. Manifattura high tech. Anni 2020 e 2022	99
Figure 3.2.9. Servizi kis. Anni 2020 e 2022	101
Figure 3.10. Servizi kis. Anni 2020 e 2022	101
Figura 3.2.11. Indicatori di correlazione spaziale locali (LISA) per livelli di produttività	103
Figura 3.2.12. Indicatori di correlazione spaziale locali (LISA) per livelli di produttività	104
Figura 3.2.13. Indicatori di correlazione spaziale locali (LISA) per livelli di produttività	105
Figura 3.2.14. Indicatori di correlazione spaziale locali (LISA) per livelli di produttività	106
Figura 4.3.1. Motivazioni per gli investimenti per classe di addetti.....	124
Figura 4.3.2. Produttività del lavoro per livello di utilizzo di ICT e settore.....	125
Figura 4.3.3. Produttività del lavoro per livello di utilizzo di ICT e dimensione aziendale.....	125
Figura 4.5.1. Caratteristiche delle imprese per tipo di governance	129
Figura 4.5.2. Caratteristiche di impresa: distribuzione di per tipo di governance	130
Figura 4.5.3. Valore aggiunto per addetto	131
Figura 4.6.5. Valore aggiunto per ora lavorata per classe dimensionale e settore	136
Figura 4.6.6. Scomposizione della crescita del valore aggiunto per ora lavorata	137
Figura 4.6.7. Scomposizione della crescita del valore aggiunto per ora lavorata, per settore	139

INDICE DELLE TAVOLE

Tavola 1. Il Comitato italiano nel contesto europeo	15
Tavola 2.6.1. Scomposizione della Crescita della Produttività del Lavoro in Italia	49
Tavola 2.6.2. Contributi alla crescita della produttività del lavoro. Risultati settoriali	52
Tavola 2.6.3. Input di capitale, produttività del capitale e capitale per ora lavorata	54
Tavola R.1. Analisi delle fonti di crescita	61
Tavola A.1. Produttività del lavoro, PIL e ore lavorate. Confronti europei.	64
Tavola A.2. Produttività del lavoro, PIL e ore lavorate – Confronti extra-europei	65
Tavola A.3. Produttività del lavoro, valore aggiunto e ore lavorate.....	66
Tavola A.4. Produttività del lavoro, valore aggiunto e ore lavorate.....	67
Tavola A.5. Produttività del lavoro, valore aggiunto e ore lavorate.....	68
Tavola A.6. Produttività del lavoro, valore aggiunto e ore lavorate.....	69
Tavola A.7. Produttività del lavoro, valore aggiunto e ore lavorate.....	70
Tavola A.8. Produttività del lavoro, valore aggiunto e ore lavorate.....	71
Tavola 3.1.1. Occupazione per attività economica	80
Tavola 3.1.2. Occupazione nelle imprese più produttive	91
Tavola 3.2.1. Profili comunali	92
Tavola 3.2.2a. Profili comunali per settore e periodo temporale (VA).....	93
Tavola 3.2.2b. Profili comunali per settore e periodo temporale	94
Tavola 3.3.1. Il quadro di analisi: dimensioni e indicatori	108
Tavola 3.3.2. Profili dei cluster provinciali rispetto al livello del PIL pro capite (quartili).	109
Tavola 3.3.3. Indicatori di produttività nei cluster provinciali	110
Tavola 3.3.4. Indicatori relativi all’assetto demografico nei cluster provinciali...	111
Tavola 3.3.5. Indicatori relativi al “capitale umano” nei cluster provinciali	112
Tavola 3.3.6. Indicatori relativi al “capitale sociale” nei cluster provinciali.....	114
Tavola 3.3.7. Indicatori relativi al sistema produttivo nei cluster provinciali (*).	115
Tavola 3.3.8. Indicatori relativi al mercato del lavoro nei cluster provinciali	116
Tavola 3.3.9. Indicatori relativi alle infrastrutture di trasporto	117

Tavola 4.2.1. Premio di produttività delle imprese esportatrici manifatturiere ..	121
Tavola 4.3.1. Imprese che dichiarano di aver fatto investimenti in tecnologie digitali	123
Tavola 4.3.2. Imprese che dichiarano di voler fare investimenti in tecnologie digitali	123
Tavola 4.4.1. Quote percentuali delle imprese italiane con attività innovativa ..	126
Tavola 4.4.2. Valore aggiunto per addetto delle imprese italiane	127
Tavola 4.4.3. Valore aggiunto per addetto delle imprese italiane	128
Tavola 4.6.1. Quota di imprese per classe dimensionale	132
Tavola 4.6.2. Quota di lavoratori occupati per classe dimensionale di impresa ..	133
Tavola 4.6.3. Quota di fatturato per classe dimensionale di impresa	133
Tavola 4.6.4. Dimensione media di impresa per settore di attività economica	134
Tavola A.1. Valore aggiunto per addetto – imprese esportatrici prodotti high tech	141
Tavola A.2. Valore aggiunto per addetto - imprese esportatrici prodotti medium high tech	141
Tavola A.3. Valore aggiunto per addetto - imprese esportatrici prodotti medium low tech	142
Tavola A.4. Valore aggiunto per addetto - imprese esportatrici di prodotti low tech	142
Tavola A.5. Imprese che dichiarano di aver fatto investimenti materiali e immateriali	143
Tavola A.6. Imprese che dichiarano di voler fare investimenti materiali e immateriali	143

INDICE DEI RIQUADRI

Riquadro 1. Il Comitato Nazionale per la Produttività italiano	15
Riquadro 2. La misurazione della produttività	31
Riquadro 3. Occupazione, demografia e produttività: spunti dal Rapporto ISTAT 2025.....	45
Riquadro 4. Differenze nella misurazione del capitale tra Italia e OCSE: una nota metodologica.....	54
Riquadro 5. Gli investimenti intangibili e la mancata crescita dell'Italia	56
Riquadro 6. I differenziali di produttività tra macroaree: un confronto per Italia e Spagna con dati di bilancio delle società di capitali – anno 2019.....	85

PREFAZIONE

Il Rapporto è stato concepito dal Comitato Nazionale Produttività, istituito presso il Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro in attuazione della Raccomandazione del Consiglio dell'Unione Europea del 20 settembre 2016 (2016/C 349/01), coordinato da Carlo Altomonte (Consigliere Esperto CNEL e Università Bocconi) e composto dagli esperti Maria De Paola (Università della Calabria e INPS), Vincenzo Galasso (Università Bocconi), Anna Giunta (Università Roma Tre), Cecilia Jona-Lasinio (LUISS), Giuseppe Nicoletti (LUISS), Fabiano Schivardi (LUISS), Stefano Menghinello, in rappresentanza dell'ISTAT e Francesco D'Amuri, in rappresentanza della Banca d'Italia.

Il coordinamento editoriale è stato curato da Alessandra Aureli, Consigliere del Presidente per il programma, l'organizzazione dei processi e i rapporti internazionali. L'Unità tecnica di supporto, composta da Francesco Titotto, Capo della Segreteria Tecnica del Presidente, e Maria Forte, funzionaria dell'Ufficio V, ha assicurato il coordinamento con la Presidenza e con la Direzione Generale per la programmazione e il coordinamento delle politiche settoriali, diretta da Larissa Venturi.

Il primo capitolo è stato redatto da Carlo Altomonte, unitamente agli altri componenti del Comitato.

Il secondo capitolo è stato elaborato su analisi e dati di Carmine Fimiani e Antonio Regano della Direzione Centrale per la Contabilità Nazionale ISTAT, con la supervisione e progettazione di Eleonora Bartoloni del Dipartimento per le Statistiche Economiche, Ambientali e Conti Nazionali, ISTAT. Il riquadro 5 è stato curato da Cecilia Jona-Lasinio della LUISS.

Il terzo capitolo è stato elaborato su analisi e dati di Massimo Armenise, Francesco Gaudio, Francesco Paolo Rizzo della Direzione Centrale per le Statistiche Ambientali e Territoriali, ISTAT, Elisabetta Bilotta e Ilaria Straccamore della Direzione Centrale per le Statistiche Economiche, ISTAT, con la supervisione e il contributo di Flavia Melchiorri Terribile, esperta del CNEL. Il riquadro 6 è stato curato da Carlo Menon dell'OECD.

Il quarto capitolo è stato elaborato sulle analisi di Viviana De Giorgi, Valeria Mastrostefano, Alessandra Nurra, Lorenzo Soriani, Valeria Tomeo, Emanuela Trinca della Direzione Centrale per le Statistiche Economiche, ISTAT, con la supervisione e il contributo di Rosalia Greco del Dipartimento economia e statistica, Banca d'Italia.

Eleonora Bartoloni e Stefano Menghinello della Direzione generale per le Statistiche Economiche, hanno coordinato le analisi ISTAT; Rosalia Greco e Francesco D'Amuri le analisi della Banca d'Italia.

Hanno contribuito alla stesura Sara Pareti e Tommaso Sacconi, collaboratori del CNEL.

1

LA PRODUTTIVITÀ IN ITALIA ANALISI E POLITICHE

Per le economie avanzate, la produttività costituisce una sfida cruciale, essendo il motore principale dello sviluppo economico e del benessere collettivo nel lungo periodo. La crescita della produttività è infatti la fonte principale dell'aumento del prodotto potenziale e dei redditi reali. Come evidenziato dalla teoria economica e da numerosi studi empirici, i fattori che influenzano la produttività sono molteplici e di natura trasversale. Essi includono l'innovazione, la qualità del capitale umano, le capacità manageriali, i modelli organizzativi, le infrastrutture materiali e digitali, e l'efficienza dei mercati dei beni, del lavoro e dei capitali, oltre al quadro regolatorio e istituzionale complessivo.

Data la complessità dei fattori in gioco, non esiste dunque una singola politica pubblica o un unico ambito di intervento in grado di fornire la soluzione miracolosa per garantire una crescita ampia e duratura della produttività. A titolo di esempio, la crescita della produttività è influenzata dalle politiche industriali, dalle politiche fiscali, dai sistemi educativi, dalle politiche del lavoro, della concorrenza e dell'innovazione. Ne consegue che una valutazione basata su rigide separazioni per materia, o per ambiti di competenza amministrativa, risulta inadeguata. Al fine di promuovere efficacemente la crescita della produttività è necessaria una gestione integrata tra le diverse misure di politica economica, capace di favorire flussi informativi tra i settori di intervento, valutando interazioni e sinergie (o eventuali effetti di sostituzione) tra le azioni da implementare, sia a livello centrale che locale, privilegiando scelte supportate da solida evidenza empirica e tendenzialmente orientate al lungo periodo.

Anche per un tema di scarso coordinamento tra i diversi attori nazionali ed europei, da oltre vent'anni la crescita economica potenziale dell'Unione Europea è rallentata. Come ricordato dal Rapporto Draghi, si osserva in particolare un declino della produttività totale dei fattori, la componente più legata al progresso tecnologico ed alla innovazione.¹ Le istituzioni europee, consapevoli di quanto la prosperità condivisa dell'Unione dipenda dalla sua capacità di aumentare la produttività, si sono dunque impegnate per mettere questo tema al centro dell'agenda pubblica.

A questo scopo nel 2016 il Consiglio dell'Unione Europea ha emanato la Raccomandazione 2016/C 349/01², chiedendo agli Stati membri della zona euro e dell'Unione di isti-

1. Si veda l'Appendice in coda a questo Capitolo per una sintesi dei principali indicatori di produttività e della loro misurazione.

2. Raccomandazione del Consiglio del 20 settembre 2016 sull'istituzione di Comitati Nazionali per la Produttività

tuire Comitati Nazionali per la Produttività (o *National Productivity Boards, NPB*). Questi organismi, attivi già da tempo in alcuni paesi avanzati (come Australia e Nuova Zelanda) ed emergenti (Cile, Messico) hanno il compito di sviluppare analisi approfondite sugli andamenti della produttività, diagnosticando i fattori che ne influenzano l'evoluzione nel lungo periodo, e formulare raccomandazioni volte a migliorarne la performance.

La Raccomandazione invita i Comitati a considerare le principali tendenze europee e nazionali e, coerentemente con la teoria economica, ad analizzare i fattori che determinano e favoriscono la produttività nel lungo periodo: innovazione, formazione di capitale e capacità di attrarre investimenti, demografia d'impresa, capitale umano, struttura industriale e simili. L'analisi deve inoltre basarsi su indicatori trasparenti e confrontabili affinché - laddove appropriato - i Comitati possano valutare comparativamente gli effetti delle misure di politica economica che hanno un impatto sulla produttività, rendendo espliciti i pro e i contro delle diverse scelte, attraverso un'adeguata valutazione *ex-ante* ed *ex-post* delle misure proposte e implementate. Nell'esercizio delle loro attività i Comitati possono appoggiarsi sia su risorse proprie che su contributi di altre istituzioni nazionali e internazionali e sulla ricerca accademica esistente.

La Raccomandazione suggerisce inoltre che i Comitati siano autonomi funzionalmente nei confronti dei decisori; siano in grado di comunicare pubblicamente e tempestivamente; abbiano solide procedure per garantire *expertise* e competenza nei componenti del comitato; godano di un accesso adeguato alle informazioni e ai dati rilevanti. Ogni Comitato dovrebbe pubblicare un rapporto annuale per monitorare l'andamento della produttività.

Facendo una rassegna delle attività dei primi comitati per la produttività attivati in Europa, la Commissione europea ha identificato in particolare quattro attività principali svolte: l'organizzazione di eventi, conferenze stampa, seminari specialistici e workshop; un contributo alla formulazione, valutazione e monitoraggio dei Piani Nazionali di Ripresa e Resilienza e contributi al processo del Semestre europeo di definizione della politica economica nei diversi Stati membri; la pubblicazione di rapporti annuali e la pubblicazione di ulteriori ricerche e analisi legate ai temi della produttività.³

L'Italia si è unita al network europeo dei Comitati Nazionali per la Produttività nell'autunno 2024. Il Comitato italiano è stato formalmente istituito dal Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro (CNEL) con la determinazione del Presidente n. 69 del 10 luglio 2024.⁴

3. Commissione europea (2021). Follow-up of the progress report on the implementation of the Council recommendation of 20 September 2016 on the establishment of National Productivity Boards. Commission Staff Working Document; Commissione europea (2024) *National Productivity Boards after seven years: An assessment*. Bruxelles.

4. Il CNEL è un organo di rilievo Costituzionale, con importanti funzioni consultive rispetto al Governo, alle Camere e alle Regioni. Il suo mandato costituzionale comprende il diritto di formulare proposte legislative in materia economica e sociale. Costituisce inoltre un luogo di consultazione permanente tra le parti sociali e i rappresentanti della società civile.

RIQUADRO 1

Il Comitato Nazionale per la Produttività italiano

Il Comitato Nazionale per la Produttività italiano è stato nominato nel settembre 2024 dal Presidente del CNEL, ed è composto da esperti indipendenti. Gli esperti sono affiancati da rappresentanti della Banca d'Italia e dell'Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), garantendo una solida combinazione di competenze tecniche e rappresentanza istituzionale. Inoltre, rappresentanti della Presidenza del CNEL e del Ministero dell'Economia e delle Finanze partecipano alle riunioni del Comitato in qualità di osservatori. Il segretariato del Consiglio è assicurato dal CNEL, che fornisce un supporto amministrativo e operativo e fornisce assistenza alla ricerca.

Il mandato del Comitato, in linea con la Raccomandazione 2016/C 349/01, è quello di analizzare e valutare l'evoluzione della produttività del sistema economico nazionale, produrre in merito una relazione annuale, proporre politiche e riforme per migliorare la competitività complessiva del sistema nazionale, svolgere analisi e ricerche per approfondire i fattori che contribuiscono alla produttività e cooperare con gli altri comitati dell'Unione. Inoltre, il Comitato italiano, integrato con il CNEL, e dunque con il Sistema statistico nazionale (Sistan), ha la facoltà di acquisire dati e informazioni rilevanti per le proprie analisi e raccogliere pareri e prospettive delle parti sociali e di altri portatori di interesse. A garanzia della indipendenza del Comitato, gli esperti sono scelti tra persone di comprovata professionalità, qualificata esperienza e riconosciuta indipendenza.

Utilizzando le dimensioni di classificazione proposte dalla Commissione europea, il Comitato italiano si presenta come un Board indipendente supportato da un segretariato fornito da un'istituzione esistente, a composizione tecnica, come sintetizzato nella seguente Tavola.

TAVOLA 1.

Il Comitato italiano nel contesto europeo

	Formato Board e Segretariato		Altri Formati
	<i>Incorporato in istituzione esistente</i>	<i>Non incorporato</i>	<i>Incorporato in istituzione esistente</i>
Composizione tecnica e politica	Irlanda, Croazia, Malta, Spagna	Slovacchia, Lussemburgo, Austria, Lettonia, Cipro	
Composizione tecnica	Germania, Italia	Belgio, Finlandia, Francia	Danimarca, Lituania, Paesi Bassi, Slovenia, Portogallo, Grecia

Fonte: Altomonte et al. (2025), CNEL CNP WP 1/2025.

1.1. UNA SINTESI DELL'EVIDENZA SULLA PRODUTTIVITÀ IN ITALIA

Sulla scorta di questo disegno istituzionale, il Comitato ha redatto il primo Rapporto sulla Produttività italiana. Il Rapporto, in linea con gli standard europei seguiti dagli altri Comitati nazionali, riassume le dinamiche generali della produttività nazionale ponendola a confronto con altri Paesi dell'Unione (Capitolo 2). I dati evidenziano chiaramente come, dalla metà degli anni Novanta, l'Italia abbia iniziato ad accumulare un signifi-

cativo ritardo nella crescita della produttività. Si è così concluso un ventennio virtuoso (1970-1990) che, grazie a una robusta accumulazione di capitale e a una solida dinamica della produttività, aveva permesso al Paese di convergere verso i livelli di reddito dei principali partner europei.

In confronto con i Paesi dell'Unione europea, negli ultimi tre decenni la produttività del lavoro in Italia ha evidenziato, in media, una dinamica significativamente più debole rispetto a quella dei principali partner europei. Nel periodo 1995-2024, l'incremento medio annuo si è attestato attorno allo 0,2%, a fronte dell'1,2% registrato nell'UE27, dell'1,0% in Germania e dello 0,8% in Francia. Anche la Spagna, pur caratterizzata da una maggiore volatilità ciclica rispetto all'Italia, ha sperimentato un'evoluzione più favorevole nel lungo periodo (+0,6%).

Nel primo quinquennio post-crisi finanziaria (2009-2014), si osserva un parziale recupero della produttività (+0,6%), sebbene a un ritmo inferiore rispetto ad altri paesi. Tra le principali cause di questo parziale recupero nella crescita della produttività nel settore privato si può sicuramente annoverare il forte processo di selezione che ha caratterizzato il comparto industriale italiano subito dopo la crisi finanziaria. Questo elemento si è combinato con la ristrutturazione del settore bancario, con l'avvio di una stagione di riforme del mercato del lavoro e con l'introduzione di incentivi all'innovazione (il c.d. programma 'Industria 4.0'), fattori che hanno premiato le imprese più efficienti, favorendo una riallocazione dei lavoratori verso le stesse (v. Capitolo 4), e dunque una più sostenuta crescita della produttività aggregata.

Nel quinquennio successivo (2014-2019), caratterizzato da una maggiore stabilità macroeconomica, la crescita della produttività italiana si è pressoché arrestata (+0,1%), e tale dinamica si è protratta anche nel periodo più recente (2019-2024), che comprende la crisi pandemica e il successivo recupero dei livelli di PIL, a fronte di un incremento medio nei Paesi dell'UE27 (+0,4%). Nel settore privato non agricolo al netto dei servizi finanziari e immobiliari (settori Ateco da B a N, esclusi K e L), la crescita della produttività è stata pari all'1,6 per cento nel quinquennio, trainata dalle costruzioni – a loro volta beneficate da forti stimoli fiscali – e dai servizi privati, in particolare nel commercio e nei servizi ad alta intensità di conoscenza.

L'ultimo quinquennio si è caratterizzato anche per il buon andamento dell'occupazione (4,4%, in linea con la media UE), la cui dinamica è rimasta marcata anche negli ultimi anni, interessati dallo shock energetico: tra il 2022 e il 2024 l'occupazione è aumentata a un tasso quasi doppio rispetto alla media UE, trainata dall'espansione in alcuni settori ad alta intensità di lavoro (ma anche a produttività media più bassa) come costruzioni, ristorazione, sanità e assistenza. Favorita da una dinamica salariale contenuta, l'occupazione è quindi cresciuta, ma prevalentemente in attività a basso valore aggiunto, con effetti depressivi sull'efficienza media del sistema produttivo.

La dinamica del fattore lavoro è stata inoltre più marcata di quella del capitale, in ripresa dall'inizio di questo decennio dopo il graduale calo registrato in quello precedente. A questo proposito si segnalano due temi importanti per l'economia nazionale. Da un lato, l'Italia mostra un significativo ritardo rispetto alla media europea negli investimenti intangibili, ovvero quelli in beni immateriali come software, ricerca e sviluppo, e capitale organizzativo. Mentre questi ultimi sono cresciuti a un ritmo tre volte superiore rispetto a quelli tangibili per la maggior parte delle economie avanzate dal 2014 ad oggi, l'Italia

mostra una dinamica opposta, con gli investimenti tangibili che sorpassano l'accumulazione di capitale conoscitivo, evidenziando la difficoltà del nostro Paese a tenere il passo con la frontiera dell'innovazione.

Tuttavia, nel biennio 2023–2024, anche gli investimenti in capitale tangibile hanno subito una forte decelerazione, facendo così emergere una seconda criticità: successivamente alla dinamica espansiva del 2021-2022, la spesa in macchinari e attrezzature è infatti diminuita nel 2024, anche a causa delle peggiori prospettive di domanda. Sono invece aumentati gli investimenti in infrastrutture pubbliche e le opere non residenziali, che hanno bilanciato il calo degli investimenti in edilizia abitativa, generatosi in maniera quasi meccanica dopo il boom del Superbonus.

Il Rapporto evidenzia inoltre come, sempre a cavallo tra 2023 e 2024, entrambi i contributi alla crescita della produttività del lavoro – ossia la produttività totale dei fattori (progresso tecnologico) e il capitale per ora lavorata – risultino negativi (cfr. Appendice del Capitolo per una definizione puntuale di questi indicatori). Questo conferma che la ripresa post-pandemica nel nostro Paese avviene in un quadro caratterizzato da luci e ombre.

Per comprendere la crescita economica italiana e la sua produttività non basta peraltro limitarsi ad un'analisi storica: sono altrettanto determinanti i divari territoriali del Paese (Capitolo 3 del Rapporto). Obiettivo delle evidenze illustrate è una analisi articolata su più livelli (macroaree regionali, province, comuni) che consenta di restituire la complessità dei diversi divari territoriali presenti nel nostro Paese, per quanto attiene gli andamenti della produttività e delle sue determinanti.

Analizzando in maniera più sintetica i divari territoriali tra macroaree, l'analisi mostra come il Mezzogiorno abbia accumulato un ritardo significativo, soprattutto durante la crisi 2008-2014, quando il PIL è calato in media dell'1,9% annuo. Tra il 2000 e il 2023, mentre il Nord ha mantenuto una crescita positiva (0,5% annuo), il Mezzogiorno ha registrato una sostanziale stagnazione, in presenza di una diminuzione della popolazione in età lavorativa. Questo ha frenato la crescita del PIL pro capite, con un aumento medio annuo quasi nullo (+0,02%) contro il +0,2% del Nord Ovest.

La ripresa post-pandemica (2019-2023) ha mostrato invece una crescita del PIL pro capite più dinamica proprio nel Mezzogiorno (+1,5% annuo), trainata dagli investimenti del PNRR e dal settore pubblico. Tuttavia, questi risultati non hanno colmato il ritardo accumulato. La scomposizione del PIL pro-capite evidenzia come, durante i cicli, la crescita sia dipesa più dall'occupazione che dalla produttività: il Mezzogiorno ha sofferto di un calo occupazionale durante la crisi, recuperato solo in anni recenti grazie alla dinamica degli investimenti pubblici, mentre la produttività ha contribuito marginalmente o negativamente.

Negli ultimi anni, le costruzioni e i servizi hanno sostenuto l'occupazione nel Sud. Le regioni meridionali continuano a presentare una minore incidenza di occupati nei comparti ad alta tecnologia (manifattura avanzata, ICT, servizi ad alto contenuto di conoscenza), fattore che limita le potenzialità di crescita; c'è tuttavia qualche segnale di spostamento verso questi comparti, ad esempio la crescita degli occupati nell'ICT è stata nel Mezzogiorno pari al 50 per cento negli ultimi anni post-pandemia, più del doppio che nell'Italia nel suo complesso. Le analisi territoriali evidenziano inoltre gruppi di comuni nel Mezzogiorno con bassi livelli di produttività e ridotta capacità di sviluppare economie di agglomerazione, fattori che aggravano la distanza dalle aree urbane più dinamiche.

Inoltre, secondo i dati dei bilanci societari presentati dall'OCSE in un approfondimento dedicato, il divario di produttività Nord-Sud supera il 20% anche a parità di settore e dimensione aziendale, riflettendo carenze strutturali: capitale umano, infrastrutture, qualità delle istituzioni locali e dei servizi pubblici. Queste condizioni penalizzano le imprese, limitandone competitività e capacità di crescere.

Nell'analisi a livello provinciale, le aree del Sud mostrano inoltre tendenze demografiche sfavorevoli, con giovani istruiti che emigrano, bassa quota di laureati, ridotta diffusione di competenze avanzate, e debole capitale sociale. Ciò frena l'innovazione, l'attrattività dei territori e la modernizzazione del tessuto produttivo. Colmare i divari richiede un'azione pubblica decisa: investimenti in infrastrutture, capitale umano e servizi, come previsto dal PNRR e dal Piano Strutturale di Bilancio di Medio Termine, per rafforzare le amministrazioni locali e ridurre le disuguaglianze territoriali.

Il Rapporto analizza in dettaglio anche la produttività a livello delle singole imprese (Capitolo 4). I dati mostrano una forte eterogeneità, parzialmente spiegabile con la dimensione aziendale che è a sua volta correlata con tre fattori chiave: propensione all'export, digitalizzazione e innovazione.

L'analisi conferma la frammentazione della struttura produttiva italiana: il 94,7% delle imprese ha meno di 10 addetti, una quota molto superiore a Germania o Francia. Più della metà dei lavoratori è occupata in imprese con meno di 20 addetti. Questo frena la produttività aggregata, perché le microimprese investono meno in capitale fisico, innovazione e tecnologie, hanno più difficoltà a investire in conoscenze e a sviluppare modelli di organizzazione aziendale innovativa, e partecipano poco alle catene globali del valore.

L'analisi conferma una relazione positiva tra dimensione e produttività: nella manifattura, le grandi imprese sono oltre il 70% più produttive delle medie; nei servizi ICT il divario è ancora più marcato, a testimonianza della complementarità tra scala e capitale intangibile. Nei servizi professionali, le imprese medio-grandi sono quelle che trainano la produttività.

Dal 2014 al 2019, la riallocazione dell'occupazione verso le imprese più grandi ha contribuito alla crescita di produttività in settori chiave come manifattura, costruzioni e commercio. Tuttavia, dopo la pandemia, questo processo ha rallentato, con uno spostamento complessivo dell'occupazione verso imprese di media dimensione, prevalentemente in settori tradizionali a basso contenuto tecnologico.

Settorialmente, nel periodo post-Covid il settore ICT ha registrato una ripresa della quota di occupazione nelle grandi imprese, sostenuta dalla digitalizzazione, mentre al contrario nella manifattura la riallocazione è stata più debole. Poiché tuttavia il settore ICT pesa relativamente meno di altri sull'economia italiana l'effetto complessivo della riallocazione del fattore lavoro alla crescita della produttività si è interrotto.

Guardando alle imprese esportatrici, queste mostrano un premio di produttività significativo rispetto alle non esportatrici, premio che cresce con la dimensione. Anche le microimprese esportatrici sono più produttive delle piccole-medie non esportatrici, a conferma del ruolo selettivo dell'export. L'export premia soprattutto i settori a media-alta tecnologia, mentre nei servizi l'effetto è più limitato.

Anche l'adozione di tecnologie digitali è associata a un premio di produttività, stimabile in circa il 15-30%, ma con forte eterogeneità: il premio di produttività associato

alla digitalizzazione è infatti molto marcato nei servizi ad alta conoscenza, più debole nei settori tradizionali. La digitalizzazione amplifica i vantaggi delle imprese più grandi, che integrano meglio le tecnologie; le microimprese restano penalizzate.

L'innovazione è un altro fattore decisivo: le imprese innovative presentano in media una produttività superiore del 20%, soprattutto nei settori ad alto contenuto intangibile come farmaceutica, elettronica e ICT. Peraltro, i dati del capitolo mostrano che il premio di produttività è presente per tutte le classi dimensionali, sia pure in misura eterogenea, a dimostrazione che l'innovazione può generare benefici anche nelle PMI.

In sintesi, dimensione, export, digitalizzazione e innovazione sono fattori determinanti della produttività, spesso interconnessi. Nonostante alcuni segnali positivi, come un aumento della dimensione media d'impresa, la struttura produttiva italiana resta però dominata dalle microimprese, ostacolando la diffusione della digitalizzazione e dell'innovazione e mantenendo un'alta concentrazione dell'export in un numero limitato di grandi imprese.

Politiche pubbliche mirate a rafforzare questi fattori, combinate a una semplificazione normativa e a incentivi finanziari e fiscali che favoriscano la crescita dimensionale, sono essenziali per sostenere la produttività e la competitività del sistema economico, come discusso nei paragrafi successivi.

1.2. ALCUNI SNODI CRITICI PER LA PRODUTTIVITÀ IN ITALIA

1.2.1. Competenze e investimenti

Dopo la fase di debole rilancio della produttività a cavallo tra le due crisi, e la ripresa immediatamente successiva alla pandemia, l'Italia sembra negli ultimi due anni bloccata di nuovo in una situazione di stagnazione, con un mercato del lavoro in cui convivono bassi salari e bassa produttività, sia pur in un contesto di occupazione relativamente elevata. Questo equilibrio appare caratterizzato dalle seguenti evidenze.

Innanzitutto, la bassa produttività registrata dalla metà degli anni Novanta del secolo scorso ha storicamente frenato la crescita dei salari. Tra il 2010 e il 2019, i salari reali in Italia sono cresciuti in media di appena lo 0,2% annuo, contro l'1,0% della Francia e l'1,3% della Germania (OECD Employment Outlook 2023). Questo dato riflette una stagnazione del potere d'acquisto dei lavoratori italiani, strettamente connessa alla debole dinamica della produttività del lavoro, che si attesta su tassi di crescita simili.

Negli ultimi anni la debole crescita dei salari si è associata allo shock inflazionistico del 2022–2023, determinando un abbassamento del costo reale del lavoro. L'Employment Outlook 2025 dell'OECD segnala che, nonostante un aumento consistente nel corso del 2024, ad inizio del 2025 i salari reali in Italia erano ancora inferiori del 7,5% rispetto al 2021. Nello stesso periodo, il costo d'uso del capitale è progressivamente aumentato, sia per l'aumento del tasso di interesse nominale, che è rimasto relativamente elevato anche in presenza di inflazione in calo, sia a causa del costo dell'energia, aumentato di oltre il 30% rispetto ai livelli pre-crisi.

Ne risulta che le imprese negli ultimi anni sembrano aver preferito espandere il fattore lavoro, relativamente più conveniente, piuttosto che investire in beni capitali – in parti-

colare quelli funzionali ai processi di digitalizzazione, ma non solo. Questo, unito alla bassa disponibilità di competenze digitali (solo il 16% dei lavoratori ha competenze ICT elevate, vs. 30% circa in Germania e Francia, e solo il 15% dei laureati lo è in discipline STEM, a fronte di una media europea del 26%), ha frenato ulteriormente l'adozione di tecnologie digitali nel nostro Paese. Secondo il Rapporto Annuale ISTAT 2025, tra il 2022 e il 2024 gli investimenti in ICT sono cresciuti solo dello 0,8% annuo (contro l'1,9% del triennio precedente), e la quota di imprese che utilizza soluzioni ERP o cloud è rimasta ferma al 38%, venti punti al di sotto della media europea, segnalando un blocco della transizione digitale nelle PMI.

Di conseguenza, come segnalato in questo Rapporto, è aumentata l'occupazione (+1,6% nel 2024), ma al costo di una riduzione della produttività del lavoro (-0,9% per occupato nello stesso anno). Tale trade off è ampiamente evitabile, in quanto dipende, p.e., dalle competenze degli occupati e dai settori in cui si genera occupazione, e soprattutto non dovrebbe sussistere nel lungo periodo, perché il capitale tende ad adeguarsi al numero degli addetti, a meno che non ne sia impedito da fattori strutturali. Il rischio per il Paese, dunque, è che con salari fermi e produttività in calo, si rafforzi un circolo vizioso che, se da un lato mantiene alti i livelli occupazionali, scoraggia l'investimento in capitale ICT e intangibile (p. es. in innovazione o formazione), e dunque frena la crescita potenziale del Paese nel lungo periodo.

Oltre alla dotazione di capitale tecnologico, il capitale umano è una determinante fondamentale del benessere e delle performance economiche di un Paese. Recenti studi dell'OECD hanno messo in relazione il livello delle competenze (alfabetizzazione, capacità di calcolo e risoluzione dei problemi) e la produttività del lavoro.⁵ Un più alto livello di competenze è associato ad una produttività del lavoro più alta: circa il 25% del divario tra la media OECD e i paesi più performanti in termini di produttività del lavoro è spiegata dal diverso livello di competenze. Le competenze della forza lavoro sono anche fortemente associate ai diversi livelli di spesa in Ricerca e Sviluppo (R&S). A parità di dotazione di competenze, è fondamentale anche l'allocazione dei lavoratori nei diversi settori produttivi e nelle diverse imprese: la scarsa corrispondenza, o disallineamento, tra competenze dei lavoratori e mansioni sul posto di lavoro (il cosiddetto "*skill mismatch*") nei paesi OECD spiega da solo il 12% del divario di produttività con i paesi più performanti. La produttività del lavoro è più alta nei settori con un minore disallineamento, e dove i lavoratori con le più alte competenze sono occupati nelle imprese più grandi e più dinamiche.

Il divario sul fronte di conoscenze e competenze è peraltro evidente nei dati italiani rispetto ad altri paesi europei. Nei dati italiani la spesa privata in Ricerca & Sviluppo (R&S) è pari allo 0,9% del PIL, contro 1,5% in Francia e 2,2% in Germania. La media dell'Unione Europea si attesta all'1,5%, mentre paesi come Svezia e Finlandia superano il 2,7%. Dal 2010 a oggi, la spesa privata in R&S in Italia è rimasta stagnante, con un incremento medio annuo inferiore allo 0,3 punti percentuali, rispetto a una media UE di +0,8 punti. Secondo i dati illustrati nel Rapporto (Capitolo 4), questo ritardo si riflette anche

5. Andrews, D., B. Égert and C. de la Maisonneuve (2025), "Adult skills and productivity: New evidence from PIAAC 2023", *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1834, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/12ac6e8c-en>.

nella quota di imprese innovatrici: solo il 30% delle imprese italiane ha introdotto un'innovazione di prodotto o processo negli ultimi tre anni, contro oltre il 50% in Germania e Svezia. Inoltre, l'adozione di tecnologie digitali (*ERP, Internet of Things, cloud, big data*) resta limitata nelle PMI italiane, che mostrano livelli di maturità digitale inferiori di circa 20 punti percentuali rispetto alla media UE. Questo sottoutilizzo di R&S e digitalizzazione non solo contribuisce a limitare la domanda per lavoratori con competenze digitali, con conseguenze al ribasso sui salari e quindi sugli incentivi a investire nel corrispondente capitale umano, ma compromette anche l'effetto propulsivo del capitale intangibile sulla crescita della produttività del lavoro.

Come sottolineato nel Rapporto, a causa di questi elementi strutturali l'Italia ha accumulato ritardi anche rispetto all'intensità di investimento in capitale intangibile, pari al 9,5% del valore aggiunto negli ultimi dati, contro il 14,5% in Francia, il 13,6% in Svezia e il 16,5% negli Stati Uniti (Van Ark et al., *World Intangible Investment Highlights* 2024). Il tasso medio annuo di crescita degli investimenti intangibili in Italia tra il 2013 e il 2023 è stato inferiore al 2,5%, contro il +4,7% in Francia, +6,1% in Svezia, e +5,8% negli Stati Uniti. Di conseguenza, il contributo dei beni intangibili alla crescita della produttività del lavoro è in Italia inferiore di 0,4 punti percentuali all'anno rispetto alla media UE nel periodo 1996–2019. Il divario emerge con chiarezza anche dall'analisi della quota di investimenti intangibili sul PIL nel lungo periodo. Dal 1995 al 2023, a fronte di una netta accelerazione della Francia (dall'11% nel 1995 al 16% nel 2023), di un incremento rilevante della Germania (dal 7% al 10%) e di una crescita significativa della Spagna (dal 5% al 7,4%), l'Italia ha registrato solo un lieve aumento della quota di investimenti intangibili, passando dal 7% all'8,4%. Inoltre, dopo la crisi pandemica, il tasso di crescita degli investimenti intangibili è stato superiore a quello degli investimenti in capitale tangibile in tutti i paesi europei considerati, mentre in Italia la crescita degli investimenti intangibili risulta ancora molto debole.

L'adozione di buone pratiche legata alla managerializzazione digitale, inoltre, non è solo un problema di offerta nel fattore capitale, ma anche nel fattore lavoro. Come già accennato, il Paese soffre anche di un ritardo strutturale nelle competenze digitali della manodopera. Secondo i dati OECD PISA 2022, solo il 38% dei quindicenni italiani raggiunge livelli adeguati nelle competenze digitali applicate, contro il 53% della Germania e oltre il 60% nei Paesi Bassi e in Finlandia. Questo divario si riflette anche tra gli adulti: secondo PIAAC, solo il 29% degli adulti italiani ha un livello medio-alto di capacità di risoluzione di problemi in ambito digitali, contro il 45% della media OECD e oltre il 50% nei Paesi nordici. Tale carenza di competenze nasce storicamente da percorsi scolastici non coerenti con le richieste del mercato del lavoro, con scarsa presenza di orientamento efficace verso percorsi tecnici o professionalizzanti (e presenza di 'stigma' sociale verso gli ITS), nonché elevati livelli di dispersione scolastica, in particolare nel Mezzogiorno. Questo limita la capacità delle imprese italiane di adottare e valorizzare gli investimenti in capitale intangibile e tecnologie digitali, e comprime dunque il 'premio' salariale verso queste specializzazioni, scoraggiando l'investimento in formazione.

Collegato a questo problema, il Rapporto Annuale ISTAT 2025 segnala inoltre l'invecchiamento della forza lavoro: gli over 50 rappresentano oggi oltre il 40% degli occupati e, hanno rappresentato l'80% dell'aumento occupazionale che si osserva tra il 2019 e il

2024. La permanenza in azienda dei lavoratori più esperti sembrerebbe consolidarsi, sia per effetto di vincoli esterni – in particolare l’innalzamento dell’età pensionabile dovuto alle riforme previdenziali – sia per esigenze interne di continuità operativa, in linea con l’esperienza di altri paesi europei (il fenomeno noto come “*labor hoarding*”)⁶. Tuttavia, questa crescita di occupazione stabile, sia pur positiva sul fronte sociale, non sembra accompagnarsi a reali percorsi di valorizzazione retributiva o professionale, concentrandosi ad oggi in comparti a basse competenze e bassa produttività – come alloggio, ristorazione, costruzioni – che hanno assorbito gran parte dell’incremento dell’input lavoro (Rapporto Annuale ISTAT 2025, Cap. 4). Il risultato è una produttività oraria stagnante, a fronte di performance più dinamiche nei principali partner europei, con una crescita recente che si conferma trainata quasi esclusivamente dal volume di lavoro impiegato, e non da un aumento dell’efficienza.

1.2.2. Struttura del sistema produttivo

L’evidenza discussa in questo e altri rapporti di analisi dell’economia italiana mostra che, tra il 2022 e il 2024, l’occupazione in Italia è cresciuta, anche se, come visto, principalmente nei settori a bassa produttività, come costruzioni, sanità, assistenza sociale e ristorazione (63% dell’incremento netto dell’occupazione aggregata è in questi comparti, secondo il Rapporto Annuale ISTAT 2025). La dinamica risulta più accentuata nel Mezzogiorno, dove tali settori hanno assorbito oltre il 70% della nuova occupazione, mentre nel Nord la crescita è stata più equilibrata, includendo anche servizi professionali e industrie ad alta tecnologia. Questo squilibrio nella composizione della crescita occupazionale a livello settoriale limita il contributo dell’occupazione alla crescita della produttività.

Tutto ciò risulta coerente con l’evidenza che proprio nei settori a bassa produttività – come commercio e costruzioni – il legame tra dimensione d’impresa e produttività è più debole. Nel Capitolo 4 del Rapporto si mostra come il divario di produttività tra imprese con oltre 50 addetti e quelle sotto i 10 sia inferiore al 30% in questi comparti. Al contrario, nei settori ad alta intensità di conoscenza come ICT, servizi professionali e manifattura ad alta tecnologia, la produttività delle grandi imprese supera del 70–80% quella delle microimprese. Tuttavia, in Italia, questi settori ad alto potenziale, in particolare i servizi, sono caratterizzati da una dimensione media di impresa relativamente piccola, e nel periodo 2022-2024 hanno registrato una crescita molto più modesta dell’occupazione.

Un ambito particolarmente rilevante per la relazione tra crescita dimensionale e produttività è quello dei servizi professionali, un settore che per la sua alta intensità di conoscenze e di digitalizzazione traina la produttività in diversi paesi europei. Come evidenziato dal IX Rapporto sulle Libere Professioni 2024 prodotto dal CNEL, il numero complessivo di professionisti è aumentato del 30% nell’ultimo decennio, superando i 1,4 milioni di attivi in Italia. Tuttavia, oltre l’85% opera in forma individuale e con redditi

6. Il fenomeno è citato ad esempio nel Rapporto Annuale Produttività della Francia quale fattore di riduzione della produttività per ora lavorata, insieme alla accelerazione dell’ingresso nel mondo del lavoro di giovani apprendisti dovuta alle misure prese dal governo francese negli ultimi anni. Si veda in particolare <https://www.banque-france.fr/fr/publications-et-statistiques/publications/comment-expliquer-les-pertes-de-productivite-observees-en-france-depuis-la-periode-pre-covid>

medi modesti. A confronto, nei Paesi del Nord Europa (come Danimarca e Germania), una quota crescente di professionisti opera in forma aggregata o consortile, con strutture organizzative più complesse e un maggiore accesso a tecnologie, clienti internazionali e formazione. Esistono anche per l'Italia interessanti tendenze di consolidamento, anche grazie alle dinamiche di invecchiamento demografico, per cui rispetto al 2019, il numero assoluto di professionisti si riduce in tutti i settori di circa il 4,5%, tranne nel comparto ICT (+15,9%, ma con una quota ancora bassa al 4,2%). Cresce inoltre il numero di studi professionali datori di lavoro, dunque di maggiori dimensioni, e si osserva inoltre una tendenza crescente alla stabilizzazione dei rapporti di lavoro, con trasformazioni da contratti a termine a contratti a tempo indeterminato. Tuttavia, la tendenza di consolidamento in atto nel settore è ancora lenta, e la transizione è in parte ritardata anche dalla riduzione della componente giovanile.

Più in generale, i dati ISTAT mostrano che l'Italia negli ultimi anni ha sperimentato una riduzione della frammentazione dimensionale di impresa. Nella manifattura, tra il 2008 e il 2022, il numero delle imprese si è ridotto di 110.000 unità, di cui 105.000 avevano meno di 20 addetti. Il recente Rapporto sulla Competitività dei settori produttivi dell'ISTAT (2025) conferma che questa tendenza, già in atto prima dello scoppio della pandemia di Covid-19, è proseguita anche nel periodo post-pandemico, accompagnandosi all'aumento dell'occupazione e del fatturato e, dunque, della dimensione media delle imprese. Questo fenomeno peraltro non è limitato al settore manifatturiero, ma è diffuso in tutti i settori economici.

Negli ultimi anni, però, a tale consolidamento non è corrisposto un miglioramento proporzionale della produttività. La ragione sembra risiedere nella natura dei cambiamenti avvenuti nel post-pandemia: la crescita è derivata da un processo di selezione e sviluppo interno alle imprese, piuttosto che da uno spostamento di lavoratori verso aziende di maggiori dimensioni e, quindi, più produttive. I dati mostrano infatti come, ad eccezione del settore ICT, a seguito della pandemia il processo di riallocazione tra classi dimensionali abbia perso slancio.

Si aggiunge, inoltre, una digitalizzazione ancora limitata, specialmente tra le piccole e medie imprese. Molte di queste non solo non hanno investito in tecnologie digitali, ma, alla luce delle evidenze campionarie, sembra non intendano farlo. Di conseguenza, è alta la percentuale di piccole imprese che sottovaluta l'importanza della digitalizzazione per la propria competitività. Le imprese esportatrici ed innovative sono poche, rispetto al totale delle imprese, e anche fra loro, si assiste a una concentrazione, per cui circa un quarto delle imprese esportatrici più grandi concentra circa l'80% dell'export complessivo italiano.

Il quadro complessivo denota dunque una dinamica poco efficiente nel contributo dell'allocazione dei fattori alla produttività complessiva del sistema Paese: l'occupazione si espande nei settori a minore produttività, o dove comunque la crescita dimensionale d'impresa è meno associata a livelli più elevati di efficienza, mentre resta stagnante nei settori dove potrebbe produrre i maggiori benefici per la produttività aggregata.

Tale scarso dinamismo nella riallocazione dei lavoratori tra imprese è verosimilmente aggravato dal tema delle basse competenze della forza lavoro in precedenza menzionato, fattore che limita la capacità di adozione di capitale innovativo – soprattutto digitale – da parte delle imprese, limitandone la crescita. Il freno in termini di profitti e fatturato, a sua volta, riduce il rendimento atteso degli investimenti in capitale umano e, insieme

a fattori quali la gestione prevalentemente familiare e l'adozione di pratiche manageriali poco orientate all'efficienza (che a loro volta si associano a un minore investimento in innovazione e in capitale intangibile) alimenta un circolo vizioso di sottoutilizzo delle competenze e di scarso vigore nel mercato del lavoro in ottica di rilancio della produttività.

1.2.3. Divari territoriali

L'importanza dei fattori precedentemente menzionati quali snodi critici per la produttività in Italia si conferma anche osservando l'elevato livello di eterogeneità che caratterizza i territori italiani. In generale, nel confronto tra le regioni italiane e le omologhe regioni europee, si conferma l'evidenza per cui le regioni del Mezzogiorno registrano, in tutti i periodi considerati, un differenziale di crescita del PIL pro capite negativo rispetto alle altre aree meno sviluppate dell'UE-27, riconducibile alla ridotta crescita della produttività del lavoro, solo in parte compensata negli ultimi anni dall'aumento del tasso di occupazione.

Un'analisi con dati sui bilanci delle società di capitali (dati OECD-Orbis) per Spagna e Italia contenuta nel Rapporto mostra però come il divario di produttività tra le aree meno sviluppate e i territori più sviluppati del Paese sia poco legato alla diversa specializzazione settoriale o eterogeneità dimensionale d'impresa, e vada dunque attribuito ad una diversa dotazione dei fattori strutturali in precedenza menzionati tra i territori italiani.

L'analisi a livello provinciale riportata nel Capitolo 3 mostra, infatti, che indicatori di capitale umano (quota di laureati e competenze cognitive su statistiche INVALSI), dotazione infrastrutturale (sia fisica che digitale), dinamismo imprenditoriale ed efficienza della PA (e in generale qualità dei servizi locali) sono tutti fattori associati ad una più alta produttività.

A supporto di una eterogeneità territoriale diffusa, un ulteriore approfondimento nel Capitolo rivela infatti che la produttività si concentra fortemente nelle aree urbane del Nord e lungo la direttrice delineata dalla via Emilia, spesso coincidenti con i capoluoghi di provincia o grandi città, mentre i Comuni periferici registrano livelli di produttività molto più bassi rispetto ai poli centrali. In una situazione intermedia si trovano le reti di alcuni Comuni specializzati (in parte coincidenti con i vecchi distretti industriali), anche se tali reti mostrano maggiore vulnerabilità alla frammentazione e alla mancanza di servizi comuni rispetto ai grandi aggregati urbani.

Questa polarizzazione a livello comunale, peraltro, si osserva anche in province con una produttività media elevata, ma dietro la quale esistono comunque forti disegualianze interne. A questo riguardo, il Quaderno CNEL sulla desertificazione dei servizi nei territori periferici (2025) insieme al documento di Osservazioni e Proposte su rigenerazione e ripopolamento delle aree territoriali marginali (2025), mostrano evidenza della necessità di interventi integrati in questi territori, con particolare attenzione al rafforzamento dei servizi pubblici essenziali e delle infrastrutture digitali e logistiche nelle aree interne, anche tramite forme di partenariato pubblico-privato, nonché la creazione di presidi territoriali multiservizio per l'integrazione tra imprese, ricerca e formazione, servizi e reti di innovazione, in grado di attrarre capitale umano qualificato e supportare progetti imprenditoriali innovativi. Si tratta di territori fortemente eteroge-

nei tra di loro, il cui sviluppo necessita di interventi mirati e differenziati, integrando e rafforzando l'attuale Piano Strategico Nazionale delle Aree Interne con politiche complementari e meccanismi di incentivazione.

1.3. PRINCIPALI RACCOMANDAZIONI PER IL SOSTEGNO ALLA PRODUTTIVITÀ

Rispetto agli snodi critici per la produttività identificati nel Rapporto, si possono identificare una serie di raccomandazioni di politica economica, che è opportuno organizzare nei tre principali ambiti identificati: competenze e investimenti; struttura del sistema produttivo; divari territoriali.

In tema di *competenze e investimenti*, un punto di partenza è rappresentato dagli impegni del Governo con la Commissione Europea indicati nel Piano Strutturale di Bilancio di Medio Termine 2025-2029 (PSBMT). Il Piano si impegna a continuare nell'azione di potenziamento delle competenze già avviata con il PNRR, e sostenere gli incentivi all'adozione tecnologica da parte delle imprese, aumentando il rapporto tra spesa pubblica in R&S e PIL. Il Piano prevede inoltre di reperire le risorse atte ad accelerare la piena operatività della riforma della filiera formativa tecnologico-professionale (L. 121/2024), che prevede percorsi quadriennali di istruzione secondaria di secondo grado integrati con percorsi di istruzione tecnologica superiore, realizzati tramite accordi di rete e partenariato tra le istituzioni scolastiche tecniche e professionali, gli ITS Academy, le Università, e altri soggetti pubblici e privati.

Questi impegni andrebbero progressivamente articolati in un disegno preciso di obiettivi e traguardi che si articolino, sia sul fronte delle misure di sostegno alle imprese che in tema di formazione, in un piano d'azione coerente e misurabile con un monitoraggio temporale da qui al 2029. In particolare, gli elementi chiave di questo insieme di provvedimenti dedicati al sostegno dell'economia della conoscenza dovrebbero essere i seguenti.

1. Il potenziamento del credito d'imposta in R&S per investimenti in tecnologie digitali e capitale intangibile (software, brevetti, design), così da renderlo applicabile in maniera omogenea a tutti i settori anche dal punto di vista dell'utilizzo dello strumento, in particolare per i servizi ad alta intensità di conoscenze e le libere professioni digitalizzate.⁷ Le risorse per questo strumento, oltre a quelle già menzionate negli impegni del Piano, possono essere ulteriormente aumentate dalla razionalizzazione e semplificazione dei numerosi programmi di incentivo per le imprese, un altro impegno del PSBMT nei confronti della Commissione Europea. La pletora di misure di incentivo oggi disponibili in particolare andrebbe rimodulata per rendere tali incentivi il più possibile erogati in forma automatica sulla base di criteri stabiliti ex-ante, e non in for-

7. Per una valutazione della misura (anche in relazione all'eterogeneità degli effetti per diverse dimensioni d'impresa) si veda Banca d'Italia: <https://www.bancaditalia.it/media/notizia/online-il-rapporto-gli-incentivi-in-investimenti-4-0-una-valutazione-dell-impatto-della-misura/>

ma discrezionale, aumentandone l'efficacia, come dimostra l'evidenza⁸. Nel disegno del nuovo credito di imposta R&S andrebbero previsti alcuni elementi di flessibilità, tra cui la possibilità di un credito fiscale cedibile (*"refundable tax credit"*) per le imprese (come le startup) che non facendo profitti non possono scalare il credito dalle imposte; la possibilità di fare slittare il credito nel tempo; la sostituibilità del credito con sconti sui contributi sociali pagati ai lavoratori. Al fine di sfruttare maggiormente efficienze di scala, è opportuno immaginare una modulazione del credito basato anche sul volume totale della spesa in R&S, e non solo sul suo incremento, in particolare per le imprese di medio-piccola dimensione.

2. La creazione di un credito d'imposta per attività di formazione 4.0, con particolare riferimento a competenze certificate nei settori chiave ad alto potenziale di produttività, quali manifatturiero avanzato (meccatronica, robotica), ICT e servizi digitali, costruzioni ad alta efficienza, sanità tecnologica, logistica intelligente ed energia rinnovabile. La lista di tali competenze potrà essere aggiornata in funzione degli impatti settoriali della spesa prevista nel PSBMT in funzione degli investimenti attivati, valutati rispetto alla disponibilità di competenze sul territorio. La progressiva alimentazione della nuova piattaforma digitale centralizzata SIISL (Sistema Informativo per l'inclusione Sociale e Lavorativa) dovrebbe essere utilizzata a questo proposito, anche ai fini di un potenziamento mirato dei centri per l'impiego ed un loro coordinamento sul territorio rispetto alle tipologie di formazione identificate, con l'obiettivo di portare la quota di disoccupati formati (attualmente intorno al 25%) verso la media europea (superiore al 40%). Le risorse necessarie per questo potenziamento possono essere reperite anche attraverso la revisione dei programmi cofinanziati dai fondi strutturali europei, mentre sarà importante introdurre un meccanismo di controllo della formazione erogata, anche al fine di migliorare la verifica dei parametri legati ai contratti decentrati di produttività.
3. Rendere operativa la riforma della filiera formativa tecnologico-professionale (L. 121/2024), potenziando gli ITS ed il raccordo con i corsi STEM universitari attraverso target misurabili e specifiche risorse allocate allo scopo. Il recente DL 45/2025 istituisce a questo riguardo lo strumento dei 'Patti educativi territoriali 4.0', ossia accordi sottoscritti a livello locale che coinvolgono una pluralità di attori: istituzioni scolastiche, enti di formazione, ITS, università, centri di ricerca, imprese e soggetti pubblici e privati del territorio, al fine di condividere risorse materiali e professionali (laboratori, personale docente e tecnico, strumentazioni) per costruire percorsi formativi focalizzati sui bisogni produttivi specifici dei territori. consente una maggiore integrazione con il mondo delle imprese, costruendo filiere formative dinamiche, aperte e capaci di adattarsi. Tuttavia non sono ancora stati definiti gli indirizzi e le articolazioni specifiche dei nuovi percorsi, né i quadri orari di dettaglio. In particolare, sulla base dell'analisi dei fabbisogni di competenze derivanti dall'analisi degli investimenti programmati e dalle richieste delle imprese, si dovrebbero identificare target quantitativi per l'estensione dei percorsi ITS entro l'orizzonte del Piano Strutturale di Bilancio, e

8. In particolare una serie di studi sugli incentivi nel Mezzogiorno (L. 488/92) mostrano l'inefficienza di sussidi discrezionali rispetto a misure automatiche.

il conseguente ampliamento dell'offerta formativa in ambito tecnico e scientifico, in raccordo con il sistema universitario e con il Ministero dell'Istruzione quanto alla formazione e reclutamento del corpo docente. Questi target tra loro coordinati andrebbero inseriti nella elaborazione dei Patti educativi territoriali e monitorati annualmente, con la previsione di azioni e risorse aggiuntive in presenza di deviazioni significative rispetto al percorso previsto.

Per quanto attiene gli snodi critici legati al funzionamento della *struttura produttiva* ed alla *dimensione d'impresa*, è importante l'impegno del Governo, contenuto nel PSBMT, ad una legge quadro sulla Piccola e Media Impresa entro il 2026. Tale legge, sempre secondo gli impegni del Governo, dovrà contenere disposizioni volte a facilitare la crescita dimensionale e l'aggregazione delle imprese; provvedere ad una semplificazione amministrativa; migliorare le condizioni per avviare e gestire un'impresa; favorire il passaggio generazionale, anche attraverso una gestione manageriale da parte di professionisti; potenziare gli investimenti; aumentare le competenze. A questo proposito, sulla base dell'evidenza presentata in questo Rapporto, è importante sottolineare una serie di elementi chiave che dovrebbero informare i provvedimenti legislativi in corso di definizione.

In tema di competenze, lo sviluppo della legge quadro sulle PMI, oltre alle iniziative di sostegno alle imprese discusse in precedenza, andrebbe coordinato con l'impegno governativo a continuare a valorizzare i Centri Nazionali, Partenariati estesi ed Ecosistemi dell'innovazione, finanziati con il PNRR, al fine di rafforzare la cooperazione tra università, centri di ricerca e imprese. A questo riguardo, appare opportuno avviare una razionalizzazione delle diverse iniziative a supporto delle tecnologie emergenti contenute, tra gli altri, nel documento 'Made in Italy 2030' e nel 'Piano Operativo della Strategia Nazionale per le Competenze Digitali' (a titolo di esempio: Fondo per AI e IOT; IPCEI; Transizione 5.0; Digital Innovation Hubs; Case per le Tecnologie Emergenti).⁹

1. In tema di miglioramento delle condizioni per avviare e gestire un'impresa, sarà importante finalizzare l'obiettivo PNRR di semplificazione e digitalizzazione di 600 procedure entro il 2026, intervenendo con azioni e risorse aggiuntive in presenza di deviazioni significative rispetto ai target concordati con la Commissione europea.
2. Per favorire migliori pratiche gestionali, inoltre, appare utile estendere e potenziare programmi di sostegno alla managerializzazione e all'internazionalizzazione delle imprese. Le capacità manageriali e la partecipazione alle catene globali del valore sono infatti associate a performance aziendali migliori, e la valutazione di alcune politiche – come il voucher internazionalizzazione, volto a coprire parte delle spese sostenute per consulenze di manager temporanei accreditati per supportare le esportazioni – mostrano risultati promettenti. Esiste in effetti evidenza che sono interventi di questo tipo, piuttosto che interventi volti a sostenere specifici settori o aree geografiche, ad avere

9. Il Piano Operativo per le Competenze Digitali è finalizzato al raggiungimento degli obiettivi legati alla transizione digitale posti dalla Commissione Europea, entro il 2030, ossia il 75% di imprese UE che utilizzano il Cloud, l'Intelligenza Artificiale o i Big Data, e il 90% di piccole e medie imprese con almeno il livello base di intensità digitale; per quanto riguarda il settore pubblico, gli obiettivi europei da raggiungere sono il 100% dei servizi pubblici essenziali online, e del 100% dei cittadini con accesso al proprio fascicolo sanitario e alla propria identità digitale

maggiori effetti positivi sull'internazionalizzazione delle piccole imprese e su diversi indicatori di performance aziendale, tra cui la produttività del lavoro, la dimensione di impresa e la qualità dei posti di lavoro. Analogamente al già sperimentato tema dei voucher per gli export manager, da riproporre, si potrebbe inoltre sperimentare una forma di sostegno all'assunzione di manager responsabili per l'innovazione, in linea con alcune delle azioni delineate nel Piano Operativo per le Competenze Digitali.

3. Per quanto attiene il tema dei passaggi generazionali, la cui evidenza è ben rappresentata dagli indicatori di invecchiamento demografico della forza lavoro discussi nel Rapporto, appare necessario riformare quanto prima la fiscalità relativa alle successioni e alla trasmissione delle quote di proprietà familiare, al fine di eliminare i disincentivi fiscali all'apertura del capitale e alla cessione del controllo, coerentemente con quanto proposto dal Libro Verde 'Made in Italy 2030', senza che però siano stati identificati target legislativi precisi o una tempistica mirata al riguardo.

Esiste poi un tema legato al finanziamento della crescita d'impresa da parte del mercato, sia in tema di credito che rispetto al mercato dei capitali. In termini di accesso al credito, il finanziamento del capitale intangibile è complicato per il sistema bancario, che tende a favorire quello tangibile come collaterale. Dal punto di vista del mercato dei capitali, esistono ancora diversi ostacoli normativi per cui in Italia, meno del 3% del patrimonio dei fondi pensione è attualmente allocato in investimenti alternativi, contro una media europea superiore al 10%. La revisione in corso del Testo Unico della Finanza (TUF) mira a facilitare il finanziamento della crescita dimensionale delle imprese, con un riordino complessivo della materia. A questo riguardo, si segnalano due temi rilevanti da monitorare nel corso dell'approvazione del disegno di legge delega. Innanzitutto, sarà importante agevolare normativamente le possibilità di investimento diretto nelle imprese da parte dei fondi di venture capital e private equity, anche attraverso l'utilizzo di fondi di partenariato pubblico-privato legati al trasferimento tecnologico (p.e. attraverso il ruolo di CDP Venture Capital), nonché acceleratori di impresa orientati all'adozione di tecnologie avanzate, in particolare per le PMI. In secondo luogo, incentivare per il settore bancario i prestiti garantiti da IP (*Intellectual Property*) tramite strumenti pubblici o assicurazioni di crediti, non limitandosi a finanziare attività di R&S ma anche investimenti legati al capitale organizzativo, software e gestione dei marchi.

4. Più in generale, appare opportuno rimodulare la normativa per razionalizzare le diverse soglie dimensionali di impresa previste da obblighi normativi e contributivi, con l'obiettivo di eliminare disincentivi alla crescita e promuovere il passaggio dalla micro alla media dimensione, tramite semplificazioni gradualistiche, programmi di accompagnamento alla crescita e incentivi che compensino gli oneri netti legati al superamento delle soglie dimensionali. Tali provvedimenti andrebbero inseriti nelle nuove edizioni della legge annuale sulla Concorrenza che il Governo ha già concordato con la Commissione Europea nell'ambito del PSBMT.

Una terza area di raccomandazioni attiene la riduzione degli importanti *divari di produttività su base territoriale* che il nostro Paese sperimenta da decenni, fra centri urbani, poli di servizi e aree interne, non solo all'interno del Mezzogiorno ma a livello nazionale. A questo proposito, la proposta della Commissione Europea sulla revisione di medio termine 2021-2027 della Politica di Coesione (COM(2025) 123 final) sottolinea la necessità

di un approccio finalizzato alla qualità degli interventi e alla coerenza delle politiche, rafforzando il legame tra spesa e risultati, riallineando le risorse della politica di coesione al raggiungimento delle nuove priorità dell'Ue: autonomia strategica nei settori più avanzati, competitività e innovazione dell'industria, sicurezza (difesa), transizione verde, digitale e sociale.

Nell'ambito della Politica di Coesione, la Commissione incoraggia l'uso della condizionalità ex ante basata su strategie territoriali validate e sistemi di monitoraggio degli impatti, comprese metriche su produttività e occupazione qualificata, con una integrazione tra fondi strutturali, PNRR e strumenti nazionali per sostenere ecosistemi territoriali dell'innovazione e garantire risultati attesi in termini di competitività e sviluppo. In particolare, gli elementi chiave che sembrano emergere dall'esperienza più recente sono i seguenti.

1. È importante monitorare in maniera sistematica i risultati dell'attuazione degli strumenti a sostegno degli investimenti della ZES unica nel Mezzogiorno. La sesta relazione al Parlamento sullo stato di attuazione del PNRR segnala la necessità di rafforzare il coordinamento tra le misure fiscali previste all'interno della ZES unica e il sostegno all'adozione di tecnologie, integrando i crediti d'imposta con programmi attivi di accompagnamento tecnologico (voucher digitali, servizi di tutoraggio, formazione mirata) e con la selezione di progetti ad alto contenuto innovativo attraverso strutture territoriali (es. centri di competenza, *digital innovation hub*), in modo da garantire che l'incentivo fiscale si traduca effettivamente in adozione e diffusione tecnologica nei territori svantaggiati, anche attraverso una più stretta integrazione con i programmi ITS, i centri di competenza e gli ecosistemi territoriali dell'innovazione. Più in generale la ZES unica rischia di produrre effetti limitati se non sarà pienamente integrata nelle politiche industriali, nazionali e regionali, e nelle più ampie strategie di sviluppo, anche tecnologico, del Paese.
2. Le reti di innovazione previste sul territorio vanno potenziate con indicatori precisi da monitorare nel tempo, con particolare riferimento a numero di imprese e soggetti coinvolti in progetti collaborativi, spesa privata in R&S attivata tramite co-finanziamenti, e tasso di diffusione di tecnologie digitali tra i soggetti aderenti, abilitando la partecipazione di microimprese, reti locali, e lavoratori autonomi. La 'densificazione' di un tessuto produttivo diffuso, con la presenza fisica di presidi multiservizio, delle cooperative di comunità e delle infrastrutture digitali locali può costituire un'infrastruttura abilitante per l'effettivo assorbimento delle risorse ZES, rafforzando l'impatto degli investimenti e favorendo l'integrazione funzionale tra grandi e piccoli attori economici nelle aree più fragili.
3. Insieme a questi strumenti è opportuno continuare a investire nella capacità attuativa della PA, con specifiche misure di rafforzamento dell'azione amministrativa previste nel Piano Strutturale di Bilancio, che andrebbero in particolare focalizzate sull'efficienza delle amministrazioni territoriali nel Mezzogiorno, confermando la centralità delle funzioni di valutazione e monitoraggio dell'impatto delle misure, anche attraverso meccanismi di premialità e penalizzazione per ritardi o inadempienze. Si tratta peraltro di strumenti in piena coerenza con la condizionalità ex ante e le strategie territoriali richieste dalla Politica di Coesione europea, e dalla normativa europea sulla spesa pubblica.

Infine, nell'ambito del processo di revisione del PNRR ancora in corso, occorrerà porre un'adeguata attenzione al rispetto del vincolo di destinazione alle regioni del Mezzogiorno di almeno il 40% delle risorse allocabili territorialmente – garantendo al contempo il principio di addizionalità della Politica di Coesione comunitaria e nazionale previsto dai Trattati europei e dalla Costituzione italiana – in modo da promuovere investimenti di qualità capaci di produrre effetti strutturali a lungo termine sulla competitività e su uno sviluppo territoriale equilibrato.

1.4. CONCLUSIONI

Le evidenze contenute nel Rapporto Annuale sulla Produttività, e nei documenti analizzati per la redazione dello stesso, mostrano che la stagnazione della produttività italiana deriva da un mix di ritardi sistemici su competenze della forza lavoro, capitale intangibile, struttura dimensionale di impresa, accesso a servizi di qualità e alle infrastrutture condizionato a non risolti divari territoriali.

Ogni suggerimento raccomandato in questi ambiti all'interno del Rapporto – in termini di (i) investimento in competenze, capitale intangibile e tecnologie digitali; (ii) miglioramento delle condizioni per avviare, gestire e finanziare le imprese orientandole alla crescita dimensionale; (iii) riduzione dei divari territoriali, attraverso strategie localizzate e rafforzamento della capacità implementativa delle politiche pubbliche – si fonda su un'evidenza quantitativa e comparativa rispetto ai principali paesi sviluppati, in linea con un modello di analisi delle politiche ancorato agli standard internazionali in materia di produttività, basato su dati e risultati oggettivi di ricerca e valutazione di impatto.

Come già ricordato, non esiste una soluzione miracolosa per rilanciare la produttività nel nostro Paese: è necessario piuttosto un approccio sistemico e coordinato a diversi livelli di governo, che è il requisito per trasformare la produttività in una leva stabile di crescita inclusiva e sostenibile per l'economia italiana. Le raccomandazioni qui presentate si configurano dunque come un'agenda che deve essere opportunamente integrata tra i diversi attori di governo, centrali e locali, e dotata in maniera omogenea di strumenti e indicatori analitici di valutazione e coordinamento delle politiche a livello sia settoriale che territoriale.

Evidentemente, in questo primo esercizio di monitoraggio annuale sulla produttività si sono analizzati i principali fattori che, dal confronto internazionale, contribuiscono alla stagnazione della produttività italiana. Questi ultimi sono il risultato di una serie di ritardi strutturali del sistema economico italiano, come la lentezza della giustizia civile, l'inefficienza della pubblica amministrazione, la scarsa concorrenza in alcune attività dei servizi, temi che si è iniziato ad affrontare tramite le azioni finanziate dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, ma i cui effetti sulla produttività saranno da verificare nei prossimi anni.

Sarà dunque cura dei prossimi Rapporti annuali redatti dal Comitato per la Produttività procedere con un approfondimento di queste riforme, al fine di valutare le relazioni tra la loro attuazione e il mix di fattori precedentemente analizzati che influenzano le dinamiche di produttività nel Paese, insieme al monitoraggio delle politiche pubbliche qui suggerite.

RIQUADRO 2

La misurazione della produttività

Le analisi presentate nel Rapporto si basano su fonti statistiche ufficiali, prodotte nell'ambito del Sistema Statistico Nazionale e delle banche dati internazionali coordinate da Eurostat, OCSE e Commissione Europea. Sebbene tali fonti offrano un quadro solido e coerente per la misurazione della produttività, è utile richiamare alcuni elementi metodologici che aiutano a interpretare correttamente i risultati.

1. Produttività del lavoro

La produttività del lavoro può essere espressa sia rispetto agli occupati sia alle ore lavorate. In presenza di variazioni significative nell'intensità del lavoro (ad es. a seguito di cassa integrazione, part-time involontario o fenomeni di *labour hoarding*), le due misure possono divergere sensibilmente. In tali contesti, la produttività oraria è generalmente preferibile, in quanto riflette l'effettiva efficienza per unità di lavoro utilizzata. Nelle analisi proposte nel Capitolo 2 la produttività del lavoro è espressa in termini di ore lavorate. Queste ultime sono date dal monte ore effettivamente lavorate, retribuite e non retribuite, in qualsiasi posizione professionale (dipendente e indipendente), purché finalizzate alla produzione di reddito.

2. Produttività totale dei fattori

La produttività totale dei fattori (PTF) è un indicatore utile per analizzare l'efficienza con cui un'economia combina gli input di lavoro e capitale per generare valore. Essa coglie gli effetti della crescita economica non direttamente attribuibili all'aumento degli input osservabili, come l'innovazione, il progresso tecnologico, la qualità della gestione e l'organizzazione del lavoro. La produttività totale dei fattori (PTF), in linea con la definizione adottata nei conti nazionali, viene calcolata come rapporto tra il valore aggiunto in volume e una misura complessiva, anch'essa in volume, dell'impiego di capitale e lavoro (cfr. i rimandi metodologici contenuti nel Capitolo 2). In altri termini, la PTF rappresenta la parte della crescita del prodotto che non è spiegata direttamente dall'aumento dei fattori produttivi misurati. Si tratta quindi di una misura residuale, che cattura l'efficienza complessiva con cui capitale e lavoro vengono utilizzati nell'economia. Questo approccio richiede l'adozione di ipotesi vincolanti sulla misurazione del capitale e del lavoro, ad esempio in merito alla durata di vita utile dei beni capitali, alla forma del deprezzamento, alla funzione dei ritiri e alla composizione qualitativa degli input di lavoro. Tali scelte, pur basate su criteri condivisi a livello statistico, possono incidere in modo significativo sulle stime e devono essere considerate con attenzione nell'interpretazione dei risultati, in particolare nei confronti tra Paesi. L'ISTAT, ad esempio, utilizza il metodo dell'inventario permanente (PIM), con vite utili differenziate per tipologia di bene e settore e un deprezzamento lineare. Le stime pubblicate dall'OCSE si basano invece su parametri standardizzati e su un deprezzamento geometrico, con l'obiettivo di assicurare coerenza e confrontabilità tra Paesi. Si veda a questo proposito il *Riquadro 4 – Differenze nella misurazione del capitale tra Italia e OCSE: una nota metodologica*, riportato in fondo al Capitolo 2.

3. Valore aggiunto reale e settori a elevata intensità di servizi

La dinamica in termini reali del valore aggiunto deriva dalla deflazione delle grandezze nominali, secondo le procedure armonizzate e codificate da Eurostat. In alcuni comparti dei servizi avanzati – come i servizi professionali, digitali, finanziari e di consulenza – la misurazione del valore aggiunto reale può presentare maggiori difficoltà tecniche, legate alla complessità nel rilevare la quantità e la qualità degli output prodotti. Tali difficoltà

sono particolarmente rilevanti nel contesto italiano, dove questi settori sono spesso caratterizzati da una prevalenza di imprese di piccola e piccolissima dimensione, per le quali la disponibilità di informazioni dettagliate è più limitata. Questo potrebbe influenzare, in misura variabile, la precisione con cui si stimano le dinamiche settoriali di valore aggiunto e, di conseguenza, gli indicatori di produttività.

4. Capitale intangibile e tecnologie

Il capitale intangibile – che include software, R&S, capitale organizzativo, competenze e altri beni immateriali – è oggi un fattore cruciale per la crescita della produttività, in particolare nei settori a più alta intensità di conoscenza e innovazione. La sua rilevanza economica è riconosciuta da numerose fonti ufficiali, che ne documentano l'espansione nel tempo. Tuttavia, la copertura nei conti nazionali è ancora parziale, poiché molti asset immateriali, come le spese di R&S, possono risultare non pienamente contabilizzati tra gli investimenti. Questo può generare una sottostima della produttività totale dei fattori (TFP), poiché i guadagni di efficienza legati all'uso di capitale intangibile non si riflettono pienamente nei modelli di misurazione della statistica ufficiale.

5. EU KLEMS come fonte di confronto internazionale sugli intangibili

Nel confronto internazionale sulla produttività, un riferimento importante è il database EU KLEMS, che fornisce serie storiche armonizzate per occupazione, ore lavorate, capitale fisico e intangibile, e produttività totale dei fattori (TFP), a livello settoriale. Le stime EU KLEMS sono coerenti con i conti nazionali, ma possono differire da quelle dell'ISTAT per alcune scelte metodologiche, come l'inclusione di asset intangibili aggiuntivi (es. capitale organizzativo) o l'uso di modelli standardizzati per stimare capitale e TFP. Queste differenze riflettono finalità diverse: EU KLEMS è progettato per confronti tra Paesi e serie storiche armonizzate, mentre le stime ISTAT rispondono a esigenze nazionali di monitoraggio e contabilità ufficiale. In questo quadro, EU KLEMS rappresenta un utile strumento complementare per analizzare l'evoluzione della produttività, in particolare per cogliere il contributo del capitale intangibile, in linea con quanto discusso nel Rapporto.

6. Economia sommersa, lavoro irregolare e confronti territoriali

La presenza di lavoro nero e attività economiche non registrate continua a rappresentare una componente rilevante del sistema economico italiano. Secondo le stime ufficiali dell'ISTAT, l'economia non osservata incide per circa il 10% del PIL (dato 2022). Tale fenomeno riguarda in particolare alcuni comparti a più bassa produttività, come il commercio, l'edilizia e i servizi alla persona, ed è distribuito in modo eterogeneo sul territorio. Di conseguenza, può influire sull'interpretazione delle misure di produttività, soprattutto nei confronti settoriali e territoriali. Sebbene le stime dell'economia sommersa siano integrate nei conti nazionali, è utile tener conto che esse sono prodotte con metodologie indirette e aggregate, il che rappresenta un elemento da considerare nell'analisi delle dinamiche produttive.

In conclusione, le analisi presentate nel Rapporto si basano su fonti statistiche ufficiali e su metodologie internazionalmente riconosciute. Pur in presenza di alcune criticità legate alla natura dei fenomeni osservati e alle specificità settoriali o territoriali, i dati disponibili consentono una lettura robusta e coerente delle dinamiche di produttività. In prospettiva, per migliorare la capacità analitica e approfondire le relazioni alla base delle dinamiche osservate – anche in termini di evoluzione temporale, quantificazione degli impatti e direzione delle relazioni – l'uso integrato di microdati di impresa può rappresentare uno strumento utile per analisi più articolate della produttività e per orientare in modo più informato le politiche pubbliche.

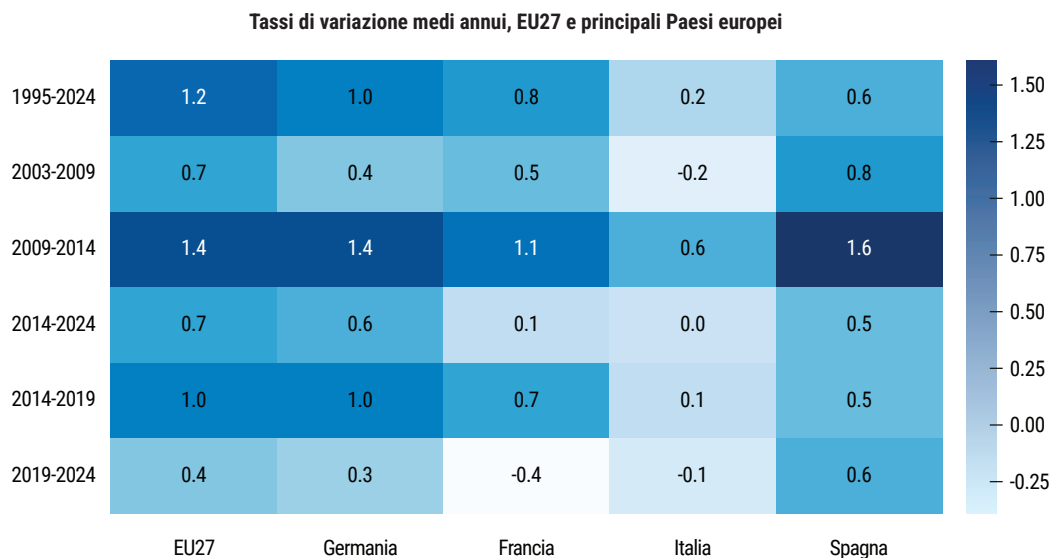
2 DINAMICA DELLA PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO NEL CONTESTO INTERNAZIONALE¹

2.1. ITALIA ED EUROPA: UN CONFRONTO DI LUNGO PERIODO

Negli ultimi trent'anni, la produttività del lavoro in Italia ha evidenziato una dinamica significativamente più debole rispetto a quella dei principali partner europei (Figura 2.1.1). Nel periodo 1995-2024, l'incremento medio annuo si è attestato attorno allo 0,2%, a fronte dell'1,2% registrato, in media, nell'UE27, dell'1,0% in Germania e dello 0,8% in Francia. Anche la Spagna, pur caratterizzata da una maggiore volatilità ciclica rispetto all'Italia, ha sperimentato un'evoluzione più favorevole nel lungo periodo (+0,6%).

FIGURA 2.1.1.

Produttività del lavoro



Fonte: OCSE, Productivity Database

1. Le assunzioni metodologiche alla base delle stime della produttività del lavoro qui presentate sono descritte nella *Nota metodologica* delle Statistiche Report ISTAT *Misure di produttività. Anni 1995-2023*.

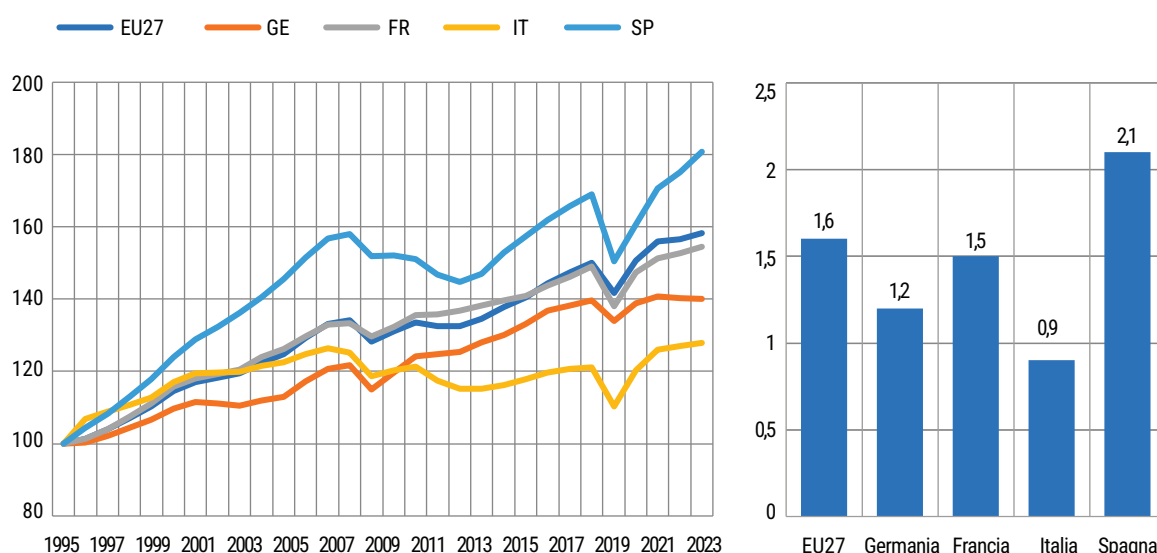
Nel decennio successivo alla crisi finanziaria globale, l'evoluzione della produttività in Italia è risultata debole e discontinua. Nel primo quinquennio post-crisi (2009–2014), si osserva un parziale recupero della produttività (+0,6%), sebbene a un ritmo inferiore rispetto alla Germania (+1,4%) e, soprattutto, alla Spagna (+1,6%). Nel quinquennio successivo (2014–2019), caratterizzato da una maggiore stabilità macroeconomica, la crescita della produttività italiana si è pressoché arrestata (+0,1%). Infine, nel periodo più recente (2019–2024), che comprende la crisi pandemica e la successiva ripresa del PIL, la produttività ha registrato una variazione lievemente negativa (–0,1%), a fronte di un incremento medio nei Paesi dell'UE27 (+0,4%), in particolare in Spagna (+0,6%) e in Germania (+0,3%).

Pur considerando le eterogeneità nei contesti macroeconomici e nelle strutture settoriali, il confronto internazionale suggerisce che l'Italia ha incontrato maggiori difficoltà nel dare avvio a un percorso di rafforzamento strutturale della produttività. Tale elemento costituisce una chiave interpretativa fondamentale per analizzare la traiettoria di crescita dell'economia italiana nel confronto europeo.

La dinamica cumulata del PIL nel lungo periodo (Figura 2.1.2) restituisce un quadro di progressiva perdita di slancio relativo, particolarmente evidente nelle fasi successive alla crisi finanziaria globale. Secondo le stime OCSE, negli ultimi trent'anni il PIL italiano è cresciuto in media dello 0,9% annuo, un tasso sensibilmente inferiore rispetto a quello dell'UE27 (+1,6%) e a quello registrato da Spagna (+2,1%), Francia (+1,5%) e Germania (+1,2%).

FIGURA 2.1.2.

PIL, anni 1995-2024
Numeri Indice (2020=100) (a sinistra) e Tassi di variazione medi annui (a destra)



Fonte: OCSE, Productivity Database

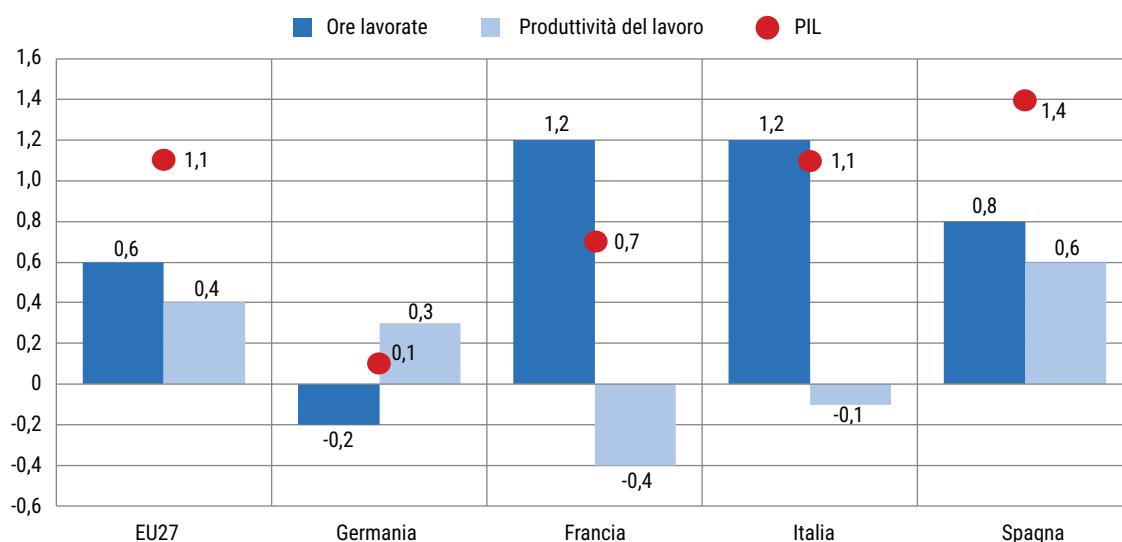
2.2. PRODUTTIVITÀ E QUANTITÀ DI LAVORO: I CONTRIBUTI ALLA CRESCITA NEL CONFRONTO EUROPEO

La debolezza cumulata dell'espansione del PIL italiano riflette una combinazione di fattori: da un lato, un aumento delle ore lavorate, sostanzialmente in linea con la media europea (+0,5% annuo tra il 1995 e il 2024), dall'altro un contributo sistematicamente modesto della produttività del lavoro, cresciuta nello stesso periodo solo dello 0,2% annuo contro l'1,2% dell'UE27. Ne risulta una dinamica di crescita fortemente dipendente dalla quantità di lavoro impiegata, con progressi limitati sul fronte dell'efficienza nell'uso dei fattori produttivi².

Nel periodo più recente, segnato da una successione di shock esogeni – dalla pandemia di Covid-19 alla crisi energetica e geopolitica – l'economia italiana ha registrato un parziale recupero in termini di crescita economica (Figura 2.2.1). Tra il 2019 e il 2024, il PIL è aumentato in media dell'1,1% annuo, un ritmo in linea con quello dell'UE27 e superiore a quello di Germania (+0,1%) e Francia (+0,7%). Tuttavia, questa crescita è stata trainata quasi esclusivamente dall'espansione dell'input di lavoro (+1,2% annuo), mentre la produttività del lavoro ha mostrato una dinamica negativa (−0,1% annuo). Come evidenziato nelle tabelle di dettaglio in appendice, il peggioramento si è accentuato nel biennio più recente, con flessioni della produttività pari a −1,8% nel 2023 e −1,4% nel 2024, a fronte di aumenti significativi delle ore lavorate (+2,5% e +2,1% rispettivamente). Tali evidenze mettono in luce le persistenti difficoltà nel consolidamento strutturale dell'efficienza produttiva.

FIGURA 2.2.1.

PIL, produttività del lavoro e ore lavorate
Tassi di variazione medi annui (anni 2019-2024)



Fonte: OCSE, Productivity Database

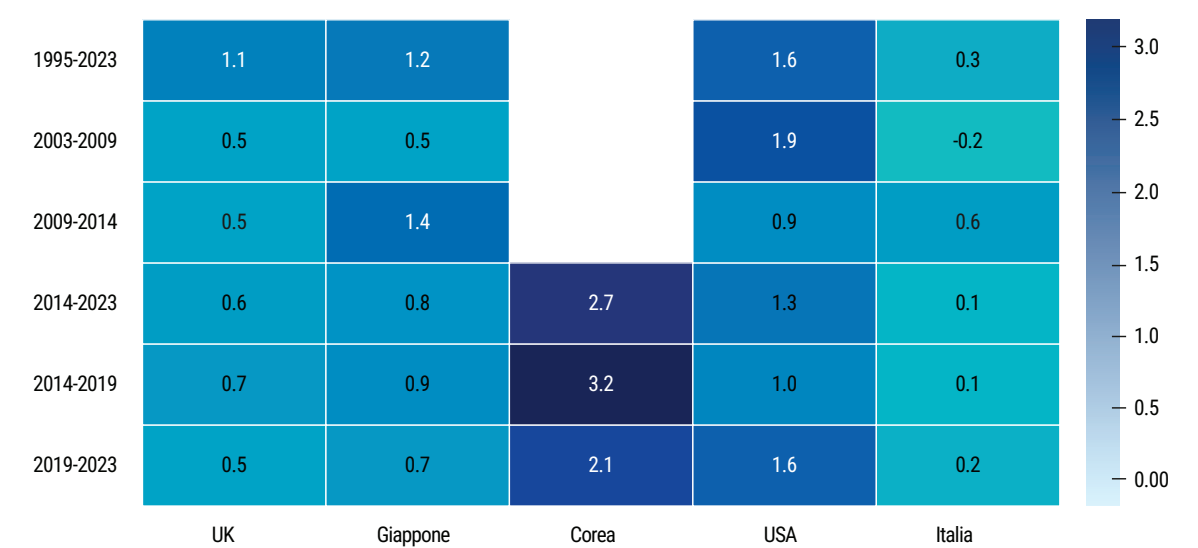
2. Per un esame più dettagliato delle dinamiche nei vari sottoperiodi, si rimanda alle tabelle in appendice.

2.3. ITALIA NEL CONFRONTO INTERNAZIONALE: UK, USA E ASIA AVANZATA

Anche il confronto con le principali economie avanzate extra-europee conferma la debolezza della crescita italiana (Figura 2.4). In un orizzonte di lungo periodo (1995–2023)³, la crescita della produttività del lavoro in Italia è stata sensibilmente inferiore rispetto a quella registrato da Stati Uniti (+1,6%), Giappone (+1,2%) e Regno Unito (+1,1%). La distanza è ancora più marcata se si considera che, nel medesimo periodo, il PIL italiano è aumentato solo dello 0,9%, contro il 2,3% degli Stati Uniti e il 2,0% del Regno Unito (Figura 2.3.1).

FIGURA 2.3.1.

Produttività del lavoro
Tassi di variazione medi annui, Italia e principali Paesi extra-UE



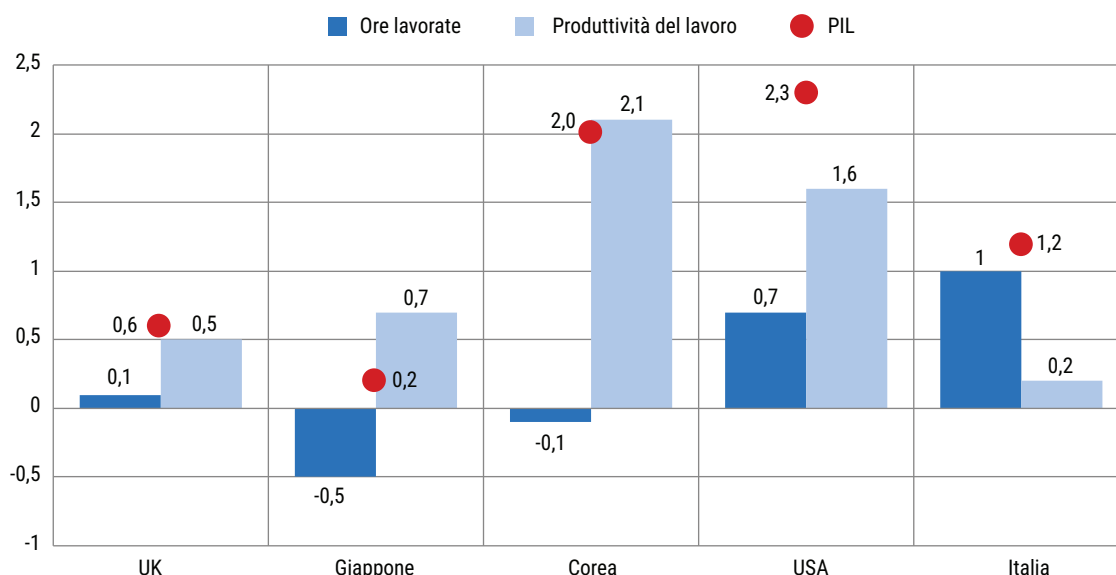
Fonte: OCSE, Productivity Database

Nel periodo più recente (2019–2023), la dinamica stagnante della produttività in Italia (+0.2%) contrasta con quanto osservato negli Stati Uniti e in Corea, dove la produttività è cresciuta dell'1,6%, e il 2,1%, rispettivamente (Figura 2.3.2). Anche il Giappone, che condivide con l'Italia una dinamica demografica stagnante, ha mantenuto una crescita della produttività (+0,7%), pur a fronte di un'espansione del PIL relativamente contenuta. Tale andamento può essere stato favorito da una composizione più bilanciata del settore terziario, che combina servizi tradizionali con attività ad alta intensità di conoscenza.

3. Per i paesi extra-UE il periodo di riferimento disponibile nei database OCSE si estende dal 1995 al 2023

FIGURA 2.3.2.

PIL, produttività del lavoro e ore lavorate
Tassi di variazione medi annui (anni 2019-2023)



Fonte: OCSE, Productivity Database

Come emerge dalle tabelle di dettaglio in appendice, nel 2023 – ultimo anno disponibile per i confronti OCSE extra-UE – la divergenza si è ulteriormente accentuata: la produttività del lavoro ha continuato a crescere in Corea (+1,8%), Giappone (+0,9%) e Stati Uniti (+1,6%), mentre nel Regno Unito si è registrata una lieve flessione (−0,3%). Tale contrazione, tuttavia, si è verificata in un contesto di incremento occupazionale significativamente più contenuto rispetto all'Italia (+0,7% nel Regno Unito contro +2,5% in Italia).

Queste evidenze confermano che, anche nel confronto con i principali paesi avanzati a livello globale, l'Italia presenta una crescita del PIL fortemente dipendente dall'espansione del lavoro. La ripresa post-Covid, pur avendo temporaneamente sostenuto la crescita, non si è accompagnata a un rafforzamento strutturale della produttività del lavoro.

Il contributo prevalente dell'intensificazione delle ore lavorate suggerisce che la crescita recente sia stata trainata soprattutto da settori tradizionali, caratterizzati da elevata intensità di lavoro e bassi livelli di produttività. Tale dinamica può tuttavia riflettere anche una bassa intensificazione di capitale trasversale a tutti i settori, con una sostituzione capitale-lavoro favorita dalla crescita relativamente contenuta dei salari. Ciò rende necessario approfondire la dinamica della produttività nei settori di mercato, per individuare con maggiore precisione le aree di criticità e le potenziali traiettorie di recupero.

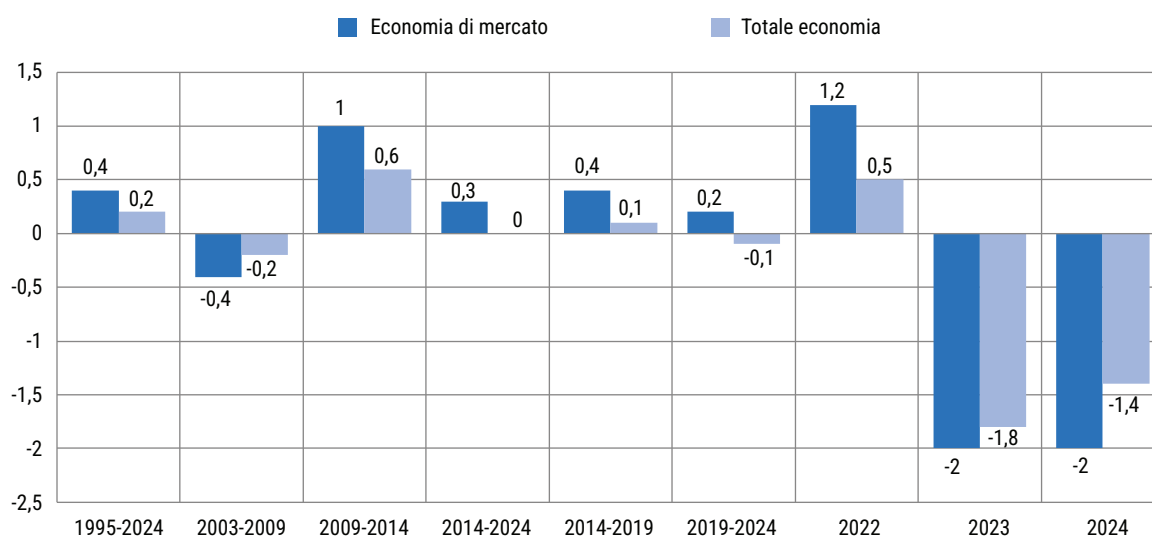
2.4. DINAMICA DELLA PRODUTTIVITÀ NEI SETTORI DI MERCATO IN ITALIA

I confronti sopra esposti si riferiscono al sistema economico nel suo insieme, includendo anche i settori a produzione non di mercato – come la pubblica amministrazione, l'istruzione e la sanità – che, per loro natura, seguono meno da vicino le dinamiche cicliche e svolgono una funzione di stabilizzazione automatica. Questi comparti contribuiscono a stabilizzare, ma anche a moderare, la dinamica della produttività aggregata. Le stime relative all'economia di mercato offrono un maggiore livello di dettaglio sull'evoluzione della produttività del lavoro, in quanto si concentrano sulle attività economiche più direttamente influenzate dalla domanda e dai meccanismi concorrenziali.

In questo ambito, i tassi di crescita della produttività del lavoro appaiono lievemente più dinamici rispetto a quelli dell'economia nel suo complesso (Figura 2.4.1), ma restano comunque modesti e discontinui, e non sufficienti a colmare il divario accumulato negli ultimi decenni. Anche nei settori più esposti al mercato, dunque, non si osservano segnali evidenti di un rafforzamento strutturale della produttività del lavoro.

FIGURA 2.4.1.

Produttività del lavoro
Raffronto totale economia e economia di mercato



Fonte: OCSE, Productivity Database e ISTAT.

2.5. UN APPROFONDIMENTO SETTORIALE

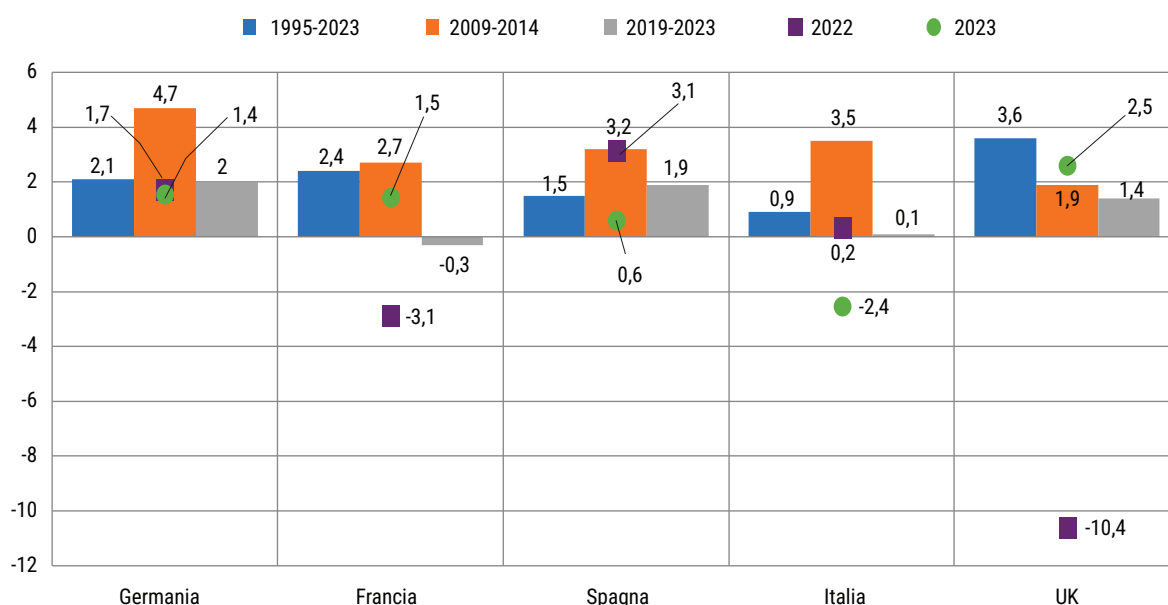
Per comprendere meglio dove si concentrano le criticità e dove possano emergere opportunità di recupero, è utile affiancare all'analisi aggregata un esame della dinamica della

produttività del lavoro a livello settoriale. Le stime OCSE nei settori di mercato⁴ – disponibili per l'Italia e confrontabili con quelle di altri Paesi europei – mettono in luce una significativa eterogeneità tra comparti.

Manifattura. Storicamente, è il settore in cui la produttività del lavoro in Italia ha registrato tassi di crescita relativamente più sostenuti rispetto alla media complessiva. Nel periodo 1995-2023, la crescita media annua della produttività è stata pari allo 0,9%, a fronte del +0,4% nell'insieme dell'economia di mercato. Tuttavia, anche qui, i segnali recenti sono deboli. Successivamente a una fase di crescita sostenuta tra il 2009 e il 2014 (+3,5% annuo secondo le stime OCSE), la dinamica della produttività ha progressivamente rallentato, stabilizzandosi su un tasso medio annuo pari allo 0,1% nel periodo più recente (2019-2023), fino a registrare una contrazione del -2,4% nel 2023.

FIGURA 2.5.1.

Produttività del lavoro: manifatturiero



Fonte: OCSE, Productivity Database

Nel confronto internazionale, la performance italiana risulta meno favorevole rispetto a quella di altri principali paesi europei. Nel quinquennio 2019-2023, la produttività del lavoro è aumentata in media del 2,0% annuo in Germania e dell'1,9% in Spagna, men-

4. Il periodo di riferimento per i confronti a livello settoriale si estende fino al 2023. Gli Stati Uniti, la Corea e il Giappone non sono inclusi nell'analisi. Per Corea e Giappone, i dati disponibili sulla produttività del lavoro si riferiscono agli occupati anziché alle ore lavorate, limitandone la comparabilità.

tre in Italia si è mantenuta pressoché stagnante. I dati più recenti (2023) confermano e accentuano questo divario, con variazioni ancora positive, seppur contenute, negli altri paesi considerati.

Come emerge dalle analisi proposte nel Capitolo 4, la produttività risulta sistematicamente più elevata nelle imprese che introducono innovazioni e ancora di più in quelle che investono in attività di ricerca e sviluppo, con effetti che si amplificano all'aumentare della dimensione aziendale. Questa relazione suggerisce che il rafforzamento della capacità innovativa e l'incremento degli investimenti in R&S sono determinanti chiave per il miglioramento della produttività.

Tuttavia, l'Italia presenta livelli strutturalmente inferiori di intensità in R&S rispetto ai principali partner europei⁵ e una minore capacità innovativa rispetto a Regno Unito, Francia e Germania, come indicato dall'*European Innovation Scoreboard*⁶.

In questo contesto, la debole dinamica della produttività aggregata osservata nel periodo recente potrebbe riflettere la presenza di un divario tecnologico persistente, evidenziato dal differenziale di crescita rispetto ai paesi leader e dalla mancata riduzione del divario nei livelli di produttività, confermando l'assenza di un processo di convergenza.

Va inoltre considerato che il 2022 è stato influenzato da un rimbalzo congiunturale legato alla fase di riapertura post-pandemica, che ha temporaneamente sostenuto la crescita della produttività in Spagna e, in misura minore, in Germania. In Italia, tuttavia, tale effetto nel settore manifatturiero è risultato più attenuato (+0,2%), a conferma di una capacità di recupero relativamente più debole rispetto agli altri partner europei. Tale dinamica anticipa, di fatto, la contrazione registrata nel 2023, riportando in primo piano le fragilità strutturali preesistenti.

Il rallentamento della produttività manifatturiera italiana si inserisce, dunque, in un quadro europeo complesso, segnato da difficoltà che interessano anche altri partner europei. Nel Regno Unito, le frizioni post-Brexit continuano a incidere negativamente sulle dinamiche produttive, mentre in Germania il rallentamento della domanda globale e le sfide legate alla transizione energetica pongono crescenti pressioni sul comparto industriale.

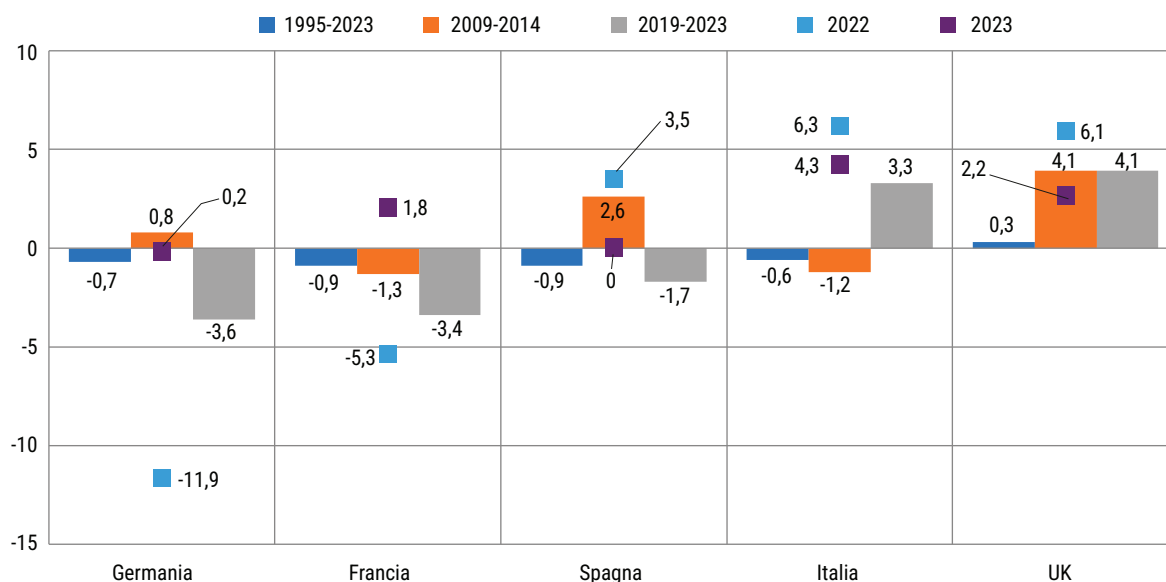
Costruzioni. Nel confronto internazionale, l'Italia si distingue nel settore delle costruzioni per una dinamica della produttività che, pur risultando negativa nel lungo periodo (-0,6% nel 1995-2023), mostra una significativa inversione di tendenza nel periodo più recente. Nel quinquennio 2019-2023, la produttività è cresciuta in media del 3,3% annuo, con accelerazioni ancora più marcate nei due ultimi anni disponibili: +6,3% nel 2022 e +4,3% nel 2023. Questi risultati vanno letti in relazione al forte stimolo alla domanda generato dai bonus edilizi e alle misure del PNRR, che hanno portato a un rimbalzo marcato del valore aggiunto.

5. Eurostat (2024), Gross domestic expenditure on R&D relative to GDP.

6. European Innovation Scoreboard (2024), European Innovation Scoreboard – Comparative Performance Indicators

FIGURA 2.5.2.

Produttività del lavoro: costruzioni



Fonte: OCSE, Productivity Database

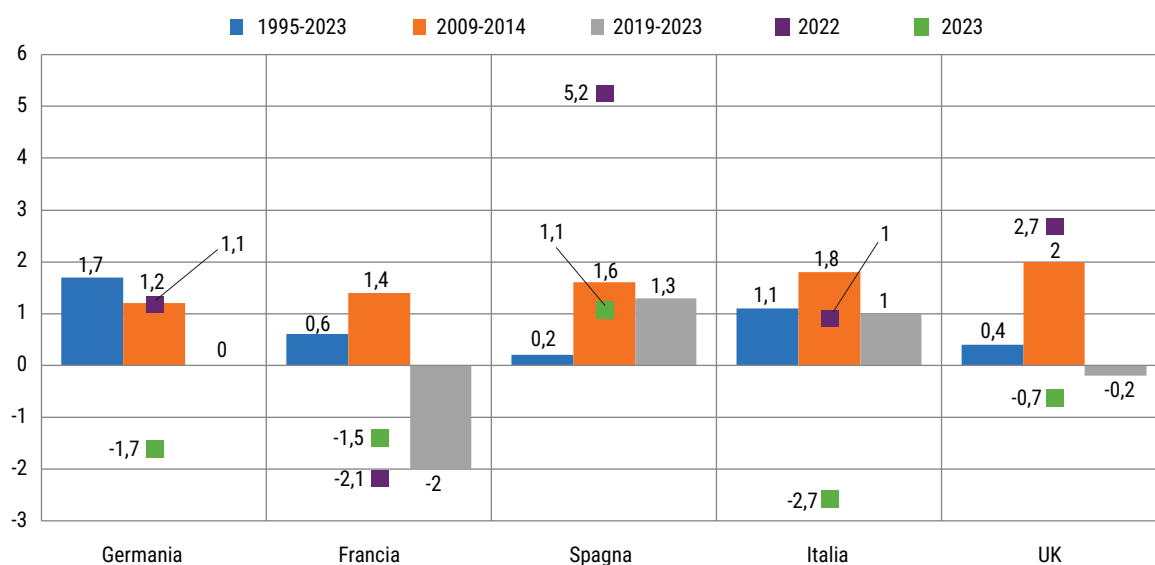
Tale evoluzione contrasta nettamente con quanto osservato negli altri principali paesi europei. Nel medesimo quinquennio (2019–2023), infatti, Germania (–3,6%), Francia (–3,4%) e Spagna (–1,7%) hanno registrato una marcata flessione della produttività nel comparto. Il caso tedesco risulta particolarmente significativo: la forte contrazione del 2022 (–11,9%) ha inciso profondamente sulla media del periodo. In Francia, il calo è stato più contenuto ma persistente, mentre la Spagna ha alternato fasi di recupero (2022: +3,5%) a momenti di stagnazione (2023: 0%).

Il Regno Unito e l'Italia rappresentano le uniche eccezioni, avendo entrambi registrato una dinamica positiva della produttività nel settore, con un incremento complessivo pari rispettivamente a +4,1% e +2,5%. È tuttavia opportuno sottolineare come, a fronte di tassi di crescita simili, le determinanti sottostanti siano profondamente diverse: in Italia, il miglioramento è stato trainato soprattutto dall'espansione della domanda, sostenuta da misure fiscali straordinarie; nel Regno Unito, invece, il progresso appare di natura più strutturale, verosimilmente alimentato da investimenti in tecnologie edilizie e da una maggiore continuità nella spesa pubblica per infrastrutture (n.d.r. sebbene questa interpretazione richiederebbe ulteriori conferme).

Commercio, trasporti, alloggio e ristorazione. Nel confronto con gli altri partner europei, la produttività del lavoro in questo comparto mostra andamenti complessivamente deboli, con dinamiche negative o stagnanti in diversi paesi nel periodo recente. L'Italia registra una crescita positiva nel lungo periodo (1995–2023), con un incremento medio annuo dell'1,1%, superiore a quello osservato in Francia (+0,6%), Regno Unito (+0,4%) e Spagna (+0,2%), pur restando al di sotto del dato tedesco (+1,7%).

FIGURA 2.5.3.

Produttività del lavoro: commercio, trasporti, alloggio e ristorazione



Fonte: OCSE, Productivity Database

Nel quinquennio più recente (2019–2023), l'Italia ha mantenuto un tasso di crescita positivo (+1,0%), sostenuto da un recupero nel periodo post-pandemico (+1,0% nel 2022), ma seguito da una contrazione significativa nel 2023 (–2,7%). Quest'ultima ha vanificato in parte i progressi accumulati nei periodi precedenti, riflettendo un indebolimento della dinamica del valore aggiunto a fronte di una ripresa più rapida delle ore lavorate nel comparto (cfr. appendice).

Una possibile spiegazione per le performance relativamente buone dell'Italia in questo comparto potrebbe essere collegata alle liberalizzazioni nel settore del commercio e all'espansione della grande distribuzione organizzata⁷, sebbene tale ipotesi meriti approfondimenti specifici basati su evidenze empiriche più consolidate. Va tuttavia osservato che, nonostante i miglioramenti registrati dopo le riforme del 2011, secondo i dati OCSE⁸ l'Italia rimane tra i paesi con un livello di regolamentazione mediamente restrittivo nel commercio al dettaglio, suggerendo ulteriori margini di intervento per il rafforzamento della competitività settoriale.

Anche gli altri paesi hanno mostrato segnali di rallentamento o flessione nella fase più recente. In particolare, la Francia evidenzia un deterioramento pronunciato: dopo un

7. Banca d'Italia (2012), "La grande distribuzione organizzata e l'industria alimentare in Italia", Questioni di Economia e Finanza, n. 119, marzo.

8. OCSE, *Product Market Regulation*.

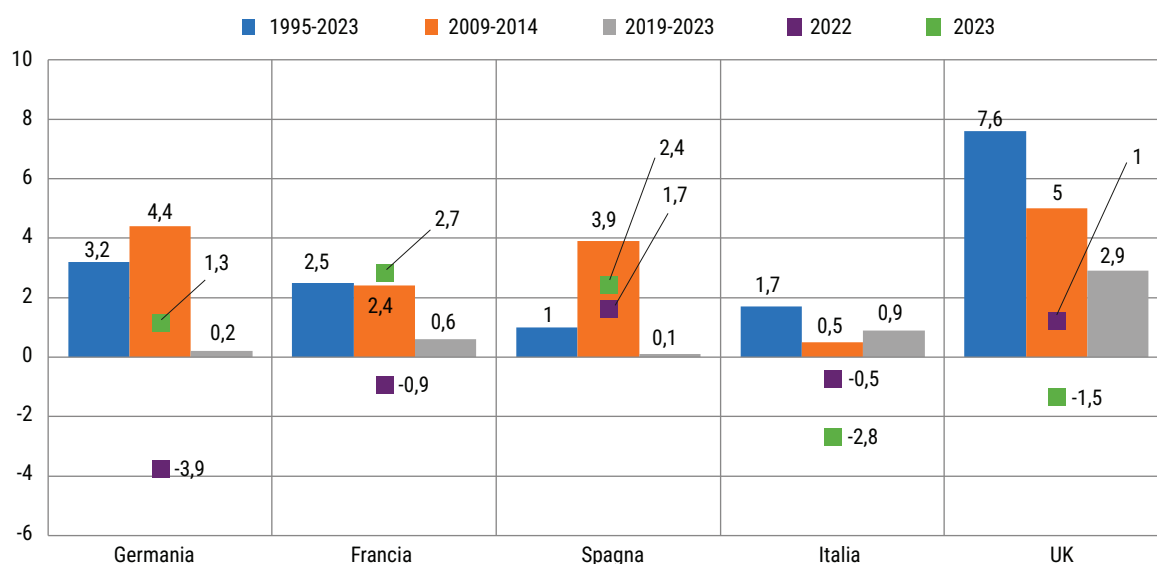
dato già negativo nel periodo 2019–2023 (–2,0%), si registrano due anni consecutivi di calo (–2,1% nel 2022, –1,5% nel 2023). Il Regno Unito mostra una dinamica irregolare, con una moderata contrazione nel quinquennio (–0,2%) e una crescita temporanea nel 2022 (+2,7%), seguita anch'essa da una contrazione nel 2023 (–0,7%). In Germania, la produttività si mantiene piatta nel periodo 2019–2023 (+0,0%), con una significativa contrazione nel 2023 (–1,7%).

Particolarmente rilevante risulta il caso della Spagna, che si distingue nel contesto europeo per una dinamica positiva della produttività nel comparto considerato. Nel periodo 2019–2023, la produttività del lavoro è aumentata in media dell'1,3% annuo, con una crescita particolarmente intensa nel 2022 (+5,2%) e una variazione ancora positiva nel 2023 (+1,1%). Tali risultati potrebbero riflettere un recupero più rapido della capacità produttiva nel settore, favorito dalla riattivazione dei flussi turistici e da una maggiore efficienza organizzativa nella fase post-pandemica.

Servizi di informazione e comunicazione. Nel periodo 1995–2023, il settore dell'informazione e comunicazione ha registrato una crescita diffusa della produttività nei principali paesi europei, sostenuta dall'espansione delle tecnologie digitali e dalla maggiore diffusione dei servizi ad alta intensità di conoscenza. Restano tuttavia marcate le differenze tra paesi, riconducibili a fattori quali l'adozione tecnologica, i modelli organizzativi e la qualità del capitale umano.

FIGURA 2.5.4.

Produttività del lavoro: servizi di informazione e comunicazione



Fonte: OCSE, Productivity Database

Nel periodo 1995–2023, il Regno Unito si distingue per un tasso di crescita della produttività particolarmente elevato (+7,6% annuo), una performance che potrebbe riflettere un contesto favorevole all’innovazione e una digitalizzazione pervasiva. Germania (+3,2%) e Francia (+2,5%) evidenziano anch’esse una dinamica robusta, mentre Italia (+1,7%) e Spagna (+1,0%) mostrano una crescita più moderata.

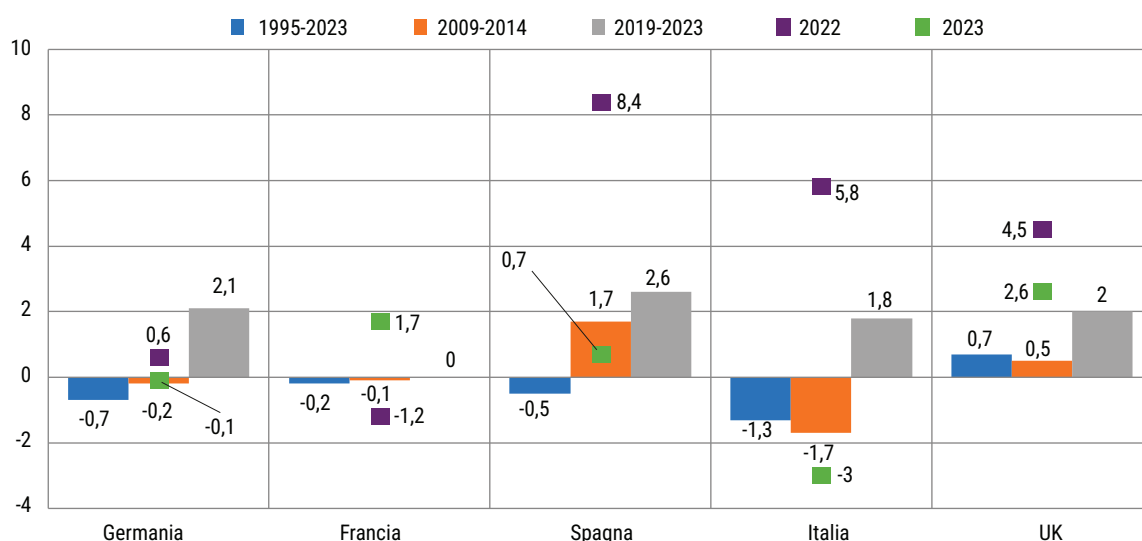
Nel quinquennio più recente (2019–2023), la produttività del lavoro rallenta in tutti i paesi considerati, con l’eccezione del Regno Unito (+2,9%), che mantiene un profilo espansivo. In Italia, la crescita si attesta allo 0,9% annuo, sostenuta da una ripresa del valore aggiunto nel triennio post-pandemico, ma penalizzata da un andamento negativo nel 2023 (–2,8%) che ha invertito il lieve recupero del 2022 (–0,5%). Questo deterioramento va letto anche alla luce della dinamica dell’input di lavoro: come emerge dalle tabelle di dettaglio in appendice, nel 2023 le ore lavorate sono aumentate del +5,3%, superando ampiamente la crescita del valore aggiunto (+3,3%) e comprimendo di conseguenza la produttività media del lavoro. Nel complesso, la dinamica della produttività del settore in Italia continua a evidenziare risultati meno dinamici rispetto a quelli osservati in altri contesti europei e da un progresso moderato anche nella fase post-pandemica.

Attività professionali e servizi di supporto. Si tratta di un comparto in cui confluiscono attività di servizio ad alta intensità di conoscenza e capitale umano, quindi con un ruolo cruciale nella fornitura di servizi avanzati alle imprese e nella trasformazione digitale e organizzativa del sistema produttivo.

Nel lungo periodo 1995–2023, l’Italia registra una contrazione significativa della produttività del lavoro in questo comparto, con un tasso medio annuo pari a –1,3%, il più basso tra i principali paesi europei. Seguono la Germania (–0,7%) e la Spagna (–0,5%), mentre la Francia presenta una sostanziale stagnazione (–0,2%). In controtendenza, il Regno Unito evidenzia un incremento medio positivo (+0,7%), a indicare una maggiore capacità di valorizzare in modo efficiente il potenziale produttivo del settore.

FIGURA 2.5.5.

Produttività del lavoro: attività professionali e servizi di supporto



Fonte: OCSE, Productivity Database

Nel periodo post-crisi finanziaria (2009–2014), la tendenza italiana peggiora ulteriormente, con una variazione media annua pari a $-1,7\%$, confermando le difficoltà del settore di reagire in termini di efficienza produttiva a seguito dello shock del 2008–2009. La produttività in Italia resta debole anche rispetto a Francia e Germania, che hanno comunque mostrato una dinamica sostanzialmente piatta.

Un parziale miglioramento si osserva nel quinquennio più recente (2019–2023), con un incremento medio annuo della produttività pari a $+1,8\%$. Questa dinamica avvicina l'Italia alla performance del Regno Unito ($+2,0\%$) e della Germania ($+2,1\%$), pur restando inferiore a quella della Spagna ($+2,6\%$). Tuttavia il dato risente in misura significativa degli effetti eccezionali legati alla pandemia: in particolare, la marcata riduzione delle ore lavorate nel 2020 ha contribuito ad amplificare artificialmente l'incremento medio annuo registrato nel periodo. L'analisi dei singoli anni rivela una marcata discontinuità: nel 2022, la produttività del settore cresce del $+5,8\%$, trainata da un rimbalzo del valore aggiunto superiore all'aumento delle ore lavorate (cfr. appendice), generando un picco nella crescita della produttività. Nel 2023, si osserva invece un calo marcato ($-3,0\%$). Il dato sembra indicare un parziale riequilibrio tra valore aggiunto e input di lavoro, in un contesto in cui l'influenza di alcuni fattori straordinari si sarebbe progressivamente attenuata. Tra questi, l'effetto base post-Covid e l'effetto espansivo temporaneo di alcune attività professionali e consulenziali attivate in risposta a politiche pubbliche straordinarie, quali il Superbonus edilizio o altri incentivi fiscali.

Proprio i comparti professionali – come studi legali, contabili e di consulenza – che hanno beneficiato transitoriamente di tali misure, presentano tuttavia alcune fragilità strutturali che possono aver limitato la tenuta della produttività durante la maggior parte del periodo analizzato. Come evidenziato dal Rapporto annuale ISTAT 2025, le imprese nei comparti professionali (studi legali, contabili, consulenze) presentano un marcato squilibrio generazionale e registrano ritardi significativi nell'adozione di tecnologie digitali⁹.

Questa dinamica suggerisce che gli andamenti recenti della produttività nel settore siano stati influenzati da fattori di natura transitoria, più che da un consolidamento strutturale dei livelli di efficienza.

RIQUADRO 3

Occupazione, demografia e produttività: spunti dal Rapporto ISTAT 2025

Il recente Rapporto Annuale ISTAT 2025 fornisce una cornice empirica particolarmente utile per leggere alcune tendenze chiave che emergono anche nel presente Productivity Report. In particolare, le dinamiche occupazionali, demografiche e retributive confermano che la crescita dell'occupazione registrata negli ultimi anni si è realizzata in un contesto caratterizzato da fragilità strutturali, che pone interrogativi significativi sulla qualità del lavoro e sul potenziale di crescita del sistema produttivo italiano.

Tra i segnali più rilevanti emerge *l'invecchiamento della forza lavoro*: gli over 50 rappresentano oggi oltre il 40% degli occupati e, hanno rappresentato l'80% dell'aumento oc-

9. Rapporto Annuale ISTAT 2025, Capitolo 4, p. 200; Fig. 4.32.

cupazionale che si osserva tra il 2019 e il 2024¹⁰. Questo andamento, che ISTAT collega direttamente all'aumento dei contratti a tempo indeterminato¹¹, suggerisce una dinamica di stabilizzazione occupazionale concentrata sulle fasce più anziane. La permanenza in azienda dei lavoratori più esperti sembrerebbe consolidarsi, sia per effetto di vincoli esterni – in particolare l'innalzamento dell'età pensionabile dovuto alle riforme previdenziali – sia per esigenze interne di continuità operativa. Tuttavia, questa stabilizzazione non sembra accompagnarsi a reali percorsi di valorizzazione retributiva o professionale.

La crescita dell'occupazione si è inoltre concentrata in comparti a bassa produttività – come alloggio, ristorazione, costruzioni – che hanno assorbito gran parte dell'incremento dell'input lavoro tra il 2000 e il 2024¹². Il risultato è una produttività oraria stagnante, a fronte di performance più dinamiche nei principali partner europei. Anche da questo punto di vista, le evidenze ISTAT rafforzano l'osservazione contenuta in questo capitolo del Productivity Report: la crescita recente è trainata quasi esclusivamente dal volume di lavoro impiegato, non da un aumento dell'efficienza.

Accanto al tema dell'invecchiamento, le analisi ISTAT segnalano una crescente vulnerabilità per i giovani. Nel 2024, oltre un terzo degli occupati tra i 15 e i 34 anni è inquadrato con contratti a termine o part-time involontari¹³. In parallelo, l'emigrazione giovanile continua ad aumentare: 367 mila giovani tra i 25 e i 34 anni hanno lasciato il Paese nel periodo 2014–2023, con un picco del +21,2% nell'ultimo anno disponibile¹⁴. Questi flussi indicano una perdita netta di risorse qualificate, e pongono un rischio strategico per la competitività futura.

Infine, il legame tra composizione demografica della forza lavoro delle imprese e capacità di adozione tecnologica emerge chiaramente. Le micro e piccole imprese, in particolare nei comparti professionali (come studi legali, contabili, consulenze, servizi veterinari), presentano un marcato squilibrio generazionale e registrano ritardi significativi nell'adozione di tecnologie digitali¹⁵. Al contrario, le imprese di medie e grandi dimensioni mostrano strutture demografiche più bilanciate e una maggiore capacità di attrarre capitale umano giovane. A supporto di tale evidenza, un'analisi econometrica su microdati di impresa evidenzia che la propensione delle imprese a investire in tecnologie digitali è significativamente associata alla presenza di capitale umano giovane al loro interno. Inoltre, le probabilità di successo nell'implementazione degli investimenti digitali risultano più elevate per le imprese con livelli ex ante più alti di produttività, maggiore fatturato, appartenenza a gruppi di impresa ed esposizione ai mercati internazionali¹⁶.

Sul fronte retributivo, le evidenze ISTAT segnalano un disallineamento significativo: tra il 2019 e il 2024 le retribuzioni lorde di fatto per dipendente sono cresciute in termini nominali del +13%, mentre l'inflazione ha raggiunto il +18%, comportando una

10. Rapporto Annuale ISTAT 2025, Capitolo 4, p. 194; Fig. 4.27

11. Rapporto Annuale ISTAT 2025, Capitolo 2, p. 87.

12. Capitolo 4, p. 167; Fig. 4.3.

13. Rapporto Annuale ISTAT 2025, Capitolo 2, p. 88; Fig. 2.11.

14. Rapporto Annuale ISTAT 2025, Capitolo 2, pp. 70–71; Fig. 1.

15. Rapporto Annuale ISTAT 2025, Capitolo 4, p. 200; Fig. 4.32.

16. Rapporto Annuale ISTAT 2025, Capitolo 4, p. 203.

perdita del potere d'acquisto del $-4,4\%$ ¹⁷. Inoltre, il reddito da lavoro per occupato nel 2024 è ancora inferiore del $7,2\%$ rispetto al 2004 in termini reali¹⁸. Questi dati rafforzano l'ipotesi che la stabilizzazione dell'occupazione – trainata soprattutto dagli over 50 – si accompagni a una stagnazione salariale che potrebbe riflettere una strategia difensiva da parte delle imprese.

Nel complesso, il quadro che emerge dal Rapporto Annuale ISTAT conferma le preoccupazioni espresse nel Productivity Report: l'Italia si trova in una fase in cui la crescita occupazionale non si traduce in un avanzamento sostanziale della performance economica complessiva. Permangono infatti criticità rilevanti riguardo alla qualità dell'occupazione generata, sia con riferimento all'efficienza allocativa (*uso efficiente della forza lavoro nei settori più produttivi*), sia rispetto alla valorizzazione del capitale umano e all'evoluzione delle dinamiche retributive. Vale la pena di menzionare, in questa prospettiva, un'analisi condotta dal *Conseil National de Productivité* in Francia, con l'obiettivo di individuare le cause del rallentamento della produttività osservato nel periodo post-pandemico. L'analisi evidenzia che il mantenimento in organico di forza lavoro non pienamente utilizzata ha avuto un ruolo non marginale nel determinare tale dinamica¹⁹.

2.6. CONTRIBUTI ALLA PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO IN ITALIA

Alla luce del divario evidenziato nei confronti internazionali, è utile concentrarsi sul caso italiano per analizzare più nel dettaglio i fattori che hanno influenzato l'evoluzione della produttività del lavoro. In particolare, la scomposizione nei contributi della produttività totale dei fattori (PTF) e della produttività del capitale consente di approfondire le dinamiche sottostanti e di cogliere con maggiore precisione le componenti strutturali della debolezza osservata²⁰.

2.6.1. Contributi alla crescita della produttività del lavoro

L'analisi di contabilità della crescita consente di scomporre la dinamica della produttività del lavoro nei contributi derivanti da variazioni del capitale per ora lavorata (ovvero intensità di capitale o *capital deepening*) e, a residuo, della PTF²¹. Infatti, incrementi nella

17. Rapporto Annuale ISTAT 2025, Capitolo 1, p. 34.

18. Rapporto Annuale ISTAT 2025, Capitolo 4, p. 164.

19. L'esercizio di scomposizione presentato (<https://produktivitaetsrat.at/en/events/past-events/250605.html>) mostra che il divario cumulato di produttività per occupato rispetto al trend pre-Covid (pari a 5,9 punti percentuali) è attribuibile in buona parte a tre fattori principali: l'espansione dell'apprendimento (1,6 p.p.), gli effetti di composizione della forza lavoro legati al mix settoriale e di qualifiche (1,2 p.p.) e le ritenzioni settoriali di manodopera (0,6 p.p.) riconducibili a comportamenti di *labour hoarding*. Una quota significativa (2,5 p.p.) resta tuttavia non spiegata, suggerendo l'influenza di fattori residui o difficilmente osservabili (es. telelavoro, mismatch, cambiamenti organizzativi).

20. Si rinvia alla Nota metodologica riportata in appendice, nella quale si chiarisce perché tali indicatori non sono oggetto di confronto internazionale.

21. Infatti, nell'ipotesi che l'input di lavoro coincide con il monte ore lavorate (trascurando quindi il ruolo di mutamenti qualitativi nella composizione della forza lavoro) il tasso di crescita della produttività del lavoro può essere espresso come somma del tasso di crescita dell'intensità di capitale ponderato per la quota del capitale sul valore aggiunto e del

produttività del lavoro si possono ottenere utilizzando più capitale per ora lavorata oppure migliorando l'efficienza complessiva con cui lavoro e capitale sono impiegati. Intensità di capitale (dotazione di capitale per ora lavorata) e PTF (associata prevalentemente al concetto di progresso tecnico ed efficienza nell'utilizzo dei fattori produttivi primari e degli input intermedi) sono quindi le principali determinanti alla base della dinamica della produttività del lavoro²².

I dati macroeconomici confermano l'esistenza di fragilità strutturali riconducibili a un utilizzo inefficiente del capitale e a una crescita debole della PTF. Tra il 1995 e il 2024 la crescita media annua della produttività del lavoro è stata pari allo 0,4%²³ (Figura 2.6.1), interamente ascrivibile al contributo positivo della PTF (+0,4 punti percentuali), mentre il contributo del capitale per ora lavorata è risultato nullo. Nel quinquennio 2009-2014, nonostante un'accelerazione della produttività del lavoro (+1,0% in media d'anno), il miglioramento è stato anch'esso quasi interamente imputabile alla PTF (+0,9 punti percentuali), a fronte di un apporto trascurabile dell'intensità di capitale.

Anche nei periodi in cui la produttività del lavoro ha registrato tassi di crescita più elevati, come nel quinquennio 2009-2014, la dinamica è rimasta trainata quasi esclusivamente dai contributi positivi – sebbene in progressiva attenuazione – della PTF. Negli anni 2023 e 2024 entrambi i contributi – PTF e capitale per ora lavorata – risultano invece negativi, determinando un calo marcato della produttività del lavoro.

L'analisi dettagliata dei contributi delle diverse tipologie di capitale per ora lavorata²⁴ (Tavola 2.6.1) evidenzia che nel lungo periodo (1995-2024) solo il capitale ICT ha fornito un contributo medio annuo positivo alla crescita della produttività del lavoro (+0,1 p.p.), mentre il capitale materiale non-ICT ha inciso negativamente (-0,1 p.p.) e il capitale immateriale ha fornito un apporto nullo. La dinamica osservata nel periodo più recente (2014-2024) conferma questo quadro: il contributo del capitale ICT resta marginalmente positivo, peggiora sensibilmente quello del capitale materiale non-ICT (-0,5 p.p.), e permane nullo l'apporto del capitale immateriale. Andamenti sostanzialmente analoghi si riscontrano sia nel periodo precedente che in quello successivo alla crisi pandemica.

tasso di crescita della PTF. La PTF è calcolata come rapporto tra l'indice di volume del valore aggiunto e l'indice di volume dei fattori primari (lavoro e capitale). La quota della crescita che eccede il contributo dei singoli fattori è nota come "residuo di Solow". Si rimanda, per il modello teorico di riferimento e lo sviluppo dell'equazione analitica relativa alla scomposizione dei contributi alla produttività del lavoro, alla *Nota metodologica* delle Statistiche Report ISTAT *Misure di produttività. Anni 1995-2023*.

22. Bisognerebbe citare fra le determinanti della dinamica della produttività del lavoro anche i mutamenti qualitativi degli input di lavoro e di capitale che però nel modello standard di contabilità della crescita sono catturati dalla PTF calcolata a residuo.

23. I dati della produttività del lavoro e relativi contributi alla crescita qui commentati sono di fonte ISTAT e differiscono leggermente da quelli di fonte OCSE a cui si è fatto riferimento nelle analisi sui confronti internazionali in questo stesso capitolo. Infatti, i dati ISTAT escludono le attività di locazione di beni immobili, le attività del personale domestico, le attività economiche appartenenti al settore istituzionale delle Amministrazioni Pubbliche e quelle delle organizzazioni e degli organismi internazionali e gli indicatori di produttività sono basati sul valore aggiunto. Al contrario, gli indicatori di produttività di fonte OCSE si basano sul PIL e fanno riferimento al totale economia inclusi i settori della Pubblica Amministrazione.

24. Il capitale ICT include gli apparati per le telecomunicazioni, l'hardware e il software e database, il capitale materiale non-ICT comprende le costruzioni, i mezzi di trasporto, gli altri impianti e macchinari e le risorse biologiche e il capitale immateriale non-ICT include la ricerca e sviluppo, le prospezioni minerarie e gli originali di opere artistiche, letterarie e d'intrattenimento.

Nel complesso, l'intensità di capitale non ha fornito un impulso significativo alla crescita della produttività del lavoro nel lungo periodo. Anche il contributo della PTF, sebbene positivo, si è sensibilmente indebolito negli ultimi anni, riflettendo l'esaurirsi della spinta post-pandemica osservata nel biennio 2021-2022. Questa dinamica segnala una crescente difficoltà nel tradurre gli investimenti in capitale in miglioramenti di produttività.

FIGURA 2.6.1.

Contributi alla crescita della produttività del lavoro
Intensità del capitale e PTF; tassi di variazione medi annui e punti percentuali

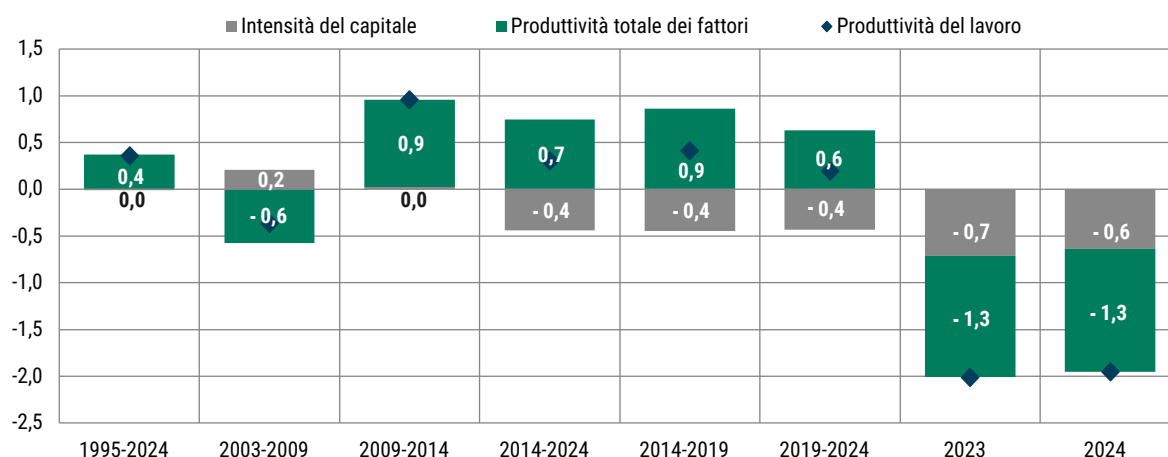


TAVOLA 2.6.1.

Scomposizione della Crescita della Produttività del Lavoro in Italia
Tipologia di bene capitale e PTF

	Contributi alla crescita della produttività del lavoro					Produttività totale dei fattori
	Produttività del lavoro	Capitale per ora lavorata	Capitale ICT per ora lavorata	Capitale materiale non-ICT per ora lavorata	Capitale immateriale non-ICT per ora lavorata ²⁵	
1995-2024	0.4	0.0	0.1	-0.1	0.0	0.4
2003-2009	-0.4	0.2	0.0	0.2	0.0	-0.6
2009-2014	1.0	0.0	0.1	-0.1	0.0	0.9
2014-2024	0.3	-0.4	0.1	-0.5	0.0	0.7
2014-2019	0.4	-0.4	0.1	-0.6	0.0	0.9
2019-2024	0.2	-0.4	0.1	-0.5	0.0	0.6
2023	-2.0	-0.7	0.0	-0.7	0.0	-1.3
2024	-2.0	-0.6	0.0	-0.6	0.0	-1.3

Fonte: ISTAT

25. Variazioni trascurabili inferiori a 0,05

2.6.2. Analisi settoriale

Al fine di verificare in quale misura le dinamiche osservate a livello aggregato siano il risultato di andamenti specifici nei diversi comparti produttivi, si propone un'analisi settoriale dei contributi alla crescita della produttività del lavoro. La Tavola 2.2 riporta, per l'intero periodo 1995–2024 e per i principali sottoperiodi, i contributi delle due principali determinanti – intensità di capitale e produttività totale dei fattori (PTF) – distinti per settore di attività economica.

Nel lungo periodo 1995-2024, il settore *manifatturiero* ha registrato una crescita media annua della produttività del lavoro pari a +0,6%, sostenuta in misura equilibrata dai contributi positivi dell'intensità di capitale e della PTF, entrambi pari a +0,3 punti percentuali. Tuttavia, nel quinquennio 2014-2019, la dinamica positiva della produttività del lavoro (+0,9% in media annua) è attribuibile esclusivamente alla PTF (+1,3 p.p.), mentre il contributo del capitale per ora lavorata è risultato negativo (-0,4 p.p.). Nel periodo più recente, successivo alla crisi pandemica, si osserva un'inversione di tendenza, con un calo medio della produttività del lavoro nel settore manifatturiero pari a -0,6%, spiegato dai contributi negativi sia dell'intensità di capitale (-0,4 p.p.) sia della PTF (-0,2 p.p.). Per l'intero decennio 2014-2024, ne risulta una sostanziale stagnazione della produttività del lavoro (+0,1% in media annua), sostenuta unicamente da un apporto ancora positivo - ma in progressivo ridimensionamento - della PTF (+0,6 p.p.) e da un contributo sistematicamente negativo dell'intensità di capitale.

La dinamica negativa della produttività del lavoro nel *settore delle costruzioni* nel lungo periodo (-0,6% il tasso medio di crescita nel periodo 1995–2024) è riconducibile a contributi negativi sia dell'intensità di capitale (-0,6% p.p.) che della PTF (-0,1 p.p.). Tuttavia, nel quinquennio più recente (2019-2024), il settore mostra una marcata inversione di tendenza: nonostante un contributo negativo dell'intensità di capitale pari a -1,2 p.p., la produttività del lavoro ha registrato un incremento medio annuo del +2,5% annuo, sostenuta da un forte apporto della PTF (+3,7 p.p.) Va precisato, però, che questo risultato è verosimilmente dovuto a un aumento congiunturale del grado di utilizzo congiunturale della capacità produttiva – favorito dalla crescita della domanda – piuttosto che da un miglioramento strutturale dell'efficienza del settore. Infatti, i risultati più recenti devono essere interpretati anche alla luce del forte stimolo alla domanda generato dalle varie misure fiscali a carattere straordinario rivolte alle famiglie – in particolare i bonus edilizi - che hanno portato a un rimbalzo marcato del valore aggiunto e degli investimenti settoriali, soprattutto nel comparto della ristrutturazione e della riqualificazione energetica degli edifici residenziali.

Il contributo del capitale per ora lavorata si conferma debole – e sistematicamente negativo- in tutti i periodi considerati, riflettendo la struttura produttiva del settore, caratterizzata dalla prevalenza di piccole imprese individuali a fronte di poche grandi imprese strutturate. Questo assetto comporta un modello produttivo fortemente *labour-intensive*, con limitate economie di scala e una minore capacità di incorporare capitale ad alta produttività.

Nel settore del *Commercio, trasporti, alloggio e ristorazione* la crescita della produttività del lavoro nel lungo periodo (1995–2024) è stata pari all'1,0% in media annua, interamente attribuibile al contributo positivo della PTF (+1,0 p.p.) mentre il capitale per ora

lavorata ha fornito un contributo nullo. Tuttavia, nel quinquennio più recente (2019–2024), si osserva un marcato rallentamento del ritmo di crescita (+0,2%), determinato da un indebolimento del contributo della TFP (+0,6 p.p.) e a un contributo negativo del capitale per ora lavorata (–0,3 p.p.). Tale dinamica segnala una perdita di slancio nella trasformazione strutturale del settore.

Il settore *dell'informazione e comunicazione* si è caratterizzato nel lungo periodo per una crescita moderata della produttività del lavoro (+1,8% il tasso medio annuo) sostenuta dai contributi positivi sia dell'intensità di capitale (+0,7 p.p.) che della PTF (+1,1 p.p.). Tali risultati riflettono presumibilmente l'adozione di tecnologie digitali e un miglioramento nella qualità del capitale umano impiegato. Nel quinquennio più recente (2019–2024) si osserva un rallentamento della crescita della produttività del lavoro (+1,2%), imputabile a un contributo negativo del capitale per ora lavorata (–0,3 p.p.) mentre il contributo della TFP si mantiene solido (+1,5 p.p.), confermando la centralità dei fattori immateriali e dell'innovazione nei processi produttivi del settore.

Le *Attività professionali e scientifiche e dei servizi di supporto* hanno registrato nel lungo periodo una significativa contrazione della produttività del lavoro, con un tasso medio annuo pari a –1,4%. Tale dinamica è spiegata dai contributi negativi sia del capitale per ora lavorata (–0,6 p.p.) sia della PTF (–0,8 p.p.). Un parziale miglioramento si osserva nel quinquennio più recente (2019–2024), durante il quale la produttività del lavoro cresce in media del +1,4% annuo, sostenuta da un contributo positivo della PTF (+1,6 p.p.) a fronte di un apporto ancora negativo dell'intensità di capitale (–0,2 p.p.). Tuttavia, i tassi di variazione annui tornano negativi negli ultimi due anni (–2,4% nel 2023 e –1,4% nel 2024), suggerendo che il recupero osservato nel quinquennio riflette dinamiche temporanee, più che un consolidamento strutturale dei fattori di efficienza produttiva del settore.

TAVOLA 2.6.2.

Contributi alla crescita della produttività del lavoro. Risultati settoriali
Tassi di variazione medi annui e punti percentuali

	Produttività del lavoro				Contributo del capitale per ora lavorata				Produttività totale dei fattori			
	1995- 2024	2014- 2024	2014- 2019	2019- 2024	1995- 2024	2014- 2024	2014- 2019	2019- 2024	1995- 2024	2014- 2024	2014- 2019	2019- 2024
Agricoltura, silvicoltura e pesca	1.0	-0.5	-0.6	-0.5	-0.8	-1.6	-2.0	-1.3	1.8	1.1	1.4	0.8
Attività estrattiva e manifatturiera	0.6	0.1	0.9	-0.6	0.3	-0.4	-0.4	-0.4	0.3	0.6	1.3	-0.2
Costruzioni	-0.6	1.4	0.4	2.5	-0.6	-0.9	-0.6	-1.2	-0.1	2.4	1.0	3.7
Commercio, trasporti e ricettività	1.0	0.8	1.3	0.2	0.0	-0.5	-0.6	-0.3	1.0	1.2	1.9	0.6
Servizi di informazione	1.8	0.5	-0.1	1.2	0.7	0.2	0.6	-0.3	1.1	0.4	-0.7	1.5
Attività finanziarie e assicurative	1.0	-0.2	0.2	-0.7	0.4	0.8	0.5	1.0	0.5	-1.0	-0.3	-1.7
Attività professionali e scientifiche	-1.4	0.5	-0.3	1.4	-0.6	-0.2	-0.2	-0.2	-0.8	0.7	-0.1	1.6
Istruzione, sanità e assistenza (market)	-1.5	-1.0	-2.0	0.0	-0.7	-0.6	-0.7	-0.4	-0.8	-0.4	-1.2	0.5
Attività artistiche e intrattenimento	-0.1	0.3	0.3	0.2	0.3	-0.2	-0.2	-0.1	-0.4	0.5	0.6	0.3
Totale	0.4	0.3	0.4	0.2	0.0	-0.4	-0.4	-0.4	0.4	0.7	0.9	0.6

2.6.3. Composizione e dinamica dell'input di capitale

Per comprendere le cause strutturali del rallentamento della produttività del lavoro in Italia, è utile analizzare l'evoluzione degli input di capitale, considerando sia l'accumulazione sia l'efficienza d'uso. La Tavola 2.3 riporta i tassi di variazione medi annui di tre insiemi di indicatori: *gli input di capitale* (ICT, materiale non-ICT, immateriale non-ICT²⁶), che riflettono l'andamento degli investimenti nei diversi asset produttivi;

26. Quelli inclusi nei dati di Contabilità Nazionale. Per un approfondimento sul ruolo del capitale intangibile nel calcolo della produttività si veda Bontadini, Filippo, Carol Corrado, Jonathan Haskel, Massimiliano Iommi, Cecilia Jona-Lasinio, e Tsutomu Miyagawa. «Intangible Capital, TFP Growth and Green Shoots in New Productivity Data», 2024.

la produttività del capitale, che misura quanto valore aggiunto è generato per unità di capitale impiegato; *il capitale per ora lavorata*, indicatore dell'intensità del capitale nel processo produttivo, ovvero della quantità media di capitale a disposizione per ogni ora di lavoro. Questi elementi sono centrali per interpretare la relazione tra investimenti, dinamiche occupazionali e crescita.

Nel lungo periodo (1995-2024) l'input complessivo di capitale è cresciuto in media dello 0.5% l'anno. Tale aumento è stato trainato dalle componenti ICT (+2,7% in media annua) e immateriale non-ICT (mediamente +2,2%), mentre la componente materiale non-ICT è rimasta stazionaria. Nell'ultimo decennio (2014-2024) il processo di accumulazione si è arrestato, a causa della contrazione dell'input di capitale materiale non-ICT (-0.7% in media annua), a fronte di una dinamica ancora espansiva delle componenti ICT (+3.1%) e immateriale non-ICT (+3.0%).

Questo profilo di accumulazione, incentrato su asset a più alto contenuto tecnologico e immateriale, non si è tuttavia tradotto in guadagni di efficienza: la produttività del capitale ICT e immateriale mostra infatti tassi di crescita negativi sia nel lungo periodo (-1,7% e -1.3%) sia nel decennio più recente (-1,4 per entrambe). L'incremento della produttività del capitale osservato nel periodo 2014-2024 (+1,6% in media annua) è attribuibile unicamente alla componente materiale non-ICT (+2,3%), confermando la difficoltà strutturale del sistema produttivo nel valorizzare appieno gli investimenti innovativi.

Parallelamente, l'intensità del capitale è risultata stabile nel lungo periodo, con tassi di crescita allineati tra input di capitale e lavoro (+0,5%). Tuttavia, nel periodo più recente (2014-2024) si registra un peggioramento: la dotazione di capitale per occupato si riduce dell'1,2% in media annua, per effetto di una crescita sostenuta dell'input di lavoro (+1,3%) in presenza di investimenti stagnanti.

Nel complesso, emerge un quadro di crescita sbilanciata: da un lato il processo di accumulazione di capitale non genera miglioramenti significativi in termini di produttività; dall'altro il ricorso al fattore lavoro si intensifica come leva principale dell'espansione del valore aggiunto. Questo doppio squilibrio – da un lato un capitale usato in modo poco efficiente, dall'altro un utilizzo sempre più intensivo del lavoro – aiuta a spiegare perché la produttività del lavoro in Italia continui a crescere così lentamente.

TAVOLA 2.6.3.

Input di capitale, produttività del capitale e capitale per ora lavorata
Tassi di variazione medi annui

	Input di capitale			
	Input di capitale	Input di capitale ICT	Input di capitale materiale non-ICT	Input di capitale immateriale non-ICT
1995-2024	0.5	2.7	0.0	2.2
2003-2009	0.7	0.1	0.8	1.5
2009-2014	-1.2	0.5	-1.6	1,0
2014-2024	0.0	3.1	-0.7	3,0
2014-2019	-0.2	3.6	-1.2	3.6
2019-2024	0.3	2.5	-0.3	2.4
2023	0.8	2.8	0.3	2.6
2024	0.6	2.4	0.1	2.7

	Misure di produttività del capitale				
	Produttività del capitale	Produttività del capitale ICT	Produttività del capitale materiale non-ICT	Produttività del capitale immateriale non-ICT	Capitale per ora lavorata
1995-2024	0.4	-1.7	0.9	-1.3	0.0
2003-2009	-1.0	-0.3	-1.0	-1.8	0.6
2009-2014	0.9	-0.8	1.3	-1.3	0.1
2014-2024	1.6	-1.4	2.3	-1.4	-1.2
2014-2019	1.8	-2.0	2.7	-2.0	-1.4
2019-2024	1.3	-0.9	1.9	-0.8	-1.1
2023	-0.1	-2.1	0.4	-1.9	-1.9
2024	-0.2	-2.1	0.2	-2.3	-1.7

RIQUADRO 4

Differenze nella misurazione del capitale tra Italia e OCSE: una nota metodologica

Il Metodo dell'Inventario Permanente (dall'inglese *Perpetual Inventory Method* – PIM) rappresenta l'approccio più diffuso per la misurazione della dotazione di capitale e si basa su un'idea semplice ma allo stesso tempo efficace: lo stock di capitale ad un certo istante temporale è costituito dai flussi cumulati degli investimenti passati corretto per le perdite di valore dovute alla obsolescenza tecnologica ed all'invecchiamento dei beni capitale.

Il metodo necessita di alcune assunzioni per la sua applicazione circa:

- la vita utile degli asset (da un punto di vista economico) e quindi sulla durata stessa dell'ammortamento;
- la necessità di disporre di serie storiche degli investimenti lunghe abbastanza o, in loro assenza, di un livello iniziale di investimento, ovvero di un punto di partenza, per il calcolo dello stock di capitale;
- la specificazione dei parametri della funzione dei "ritiri" (dall'inglese *retirement*, ovvero quando un determinato bene capitale ha esaurito la sua utilità rispetto al processo

produttivo nel quale è coinvolto) dei vari asset, cioè stabilire quando essi hanno raggiunto la massima età di “servizio” tanto da non essere più in grado di svolgere la loro funzione in maniera adeguata;

- la specificazione di una forma funzionale relativamente al tasso di deprezzamento, dove quest’ultimo rappresenta il declino atteso nel valore del bene capitale all’avanzare dell’età di sfruttamento nel processo produttivo.

L’ISTAT utilizza il PIM per stimare lo stock di capitale. Si dispone di serie storiche degli investimenti fissi lordi per asset e per settore di attività economica particolarmente lunghe. Per i beni delle costruzioni (fabbricati residenziali, fabbricati non-residenziali ed opere di ingegneria civile) le serie storiche partono dal 1870, per tutti gli altri asset partono dal 1950 ad eccezione di quelli di Ricerca & Sviluppo e Armamenti che hanno il 1995 come anno iniziale della serie storica. Con riferimento alle vite utili dei beni capitale, queste sono diverse per le 26 tipologie di asset e per le 38 branche di attività economica (massimo dettaglio utilizzato per la stima dello stock attraverso il PIM). In occasione della revisione generale dei Conti nazionali del 2024, le vite medie utilizzate nel calcolo dello stock di capitale produttivo sono state riviste per un insieme di beni capitale soprattutto a seguito delle raccomandazioni espresse dalla Task Force Eurostat su Investimenti e stima degli ammortamenti nell’ambito del SEC2010 (TF FIXCAP 2020-2022). Le principali innovazioni hanno riguardato l’introduzione di vite utili variabili in serie storica (cioè differenziate per sotto-periodi), anziché costanti per alcuni asset (in particolare quelli delle costruzioni, degli autoveicoli e degli altri impianti e macchinari); la modifica della lunghezza della vita utile per gli asset con vita utile costante per l’intera serie storica a seguito dell’aggiornamento delle fonti informative disponibili²⁷, delle raccomandazioni della TF FIXCAP e della documentazione tecnica disponibile.

La vita utile rappresenta il numero medio di anni in cui il bene capitale è utilizzato nel processo produttivo. Naturalmente esso può essere ritirato in un qualche momento prima o dopo la vita utile media ed è per questo che è necessario definire una funzione dei ritiri che può assumere diverse forme funzionali, tra cui la più comune è quella a forma campanulare (*bell-shaped retirement pattern*). L’ISTAT adotta una funzione “normale troncata” in base alla quale la probabilità di ritiro è bassa nei primi anni di vita del bene, aumenta gradualmente fino a raggiungere un picco in corrispondenza della vita media per poi diminuire progressivamente negli anni successivi alla vita media. Si assume una distribuzione normale troncata in quanto si esclude che un bene, una volta immesso nel processo produttivo, non venga mai ritirato. Infine, con riferimento al tasso di deprezzamento, l’ISTAT applica una funzione di deprezzamento lineare per tutti i beni, ad eccezione di Ricerca e Sviluppo e Armamenti per i quali viene applicata una funzione geometrica. Con il deprezzamento lineare si presume che la capacità produttiva di un bene diminuisca della stessa quantità ogni periodo. Con la funzione di deprezzamento geometrico, uno stock di beni perde valore a un tasso di deprezzamento costante ogni anno.

Le misure dell’input di capitale prodotte dall’OCSE necessarie al calcolo degli indicatori di produttività del capitale e della produttività totale dei fattori derivano sempre dall’applicazione del metodo dell’inventario permanente ed utilizzano come input le

27. Le vite medie per altre macchine e attrezzature, mobili, *hardware* e apparati per le comunicazioni sono state riviste in base ai risultati dell’Indagine sulle imprese industriali e dei servizi (INVIND) svolta nel 2024 dalla Banca d’Italia. In tale ambito, è stata predisposta in collaborazione con l’ISTAT una sezione specifica per la raccolta di informazioni sulle vite medie dei beni capitali in macchine e attrezzature acquisite e prodotti dalle imprese.

serie storiche degli investimenti per settore di attività economica prodotte dagli Istituti di statistica nazionali. Queste serie storiche partono per la maggior parte dei Paesi dal 1995, così come richiesto dal Piano di Trasmissione SEC2010. I calcoli del PIM, effettuati dall'OCSE, utilizzano l'ipotesi di una vita utile per i singoli asset comune a tutti i Paesi in modo da renderne possibili i confronti, vite utili che non coincidono (almeno per l'Italia) con quelle utilizzate dall'ISTAT. Inoltre, la funzione di deprezzamento scelta è quella geometrica per tutti gli asset. Infatti, il modello lineare necessiterebbe di serie storiche particolarmente lunghe che non sono nella disponibilità dell'OCSE²⁸.

Ne consegue che le diverse assunzioni alla base del PIM determinano differenze nei risultati attesi per quegli indicatori di produttività che utilizzano il capitale come input. Inoltre, va aggiunto che le misure di produttività del capitale e TFP presenti nella Banca dati OCSE, ad oggi disponibile agli utenti, non sono state aggiornate ma restano ferme all'anno 2022. Il che significa che le serie storiche degli investimenti utilizzate dall'OCSE come input per il PIM sono quelle precedenti alla revisione generale dei Conti economici nazionali del settembre 2024²⁹, il che introduce un ulteriore elemento di differenziazione nelle dinamiche degli indicatori in questione tra stime ISTAT e quelle OCSE.

RIQUADRO 5

Gli investimenti intangibili e la mancata crescita dell'Italia

Il *capital deepening* – ovvero il capitale per lavoratore – è uno dei motori fondamentali della crescita della produttività. Tradizionalmente, la letteratura si è concentrata prevalentemente sul ruolo del capitale fisico, lasciando in secondo piano il capitale intangibile³⁰ che se considerato tra le fonti di crescita consente di avere un quadro più completo dei fattori che guidano la dinamica della produttività. Investimenti in beni immateriali quali software, Ricerca e Sviluppo o capitale organizzativo sono infatti riconosciuti come determinanti dell'innovazione, della crescita e dell'occupazione nell'economia moderna (Corrado et al. 2005, 2009). Tuttavia, nonostante la loro rilevanza, gli investimenti immateriali sono solo parzialmente misurati dalla statistica ufficiale³¹.

28. Brunaccini, F., Fimiani, C., Regano, A., "Testing the implications of different approach for estimating capital input on the computation of productivity measures", *Statistica Applicata*, Supplemento Vol. 35/23, Cleup, Padova, 2023. Il lavoro analizza su un piano metodologico ed empirico l'impatto sugli indicatori della produttività del capitale e della produttività totale dei fattori nel caso in cui si applichi una funzione di deprezzamento geometrica per il calcolo dell'input di capitale anziché quella lineare. La simulazione condotta evidenzia che i due metodi portano a differenze sensibili nelle stime dell'input di capitale che si riflettono negli indicatori di produttività calcolati soprattutto se distinti per settore di attività economica.

29. L'Italia come gran parte dei Paesi UE ha programmato nel 2024 una revisione generale dei conti nazionali che ha seguito quella effettuata nel 2019. Tale revisione, concordata in sede europea, è stata diffusa il 23 settembre 2024. Le revisioni generali introducono innovazioni e miglioramenti di metodi e fonti e sono accompagnate da una ricostruzione all'indietro delle serie storiche che preservi pienamente la continuità temporale dell'informazione statistica.

30. Bontadini, Filippo, Carol Corrado, Jonathan Haskel, Massimiliano Iommi, Cecilia Jona-Lasinio, e Tsutomu Miyagawa. «Intangible Capital, TFP Growth and Green Shoots in New Productivity Data», 2024.

31. Sono considerati nella contabilità nazionale gli investimenti in software, banche dati (esclusi gli acquisti di dati), R&S, esplorazione mineraria, opere artistiche, letterarie e di intrattenimento. Restano invece esclusi gli investimenti in design industriale, lo sviluppo di prodotti finanziari, marketing e branding, la formazione fornita dal datore di lavoro e il capitale organizzativo (come piattaforme operative e reti di distribuzione).

Questo approfondimento analizza e confronta il contributo del capitale intangibile alla crescita della produttività del lavoro in Italia, Francia, Germania e Spagna. Per isolare l'impatto nelle diverse fasi economiche, l'analisi della scomposizione della produttività si concentra su sottoperiodi significativi, basandosi sui dati EUKLEMS & INTAN-Prod³²: il periodo pre-crisi finanziaria (1996-2007), gli anni della crisi e della successiva ripresa (2008-2019) e l'anno dello shock pandemico (2020). L'analisi della dinamica degli investimenti immateriali viene poi estesa fino al 2023, grazie all'utilizzo dei dati di Global INTAN Invest³³.

Una caratteristica particolarmente importante degli investimenti intangibili è la loro bassa sensibilità alle fluttuazioni del ciclo economico, poiché sono tipicamente il frutto di strategie di lungo periodo delle imprese innovative e sono inoltre fondamentali nel processo di trasformazione digitale. Esaminando i dati post crisi finanziaria fino al periodo più recente, (dal 2014 al 2023), per la maggior parte delle economie avanzate³⁴, si osserva che gli investimenti intangibili sono cresciuti a un ritmo tre volte superiore rispetto a quelli tangibili. I dati per Francia, Spagna e Germania confermano la stessa tendenza (Figure R1-R3) mostrando un'accelerazione della crescita degli investimenti intangibili dal 2020 attraverso la crisi pandemica e a fronte di un rallentamento della crescita degli investimenti fisici. L'Italia, mostra la dinamica opposta, con gli investimenti tangibili che sorpassano l'accumulazione di capitale innovativo evidenziando la difficoltà a tenere il passo con le altre economie avanzate in parte attribuibile ad alcune criticità strutturali come la dimensione ridotta delle imprese e i limiti nella diffusione delle competenze³⁵ (Figura R.4).

32. <https://euklems-intanprod-llee.luiss.it/>

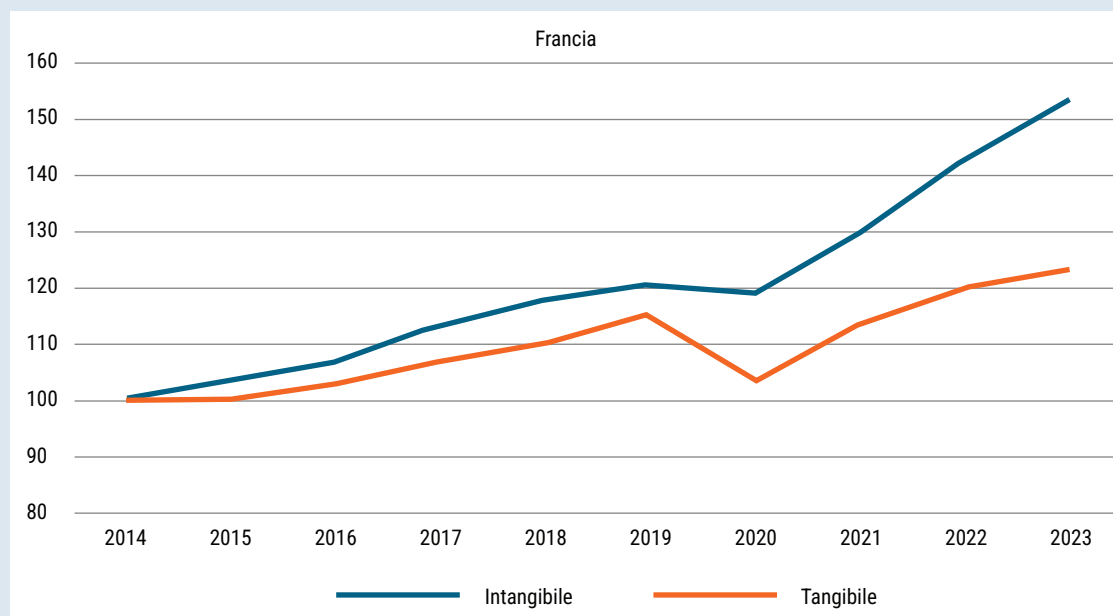
33. <https://global-intaninvest.luiss.it/>

34. World Intellectual Property Organization (WIPO) and Luiss Business School (2024). *World Intangible Investment Highlights 2024*, June 2024 edition. Geneva: WIPO. 10.34667/tind.49737. Disponibile al link <https://www.wipo.int/en/web/intangible-assets/measuring-investments> and <https://global-intaninvest.luiss.it/>

35. Nicoletti, Giuseppe, e Iris Smiderle. «Where Has All the Productivity Gone? Italy's Missing Growth in the XXIst Century: Issues and Policies», 2024.

FIGURA R.1.

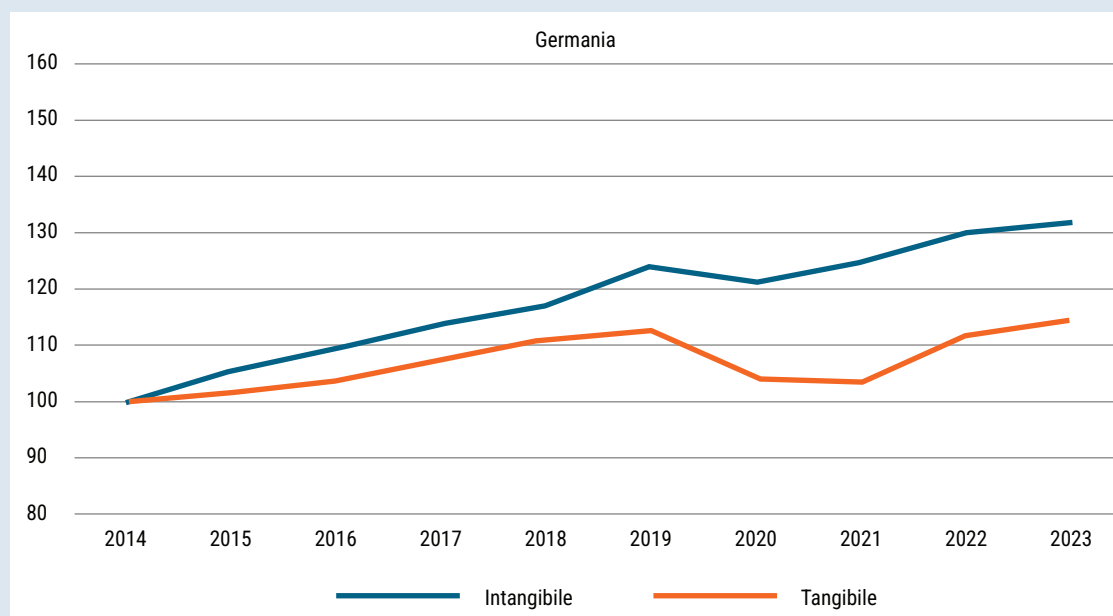
Investimenti intangibili vs tangibili: Francia
Tassi di crescita investimenti in termini reali; 2014=100



Fonte: Global INTAN Invest

FIGURA R.2.

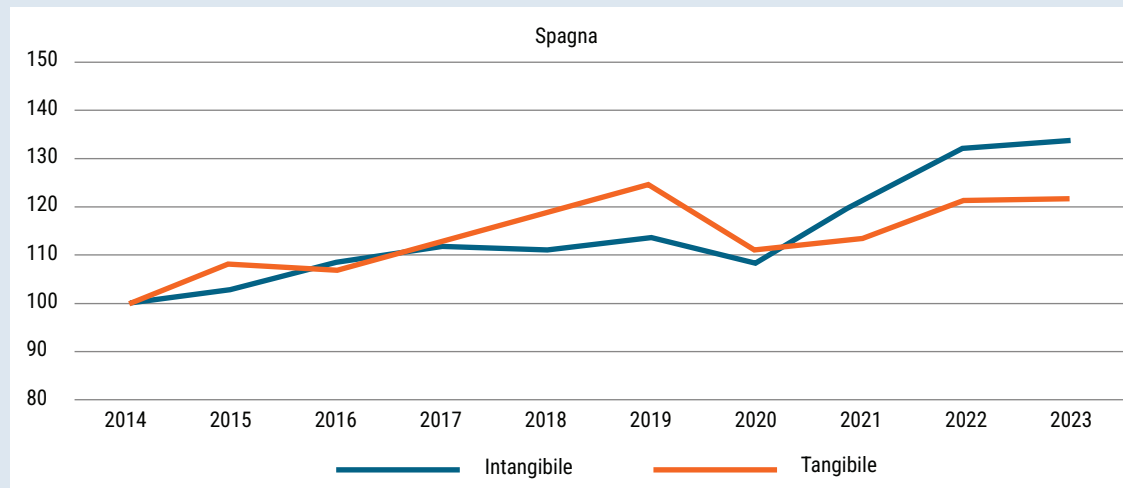
Investimenti intangibili vs tangibili: Germania



Fonte: Global INTAN Invest

FIGURA R.3.

Investimenti intangibili vs tangibili: Spagna
Tassi di crescita investimenti in termini reali; 2014=100

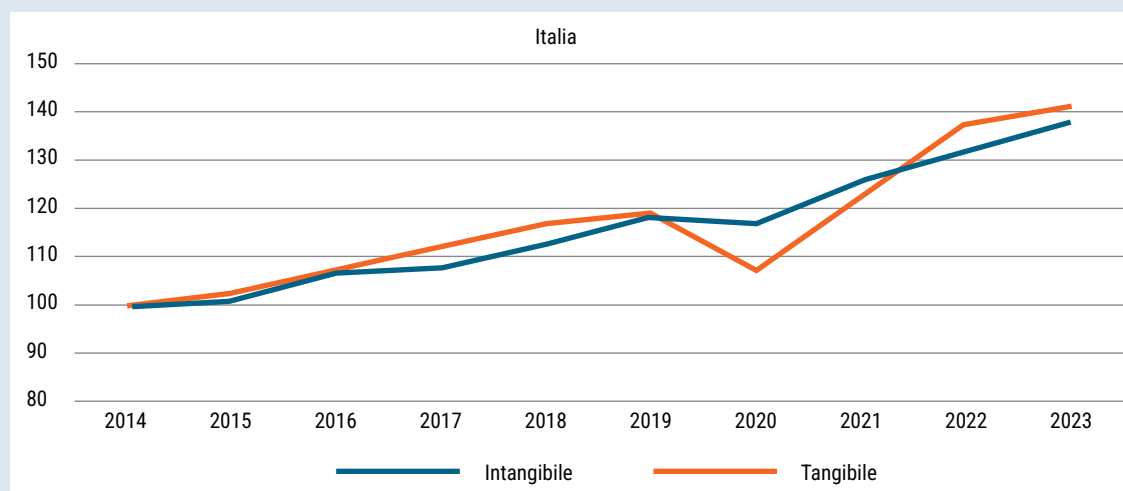


Fonte: Global INTAN Invest

Il divario emerge con chiarezza anche dall'analisi della quota di investimenti intangibili sul PIL nel lungo periodo. Dal 1995 al 2023, a fronte di una netta accelerazione della Francia (dall'11% nel 1995 al 16% nel 2023), di un incremento rilevante della Germania (dal 7% al 10%) e di una crescita significativa della Spagna (dal 5% al 7,4%), l'Italia ha visto solo un lieve aumento della quota di investimenti intangibili, passando dal 7% all'8,4% (Figura R.5).

FIGURA R.4.

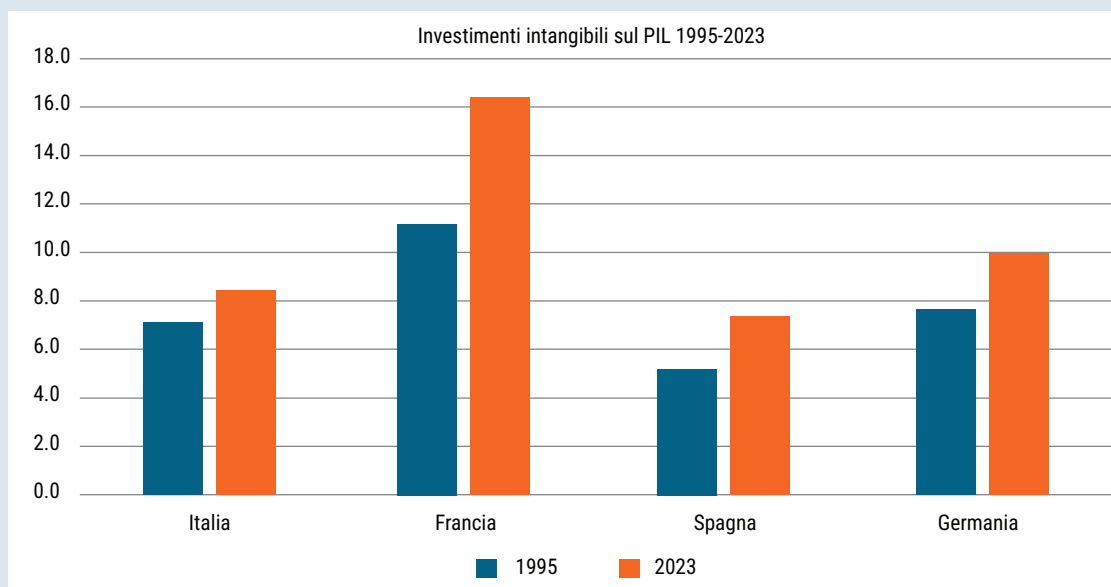
Investimenti intangibili vs tangibili: Italia
Tassi di crescita investimenti in termini reali; 2014=100



Fonte: Global INTAN Invest

FIGURA R.5.

**Investimenti intangibili
Percentuale del PIL**



Fonte: Global INTAN Invest

I dati evidenziano quindi due traiettorie divergenti in Europa. Da un lato, Francia, Germania e Spagna hanno rafforzato in modo deciso i loro investimenti innovativi tra il 1995 e il 2023. Dall'altro, l'Italia ha registrato una crescita minima, quasi una stagnazione. Questa dinamica suggerisce il consolidarsi un ritardo preoccupante del nostro Paese nell'investire in asset cruciali per la competitività e la crescita futura.

Analisi delle fonti di crescita

La Tavola R.1 mostra una scomposizione delle fonti di crescita della produttività del lavoro nei quattro paesi europei, mettendo a confronto il periodo precedente la crisi finanziaria (1996-2007), gli anni della crisi e della ripresa (2008-2019) e il 2020 per tenere conto dello shock pandemico). L'analisi si focalizza inoltre su due sottoperiodi, per valutare con maggior precisione la dinamica della produttività nel periodo crisi (2008-2013) rispetto agli anni della ripresa (2014-2019).

Nel dettaglio, la Tavola illustra la crescita della produttività del lavoro aggregata (col. 1), che include l'effetto di riallocazione delle risorse tra i settori (col. 2). La crescita viene poi analizzata al netto di tale effetto (col. 3) e scomposta nei contributi derivanti dalla composizione della forza lavoro (col. 4), dall'accumulazione di capitale tangibile (col. 5) e intangibile (col. 6) e dalla dinamica della produttività totale dei fattori (TFP) (col. 7).

Un'analisi dettagliata della scomposizione della crescita della produttività del lavoro (Tavola R.1) rivela le diverse strategie e le sfide strutturali di Italia, Francia, Germania e Spagna, specialmente nel confronto tra il periodo pre-crisi (1996-2007) e la fase di ripresa post-crisi (2014-2019).

Come evidenziato nel testo, il rallentamento della produttività del lavoro nel periodo post-crisi finanziaria è attribuibile in larga parte al calo della Produttività Totale dei Fattori (TFP). I dati mostrano l'entità di questo fenomeno:

- In Francia, il contributo della TFP è passato da un solido +0,46 nel periodo pre-crisi a -0,22 negli anni della ripresa (2014-2019).
- La Germania ha subito il crollo più drastico, passando da un contributo della TFP di +0,96, il più alto tra i quattro paesi prima della crisi, a un valore quasi nullo di +0,01 nel 2014-2019.
- L'Italia, che già partiva da una TFP negativa (-0,56), è rimasta sostanzialmente stagnante, con un contributo di appena +0,04 nel 2014-2019.
- La Spagna rappresenta un'eccezione positiva, mostrando un'inversione di tendenza: dopo un contributo fortemente negativo pre-crisi (-0,87), la TFP è tornata a contribuire positivamente alla crescita per +0,44 nel periodo 2014-2019.

TAVOLA R.1.

Analisi delle fonti di crescita

		Contributi alla crescita produttività del lavoro						
		Crescita produttività del lavoro aggregata (1)	Effetto Riallocazione (2)	Crescita produttività del lavoro (3)	Composizione della forza lavoro (4)	Capitale tangibile (5)	Capitale intangibile (6)	TFP (7)
Francia	1996-2007	1.77	-0.16	1.93	0.23	0.73	0.50	0.46
	2008-2019	0.63	-0.01	0.64	0.45	0.29	0.61	-0.71
	2008-2013	0.30	0.03	0.27	0.55	0.33	0.59	-1.19
	2014-2019	0.96	-0.06	1.02	0.35	0.25	0.63	-0.22
	2020	2.02	1.96	0.06	0.63	1.44	2.33	-4.34
Germania	1996-2007	1.79	0.17	1.62	-0.04	0.46	0.24	0.96
	2008-2019	0.87	0.01	0.86	0.26	0.17	0.30	0.13
	2008-2013	0.37	0.02	0.35	0.38	0.18	0.25	-0.46
	2014-2019	0.01	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.01
	2020	0.65	0.94	-0.28	0.00	1.10	0.93	-2.31
Italia	1998-2007	0.55	-0.03	0.57	0.19	0.71	0.23	-0.56
	2008-2019	0.28	-0.06	0.34	0.39	0.27	0.27	-0.58
	2008-2013	0.04	0.03	0.01	0.41	0.52	0.29	-1.20
	2014-2019	0.51	-0.16	0.67	0.36	0.02	0.26	0.04
	2020	4.17	2.04	2.14	0.47	2.84	1.51	-2.69
Spagna	1996-2007	-0.34	-0.37	0.03	0.01	0.62	-0.27	-0.87
	2008-2019	1.10	-0.17	1.27	0.44	0.82	0.42	-0.40
	2008-2013	1.63	-0.12	1.75	0.67	1.70	0.63	-1.24
	2014-2019	0.57	-0.22	0.79	0.22	-0.06	0.20	0.44
	2020	-2.75	2.52	-5.27	0.59	3.40	1.10	-10.36

Fonte: Corrado et al 2024. La produttività aggregata (col 1) include l'effetto riallocazione (col 2).

L'analisi del ruolo del contributo del capitale rivela traiettorie sempre più divergenti in Europa, con una chiara transizione non uniforme verso gli asset immateriali.

La Francia emerge come il caso di maggior successo: il contributo del capitale intangibile alla crescita non solo è aumentato rispetto al periodo pre-crisi (passando da +0,50 a +0,63), ma negli anni 2014-2019 è diventato nettamente preponderante rispetto a quello del capitale fisico (+0,25), indicando un processo di sostituzione tra capitale innovativo e capitale fisico in atto. Allo stesso modo, la Germania mostra un cambiamento strategico. Nel complesso del periodo post-crisi (2008-2019), il contributo del capitale intangibile supera quello tangibile (+0,30 contro +0,17). Tuttavia, il sotto-periodo della ripresa (2014-2019) evidenzia una fase di forte stagnazione, con un contributo alla crescita nullo sia per il capitale fisico sia per quello immateriale (0,00).

Anche la Spagna mostra una dinamica positiva, con il capitale intangibile che ha fornito un contributo sostenuto alla crescita (+0,20) a fronte di un apporto leggermente negativo di quello fisico (-0,06).

Il percorso dell'Italia invece va nella direzione opposta. Qui, il contributo degli asset immateriali è rimasto cronicamente basso e stabile (da +0,23 a +0,26), ma a rendere la situazione ancora più critica è stato il crollo verticale del contributo del capitale tangibile, il cui apporto è precipitato da +0,71 (motore della crescita pre-crisi) a un quasi nullo +0,02. Il Paese, quindi, non solo non ha accelerato sugli investimenti innovativi, ma ha anche perso la spinta di quelli tradizionali.

Tuttavia, in questo quadro di generale rallentamento della produttività, il miglioramento delle competenze della forza lavoro si è dimostrato un fattore di crescita resiliente per tutti i paesi ad eccezione della Germania. Il contributo della "composizione della forza lavoro" è rimasto costantemente positivo e significativo in tutti i periodi analizzati. Negli anni della ripresa (2014-2019), questo fattore ha contribuito per +0,35 in Francia, +0,36 in Italia e +0,22 in Spagna, sottolineando come l'investimento in capitale umano rimanga un pilastro fondamentale della crescita della produttività.

In conclusione, l'analisi converge su un punto essenziale: la persistente debolezza della produttività italiana è lo specchio del suo ritardo negli investimenti innovativi e immateriali, un ritardo che, se non gestito, rischia di far allargare costantemente il divario di competitività con il resto d'Europa.

APPENDICE

I dati utilizzati per l'analisi comparata della produttività del lavoro a livello internazionale provengono dal *Productivity Database* (PDB) dell'OCSE. In particolare, sono stati impiegati i seguenti tre dataset:

Productivity Levels Database: contiene dati sui livelli di produttività del lavoro, del capitale e della produttività totale dei fattori (PTF), espressi in parità di potere d'acquisto, utili per confronti internazionali.

Productivity Growth Database: fornisce le dinamiche di crescita della produttività per Paese e per aggregati economici.

Productivity by Industry Database: consente un'analisi disaggregata per settore, offrendo indicazioni dettagliate sull'evoluzione della produttività nelle principali branche produttive.

Gli indicatori di produttività del lavoro disponibili nei primi due dataset, si riferiscono all'economia totale, senza disaggregazione per settore di attività economica. Si tratta di indicatori *GDP-based*, ovvero calcolati ponendo il PIL (Prodotto Interno Lordo) al numeratore, e non il valore aggiunto come avviene in altre fonti più settoriali (*value added-based*).

Questi indicatori sono disponibili per tutti i Paesi considerati nell'analisi: Francia, Germania, Italia, Spagna, Regno Unito, Stati Uniti, Giappone e Corea. Per i Paesi dell'Unione Europea, i dati risultano aggiornati al 2024, mentre per quelli extra-UE si fermano al 2023.

L'indicatore della produttività del lavoro ricavato dal terzo dataset è invece basato sul valore aggiunto e consente un'analisi riferita alla sola economia di mercato, escludendo la pubblica amministrazione, i servizi domestici, le attività immobiliari imputate e le organizzazioni internazionali. Non sono disponibili dati per alcuni paesi rilevanti come gli Stati Uniti, la Corea e il Giappone la Cina. Per Corea e Giappone il database consente la stima della produttività del lavoro per occupato, ma si tratta di una misura non pienamente confrontabile con quella basata sulle ore lavorate. Per questo motivo, tali Paesi non sono inclusi nella comparazione.

Di seguito sono riportate le tabelle di dettaglio che costituiscono la base delle analisi comparate internazionali presentate in questo capitolo.

TAVOLA A.1.

**Produttività del lavoro, PIL e ore lavorate. Confronti europei.
Tassi di variazione medi annui, 1995-2024**

Produttività del lavoro	EU27	Germania	Francia	Italia	Spagna
1995-2024	1.2	1.0	0.8	0.2	0.6
2003-2009	0.7	0.4	0.5	- 0.2	0.8
2009-2014	1.4	1.4	1.1	0.6	1.6
2014-2024	0.7	0.6	0.1	- 0.0	0.5
2014-2019	1.0	1.0	0.7	0.1	0.5
2019-2024	0.4	0.3	- 0.4	- 0.1	0.6
2022	0.5	0.1	- 1.4	0.5	1.3
2023	- 0.6	- 0.6	0.2	- 1.8	0.6
2024	0.4	- 0.1	0.2	- 1.4	1.3
PIL	EU27	Germania	Francia	Italia	Spagna
1995-2024	1.6	1.2	1.5	0.9	2.1
2003-2009	1.2	0.6	1.2	- 0.2	1.8
2009-2014	1.0	2.2	1.3	- 0.6	- 0.7
2014-2024	1.6	0.9	1.1	1.0	2.1
2014-2019	2.2	1.8	1.5	1.0	2.8
2019-2024	1.1	0.1	0.7	1.1	1.4
2022	3.4	1.4	2.5	4.7	6.0
2023	0.4	- 0.3	0.9	0.7	2.6
2024	1.0	- 0.2	1.2	0.7	3.2
Ore lavorate	EU27	Germania	Francia	Italia	Spagna
1995-2024	0.5	0.2	0.7	0.5	1.4
2003-2009	0.5	0.3	0.8	0.1	1.1
2009-2014	- 0.4	0.8	0.2	- 1.1	- 2.2
2014-2024	0.9	0.2	1.0	1.1	1.6
2014-2019	1.2	0.8	0.9	0.9	2.4
2019-2024	0.6	- 0.2	1.2	1.2	0.8
2022	2.9	1.2	4.0	4.2	4.6
2023	1.0	0.4	0.7	2.5	2.0
2024	0.7	- 0.1	0.9	2.1	1.9

Fonte: OECD

TAVOLA A.2.
Produttività del lavoro, PIL e ore lavorate – Confronti extra-europei
Tassi di variazione medi annui, (1995-2023)

Produttività del lavoro	UK	Giappone	Corea	USA	Italia
1995-2023	1.1	1.2	-	1.6	0.3
2003-2009	0.5	0.5	-	1.9	- 0.2
2009-2014	0.5	1.4	-	0.9	0.6
2014-2023	0.6	0.8	2.7	1.3	0.1
2014-2019	0.7	0.9	3.2	1.0	0.1
2019-2023	0.5	0.7	2.1	1.6	0.2
2022	1.3	0.8	0.2	- 1.1	0.5
2023	- 0.3	0.9	1.8	1.6	- 1.8
PIL	UK	Giappone	Corea	USA	Italia
1995-2023	2.0	0.8	3.5	2.3	0.9
2003-2009	0.9	- 0.1	4.1	1.6	- 0.2
2009-2014	2.0	1.5	3.9	2.2	- 0.6
2014-2023	1.4	0.6	2.6	2.4	1.1
2014-2019	2.0	0.8	3.0	2.6	1.0
2019-2023	0.6	0.2	2.0	2.3	1.2
2022	4.7	0.9	2.7	2.5	4.7
2023	0.4	1.5	1.4	2.8	0.7
Ore lavorate	UK	Giappone	Corea	USA	Italia
1995-2023	0.8	- 0.5	-	0.6	0.4
2003-2009	0.3	- 0.5	-	- 0.3	0.1
2009-2014	1.4	0.1	-	1.4	- 1.1
2014-2023	0.8	- 0.3	- 0.1	1.1	0.9
2014-2019	1.3	- 0.1	- 0.2	1.5	0.9
2019-2023	0.1	- 0.5	- 0.1	0.7	1.0
2022	3.4	0.2	2.5	3.6	4.2
2023	0.7	0.6	- 0.4	1.3	2.5

Fonte: OECD

La Produttività del lavoro a livello di settore economico

TAVOLA A.3.

Produttività del lavoro, valore aggiunto e ore lavorate
Confronti internazionali, tassi di variazione medi annui, (1995-2023)

Valore aggiunto per ore lavorate - Totale economia (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	1.1	0.4	1.5	0.8	0.9	0.6	0.5	0.0
Francia	0.9	0.6	1.2	0.1	0.6	-0.5	-1.2	0.7
Spagna	0.6	0.9	1.6	0.4	0.4	0.5	1.8	0.8
Italia	0.4	-0.2	0.8	0.3	0.2	0.5	0.8	-1.6
UK	1.2	0.7	0.6	0.7	0.7	0.7	0.5	0.0

Valore aggiunto - Totale economia (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	1.3	0.7	2.3	1.1	1.7	0.3	1.7	0.3
Francia	1.6	1.3	1.3	1.1	1.4	0.7	2.8	1.4
Spagna	1.9	2.0	-0.7	2.0	2.7	1.0	6.5	2.8
Italia	0.8	-0.1	-0.4	1.3	1.2	1.4	5.0	0.7
UK	1.9	0.9	2.1	1.4	2.0	0.6	4.3	0.3

Ore lavorate - Totale economia (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	0.2	0.3	0.8	0.3	0.8	-0.3	1.2	0.4
Francia	0.7	0.8	0.2	1.0	0.9	1.2	4.0	0.7
Spagna	1.4	1.1	-2.2	1.5	2.4	0.5	4.6	2.0
Italia	0.4	0.1	-1.1	0.9	0.9	1.0	4.2	2.4
UK	0.7	0.3	1.5	0.6	1.2	-0.1	3.8	0.3

Fonte: ISTAT e OCSE

TAVOLA A.4.
Produttività del lavoro, valore aggiunto e ore lavorate
Confronti internazionali per settore, tassi di variazione medi annui (1995-2023)

Valore aggiunto per ore lavorate - Manifattura (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	2.1	0.4	4.7	1.6	1.3	2.0	1.7	1.4
Francia	2.4	2.4	2.7	0.6	1.3	-0.3	-3.1	1.5
Spagna	1.5	1.8	3.2	0.8	-0.1	1.9	3.1	0.6
Italia-OECD	0.9	-0.2	3.5	0.6	1.1	0.1	0.2	-2.4
UK	3.6	4.2	1.9	1.1	0.9	1.4	-10.4	2.5

Valore aggiunto - Manifattura (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	1.6	-1.0	6.2	1.1	1.6	0.4	0.6	0.9
Francia	1.3	-0.1	1.4	0.7	1.3	-0.1	-1.3	2.1
Spagna	1.0	-2.0	-1.4	2.1	2.6	1.5	6.1	2.1
Italia	0.1	-2.4	1.2	1.2	1.9	0.4	2.8	-1.0
UK	1.6	0.2	2.0	0.5	1.1	-0.3	-7.7	0.7

Ore lavorate - Manifattura (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	-0.5	-1.4	1.5	-0.5	0.3	-1.5	-1.0	-0.5
Francia	-1.1	-2.5	-1.3	0.1	0.0	0.2	1.8	0.7
Spagna	-0.5	-3.7	-4.4	1.3	2.7	-0.4	3.0	1.4
Italia	-0.8	-2.3	-2.2	0.6	0.8	0.3	2.6	1.3
UK	-1.9	-3.9	0.1	-0.6	0.2	-1.6	2.7	-1.8

Fonte: ISTAT e OCSE

TAVOLA A.5.

Produttività del lavoro, valore aggiunto e ore lavorate
Confronti internazionali per settore tassi di variazione medi annui (1995-2023)

Valore aggiunto per ore lavorate - Costruzioni (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	-0.7	-1.5	0.8	-2.0	-0.7	-3.6	-11.9	0.2
Francia	-0.9	-2.1	-1.3	-1.2	0.6	-3.4	-5.3	1.8
Spagna	-0.9	2.3	2.6	-2.0	-2.2	-1.7	3.5	0.0
Italia	-0.6	-3.5	-1.2	1.7	0.4	3.3	6.3	4.3
UK	0.3	-4.7	4.1	1.4	-0.8	4.1	6.1	2.2

Valore aggiunto - Costruzioni (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	-1.8	-2.0	1.4	-1.7	-0.2	-3.5	-12.0	-0.3
Francia	0.0	1.2	-2.1	-0.1	0.6	-1.0	-3.1	1.9
Spagna	-0.4	-0.1	-9.9	1.4	3.8	-1.5	8.8	2.1
Italia	0.4	-1.0	-6.7	4.4	0.7	9.2	15.2	6.5
UK	0.7	-4.2	4.3	1.4	1.1	1.8	7.0	2.5

Ore lavorate - Costruzioni (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	-1.1	-0.5	0.6	0.3	0.5	0.1	-0.1	-0.5
Francia	0.9	3.3	-0.9	1.1	0.0	2.5	2.1	0.1
Spagna	0.5	-2.3	-12.1	3.5	6.1	0.2	5.3	2.1
Italia	1.0	2.6	-5.6	2.7	0.3	5.7	8.9	2.1
UK	0.4	0.5	0.2	0.0	1.9	-2.3	0.9	0.3

Fonte: ISTAT e OCSE

TAVOLA A.6.

Produttività del lavoro, valore aggiunto e ore lavorate
Confronti internazionali per settore tassi di variazione medi annui, (1995-2023)

Valore aggiunto per ore lavorate - Commercio all'ingrosso e al dettaglio, trasporto e magazzinaggio, servizi di alloggio e ristorazione (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	1.7	1.8	1.2	1.1	2.0	0.0	1.1	-1.7
Francia	0.6	0.1	1.4	-0.8	0.2	-2.0	-2.1	-1.5
Spagna	0.2	-1.0	1.6	1.3	1.3	1.3	5.2	1.1
Italia	1.1	0.2	1.8	1.2	1.3	1.0	1.0	-2.7
UK	0.4	0.2	2.0	-0.5	-0.7	-0.2	2.7	-0.7

Valore aggiunto - Commercio all'ingrosso e al dettaglio, trasporto e magazzinaggio, servizi di alloggio e ristorazione (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	1.6	1.8	1.2	1.1	2.6	-0.9	5.2	-1.4
Francia	1.5	0.8	1.5	0.5	1.5	-0.8	7.2	-0.8
Spagna	1.8	1.4	0.2	2.3	3.4	0.8	13.4	4.3
Italia	1.4	0.3	1.0	1.9	2.4	1.2	8.6	0.8
UK	0.9	-0.2	3.1	-0.2	0.7	-1.4	10.4	-1.6

Ore lavorate - Commercio all'ingrosso e al dettaglio, trasporto e magazzinaggio, servizi di alloggio e ristorazione (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	-0.1	0.1	0.0	0.0	0.6	-0.8	4.1	0.3
Francia	1.0	0.7	0.1	1.3	1.3	1.3	9.3	0.7
Spagna	1.6	2.4	-1.4	1.0	2.1	-0.5	8.2	3.2
Italia	0.3	0.1	-0.8	0.7	1.1	0.2	7.6	3.6
UK	0.5	-0.5	1.0	0.3	1.4	-1.2	7.7	-0.9

Fonte: ISTAT e OCSE

TAVOLA A.7.

Produttività del lavoro, valore aggiunto e ore lavorate
Confronti internazionali per settore tassi di variazione medi annui, (1995-2023)

Valore aggiunto per ore lavorate - Servizi di informazione e comunicazione (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	3.2	4.0	4.4	1.0	1.7	0.2	-3.9	1.3
Francia	2.5	2.1	2.4	1.5	2.2	0.6	-0.9	2.7
Spagna	1.0	0.6	3.9	0.4	0.7	0.1	1.7	2.4
Italia	1.7	2.2	0.5	0.3	-0.2	0.9	-0.5	-2.8
UK	7.6	7.4	5.0	5.2	7.0	2.9	1.0	-1.5

Valore aggiunto - Servizi di informazione e comunicazione (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	4.9	5.2	5.1	3.6	4.2	2.9	0.5	3.7
Francia	4.8	3.7	3.3	5.1	4.9	5.3	5.9	5.9
Spagna	4.5	2.9	2.6	5.2	5.4	5.0	11.7	4.8
Itali	3.4	2.4	-1.3	2.7	1.5	4.1	3.7	3.3
UK	9.7	8.1	8.2	6.6	8.9	3.8	4.1	-2.2

Ore lavorate - Servizi di informazione e comunicazione (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	1.7	1.2	0.6	2.6	2.4	2.7	4.4	2.3
Francia	2.3	1.6	0.9	3.6	2.7	4.6	6.8	3.2
Spagna	3.4	2.3	-1.2	4.8	4.6	5.0	10.0	2.5
Italia	1.6	0.1	-1.8	2.4	1.7	3.2	4.1	6.2
UK	2.0	0.7	3.1	1.4	1.8	0.9	3.2	-0.6

Fonte: ISTAT e OCSE

TAVOLA A.8.

Produttività del lavoro, valore aggiunto e ore lavorate
Confronti internazionali per settore, tassi di variazione medi annui, (1995-2023)

Valore aggiunto per ore lavorate - Attività professionali, scientifiche e tecniche; amministrative e servizi di supporto (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	-0.7	-3.4	-0.2	1.6	1.3	2.1	0.6	-0.1
Francia	-0.2	-0.1	-0.1	0.1	0.1	0.0	-1.2	1.7
Spagna	-0.5	-1.5	1.7	2.1	1.7	2.6	8.4	0.7
Italia	-1.3	-3.2	-1.7	0.6	-0.2	1.8	5.8	-3.0
UK	0.7	0.2	0.5	0.8	-0.1	2.0	4.5	2.6

Valore aggiunto - Attività professionali, scientifiche e tecniche; amministrative e servizi di supporto (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	1.8	0.0	2.2	2.3	2.7	1.9	3.2	0.5
Francia	2.2	1.3	1.9	2.7	3.0	2.2	4.5	3.1
Spagna	3.7	4.4	1.0	4.4	5.6	2.9	11.6	1.2
Italia	1.8	-1.1	-0.9	3.3	2.1	4.8	10.7	0.7
Italia	1.7	-1.6	-1.0	3.5	2.1	5.2	11.3	1.7
UK	3.0	1.9	4.0	2.3	2.1	2.6	9.1	2.7

Ore lavorate - Attività professionali, scientifiche e tecniche; amministrative e servizi di supporto (tassi di variazione medi annui)								
	1995-2023	2003-2009	2009-2014	2014-2023	2014-2019	2019-2023	2022	2023
Germania	2.5	3.5	2.4	0.7	1.4	-0.2	2.7	0.6
Francia	2.5	1.3	2.0	2.6	3.0	2.2	5.6	1.4
Spagna	4.2	5.9	-0.7	2.2	3.8	0.3	3.2	0.5
Italia	3.1	2.2	0.8	2.7	2.4	3.0	4.9	3.7
UK	2.3	1.6	3.4	1.5	2.2	0.6	4.6	0.1

Fonte: ISTAT e OCSE

3 ANALISI DELLA PRODUTTIVITÀ A LIVELLO TERRITORIALE

Il capitolo esamina l'evoluzione nei divari territoriali di crescita e produttività in Italia, con particolare attenzione ai fattori strutturali e alle tendenze di medio-lungo termine che ne condizionano la dinamica. Il tema si inserisce all'interno di una riflessione più ampia sulle disuguaglianze di sviluppo regionali che caratterizzano il nostro Paese.

Il lavoro si articola in tre sezioni. La prima propone un'analisi a livello di macroaree delle principali variabili macroeconomiche – PIL, occupazione, PIL pro capite – lungo l'arco temporale 2000-2023, con un focus sul periodo più recente. Sono esaminati i contributi delle principali componenti della dinamica del PIL – produttività del lavoro, tasso di occupazione e struttura demografica – in diversi periodi e nel confronto con altre aree dell'UE con caratteristiche socioeconomiche simili. L'analisi viene approfondita con dati micro a livello di impresa.

La seconda sezione esamina le dinamiche spaziali che hanno caratterizzato le economie locali durante e dopo la pandemia, in modo da mettere in luce le interdipendenze territoriali che possono amplificare o attenuare i divari di produttività esistenti, e individuare raggruppamenti di aree geograficamente contigue con specifici *pattern* di sviluppo.

Infine, la terza sezione analizza i differenziali di produttività a livello provinciale, mettendo in evidenza i fattori di contesto che caratterizzano le diverse aree del Paese e che condizionano l'attività economica e le prospettive di sviluppo a livello territoriale.

3.1. DIFFERENZIALI DI CRESCITA E PRODUTTIVITÀ TRA MACROAREE

3.1.1. Le dinamiche territoriali

Nell'arco degli ultimi vent'anni, l'Italia mostra un profilo di crescita debole caratterizzato da forti differenze territoriali. La Figura 3.1.1 mostra l'andamento del PIL (valori concatenati) e il tasso di crescita medio annuo delle quattro macroaree (Nord Est, Nord Ovest, Centro e Mezzogiorno) negli anni 2000-2023 e nei diversi periodi considerati. Emergono disparità territoriali sia nella capacità di ripresa, sia nella resilienza agli shock¹.

1. I dati ISTAT e Eurostat relativi a questo paragrafo sono stati scaricati a febbraio 2025.

Il Paese nel corso del periodo 2000-2023 ha registrato un tasso di crescita medio annuo pari allo 0,3%, risultato di un andamento positivo fra il 2000 e il 2007 (1,1% annuo), negativo fra il 2008-2014 (-1,3%) e nuovamente positivo nei due periodi successivi (1,1% nel 2015-2019 e 0,7% nel 2019-2023). La ripresa post-pandemica ha coinvolto tutti i territori, in particolare le aree del Nord e del Mezzogiorno; in misura minore quelle del Centro. Al contrario di quanto avvenuto nei passati periodi, nel Mezzogiorno il PIL è cresciuto più della media nazionale.

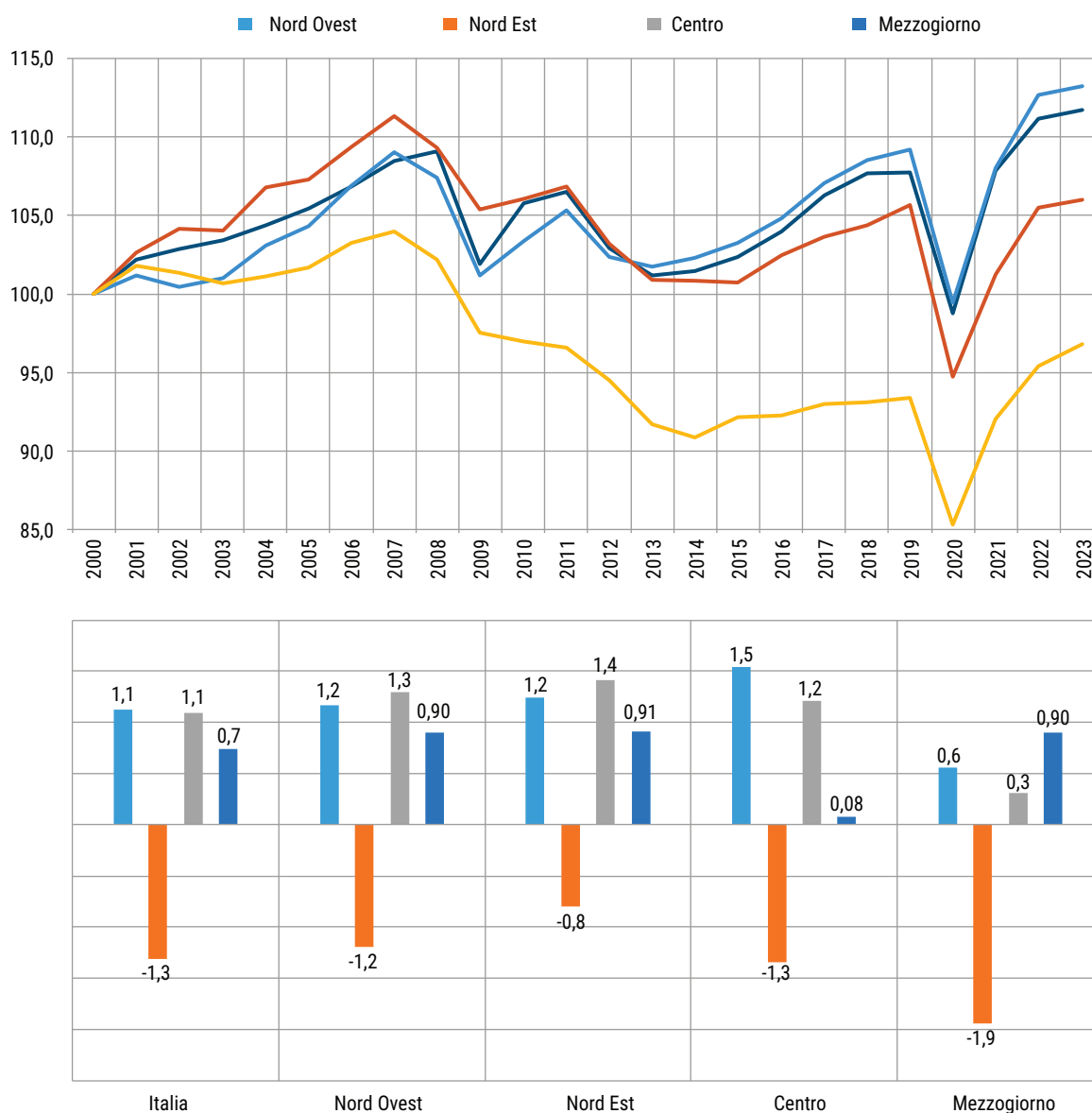
Osservando la variazione media annua del PIL negli anni 2000-2023:

- Nord-Est, Nord-Ovest e Centro registrano una crescita positiva, seppur modesta (0,5% per le due ripartizioni del Nord e 0,2% per il Centro in media annua). Mentre il Nord Est e il Nord Ovest negli ultimi anni raggiungono livelli di PIL superiori al valore osservato nel 2007, il Centro Italia rimane ancora sostanzialmente al di sotto di quel livello.
- il Mezzogiorno segna una contrazione del PIL reale nell'arco dell'intero periodo (-0,1% in media annua) determinata dal forte calo registrato negli anni 2008-2014 (-1,9%). Malgrado la ripresa sostenuta dell'ultimo periodo, il livello del PIL è ancora inferiore a quello registrato nel 2007.

FIGURA 3.1.1.

Andamento del PIL per macroaree

Valori concatenati; numeri indice e tassi di variazione medi annui, 2000-2023



Fonte: ISTAT, Conti economici territoriali

Collegando l'andamento del PIL con l'evoluzione della popolazione, si ottiene una lettura più articolata attraverso il PIL pro capite, la cui dinamica per l'Italia risulta modesta con riferimento all'intero periodo (0,15%). Questo trend riflette sia le difficoltà registrate sul lato della crescita economica, sia gli effetti della dinamica demografica negativa, che incide in particolare sulla riduzione della popolazione in età lavorativa. Nelle fasi di ripresa, il declino nella quota di popolazione in età da lavoro in parte

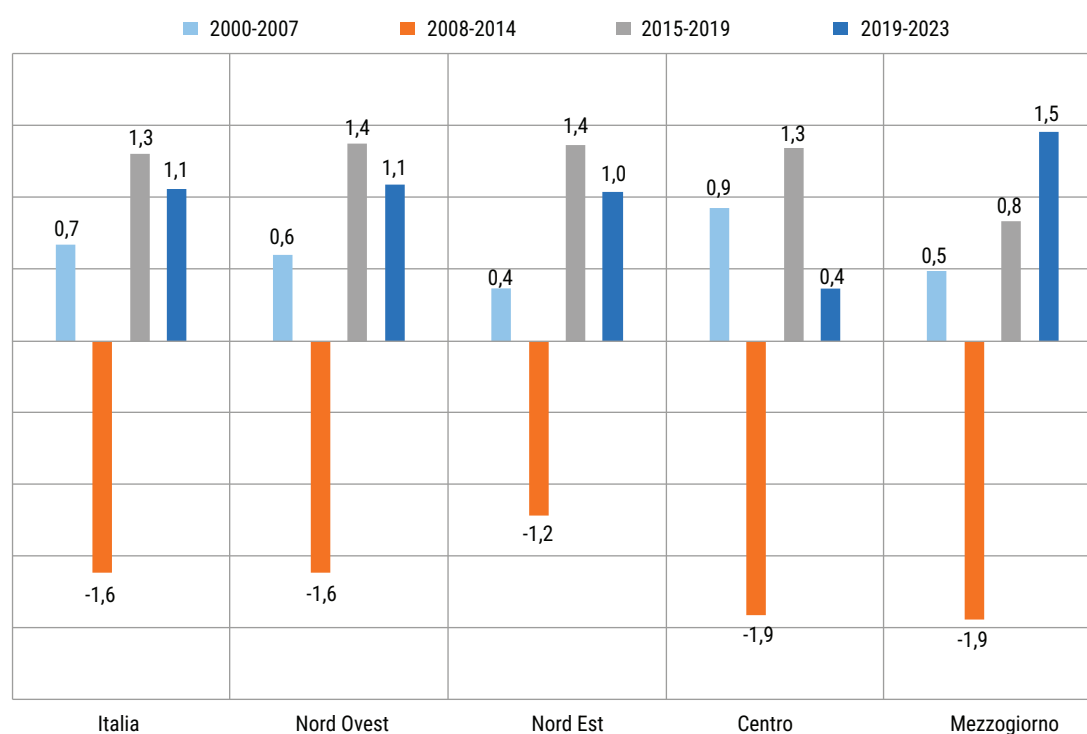
compensa l'aumento del tasso di occupazione e la debole crescita della produttività. Nell'ultimo periodo questo effetto risulta più marcato nel Mezzogiorno.

Negli anni 2000-2023, le macroaree del Nord Ovest e del Nord Est registrano una crescita media annua del PIL pro capite ridotta, rispettivamente pari a 0,2% e 0,1%, mentre si osserva una contrazione e stagnazione nel Centro e Mezzogiorno (rispettivamente -0,06% e 0,02%,). Le differenze territoriali emergono in modo più marcato negli anni 2015-2019 della ripresa pre-Covid, nei quali il Nord Ovest, Nord Est e Centro registrano tassi di incremento medio annuo intorno all'1,4%, mentre il Mezzogiorno solo dello 0,8% (Figura 3.1.2).

Al contrario, è nella fase post pandemica che il Mezzogiorno cresce di più delle altre macroaree (+1,5%). Il rapporto tra il PIL per abitante del Mezzogiorno e quello del Centro Nord calato al 55% per cento alla vigilia della pandemia risale al 56,3% nel 2023. Questo risultato è anche collegato alla dinamica demografica fortemente negativa, in atto già da diversi anni, che riduce la popolazione e quindi attenua l'effetto sul denominatore del PIL pro capite (Figura 3.1.3). Nel periodo 2019-2023, il Centro registra invece il tasso di crescita medio annuo più basso (+0,4%).

FIGURA 3.1.2.

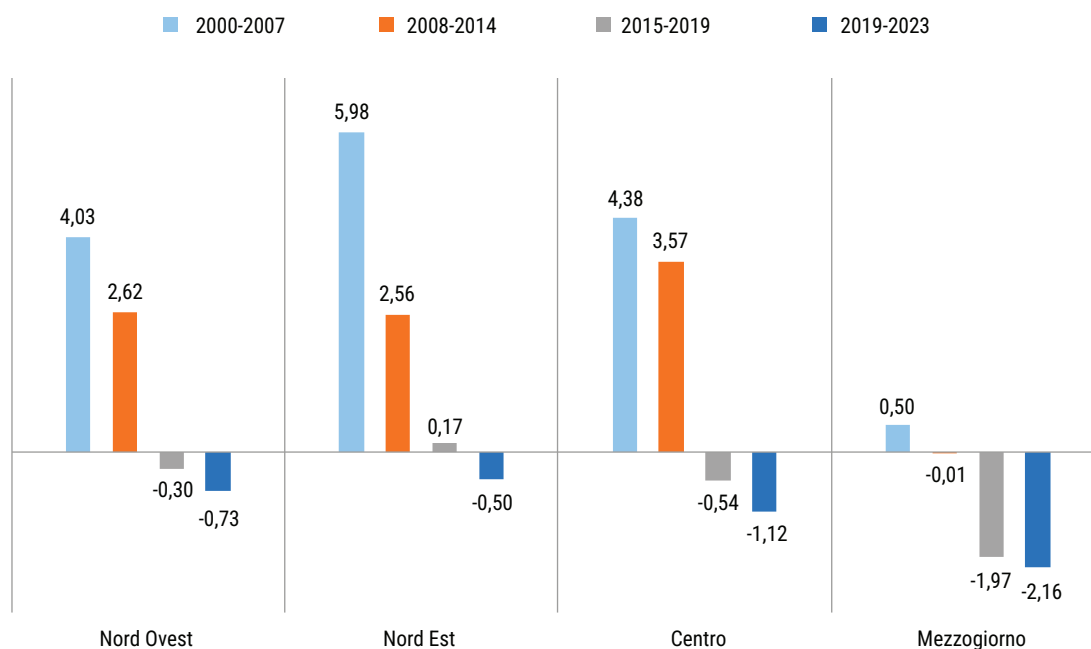
Andamento del PIL pro capite per macroaree
Valori concatenati anno di riferimento 2015, tassi di variazione medi annui, 2000-2023



Fonte: ISTAT, Conti economici territoriali

FIGURA 3.1.3.

Andamento della popolazione per macroaree
Tassi di variazione, 2000-2023



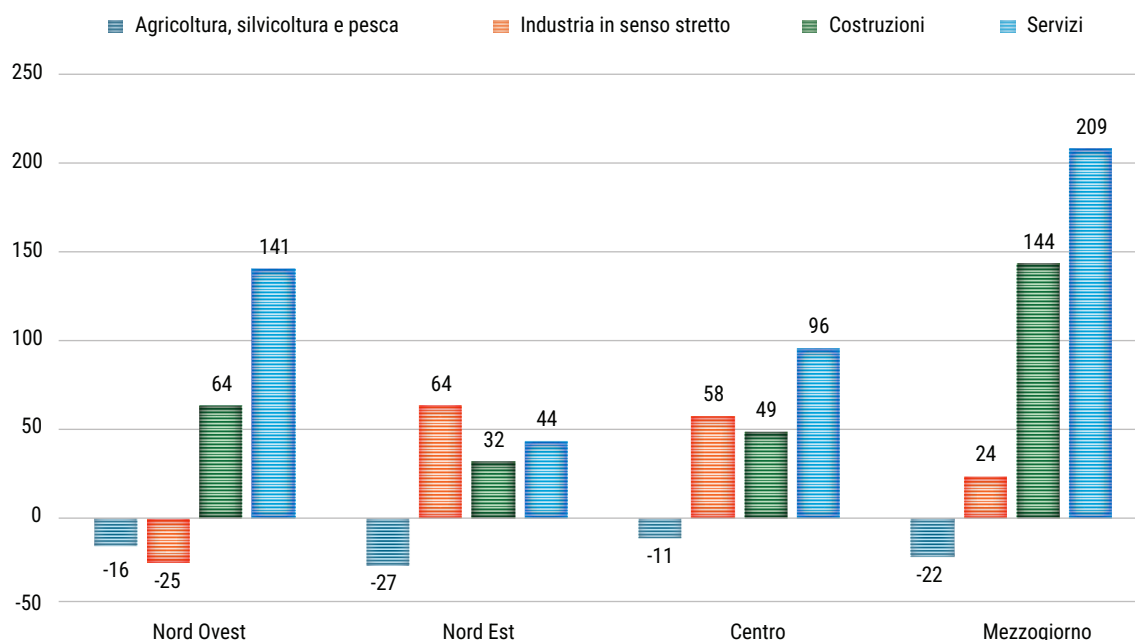
Fonte: Eurostat

3.1.2. La crescita differenziata dell'occupazione

Tra il 2019 e il 2024 il numero di lavoratori occupati è cresciuto in tutto il Paese, ma in modo più marcato nel Mezzogiorno (5,8 per cento, rispetto a 3,9 nel Centro, a 2,3 nel Nord Ovest e a 2,2 nel Nord Est, Figura 3.1.4). Il 43% degli occupati in più rispetto al periodo pre-pandemia si concentra nel Mezzogiorno (+354 mila nel 2024 rispetto al 2019).

FIGURA 3.1.4.

Occupazione per settore
Variazione in migliaia, 2019-2024

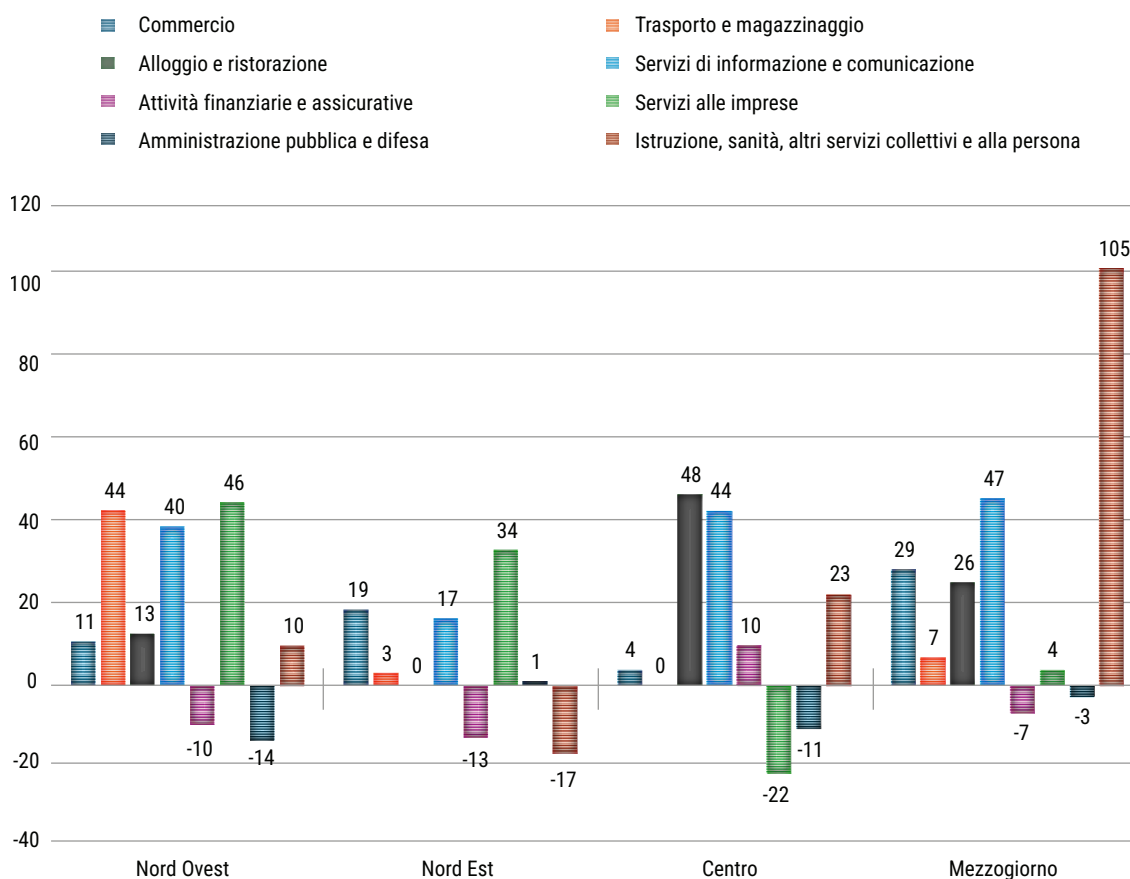


Fonte: ISTAT

A livello nazionale, la crescita del numero di occupati ha coinvolto tutti i settori ad eccezione dell'agricoltura. Le costruzioni e in particolare il settore dei servizi hanno sostenuto la dinamica dell'occupazione in tutte le macroaree – in maniera determinante nel Mezzogiorno – grazie anche all'effetto degli investimenti finanziati dal PNRR. Gli occupati nell'industria in senso stretto sono aumentati in tutte le ripartizioni territoriali, tranne nel Nord Ovest.

FIGURA 3.1.5.

Occupazione per comparti dei servizi



Fonte: ISTAT

Analizzando il settore dei servizi nel periodo 2019-2024 (Figura 3.1.5), nel Nord il numero di lavoratori occupati è cresciuto soprattutto nel comparto dei servizi alle imprese e dei servizi dell'informazione e della comunicazione. Anche nel Centro e nel Mezzogiorno si segnala l'aumento degli occupati nei servizi ICT – che tuttavia al Sud interessa una quota relativamente bassa di lavoratori (2,2% del totale degli occupati nel 2024, Tavola 3.1.1) – mentre si registra un andamento modesto dell'occupazione nel comparto dei servizi alle imprese (con un calo nel Centro). L'occupazione nelle attività di ricezione e ristorazione aumenta soprattutto al Centro, a seguito dell'aumento dei flussi turistici negli ultimi anni. Nel Mezzogiorno la crescita dell'occupazione è concentrata nel comparto Istruzione, Sanità e altri servizi collettivi e alla persona, confermando la maggiore incidenza dei settori a prevalente gestione pubblica e un forte sottodimensionamento del comparto privato.

TAVOLA 3.1.1.

Occupazione per attività economica
Valori percentuali su totale occupazione, 2024

	Italia	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Mezzogiorno
Agricoltura, silvicoltura e pesca	3,4	1,7	2,9	2,4	6,5
Industria in senso stretto	20,0	23,8	26,7	16,6	12,9
Costruzioni	6,7	6,2	6,1	6,2	8,1
Servizi, di cui:	69,9	68,3	64,2	74,8	72,5
Commercio all'ingrosso e al dettaglio, riparazione di autoveicoli e motocicli	13,9	13,2	13,2	13,4	15,5
Trasporto e magazzinaggio	4,9	5,1	4,8	5,1	4,8
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	6,4	5,6	6,4	7,2	6,9
Servizi di informazione e comunicazione	3,2	3,8	2,4	4,4	2,2
Attività finanziarie e assicurative	2,6	3,5	2,5	2,7	1,5
Servizi di imprese	11,5	13,1	10,6	12,0	10,0
Amministrazione pubblica e difesa, assicurazione sociale obbligatoria	5,0	3,0	3,9	6,3	7,2
Istruzione e sanità	15,2	13,8	14,2	15,0	17,9
Altri servizi collettivi e personali	7,1	7,2	6,3	8,8	6,5

Fonte: ISTAT

3.1.3. Le componenti del tasso di crescita del Pil pro capite

Al fine di approfondire la dinamica delle determinanti della crescita nei diversi periodi, il tasso di variazione del PIL pro capite può essere scomposto nella somma dei tassi di crescita della produttività del lavoro (misurata dal PIL reale per occupato)², del tasso di occupazione (rapporto tra occupati 15-64 e popolazione in età lavorativa), della quota di popolazione in età da lavoro sul totale della popolazione (per tener conto della struttura demografica). Questa scomposizione permette di evidenziare i diversi fattori che hanno influenzato l'andamento del PIL per abitante nei diversi periodi, soprattutto in concomitanza delle crisi economiche degli ultimi due decenni (Figura 3.1.6).

2. Solitamente in questo genere di identità contabile si utilizza al posto degli occupati il numero di ore lavorate o le ULA. Tuttavia, volendo privilegiare l'utilizzo di dati territoriali aggiornati e confrontabili con altri Paesi europei, si è preferito prendere in considerazione il numero degli occupati. Per verificare la bontà dei risultati sono state effettuate per l'Italia delle elaborazioni *ad hoc* con le ULA e gli esiti non modificano le conclusioni delle analisi descritte nel testo.

FIGURA 3.1.6.

Scomposizione della dinamica del PIL pro capite
Variazioni percentuali e contributi

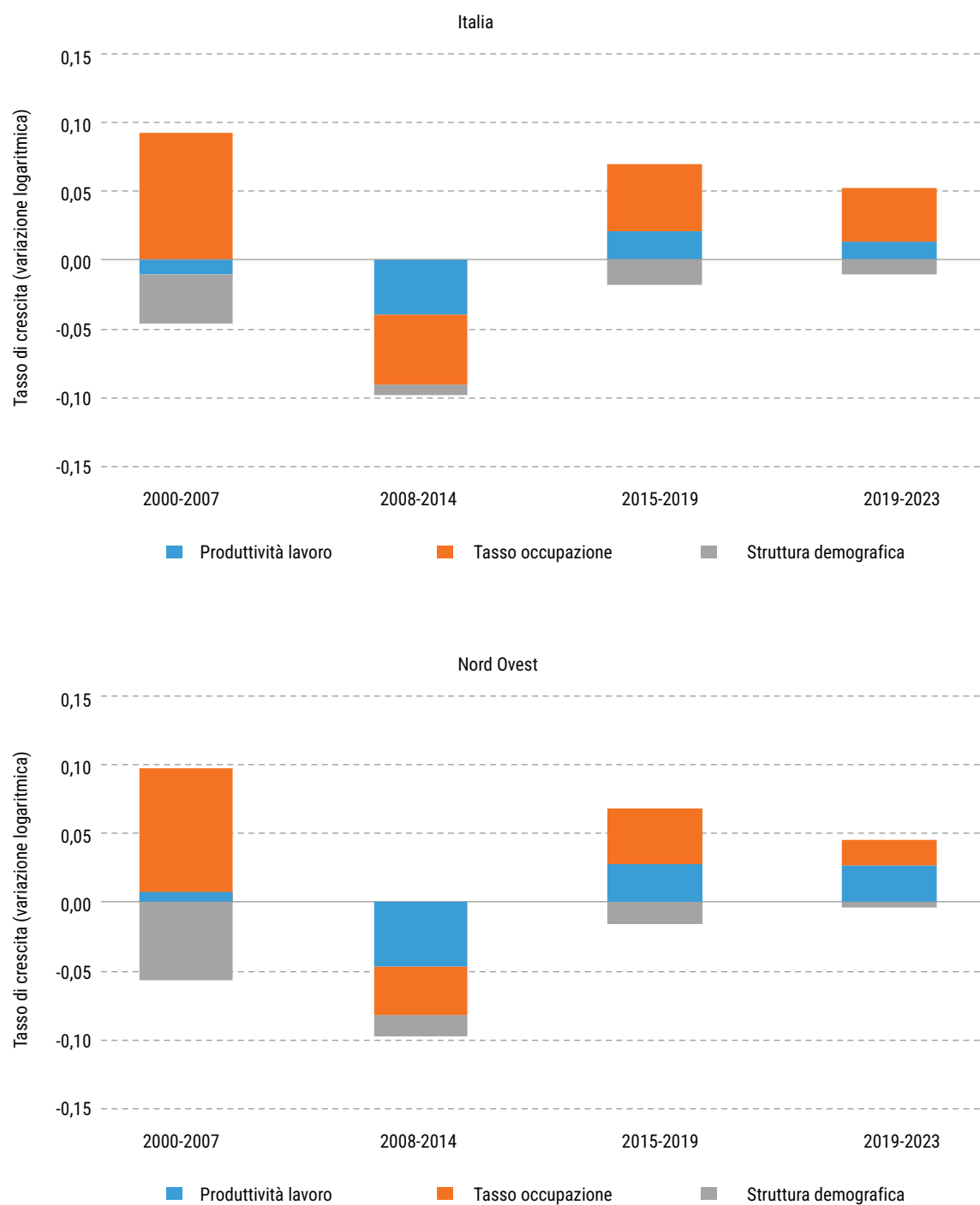


FIGURA 3.1.6.

Scomposizione della dinamica del PIL pro capite
Variazioni percentuali e contributi

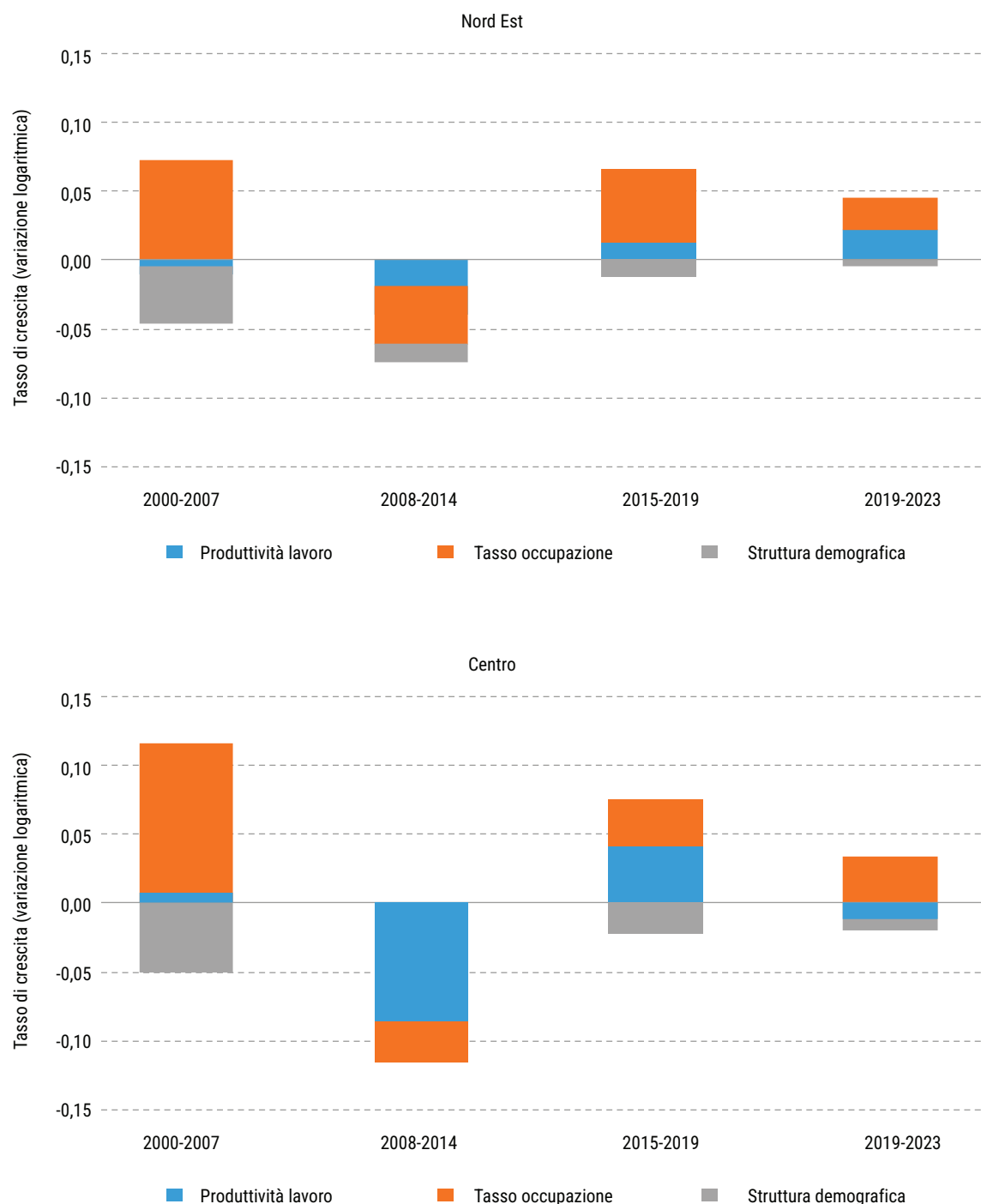
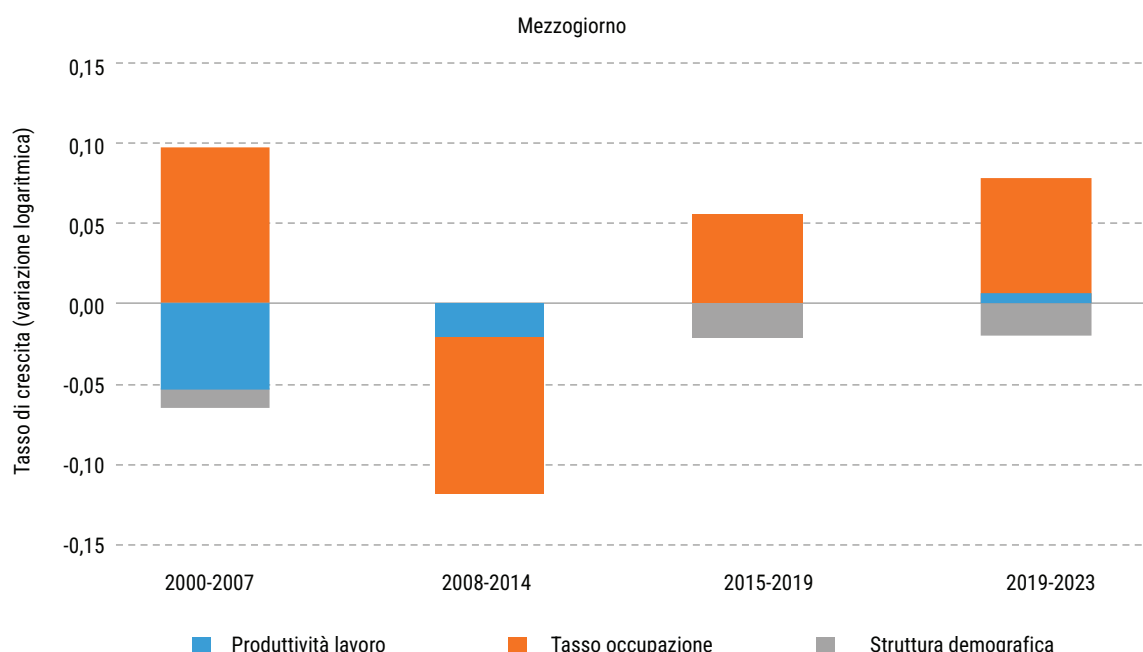


FIGURA 3.1.6.

Scomposizione della dinamica del PIL pro capite
Variazioni percentuali e contributi



Fonte: ISTAT

Nel periodo 2000-2007, la crescita del PIL pro capite è stata sostenuta principalmente dall'aumento del tasso di occupazione. Nel Mezzogiorno si osserva il contributo negativo della produttività del lavoro, mentre la struttura demografica ha un impatto negativo soprattutto al Centro Nord. Negli anni della crisi economica e della crisi del debito sovrano, tra il 2008 e il 2014, tutte le componenti mostrano un segno negativo. Nel Nord Ovest e al Centro il maggiore contributo al calo si collega alla riduzione della produttività, mentre nel Mezzogiorno alla flessione del tasso di occupazione legato a un forte calo degli investimenti pubblici.

Nel periodo della ripresa economica tra il 2015 e il 2019, la dinamica è trainata dalla crescita dell'occupazione in tutte le macroaree, mentre la produttività del lavoro fornisce un apporto positivo in particolare nel Nord Ovest e al Centro. Con l'invecchiamento della popolazione, il contributo all'incremento del PIL per abitante dato dal tasso di crescita della quota di popolazione in età da lavoro è negativo in tutte le ripartizioni territoriali.

Infine, negli anni più recenti 2019-2023, il PIL pro capite cresce debolmente con un contributo positivo del tasso di occupazione, in particolare nel Mezzogiorno, mentre risulta negativo il contributo della produttività del lavoro al Centro e della struttura demografica in tutte le ripartizioni territoriali.

3.1.4. Divari di produttività tra macroaree italiane ed europee

Un ulteriore elemento di approfondimento riguarda il confronto fra i territori italiani e quelli europei caratterizzati da livelli di sviluppo economico comparabili. Nell'analisi del PIL pro capite, è infatti utile monitorare se l'andamento delle tre componenti – produttività del lavoro, tasso di occupazione e struttura demografica – osservato nelle diverse aree italiane sia riconducibile a dinamiche specifiche del contesto nazionale, oppure se rifletta tendenze comuni anche ad altre regioni dell'UE-27 appartenenti alle medesime “categorie di sviluppo”, così come definite dai regolamenti europei dei Fondi Strutturali comunitari³.

In particolare, si può valutare se le regioni del Mezzogiorno, classificate tra le aree dell'UE “meno sviluppate”, abbiano mostrato un andamento delle componenti strutturalmente diverso rispetto alle altre regioni europee della stessa categoria. Allo stesso modo, è utile esaminare se le regioni italiane appartenenti alle aree “in transizione o più sviluppate” presentino traiettorie coerenti o divergenti rispetto alle regioni europee della medesima categoria, in termini di dinamiche occupazionali, produttività e struttura demografica.

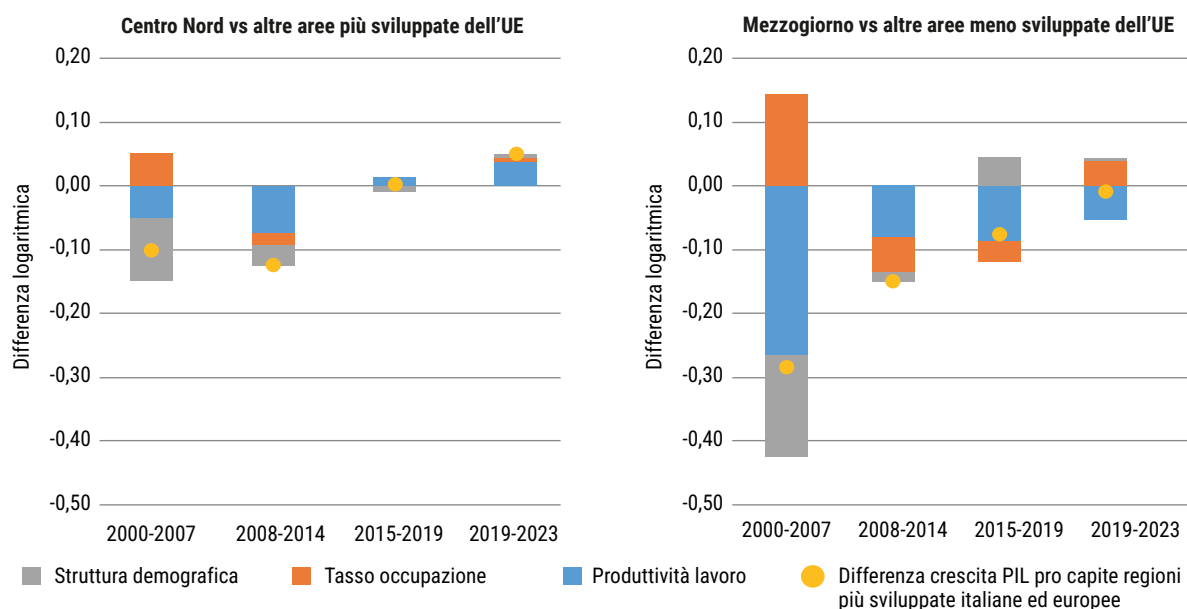
Sulla base di questo approccio, il confronto con le regioni europee appartenenti alle stesse categorie di sviluppo evidenzia come entrambe le macroaree italiane, sia “sviluppate” sia “meno sviluppate”, abbiano perso terreno rispetto a quelle europee, segno del ritardo dell'intero Paese nell'affrontare le principali tendenze di cambiamento dell'economia mondiale, dalle nuove frontiere tecnologiche, alla digitalizzazione.

L'analisi del differenziale di crescita del PIL pro capite (in standard di potere d'acquisto, SPA) delle regioni italiane del Centro Nord mostra un processo di forte allontanamento dall'insieme delle altre aree europee classificate come più sviluppate soprattutto negli anni 2008-2014 con un contributo negativo della produttività del lavoro e della componente demografica (Figura 3.1.7). Solo nell'ultimo periodo si osserva un contributo positivo (anche se modesto) della produttività del lavoro sul differenziale di crescita a favore delle regioni del Centro Nord.

3. I regolamenti dell'UE per la politica di coesione definiscono tre categorie di regioni sulla base del PIL pro capite regionale (in standard di potere di acquisto, SPA) rispetto alla media comunitaria: le regioni meno sviluppate hanno un PIL pro capite in SPA inferiore al 75% della media dell'UE; le regioni in transizione hanno un PIL pro capite compreso tra il 75% e il 100% della media dell'UE; le regioni più sviluppate hanno un PIL pro capite superiore al 100% della media dell'UE. Queste categorie sono utilizzate l'allocazione delle risorse della politica di coesione comunitaria. Nel ciclo di programmazione 2021-2027 fanno parte della categoria delle regioni meno sviluppate: Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia; tra le Regioni in transizione: Abruzzo, Marche e Umbria.

FIGURA 3.1.7.

Differenziali di crescita - regioni italiane ed UE della stessa categoria di sviluppo
PIL pro capite a parità di potere di acquisto; variazioni percentuali e contributi



Fonte: Eurostat

Al contrario, le regioni del Mezzogiorno registrano, in tutti i periodi considerati, un differenziale di crescita del PIL pro capite negativo rispetto alle altre aree meno sviluppate dell'UE-27, riconducibile alla ridotta crescita della produttività del lavoro, solo in parte compensata negli ultimi anni dall'aumento del tasso di occupazione.

RIQUADRO 6

I differenziali di produttività tra macroaree: un confronto per Italia e Spagna con dati di bilancio delle società di capitali – anno 2019⁴

Italia e Spagna sono paesi caratterizzati da rilevanti divari di produttività tra le “regioni meno sviluppate” (con un PIL pro capite inferiore, in standard di potere d’acquisto, al 75% della media europea) e quelle “più sviluppate” (con un PIL pro capite superiore al 100% della media europea). Tuttavia, mentre la Spagna tra il ciclo di programmazione dei Fondi Strutturali 2000-2006 e quello 2021-2027 ha registrato nel complesso una di-

4. Per le analisi riportate in questo Riquadro si veda: Menon, C., Vermeulen, W. (2025), “What drives regional productivity differentials? Evidence from firm-level data”, *OECD Regional Development Papers*, forthcoming.

minuzione nel numero di regioni classificate come meno sviluppate – con una quota di popolazione che si riduce dal 59% nel 2000-2006 al 2,4% nel 2014-2020, per poi aumentare al 25% nell'ultimo periodo di programmazione 2021-2027 – in Italia la quota di popolazione nelle aree meno sviluppate rimane pressoché stabile nel corso dei diversi periodi e riguarda sette regioni del Mezzogiorno⁵. Un confronto tra i due Paesi è quindi di interesse ai fini dell'analisi dei fattori che condizionano i differenziali produttività⁶.

Per il settore privato, l'analisi dei bilanci delle società di capitali può consentire di indagare i divari di produttività per alcune caratteristiche e tipologie di imprese. Italia e Spagna sono particolarmente adatti per questo tipo di analisi, considerata l'ampia copertura dei dati e la loro accuratezza. L'approfondimento è relativo al 2019, anno che precede la pandemia. A livello nazionale le stime ottenute sono fortemente correlate con le statistiche dell'OCSE, confermando l'affidabilità del database per analisi a livello regionale e settoriale⁷.

Una composizione settoriale sfavorevole

La distribuzione settoriale dell'occupazione è un primo elemento che potrebbe spiegare parte dei differenziali di produttività tra macroaree all'interno dei Paesi (Figura 3.1.8).

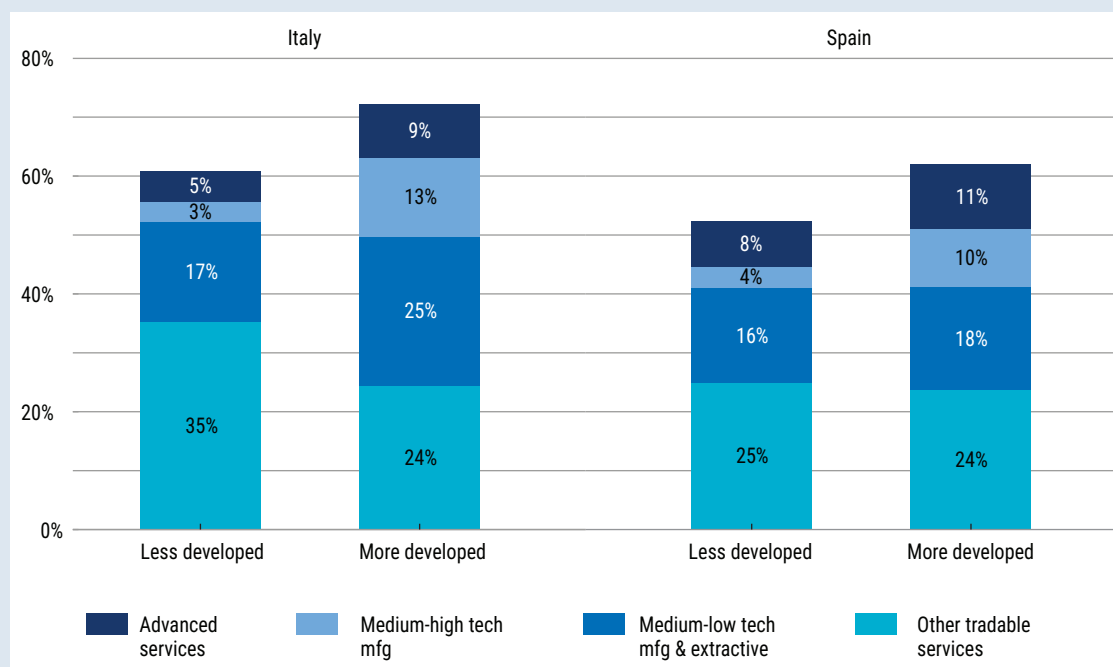
5. ISTAT, "La politica di coesione e il Mezzogiorno: vent'anni di mancata convergenza", *Statistiche focus*, giugno 2023. Le regioni italiane destinatarie dei Fondi Strutturali europei, definite "Obiettivo 1" nel 2000-2006 e "Regioni meno sviluppate" nel 2021-2027, sono: Basilicata, Calabria, Campania, Molise (in *phasing out* nel 2000-2006), Puglia, Sardegna e Sicilia.

6. Nell'analisi qui presentata, per la Spagna si considerano le regioni che sulla base dei dati del PIL pro capite relativi alla media degli anni 2015-2017 sono state classificate meno sviluppate nel ciclo di programmazione 2021-2027: Extremadura (meno sviluppata anche nel ciclo precedente); Andalucía e Castilla-La Mancha (due regioni classificate nella categoria "in transizione" nel 2014-2020).

7. Nonostante l'affidabilità dei dati, questi possono coprire maggiormente o essere più accurati per le imprese più produttive situate nelle regioni "più sviluppate". Inoltre, le grandi imprese tendono ad avere la sede legale nelle aree metropolitane delle regioni più sviluppate, penalizzando così, in termini di analisi delle performance economiche, le regioni meno sviluppate nelle quali sono ubicate le unità locali. Per questo motivo, le imprese con oltre 5.000 dipendenti sono escluse dall'analisi. Anche le capitali, Roma e Madrid, che hanno una quota di occupazione nel settore pubblico relativamente molto alta, non coperta dai dati di bilancio, sono escluse dallo studio.

FIGURA 3.1.8.

Distribuzione settoriale dell'occupazione nelle macroaree
Occupazione nei diversi comparti in percentuale dell'occupazione regionale, 2019



Nota: Per la classificazione delle attività manifatturiere per intensità tecnologica (definizione Eurostat): https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:High-tech_classification_of_manufacturing_industries). Per i servizi ad alta intensità di conoscenza si veda: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Knowledge-intensive_services_\(KIS\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Knowledge-intensive_services_(KIS)). Fonte: Menon e Vermeulen (2025) su dati OCSE-Orbis

Infatti, la quota di occupati nella manifattura a tecnologia medio-alta e nei servizi ad alta intensità di conoscenza è, nelle regioni meno sviluppate significativamente inferiore a quella delle rispettive aree più avanzate per entrambi i Paesi, anche se per la Spagna si osserva una quota sensibilmente superiore rispetto a quella registrata nelle aree del Mezzogiorno.

Il divario di produttività si osserva per tutti i settori e le classi dimensionali

Restringendo l'analisi ai comparti dell'industria in senso stretto e dei servizi "tradable"⁸, per i quali le stime della produttività multifattoriale (MFP)⁹ sono più affidabili,

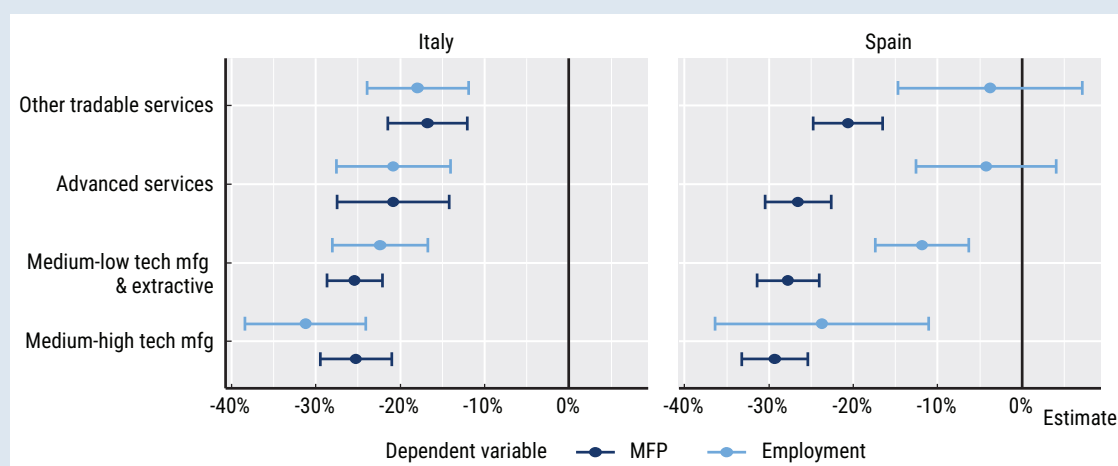
8. La classificazione dei comparti "tradable" deriva da Piton (2021). Questi sono identificati rapportando la somma delle importazioni e delle esportazioni alla produzione totale: i settori "tradable" sono quelli che presentano un rapporto superiore al 10%. Cfr. S. Piton, "Economic integration and unit labour costs", *European Economic Review*, vol 136, July 2021.

9. La produttività multifattoriale (MFP) è calcolata utilizzando il metodo di Wooldridge, che consente di stimare l'efficienza con cui gli input produttivi – il lavoro (misurato come numero di lavoratori) e il capitale – vengono combinati per generare output. Questo approccio tiene conto delle possibili correlazioni tra gli input e gli shock

e utilizzando come riferimento il 2019, l'anno che precede la pandemia, si rileva un differenziale di produttività tra aree meno sviluppate e quelle più avanzate per tutti i settori (Figura 3.1.9).

FIGURA 3.1.9.

Differenziali di produttività (MFP) e occupazione delle imprese
Confronto tra regioni meno sviluppate e più sviluppate, comparti dell'industria in senso stretto e dei servizi "tradable", anno 2019, in percentuale del corrispondente livello di produttività nelle regioni più sviluppate



Nota: Stime ed errori standard da una regressione OLS con dati a livello di impresa con log MFP e log occupazione come variabili dipendenti, controllando per log occupazione (per MFP), log età di impresa, classe dimensionale e settori. I coefficienti e gli errori standard sono trasformati in termini percentuali utilizzando il metodo delta. Dati per l'anno 2019. Fonte: Menon e Vermeulen (2025) su dati OCSE-Orbis.

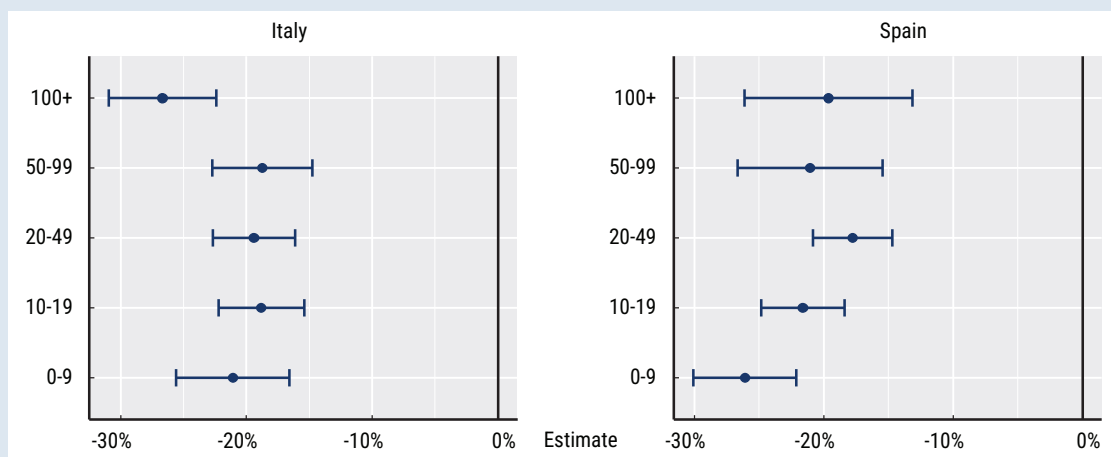
Le imprese italiane e spagnole nelle regioni meno sviluppate mostrano un divario medio di produttività multifattoriale compreso fra il 20 e il 30 per cento rispetto alle imprese delle regioni più sviluppate, sia nell'industria sia nei servizi avanzati a più alta intensità di conoscenza. In Italia, il divario è leggermente inferiore (17%) per il comparto dei servizi più tradizionali.

tecnologici non osservabili, migliorando così l'affidabilità delle stime rispetto ai metodi tradizionali.

FIGURA 3.1.10.

Differenziali di produttività (MFP) delle imprese

Confronto tra regioni meno sviluppate e più sviluppate per classi dimensionali, anno 2019, in percentuale del corrispondente livello di produttività nelle regioni più sviluppate



Nota: Stime ed errori standard da una regressione OLS con dati a livello di impresa con log MFP come variabile dipendente, controllando per log occupazione, log età di impresa, classe dimensionale e settori. I coefficienti e gli errori standard sono trasformati in termini percentuali utilizzando il metodo delta. Dati anno 2019.

Fonte: Menon e Vermeulen (2025) su dati OCSE-Orbis.

Il differenziale di produttività tra aree meno e più avanzate si riscontra anche per tutte le classi dimensionali di impresa, sia in Italia sia in Spagna (Figura 3.1.10)¹⁰. Nel Mezzogiorno il divario tra classi dimensionali è leggermente inferiore (con livelli di produttività più bassi per le imprese medio-grandi) e riflette, nel complesso, fattori strutturali di contesto come la qualità delle istituzioni locali e del capitale umano, le capacità manageriali all'interno delle imprese, le carenze nella dotazione di infrastrutture e nell'accesso ai servizi pubblici essenziali, che incidono sui costi e sulla produttività delle aziende limitando la loro capacità di crescere e di essere competitive. Alcuni di questi fattori saranno indagati nel paragrafo 3.3.

Il divario non è collegato alla sopravvivenza delle imprese a bassa produttività

La letteratura economica sulla produttività delle imprese ha rilevato il ruolo rilevante dei meccanismi di competizione e selezione del mercato. In un'economia competitiva, le imprese più produttive dovrebbero crescere, mentre quelle meno efficienti dovrebbero uscire dal mercato. Se questo meccanismo non funziona bene, le imprese meno produttive continuano a operare sul mercato riducendo la produttività complessiva.

Tuttavia, per le regioni meno sviluppate dell'Italia e della Spagna non emergono segnali di una selezione di mercato meno efficiente rispetto a quella delle regioni avanzate.

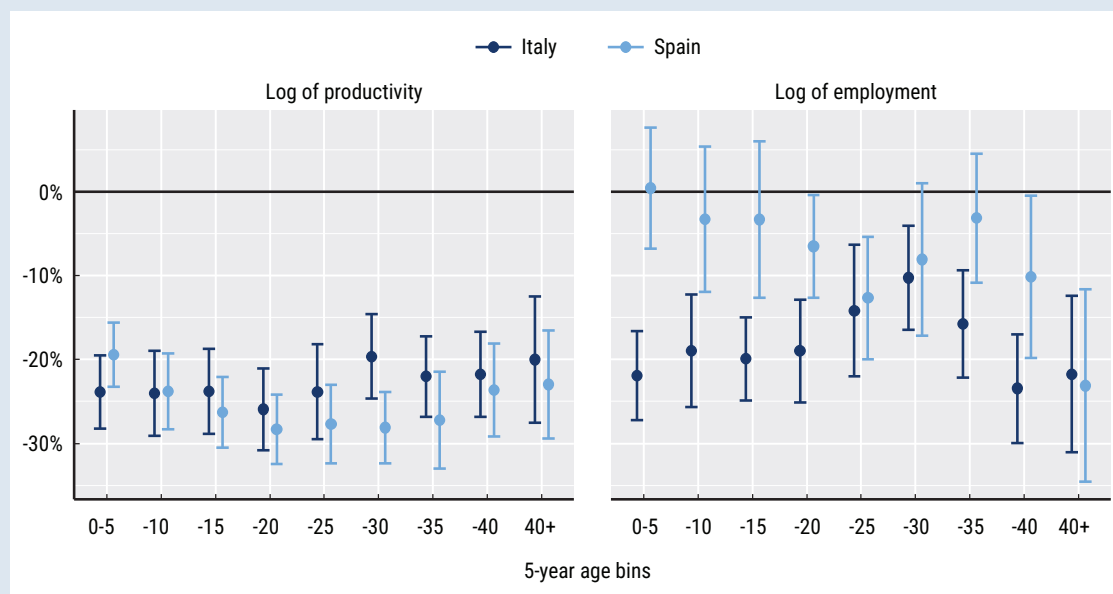
10. Il risultato è robusto utilizzando classificazioni alternative delle soglie dimensionali, ad esempio con un limite massimo di 250 dipendenti. L'ampio differenziale nei livelli di produttività per le imprese con oltre cento dipendenti potrebbe essere influenzato dalle medio-grandi aziende con impianti localizzati nel Sud, ma con sede legale nelle regioni del Centro-Nord.

Le aziende poco efficienti non sopravvivono più a lungo rispetto a quelle localizzate nelle aree più sviluppate¹¹ e il divario di produttività resta stabile lungo il ciclo di vita delle imprese (Figura 3.1.11).

FIGURA 3.1.11.

Differenziali di produttività e occupazione delle imprese

Confronto tra regioni meno sviluppate e più sviluppate per ciclo di vita delle aziende, 2019, in percentuale del corrispondente livello di produttività nelle regioni più sviluppate



Fonte: Menon e Vermeulen (2025) su dati OCSE-Orbis.

Uno stimatore introdotto da Combes *et al.* (2012) permette di approfondire il contributo al differenziale di produttività delle imprese meno e più produttive¹². Per Italia e Spagna i risultati non rilevano né un eccesso di imprese a bassissima efficienza né una carenza di “campioni” nelle regioni meno sviluppate¹³. La quota di occupazione delle imprese relativamente più produttive nelle regioni meno sviluppate e in quelle più sviluppate è molto simile (Tavola 3.1.12). Ad esempio, in Italia il 10% delle imprese relativamente più produttive registrava un’occupazione pari al 27% dei dipendenti nelle regioni più sviluppate e al 24% nelle regioni meno sviluppate.

11. I dati OECD-ORBIS potrebbero non riflettere accuratamente le cessazioni di attività. Tuttavia, non vi sono ragioni per ritenere che sussista un *bias* sistematico tra le diverse macroaree di un Paese.

12. Combes, P.P., Duranton, G., Gobillon, L., Puga, D. and Roux, S. (2012), “The Productivity Advantages of Large Cities: Distinguishing Agglomeration From Firm Selection”, *Econometrica*, 80: 2543-2594. <https://doi.org/10.3982/ECTA8442>

13. Il risultato è in linea con: L. Buzzacchi, A. De Marco, M. Pagnini, “Agglomeration and the Italian North-South divide”, *Journal of Economic Geography*, Volume 24, Issue 5, September 2024, Pages 707-728, <https://doi.org/10.1093/jeg/lbae025>

TAVOLA 3.1.2.**Occupazione nelle imprese più produttive
Quote percentuali, 2019**

Paese	Imprese	Regioni più sviluppate	Regioni meno sviluppate
Spagna	Top 25%	46%	47%
	Top 10%	25%	25%
Italia	Top 25%	47%	45%
	Top 10%	27%	24%

Fonte: Menon e Vermeulen (2025) su dati OCSE-Orbis.

3.2. ANALISI DELLE DINAMICHE A LIVELLO COMUNALE

3.2.1. Analisi dei profili comunali prima, durante e dopo la pandemia

L'analisi presentata di seguito offre un quadro informativo a livello comunale sulla dinamica del sistema produttivo italiano, attraverso l'esame dei dati del registro statistico Frame SBS Territoriale. Al fine di evidenziare le dinamiche spaziali che hanno caratterizzato le economie locali negli ultimi anni, sono state prese in considerazione tre fasi temporali: il 2015-2019, che definisce le tendenze nel periodo pre-pandemia; il 2019-2020, che analizza l'impatto immediato della pandemia, e il 2020-2022 che esamina la fase di ripresa.

Il panel comunale preso in considerazione è caratterizzato da comuni presenti in tutti gli anni considerati (2015, 2019, 2020 e 2022) e conta 7.347 Comuni con attività manifatturiere sul relativo territorio e 7.799 Comuni con attività nel comparto dei servizi. La profilazione dei Comuni è realizzata, per ogni periodo preso in esame, sulla base della combinazione di variabili che colgono, a diversi gradi di intensità, sia l'andamento dell'occupazione (ADD) sia la dinamica del valore aggiunto (VA). Il profilo comunale, nello specifico, si articola in 6 modalità che per il periodo 2015-2019 e 2020-2022 sono state costruite evidenziando la crescita, mentre per il 2019-2020 la crisi (Tavola 3.2.1).

TAVOLA 3.2.1.**Profili comunali**

Profilo dei Comuni per i periodi 2015-2019 e 2020-2022	Profilo dei Comuni per il periodo 2019-2020
Crescita forte VA e crescita ADD	Crescita VA e ADD
Stabilità o crescita lieve VA e crescita ADD	Stabilità o decrescita lieve VA e crescita ADD
Decrescita VA e crescita ADD	Decrescita forte VA e crescita ADD
Crescita forte VA e ADD stabili o in diminuzione	Crescita VA e ADD stabili o in diminuzione
Stabilità o crescita lieve VA e ADD stabili o in diminuzione	Stabilità o decrescita lieve VA e ADD stabili o in diminuzione
Decrescita VA e ADD stabili o in diminuzione	Decrescita forte VA e ADD stabili o in diminuzione

Dall'analisi emerge come la pandemia abbia prodotto un effetto pervasivo generale (Tavola 3.2.2a e 3.2.2b). Nel settore manifatturiero (Figura 3.2.1), quasi 3mila Comuni hanno registrato nel periodo 2019-2020 una forte flessione del valore aggiunto cui si è associata una dinamica non positiva dell'occupazione. Si tratta di oltre 900 Comuni in più rispetto al periodo 2015-2019.

Nel settore dei servizi (Figura 3.2.2), oltre 2.300 Comuni hanno registrato una flessione simile nel periodo 2019-2020, circa 800 in più rispetto al periodo pre-covid. A questi numeri si aggiungono quelli di oltre 900 Comuni nel settore manifatturiero e circa 1000 nei servizi per i quali si osservano performance non positive, sia in termini di valore aggiunto sia di occupazione. Si tratta rispettivamente di oltre 200 e 500 Comuni in più rispetto al periodo pre-covid.

TAVOLA 3.2.2A.

Profili comunali per settore e periodo temporale (VA)

	Manifattura totale	Manifattura low and medium- low tech	Manifattura medium-high tech	Manifattura high tech	Servizi totale	Servizi KIS
tipo_comuni_19_15						
Crescita forte VA e crescita ADD	2.621	2.533	1.641	537	3336	1.999
Stabilità o crescita lieve VA e crescita ADD	690	604	269	103	1484	173
Decrescita VA e crescita ADD	488	456	317	111	692	331
Crescita forte VA e ADD stabili o in diminuzione	825	811	427	166	303	627
Stabilità o crescita lieve VA e ADD stabili o in diminuzione	689	721	238	85	467	225
Decrescita VA e ADD stabili o in diminuzione	2.034	2.194	1.092	396	1517	1.468
tipo_comuni_20_19						
Crescita VA e ADD	1236	1.302	811	330	1836	1.318
Stabilità o decrescita lieve VA e crescita ADD	616	659	253	24	1434	47
Decrescita forte VA e crescita ADD	833	742	457	196	760	581
Crescita VA e ADD stabili o in diminuzione	793	762	514	221	415	846
Stabilità o decrescita lieve VA e ADD stabili o in diminuzione	913	975	338	35	1025	91
Decrescita forte VA e ADD stabili o in diminuzione	2956	2879	1.611	592	2329	1.940
tipo_comuni_22_20						
Crescita forte VA e crescita ADD	2.307	2.010	1.369	468	4.015	1.969
Stabilità o crescita lieve VA e crescita ADD	1.540	1.643	571	88	1.779	167
Decrescita VA e crescita ADD	288	278	206	83	171	309
Crescita forte VA e ADD stabili o in diminuzione	873	781	515	298	408	952
Stabilità o crescita lieve VA e ADD stabili o in diminuzione	1.418	1.630	588	111	921	265
Decrescita VA e ADD stabili o in diminuzione	921	977	735	350	505	1.161
Totale comuni	7.347	7.319	3.984	1.398	7.799	4.823

TAVOLA 3.2.2B.

Profili comunali per settore e periodo temporale
Variazioni percentuali rispetto al periodo 2015-2019

	Manifattura totale	Manifattura low and medium- low tech	Manifattura medium-high tech	Manifattura high tech	Servizi totale	Servizi kis
tipo_comuni_20_19						
Crescita VA e ADD	- 52,8	- 48,6	- 50,6	- 38,5	- 45,0	- 34,1
Stabilità o decrescita lieve VA e crescita ADD	- 10,7	9,1	- 5,9	- 76,7	- 3,4	- 72,8
Decrescita forte VA e crescita ADD	70,7	62,7	44,2	76,6	9,8	75,5
Crescita VA e ADD stabili o in diminuzione	- 3,9	- 6,0	20,4	33,1	37,0	34,9
Stabilità o decrescita lieve VA e ADD stabili o in diminuzione	32,5	35,2	42,0	- 58,8	119,5	- 59,6
Decrescita forte VA e ADD stabili o in diminuzione	45,3	31,2	47,5	49,5	53,5	32,2
tipo_comuni_22_20						
Crescita forte VA e crescita ADD	- 12,0	- 20,6	- 16,6	- 12,8	20,4	- 1,5
Stabilità o crescita lieve VA e crescita ADD	123,2	172,0	112,3	- 14,6	19,9	- 3,5
Decrescita VA e crescita ADD	- 41,0	- 39,0	- 35,0	- 25,2	- 75,3	- 6,6
Crescita forte VA e ADD stabili o in diminuzione	5,8	- 3,7	20,6	79,5	34,7	51,8
Stabilità o crescita lieve VA e ADD stabili o in diminuzione	105,8	126,1	147,1	30,6	97,2	17,8
Decrescita VA e ADD stabili o in diminuzione	- 54,7	- 55,5	- 32,7	- 11,6	- 66,7	- 20,9

FIGURE 3.2.1

Manifattura. Anni 2019 e 2020

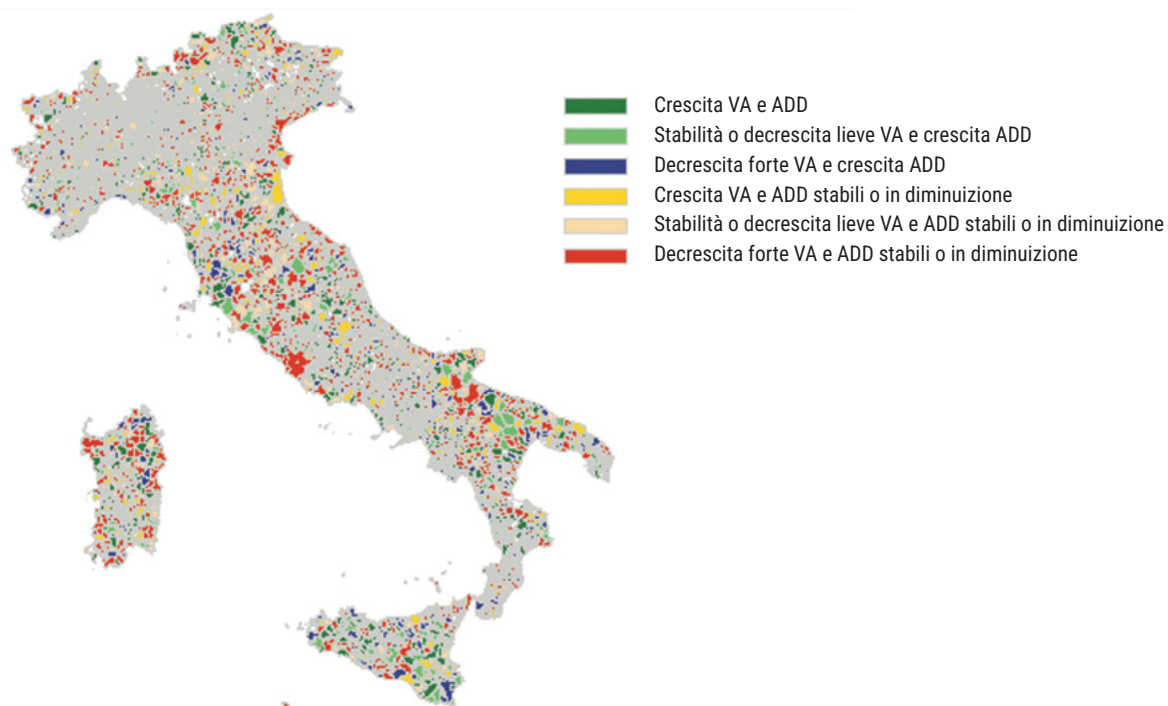


FIGURE 3.2.2.

Servizi. Anni 2019 e 2020

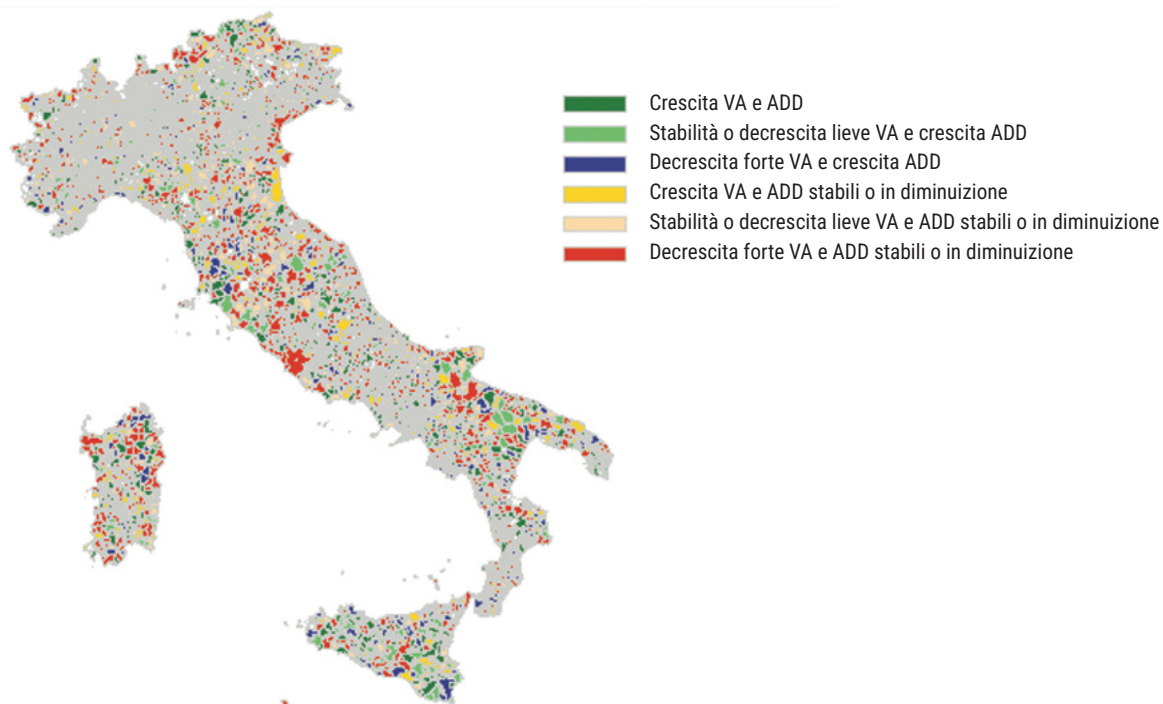


FIGURE 3.2.3.

Manifattura. Anni 2020 e 2022

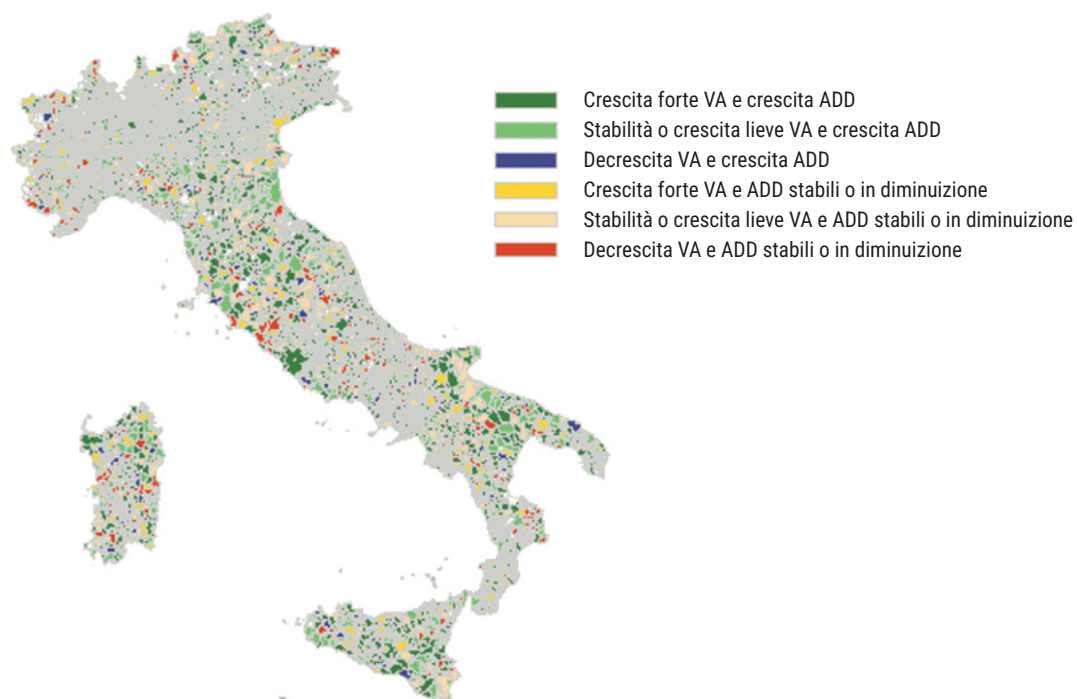
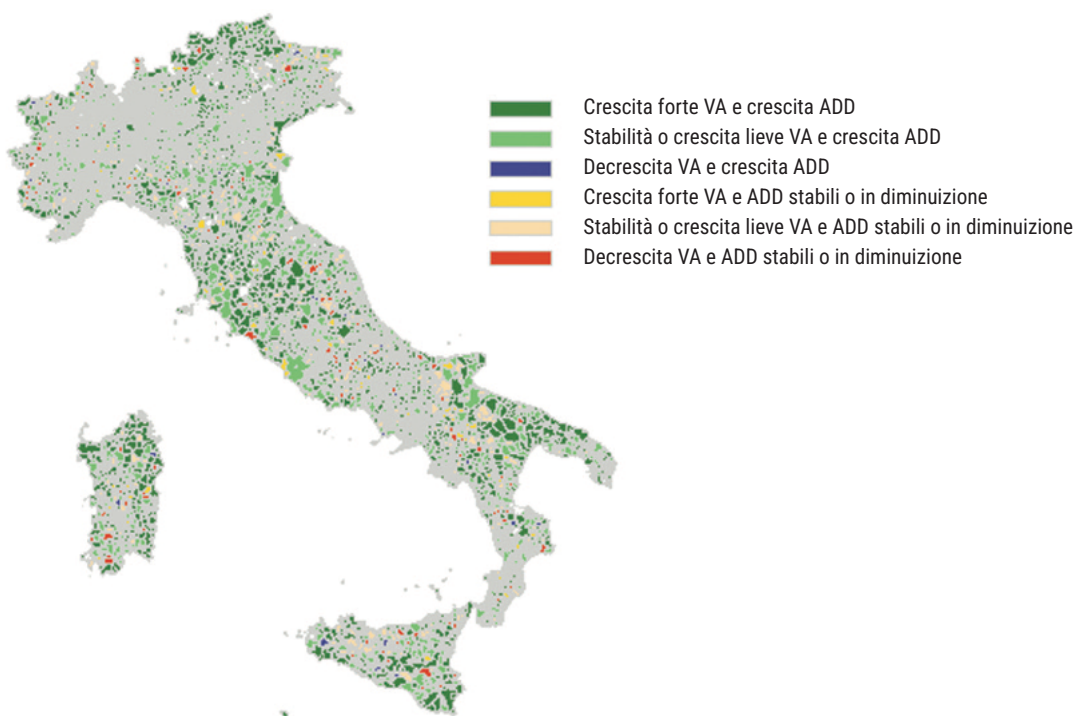


FIGURE 3.2.4.

Servizi. Anni 2020 e 2022



Il periodo post-pandemia è segnato da una ripresa dell'economia (Tavola 3.2.2a e 3.2.2b). Rispetto al 2015-2019, si riduce il numero di Comuni che registrano una flessione del valore aggiunto cui è associata una dinamica non positiva dell'occupazione: sia nel settore manifatturiero (Figura 3.2.3), sia in quello dei servizi (Figura 3.2.4) se ne contano oltre 1.000 in meno. Se si considerano i Comuni con una crescita forte del valore aggiunto superiore alla media nazionale, accompagnata da una positiva dinamica occupazionale, si osserva che il settore manifatturiero non torna al livello pre-covid (con 314 Comuni in meno), mentre il settore dei servizi lo supera (con 679 Comuni in più).

Considerando un maggior dettaglio settoriale, con specifico riferimento alle attività manifatturiere e dei servizi disaggregate in base a caratteristiche di intensità tecnologica e di conoscenza, è possibile evidenziare ulteriori differenziazioni nelle performance dei Comuni. Nell'ambito del manifatturiero, il settore *medium-high tech* sembra essere quello più colpito nell'anno della pandemia (Figura 3.2.5). Il numero di Comuni per i quali si osserva una crescita del valore aggiunto a cui si associa una dinamica positiva dell'occupazione si riduce del 50,6% (a fronte del 48,6% per la manifattura *low and medium-low tech*). Questo settore registra anche un aumento superiore alla media dei Comuni con le performance peggiori (+42,0% con performance non positive del valore aggiunto e +47,5% con performance fortemente negative del valore aggiunto a cui si accompagna, in entrambi i casi, un andamento non positivo dell'occupazione).

FIGURE 3.2.5.

Manifattura medium-high tech. Anni 2019 e 2020

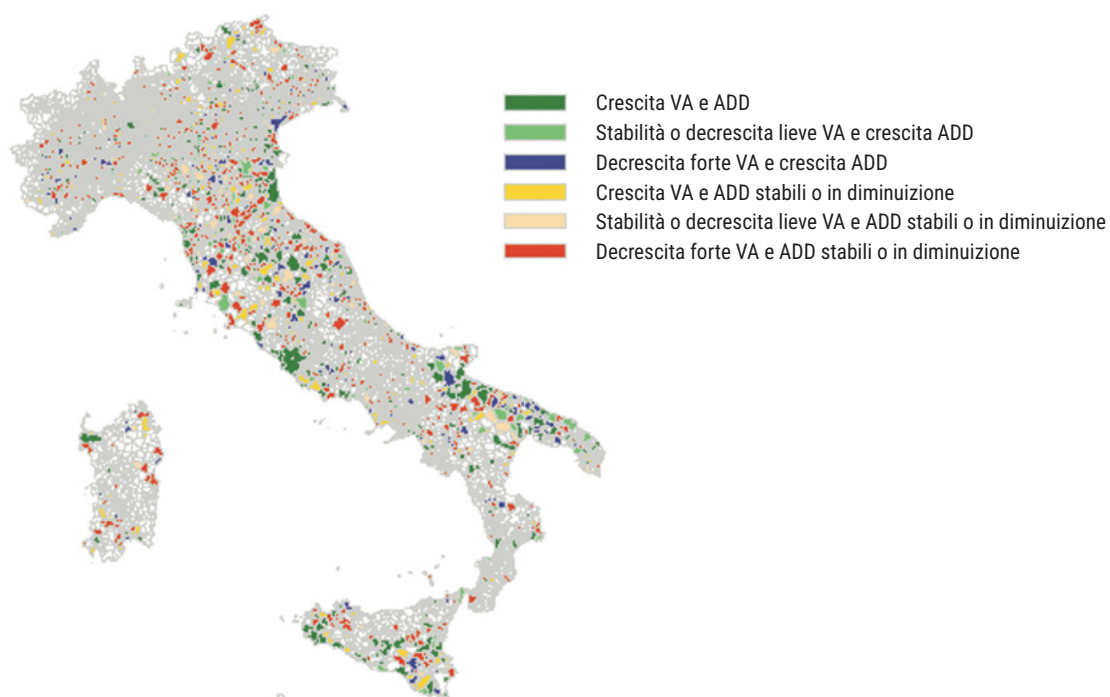


FIGURE 3.2.6.

Manifattura low e medium-low tech. Anni 2020 e 2022

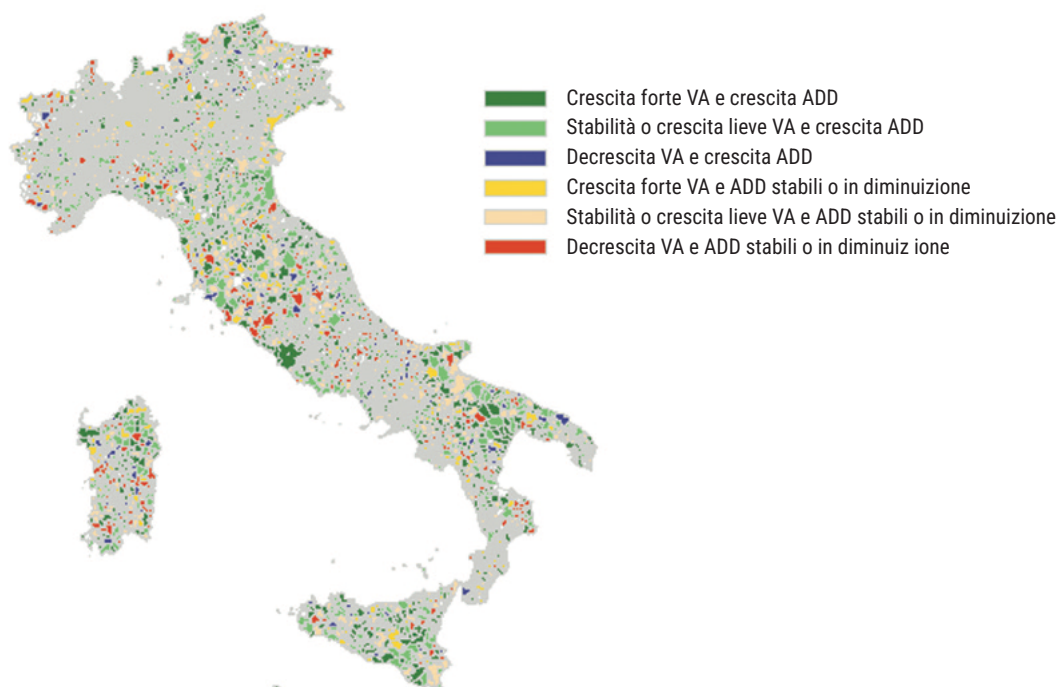


FIGURE 3.2.7.

Manifattura medium-high tech. Anni 2020 e 2022

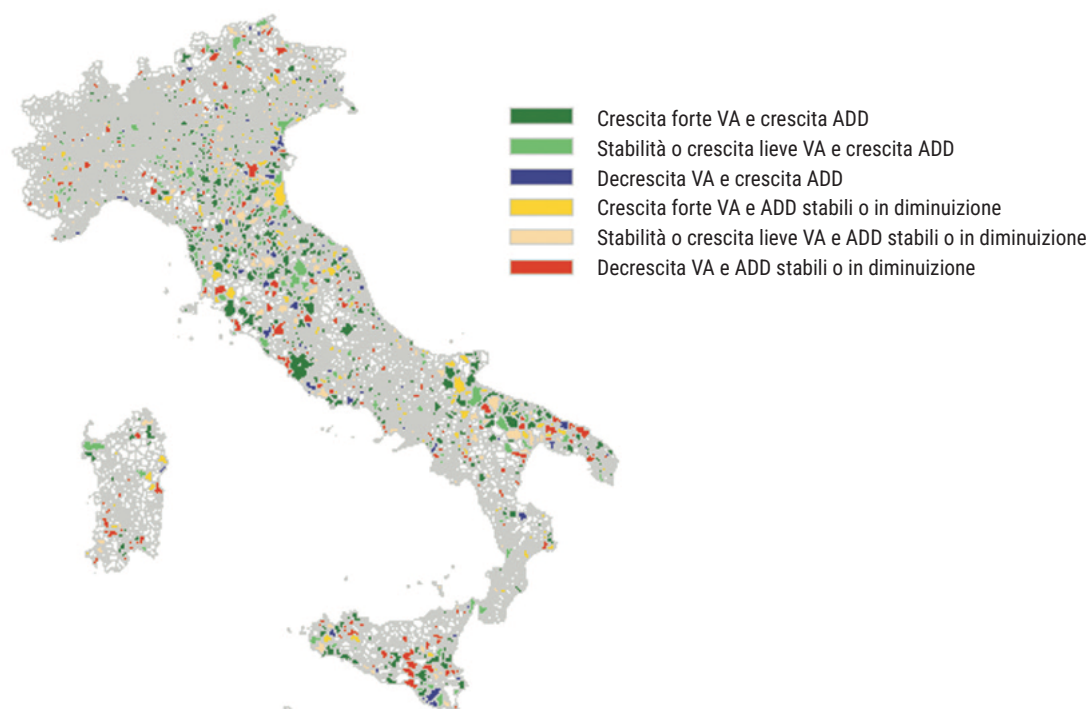
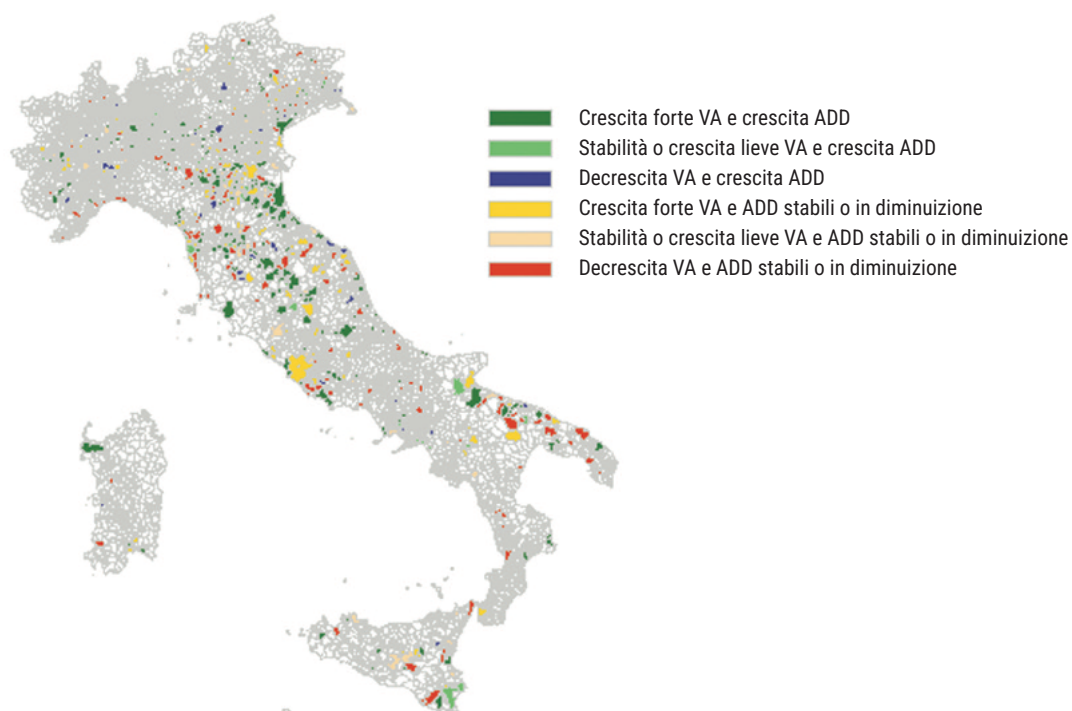


FIGURE 3.2.8.

Manifattura high tech. Anni 2020 e 2022



La ripresa del manifatturiero è trasversale a tutti i settori: a prescindere dal loro grado di intensità tecnologica, tutti settori registrano una riduzione nel numero di Comuni con le performance peggiori rispetto al periodo pre-pandemia. Tuttavia, considerando i Comuni con le performance migliori, nessun settore torna ai livelli pre-covid. Si osservano comunque delle differenziazioni nella distribuzione dei Comuni tra le classi intermedie: se nella manifattura *low and medium-low tech* aumenta maggiormente il numero di Comuni con performance economiche di stabilità o crescita lieve del valore aggiunto, accompagnate da una crescita dell'occupazione (verde chiaro Figura 3.2.6); nel caso della manifattura *medium-high tech* (Figura 3.2.7) e *high tech* (Figura 3.2.8) aumenta di più il numero di Comuni con performance economiche non negative a cui si associa però un andamento non positivo dell'occupazione (colori rosa e giallo).

Guardando ai servizi, quelli ad alta intensità di conoscenza (KIS, *Knowledge Intensive Services*) reagiscono meglio alla crisi (Figura 3.2.9) rispetto al settore dei servizi nel suo complesso (Figura 3.2.2). Nell'anno della pandemia, infatti, il numero di Comuni con performance migliori si riduce di meno rispetto al complesso dei servizi (rispettivamente -34,1% e -45,0%). Anche considerando i Comuni con le performance peggiori, nel settore dei servizi ad alta intensità di conoscenza il loro numero aumenta meno rispetto al totale registrato per l'intero comparto (+32,2% contro il +53,5% del totale dei servizi). Questi servizi, nel periodo della ripresa, tornano quasi ai livelli pre-covid (Figura 3.2.10).

FIGURE 3.2.9.

Servizi kis. Anni 2019 e 2020

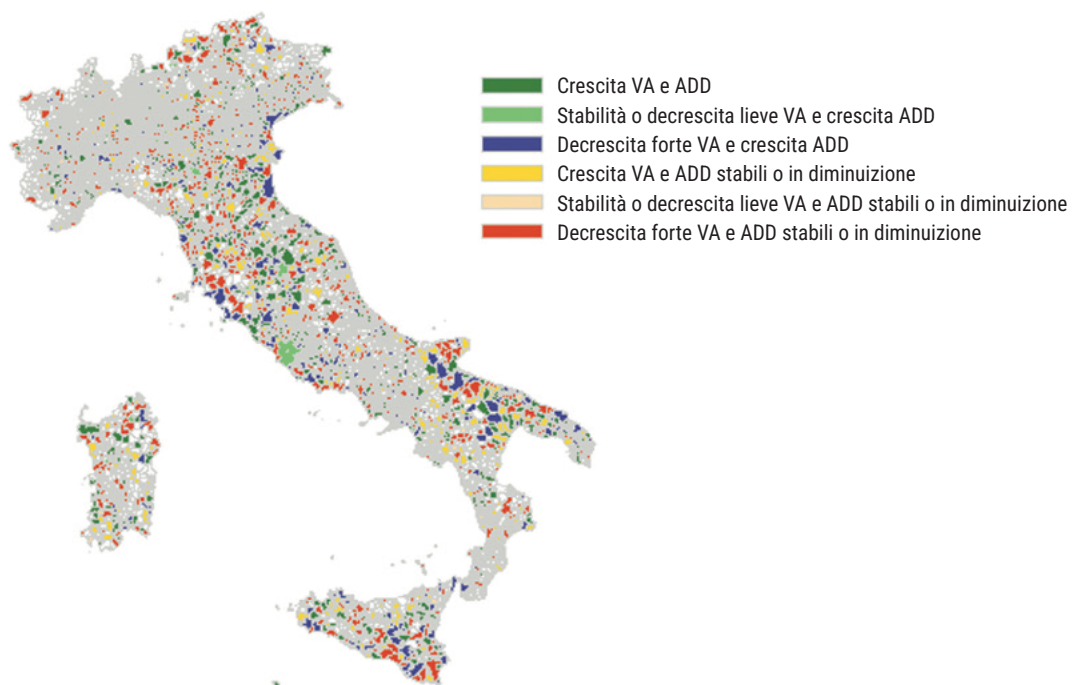
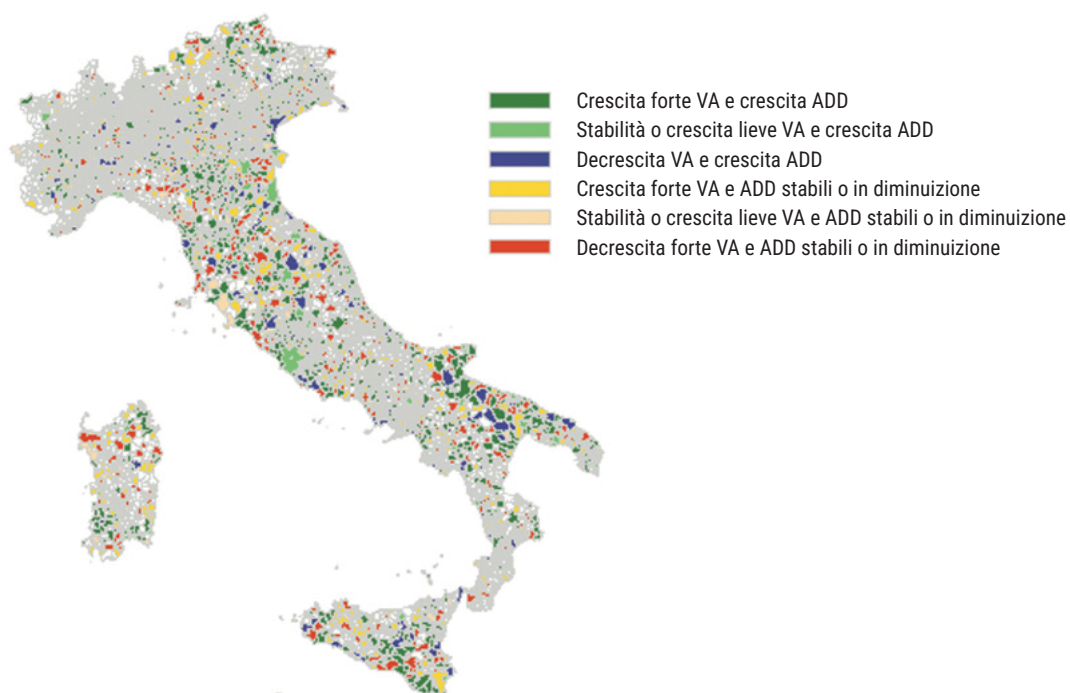


FIGURE 3.2.10.

Servizi kis. Anni 2020 e 2022



3.2.2. Analisi di correlazione spaziale locale sui livelli di produttività apparente del lavoro

L'applicazione di metodi statistici di analisi spaziale ai livelli di produttività apparente del lavoro¹⁴ a un dettaglio comunale consente di individuare raggruppamenti di Comuni geograficamente contigui che si caratterizzano per specifici *pattern* di sviluppo. Il metodo utilizzato per l'analisi della correlazione spaziale a livello locale, denominato LISA (*Local Indicator Spatial Analysis*)¹⁵, consente di individuare, per un dato livello di significatività statistica ($p\text{ value} = 0,05$), 4 tipologie di raggruppamenti di unità territoriali che si caratterizzano per i seguenti livelli di correlazione spaziale locale tra Comuni posti al centro e alla periferia del cluster:

- la denominazione “alta-alta” individua le aree che presentano un’associazione statisticamente significativa ($p\text{ value} = 0,05$) con valori elevati di produttività in un Comune e nelle aree a esso contigue;
- la denominazione “bassa-bassa” contraddistingue le aree che presentano un’associazione statisticamente significativa ($p\text{ value} = 0,05$) con valori ridotti di produttività all’interno di un Comune e nelle aree a esso contigue;
- la denominazione “bassa-alta” individua le aree che presentano un’associazione statisticamente significativa ($p\text{ value} = 0,05$) con un ridotto valore della produttività all’interno di un Comune e con elevati valori nelle aree a esso contigue;
- la denominazione “alta-bassa” individua le aree che presentano un’associazione statisticamente significativa ($p\text{ value} = 0,05$) con elevati valori di produttività all’interno di un Comune e una ridotta produttività nelle aree a esso contigue.

Le prime due tipologie individuano i cosiddetti *hot-spot*, distinguendo i clusters consolidati (tipologia a) da quelli emergenti (tipologia b), mentre le altre due tipologie identificano i cosiddetti “*outlayers* spaziali”.

Nell’ambito della manifattura (Figura 3.2.11), i raggruppamenti di Comuni che si caratterizzano per elevati e diffusi livelli di produttività, e quindi per un maggiore potenziale di crescita, includono quasi 700 Comuni e sono individuabili nelle aree maggiormente industrializzate del Piemonte, della Lombardia, del Veneto e dell’Emilia-Romagna. Alcuni raggruppamenti si trovano anche in specifiche aree del Centro Italia. Le più diffuse sono presenti in Toscana, mentre nelle altre regioni del Centro sono molto più limitate, tra queste troviamo un’area del Comune di Perugia e nella provincia di Frosinone. Nel Mezzogiorno i raggruppamenti di Comuni che presentano alti livelli di produttività sono presenti in misura molto limitata.

D’altro canto, i raggruppamenti di Comuni che si caratterizzano al loro interno per livelli di produttività bassi e diffusi, e quindi per un minore potenziale di crescita, sono 1055 e sono prevalentemente localizzati nel Mezzogiorno. I cluster di Comuni che si caratterizzano al loro interno per un elevato livello di produttività al centro ma anche per livelli più contenuti di produttività alla periferia sono 115 e risultano

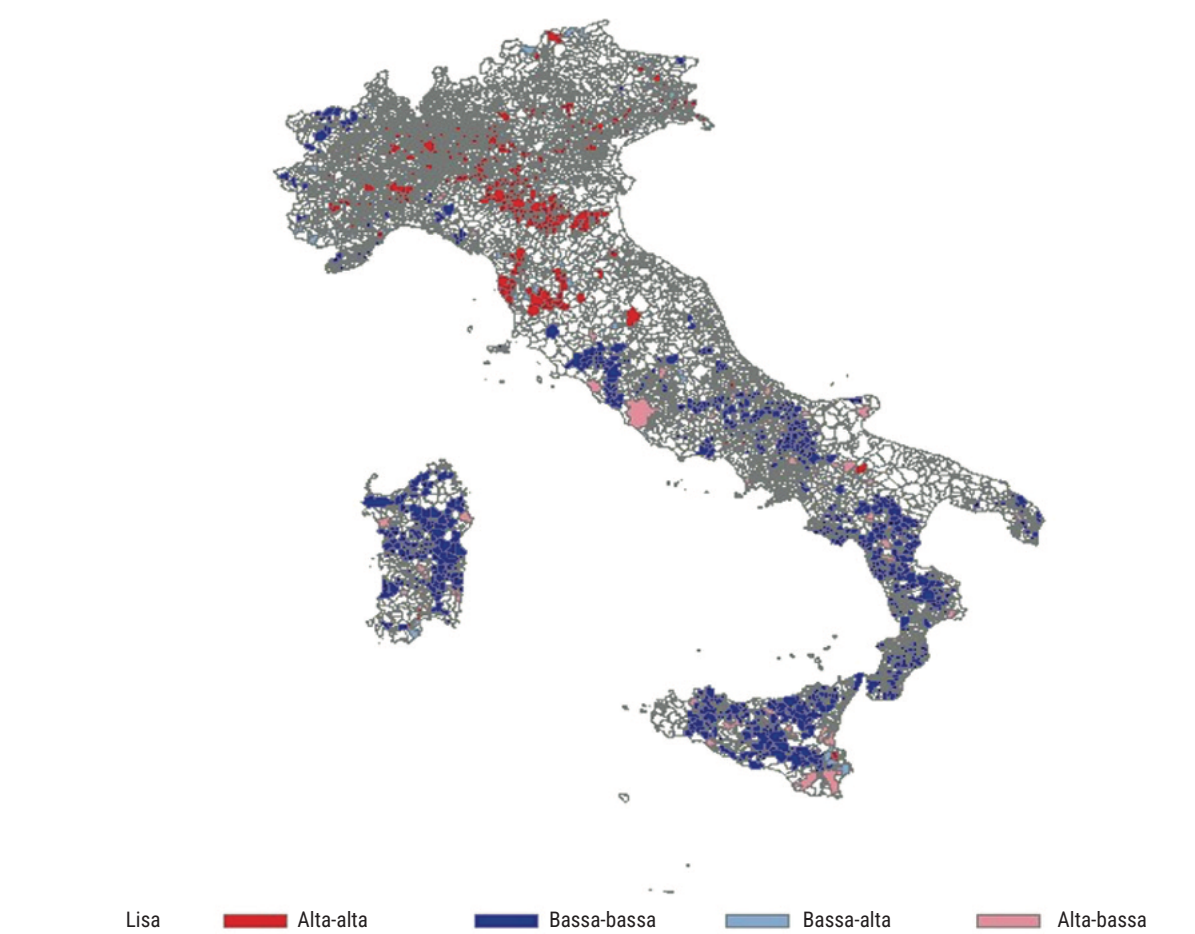
14. La produttività apparente del lavoro è definita dal rapporto fra il valore aggiunto totale e il totale degli addetti delle unità locali presenti sul territorio.

15. Metodo sviluppato da L. Anselin (1995), “Local indicators of spatial association - LISA”, *Geographical Analysis*, 27:93-115; Anselin L., Syabri I., Smirnov O. and Ren Y. (2002), “Visualizing spatial autocorrelation with dynamically linked windows”, *Computing Science and Statistics*, 33.

localizzati maggiormente nel Centro e Mezzogiorno. Questi raggruppamenti presentano un potenziale di crescita elevato ma con effetti di diffusione limitati sul territorio circostante.

FIGURA 3.2.11.

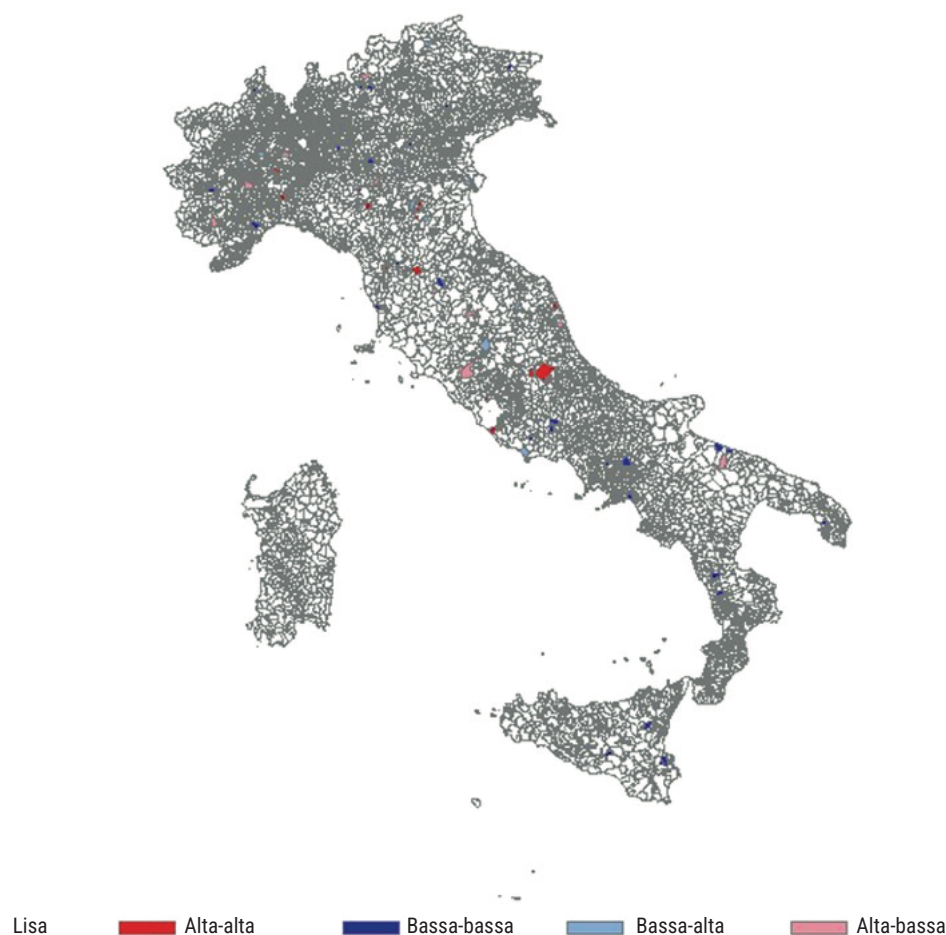
**Indicatori di correlazione spaziale locali (LISA) per livelli di produttività
Livello comunale nel settore manifatturiero, 2022**



Passando ad analizzare la presenza di cluster specifici per i livelli di produttività delle imprese nei settori ad alta tecnologia è subito evidente che il loro numero è notevolmente limitato a poche aree (Figura 3.2.12).

FIGURA 3.2.12.

**Indicatori di correlazione spaziale locali (LISA) per livelli di produttività
Livello comunale nei settori ad alta tecnologia (high tech), 2022**

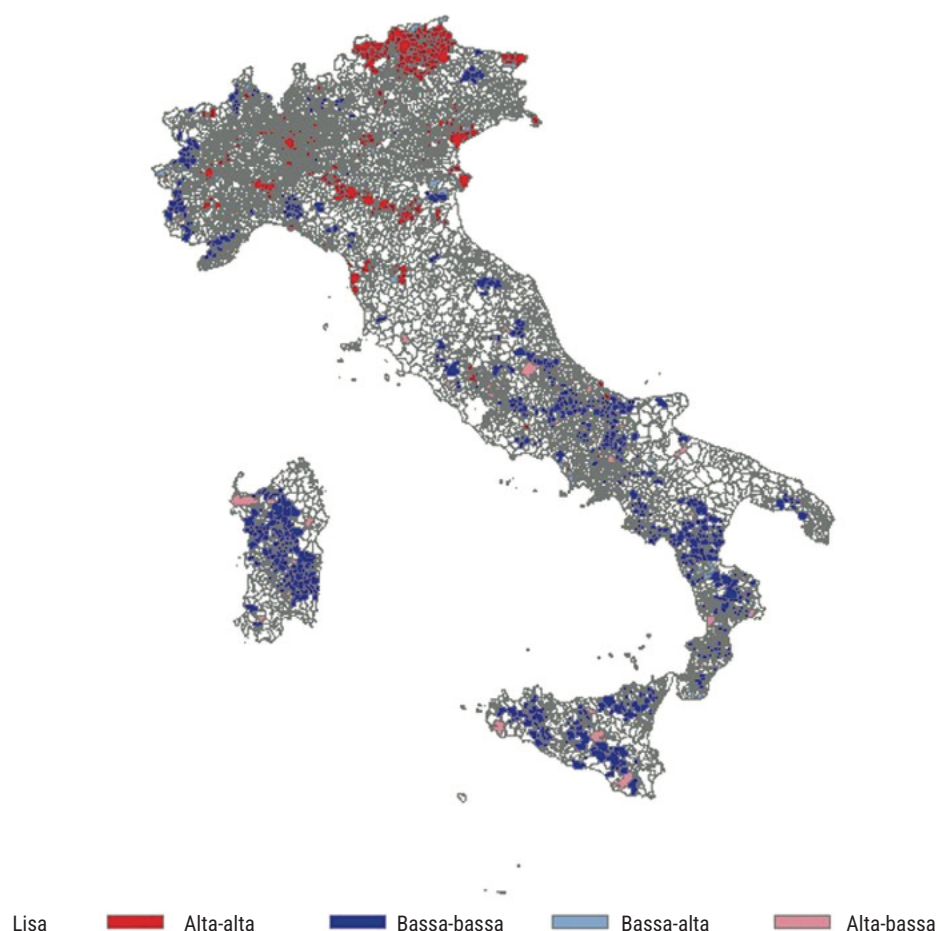


I raggruppamenti che si caratterizzano per alti livelli di produttività in un Comune e nelle aree ad esse contigue sono 43 e sono localizzati esclusivamente al Centro Nord. Tra queste aree meritano di essere menzionati alcuni Comuni della Provincia di Alessandria specializzati nella meccanica di precisione. In Lombardia sono presenti cluster che registrano alti livelli di produttività nella provincia di Pavia, area specializzata nella produzione della gomma. Da segnalare anche i cluster presenti in Veneto nella provincia di Padova e Treviso. L'Emilia-Romagna è l'area che presenta il maggior numero di aggregazioni che corrispondono alle aree specializzate nell'industria meccanica. Nel Lazio è presente un'aggregazione nel Comune di Pomezia dove vi è un'ampia concentrazione di imprese attive nel settore farmaceutico.

Le aree che presentano livelli bassi di produttività sono 47 e sono diffuse in tutta la penisola. Si registra invece la presenza di 23 cluster con alti livelli di produttività in un Comune e bassi livelli nelle aree contigue, tra questi si segnala il raggruppamento corrispondente alla Provincia di Viterbo.

FIGURA 3.2.13.

**Indicatori di correlazione spaziale locali (LISA) per livelli di produttività
Livello comunale nei servizi, 2022**

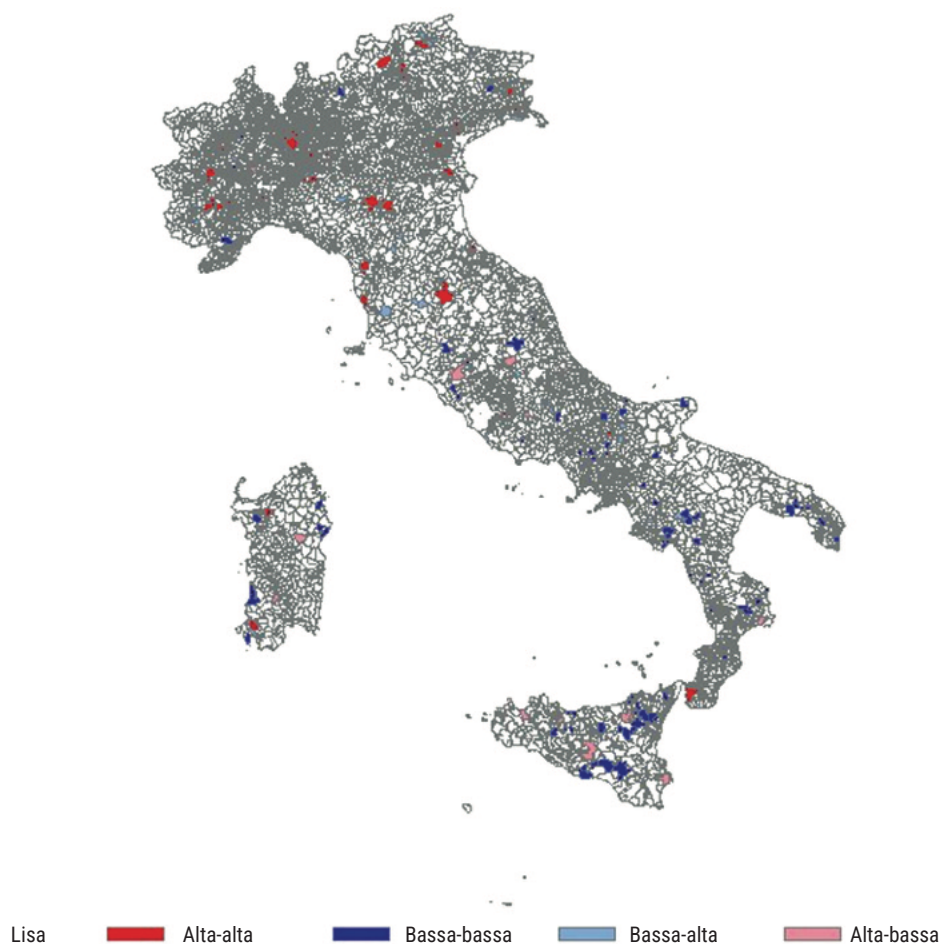


Per quanto riguarda i servizi (Figura 3.2.13) si rivelano *pattern* di correlazione spaziale simili a quelli già riscontrati per la manifattura. In particolare, le aggregazioni di Comuni che presentano alti livelli di produttività al loro interno e nelle aree contigue sono 531 e sono maggiormente concentrate intorno alle aree più urbanizzate del Nord e lungo la direttrice delineata dalla via Emilia. Si osserva la presenza di una vasta area in Trentino-Alto Adige.

Le aggregazioni di Comuni che si caratterizzano per bassi livelli di produttività al loro interno e nelle aree contigue sono in totale 949 e sono maggiormente localizzati al Centro e nel Mezzogiorno. Si segnala inoltre la presenza di 114 aree con alti livelli di produttività circondate da Comuni che presentano bassi livelli di produttività, tra queste aree l'Aquila e Sulmona in Abruzzo, Lamezia Terme in Calabria, Enna e Ragusa in Sicilia. Vi sono poi 181 aree che si caratterizzano per bassi livelli di produttività delimitate da Comuni con elevati livelli di produttività.

FIGURA 3.2.14.

**Indicatori di correlazione spaziale locali (LISA) per livelli di produttività
Livello comunale nei servizi ad alta intensità di conoscenza, 2022**



Nella Figura 3.2.14 sono invece rappresentati i *pattern* spaziali dei servizi ad alta intensità di conoscenza (KIS, Knowledge Intensive Services). I cluster spaziali che presentano alti livelli di produttività al loro interno e nelle aree contigue sono in totale 116 e sono localizzati prevalentemente al Nord. In generale queste aree sono rappresentate al loro interno da città ad alta densità di popolazione come Torino con tutto il suo hinterland, Milano e il suo hinterland, Treviso, Padova, Udine, Modena, Reggio Emilia, che sono riuscite a sfruttare le economie di agglomerazione. Nel Mezzogiorno segnaliamo soltanto le aree di Campobasso, Reggio Calabria e Carbonia.

Le aree di aggregazione con bassi livelli di produttività sono diffuse in prevalenza nel Centro e nel Mezzogiorno e sono in totale 113. Si segnala la presenza di 30 aree con alti livelli di produttività ma che non hanno influenzato i Comuni contigui. Il Mezzogiorno – dove il sistema produttivo è più sbilanciato verso servizi a minor valore aggiunto – è penalizzato dalla insufficiente dotazione di infrastrutture e dalla qualità inadeguata dei servizi pubblici nelle agglomerazioni urbane, che stentano così a svolgere il ruolo propulsore dello sviluppo economico e della crescita della produttività. Questi fattori sono indagati nel paragrafo seguente.

3.3. I DIVARI DI PRODUTTIVITÀ: UN'ANALISI A LIVELLO PROVINCIALE DELLE CONDIZIONI DI CONTESTO CHE CARATTERIZZANO LE DIVERSE AREE DEL PAESE

Il tema della produttività a livello territoriale viene di seguito approfondito attraverso l'analisi di un insieme di indicatori selezionati per tener conto delle condizioni di contesto che caratterizzano le diverse aree del Paese: dotazione di capitale umano e competenze, struttura e dinamica demografica, capitale sociale, caratteristiche del settore produttivo e del mercato del lavoro, qualità delle infrastrutture. Lo scopo è quello di esaminare i divari territoriali di produttività ponendoli in relazione ai suddetti fattori, al fine di trarne indicazioni circa la direzione e l'eventuale portata delle reciproche connessioni.

3.3.1. Il quadro di analisi

La principale dimensione territoriale dell'analisi è quella provinciale. Il livello di disaggregazione consente di ottenere informazioni sufficientemente granulari per cogliere aspetti e profili dei divari territoriali (Tavola 3.3.1).

TAVOLA 3.3.1.

Il quadro di analisi: dimensioni e indicatori

Dimensione	Indicatori
(I) Territorio	Province (cluster); Ripartizione; Dotazione demografica (residenti)
(II) Produttività	PIL pro capite; Produttività apparente del lavoro
(III) Dinamica e struttura demografica	Variazione della popolazione (2001-2022); Variazione della popolazione 0-14 anni (2001-2022); Indice di vecchiaia; Tasso migratorio totale
(IV) Capitale umano	Popolazione con "bassa istruzione"; Popolazione con "istruzione terziaria"; Risultati delle prove in matematica (grado 8); Basse competenze (livello 1) in matematica (grado 13); Alte competenze (livello 5) in matematica (grado 13)
(V) Capitale sociale	Funzionalità organizzativa dei Comuni italiani; Funzionalità organizzativa degli Enti SSN; Presenza delle Istituzioni Non Profit; Densità della partecipazione volontaria
(VI) Sistema produttivo	Tasso di imprenditorialità; Densità degli addetti sui residenti; Quota di imprese micro (1-9 addetti)
(VII) Mercato del lavoro	Tasso di inattività totale (15-64 anni); Inattività: divario di genere; Tasso di occupazione, totale (15-89 anni); Occupazione: divario di genere
(VIII) Infrastrutture	Elettrificazione della rete ferroviaria pubblica; Ampiezza della rete autostradale; Rete autostradale a tre corsie

L'analisi a livello provinciale viene effettuata ricorrendo al PIL pro capite. Benché non rappresenti una misura di produttività *strictu sensu*¹⁶, il PIL pro capite è un riferimento primario nell'analisi della dimensione economica e del livello di ricchezza (per abitante) prodotta e disponibile in un dato periodo e contesto territoriale e – indirettamente – nella comparazione delle *performance* delle unità produttrici residenti.

Il concetto di produttività implica essenzialmente una valutazione circa un uso più o meno ottimale delle risorse impiegate, ossia il grado di efficienza del processo economico. Pertanto, il modello di analisi si è ispirato alla logica degli approcci *input-output* (*outcome*)¹⁷. Il livello di produttività dei territori è messo in relazione: (a) alla dotazione di risorse critiche per la qualità del processo economico dei territori (*input*); (b) alla qualità dei fattori riconducibili agli esiti di tale processo in termini di produttività (*outcome*). Al netto delle interrelazioni e degli effetti di retroazione, possono essere ricondotte al primo tipo (*input*-risorse) le variabili connesse al capitale umano (IV) e sociale (V), al sistema produttivo (VI), alla dotazione di infrastrutture (VIII); in maggior misura al secondo tipo (*esiti-outcome*) la struttura e la dinamica demografica (III) e il mercato del lavoro (VII).

16. Sono state effettuate simulazioni alternative ricorrendo a indicatori sul valore aggiunto, sia pro capite che per occupato. Nel primo caso ("valore aggiunto pro capite"), la composizione dei *cluster* provinciali è risultata del tutto omogenea a quella qui proposta; nel secondo caso ("valore aggiunto per occupato") si sono osservate alcune limitate variazioni nella composizione e nel *ranking* soprattutto riguardo ai due cluster intermedi. Il calcolo dell'indice di *Spearman* (co-graduazione) ha evidenziato, rispettivamente, la massima concordanza (Indice = 1) e un livello di concordanza molto elevato (indice=0,89). Si è quindi valorizzato l'indicatore del PIL pro capite in quanto ritenuto più adatto per gli approfondimenti in chiave di sviluppo territoriale.

17. Cfr. E. Gori, G. Vittadini G. (1999), *Qualità e Valutazione nei Servizi di Pubblica Utilità*, ETAS Libri, Milano.

3.3.2. Cluster territoriali

Attraverso il metodo dei quartili, nella distribuzione delle 107 Province italiane (anno 2022) sono stati identificati quattro cluster progressivi di “produttività” misurata con riferimento al PIL pro capite (prezzi correnti di mercato, Tavola 3.3.2): “molto alto” (IV quartile, 26 Province: >35.900 euro); “alto” (III, 27 Province: 29.701-35.900 euro); basso (II, 27 casi: 23.301-29.700 euro); “molto basso” (I, 27 Province: <23.300 euro).

Per l’annualità di riferimento, ultima disponibile con granularità provinciale¹⁸, il valore medio italiano del PIL pro capite è di 33.800 euro per abitante. Nella distribuzione provinciale il campo di variazione risulta molto ampio: si passa dal valore massimo della Provincia di Milano (66.500 euro) al minimo del Sud Sardegna (17.900 euro), di poco superiore alla metà di quello nazionale. Tale posizionamento ricorre in molti degli ulteriori indicatori esaminati. Tutte le Province del Mezzogiorno (tranne Cagliari) si collocano al di sotto della media nazionale. Nelle ultime dieci posizioni sono presenti – oltre alla Provincia sarda citata – quattro Province della Sicilia (Agrigento, Enna, Trapani, Caltanissetta), due della Calabria (Cosenza, Vibo Valentia), due della Campania (Caserta, Benevento), una della Puglia (Barletta Andria Trani). Di converso, nella parte alta della classifica – dopo Milano – si collocano Bolzano e Trento, quattro Province emiliane (Bologna, Modena, Parma, Reggio Emilia), oltre a Roma, Aosta e Firenze (Tavola 3.3.2).

TAVOLA 3.3.2.

Profili dei cluster provinciali rispetto al livello del PIL pro capite (quartili). Anno 2022

Cluster	PIL pro capite, 2022 (€ per abitante)			
	Molto alto (IV)	Alto (III)	Basso (II)	Molto basso (I)
Province	Aosta, Belluno, Bergamo, Bologna, Bolzano/Bozen, Brescia, Cremona, Cuneo, Firenze, Forlì-Cesena, Genova, La Spezia, Lecco, Mantova, Milano, Modena, Padova, Parma, Piacenza, Reggio nell'Emilia, Roma, Trento, Treviso, Trieste, Verona, Vicenza	Alessandria, Ancona, Arezzo, Biella, Cagliari, Como, Gorizia, Livorno, Lodi, Lucca, Macerata, Monza e della Brianza, Novara, Pesaro e Urbino, Pisa, Pordenone, Prato, Ravenna, Rimini, Savona, Siena, Sondrio, Torino, Udine, Varese, Venezia, Vercelli	Ascoli Piceno, Asti, Bari, Campobasso, Chieti, Fermo, Ferrara, Frosinone, Grosseto, Imperia, Isernia, L'Aquila, Latina, Massa-Carrara, Pavia, Perugia, Pescara, Pistoia, Potenza, Rieti, Rovigo, Sassari, Siracusa, Teramo, Terni, Verbano-Cusio-Ossola, Viterbo	Agrigento, Avellino, Barletta-Andria-Trani, Benevento, Brindisi, Caltanissetta, Caserta, Catania, Catanzaro, Cosenza, Crotone, Enna, Foggia, Lecce, Matera, Messina, Napoli, Nuoro, Oristano, Palermo, Ragusa, Reggio Calabria, Salerno, Sud Sardegna, Taranto, Trapani, Vibo Valentia
Territorio, dimensione				
2.1) Ripartizione (valore assoluto)	Nord 24 Centro 2 Mezzogiorno 0	Nord 17 Centro 9 Mezzogiorno 1	Nord 6 Centro 11 Mezzogiorno 10	Nord 0 Centro 0 Mezzogiorno 27
2.2) Popolazione residente 2022 (x 1000) (IT 58.997,2)	22.097,9	12.375,3	9.082,0	15.442,1
2.3) Popolazione residente 2022 (%)	37,5	21,0	15,4	26,2

Fonte: Eurostat

18. I dati sul PIL pro capite a livello provinciale sono stati estratti dal sito di Eurostat nel febbraio 2025, data in cui l’annualità 2023 era presente solo con disaggregazione regionale.

Nel cluster con i livelli più elevati di PIL pro capite (da ora “virtuoso”) ricadono 26 Province, di cui 24 del Nord Italia su un totale di 47 per questa ripartizione, e solo 2 del Centro (Tavola 3.3.2, ind. 2.1). Nel cluster con livelli di PIL pro capite più bassi (I quartile: <23.300 euro; da ora “debole”) si trovano esclusivamente Province del Mezzogiorno. Nei due raggruppamenti intermedi la distribuzione è relativamente più articolata, con una netta prevalenza delle Province del Nord (17) nel terzo quartile (da 29.700 a 35.899 euro), e del Centro-Sud nel secondo (23.301-29.700 euro).

In termini di popolazione residente (Tavola 3.3.2, ind. 2.2 e 2.3) il cluster “virtuoso” è anche quello più popoloso: vi risiede oltre un terzo degli abitanti, mentre i residenti nel quartile “debole” sono poco più di un quarto del totale. La quota rimanente si divide fra i due cluster intermedi, con una prevalenza di quello con un PIL pro capite più elevato, con oltre un quinto dei residenti.

3.3.3. PIL, PIL pro capite e produttività

Il PIL italiano (prezzi correnti) per l’annualità di riferimento è stimato in poco meno di duemila miliardi di euro (Tavola 3.3.3, ind. 3.1). Oltre la metà di questo valore viene generato nel cluster “virtuoso”, a fronte di una quota di residenti di poco superiore a un terzo del totale. Di converso, nel cluster “debole” la quota di PIL (16,2%) è relativamente bassa rispetto alla percentuale di residenti (26,2%).

In termini di PIL pro capite, il raggruppamento “virtuoso” supera in media i 45mila euro per abitante, valore più che doppio rispetto al cluster più debole (Tavola 3.3.3, ind. 3.3). In volume di PIL è anche quello più dinamico: presenta una variazione su base ventennale (PIL in standard potere di acquisto, base 2020) del 52,4%, entità di 8-10 punti superiore a tutti i rimanenti raggruppamenti (Tavola 3.3.3, ind. 3.4). Le Province di Milano e Bolzano fanno registrare le variazioni più rilevanti in assoluto, rispettivamente +77,9% e 76,7%. All’opposto, le progressioni più contenute si registrano nelle Province di Trapani (+30%) e Cosenza (+40%).

TAVOLA 3.3.3.

Indicatori di produttività nei cluster provinciali Anno 2022 e variazioni

Indicatore	Molto alto (IV)	Alto (III)	Basso (II)	Molto basso (I)
3.1) PIL 2022 (prezzi correnti, milioni di euro) (IT 1.996.189,4)	1.002.275,2	422.938,1	248.576,9	322.399,3
3.2) PIL: quota parte (%) (IT = 100)	50,2	21,2	12,5	16,2
3.3) PIL pro capite 2022 (media, x 1000 €) (IT 33,84)	45,36	34,18	27,37	20,88
3.4) PIL pro capite: variazione percentuale 2002-2022 (standard potere d'acquisto 2020) (IT 50,0)	52,4	43,8	42,7	44,1
3.5) Produttività apparente del lavoro, 2021 (valore aggiunto/addetti; migliaia di euro) (valore mediano)	69,9 (Min 64,4; Max 86,0)	65,0 (Min 54,0; Max 74,0)	58,6 (Min 52,3; Max 66,2)	51,8 (Min 46,5; Max 57,6)

La diversa efficienza del processo economico dei cluster territoriali trova conferma anche in una misura di produttività in senso stretto quale è la “produttività apparente del lavoro” (Tavola 3.3.3, ind. 3.5). Nel raggruppamento “virtuoso” la mediana della distribuzione (anno 2021) è pari a circa 70mila euro per addetto, cui segue un andamento via via decrescente, con un valore mediano di poco superiore ai 51mila nel cluster “debole”. I divari territoriali sono notevoli, come si osserva anche dai valori minimi e massimi di ciascun cluster. I livelli più bassi di produttività per addetto si riscontrano nelle Province di Ragusa e Cosenza, quelli migliori nelle Province di Milano e Bolzano.

3.3.4. Dinamica e struttura demografica

I due cluster avanzati presentano una configurazione relativamente robusta anche sul piano demografico (Tavola 3.3.4). In questi aggregati provinciali la dinamica demografica complessiva nel 2001-2022 è positiva, soprattutto nel cluster più “virtuoso”, dove si registra un aumento di popolazione di circa il 10% su base ventennale (ind. 4.1). La variazione della popolazione risulta progressivamente decrescente, assumendo segno negativo nel cluster “debole”.

Quest’ultimo aggregato è l’unico, di fatto, a segnalare una perdita di popolazione. Ciò riguarda soprattutto le componenti giovanili, il cui decremento – nella fascia d’età 0-14 anni – è molto ampio e preoccupante (ind. 4.2). Sotto questo profilo, un segno negativo si rileva anche nel cluster basso; ciò si iscrive in una tendenza generale del Paese di particolare debolezza della condizione giovanile, accentuata nel Mezzogiorno¹⁹.

TAVOLA 3.3.4.

**Indicatori relativi all’assetto demografico nei cluster provinciali
Anno 2022 e variazioni**

Indicatore	Molto alto (IV)	Alto (III)	Basso (II)	Molto basso (I)
4.1) Variazione della popolazione (2022-2001) (% su 2001) (IT 3,5)	9,8	4,6	1,1	-3,7
4.2) Variazione Popolazione 0-14 anni, % (2022 su 2001) (IT -9,3)	6,1	0,7	-13,6	-27,3
4.3) Indice di vecchiaia 2022 (>65 / 0-14) (IT 193,1)	186,6	215,8	218,2	172,4
4.4) Indice di vecchiaia 2001 (>65 / 0-14) (IT 131,7)	148,3	164,8	146,2	92,1
4.5) Tasso migratorio totale, 2022 (IT 4,4)	6,9	6,5	4,4	-0,8

È una criticità specifica confermata dalla disamina dei due indici di vecchiaia qui presentati (ind. 4.3 e 4.4). Sebbene nelle Province “deboli” il livello di invecchiamento della popolazione sia ancora relativamente contenuto (ind. 4.3), in termini tendenziali – anche a causa della forte contrazione della componente giovanile (denominatore) – l’andamento

19. Cfr. ISTAT, “I giovani del Mezzogiorno. L’incerta transizione all’età adulta”, *Statistiche focus*, 12 ottobre 2023. Fondazione Nord Est “I giovani e la scelta di trasferirsi all’estero. Dati e motivazioni”, rapporto presentato al CNEL il 23 ottobre 2024, [https://www.fnordest.it/web/fne/content.nsf/0/6E71F68AAA80B472C1258BC0002A3794/\\$file/lp_231024%20ROMA.pdf?openelement](https://www.fnordest.it/web/fne/content.nsf/0/6E71F68AAA80B472C1258BC0002A3794/$file/lp_231024%20ROMA.pdf?openelement)

su base ventennale appare fortemente negativo (confronto con ind. 4.4). Nel *cluster* “virtuoso” si riscontra invece un aumento relativamente più contenuto dell’indice di vecchiaia, riconducibile soprattutto all’allungamento della vita media e al conseguente aumento della componente anziana (numeratore).

Questo differente andamento si configura anche come un esito del grado di attrattività dei territori: lo si evince dall’indicatore sulla dinamica migratoria (ind. 4.5). I due cluster migliori risultano relativamente attrattivi, soprattutto in alcune Province settentrionali (nell’ordine: Parma, Mantova, Piacenza, Genova, Ravenna, Bologna, Prato). Questo andamento decresce progressivamente fino ad assumere, nel cluster “debole”, il segno negativo. Le perdite maggiori si registrano nelle Province di Caltanissetta ed Enna.

3.3.5. Capitale umano

Con capitale umano ci si riferisce alle competenze, conoscenze, abilità, risorse intellettuali e capacità relazionali (*soft skills*), acquisite dagli individui attraverso istruzione, formazione ed esperienze lavorative, e che contribuiscono alla produttività e al benessere personale e collettivo.

TAVOLA 3.3.5.

Indicatori relativi al “capitale umano” nei cluster provinciali 2022

Indicatore	Molto alto (IV)	Alto (III)	Basso (II)	Molto basso (I)
5.1) Bassa istruzione 2022 Quota di popolazione residente (25-49 anni) con al massimo la licenza media inferiore (%) (IT 25,1)	21,7	23,7	24,7	31,3
5.2) Istruzione terziaria 2022 Quota di popolazione residente (25-49 anni) con un titolo di studio superiore al diploma secondario (%) (IT 27,9)	31,3	28,3	27,1	23,4
5.3) Risultati delle prove in matematica Studenti di terza media (grado 8). Anno scolastico 2021-22 (mediana). (IT Med 194,2; Min 169,0, max 213,9)	201,6 (Min 192,8; Max 211,7)	200,8 (Min 185,8; Max 213,9)	195,3 (Min 176,1; Max 204,0)	180,9 (Min 169,0; Max 193,8)
5.4) “Bassa competenza” in matematica (livello 1) V secondaria superiore (grado 13). Anno scolastico 2021-22 (valori %) (IT 28,3; Min 8,7; Max 53,0)	15,1 (Min 8,7; Max 33,2)	19,1 (Min 9,0; Max 40,4)	28,8 (Min 15,6; Max 48,4)	41,6 (Min 29,5; Max 53,0)
5.5) “Alta competenza” in matematica (livello 5) V secondaria superiore (grado 13). Anno scolastico 2021-22 (valori %) (IT 14,9; Min 3,6; Max 35,4)	22,7 (Min 11,1; Max 35,4)	18,6 (Min 6,3; Max 25,8)	13,1 (Min 5,0; Max 20,2)	6,7 (Min 3,6; Max 13,7)

L’istruzione rappresenta un fattore cruciale per lo sviluppo economico-sociale e le potenzialità crescita della produttività di un’area. In generale, è noto che l’Italia si colloca in fondo alla graduatoria europea per livelli d’istruzione²⁰: bassa componente di diplo-

20. Il diploma di secondo grado è considerato come il principale spartiacque fra un livello di “bassa” (al più il titolo secondario di primo grado) e “alta istruzione” (almeno un titolo di istruzione terziaria).

mati, propensione ancora significativa ad abbandonare gli studi al conseguimento della licenza media, quota ridotta di persone con titoli di studio terziario. Tale situazione peggiora nelle regioni più “deboli”, dove sull’istruzione persiste un quadro di particolare ritardo (Tavola 3.3.5, ind. 5.1 e 5.2) Benché di recente emerga una diminuzione degli abbandoni precoci, in queste aree la popolazione resta meno istruita anche nelle fasce più giovani, dove questa condizione coinvolge circa un terzo della componente di popolazione considerata, ben dieci punti sopra il cluster migliore²¹.

Riguardo alla “qualità” delle competenze, si riportano i valori per ciascun cluster assunti da un selezionato set di indicatori proveniente dalle Indagini Invalsi, con esclusivo riferimento alle competenze in matematica. Sia fra gli studenti di terza media (Tavola 3.3.5, ind. 5.3) che di quinta superiore (ind. 5.4 e 5.5), le competenze risultano sistematicamente più robuste nel cluster “virtuoso”. Nelle Province appartenenti al quartile “debole” si riscontrano sistematicamente competenze di qualità inferiore, in ciascuno dei cicli presi in esame. La differenza fra i primi due quartili e i rimanenti due è molto significativa, prospettando anche per il futuro la persistenza di divari importanti riguardo alle competenze e alla qualità del capitale umano, con effetti potenzialmente rilevanti sulla dinamica della produttività nelle aree più deboli.

3.3.6. Capitale sociale

Il “capitale sociale” è un concetto multidimensionale, in parte connesso al capitale umano ma riferito maggiormente alle dimensioni di ordine relazionale, quali la fiducia reciproca, la *civicness*, la propensione cooperativa. Esso ha avuto uno sviluppo nell’ambito di importanti contributi (Bourdieu, Coleman, Putnam, Fukuyama)²² che dimostrano come tali “risorse intangibili” influenzino in modo diretto le *performance* economiche dei contesti socio-territoriali.

A tal fine, si utilizzano indicatori sul “rendimento/funzionalità” delle Amministrazioni comunali (Tavola 3.3.6, ind. 6.1 e 6.2) e degli Enti del Servizio Sanitario Nazionale (ind. 6.3 e 6.4) (istituzioni locali di valenza sub-regionale) e sulla rilevanza della partecipazione al fenomeno del volontariato (ind. 6.5 e 6.6). I primi, sono due indicatori compositi che valutano, in chiave ex ante, la “funzionalità” potenziale delle istituzioni pubbliche attraverso la sintesi di un set di dieci indicatori sulle risorse umane – rilevanti per le *performance* delle organizzazioni di servizio – relativi alla dotazione, all’anzianità anagrafica e professionale, alle competenze e motivazioni²³. Il campo di variazione

21. I casi più critici ricadono nelle due Isole maggiori. In particolare, le Province Sud Sardegna e Ragusa presentano livelli elevati di bassa istruzione (37,1% e 40,1%) e molto contenuti di istruzione terziaria (17,6% e 20,5%).

22. Nel noto saggio sulla tradizione civica nelle regioni italiane, Putnam si focalizza sul “rendimento” delle istituzioni territoriali evidenziando come questo è più elevato dove è maggiore la “*civicness*”. Successivamente, Fukuyama ha ipotizzato l’esistenza di uno stretto legame fra “prosperità economica” e fiducia diffusa nella società, che si esprime concretamente con la cooperazione, ossia con la capacità delle persone di lavorare insieme, per scopi comuni, in gruppi e organizzazioni. Cfr. J. Field, *Il capitale sociale: un’introduzione*, Erickson, 2004; R. Putnam, *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Mondadori, 1993; F. Fukuyama, *Trust. The social virtues and the creation of prosperity*, New York, Free Press, 1995.

23. Per contenuti e metodologia di IFO-Comuni, si rinvia a: <https://www.ISTAT.it/comunicato-stampa/comuni-vincoli-strutturali-e-opportunita-del-pnrr/> (si veda la nota metodologica); su IFO-Sanità, si rinvia a: <https://www.rieds-journal.org/rieds/article/view/342>

è compreso fra 70 e 120: più elevato è il valore, migliore è la funzionalità/rendimento “potenziale”. Ambedue gli indicatori vengono presentati sia per l’annualità più recente sia per periodi precedenti; ciò consente una valutazione su base decennale.

In chiave comparativa, si osserva una configurazione più avanzata nei due *cluster* migliori – in particolare in quello “virtuoso” – i cui valori sono più elevati e via via decrescono fino all’aggregato “debole”. Si osservano valori contenuti soprattutto in quei contesti territoriali nei quali sarebbe invece necessaria una forte capacità amministrativa per colmare i relativi *gap* di produttività e crescita – come, peraltro, mirano le misure finanziate dal PNRR e dalla politica di coesione. Il divario assume connotati strutturali, come si desume dai valori degli indicatori relativi al decennio precedente, e tende ad ampliarsi per i Comuni del cluster più debole.

TAVOLA 3.3.6.

Indicatori relativi al “capitale sociale” nei cluster provinciali
Rendimento delle Istituzioni pubbliche” e “Senso civico”. Anni 2011, 2012, 2021, 2022

Indicatore	Molto alto (IV)	Alto (III)	Basso (II)	Molto basso (I)
6.1) Indice sintetico di “Funzionalità delle Amministrazioni comunali” (IFO-Comuni), anno 2021 (IT=99,7)	103,1	102,8	99,2	91,3
6.2) Indice sintetico di “Funzionalità delle Amministrazioni comunali” (IFO-Comuni), anno 2011 (IT=100,0)	101,3	102,3	100,1	95,1
6.3) Indice sintetico di Funzionalità degli enti del SSN (IFO-sanità), 3anno 2022 (IT, 99,6)	101,4	101,2	97,9	95,4
6.4) Indice sintetico di Funzionalità degli enti del SSN (IFO-sanità), anno 2012 (IT, 100)	100,5	100,9	99,6	97,5
6.5) Presenza delle istituzioni non profit (INP/1000 residenti), anno 2011 (IT 4,0) (*)	4,5	5,0	4,4	2,5
6.6) Densità della partecipazione volontaria (volontari attivi/1000 residenti 15-75 anni), anno 2011, (IT 103,3) (*)	130,7	126,2	99,1	49,7

(*) esclusa la Sardegna

Un andamento in larga misura analogo si riscontra per le due *proxy* di dotazione di capitale sociale connesse alla “partecipazione associativa” (Tavola 3.3.6, ind. 6.5 e ind. 6.6). I dati, pur se riferiti al 2011, forniscono un quadro presumibilmente prossimo alle tendenze più recenti²⁴. La presenza delle Istituzioni Non Profit (INP) è massima nei primi due

24. Il dato è per l’anno 2011, ultimo per le Istituzioni Non Profit con disaggregazione a livello provinciale. Tuttavia, si può ritenere che – in termini tendenziali – esso possa rispecchiare la situazione attuale. Difatti, anche nelle rilevazioni più recenti si osservano le seguenti specificità di livello ripartizionale: “le istituzioni non profit, benché a partire dal 2018 siano

cluster e si riduce notevolmente nell'ultimo. In questo caso, l'andamento non è progressivo, e – anzi – il valore sulla numerosità delle INP è migliore nel III quartile. L'indicatore di propensione all'attività di volontariato (Tavola 3.3.6, ind. 6.6) è probabilmente più indicativo del radicamento del fenomeno in questione. Esso è nettamente superiore nei due cluster migliori, e assume valori molto contenuti in quello “debole”. Lo scarto fra i due raggruppamenti estremi molto importante.

3.3.7. Sistema produttivo

Gli indicatori sulle caratteristiche della struttura economico-produttiva esaminano tre aspetti distinti ma interrelati, connessi alla dinamica della produttività: la propensione imprenditoriale (Tavola 3.3.7, ind. 7.1), la capacità di fornire un'occupazione alla popolazione attiva (ind. 7.2), la dimensione di scala delle imprese (ind. 7.3).

TAVOLA 3.3.7.

Indicatori relativi al sistema produttivo nei cluster provinciali (*)
2022

Indicatore	Molto alto (IV)	Alto (III)	Basso (II)	Molto basso (I)
7.1) Tasso di Imprenditorialità, 2022 (imprese/residenti x 1000), (IT 77,6)	86,4	80,7	75,1	64,1
7.2) Densità addetti, 2022 (addetti/1000 residenti 15-64 anni), (IT 485,4)	660,6	509,0	372,8	285,0
7.3) Imprese micro (1-9), 2022 (imprese 1-9 addetti/imprese %), (IT 29,8)	27,1	28,2	32,3	35,1

(*) "Economia di mercato non finanziaria": Industria, costruzioni e servizi con orientamento di mercato (eccetto pubblica amministrazione e difesa, previdenza sociale obbligatoria, attività delle organizzazioni associative)
Fonte: Eurostat

I tre parametri considerati segnalano un andamento molto coerente nel raffronto con i livelli di reddito pro capite nei diversi contesti territoriali. I primi due indicatori – propensione all'imprenditorialità e densità di addetti – si riducono progressivamente dal cluster “virtuoso” a quello più “debole”. Il differenziale è significativo, particolarmente nel numero di addetti per residenti, dove il cluster migliore ha un livello 2,3 volte superiore a quello più arretrato.

I valori più elevati del tasso di “imprenditorialità” si rilevano nelle Province di Milano (100,7), Firenze (92,3), Padova (89,3); quelli più bassi nel Sud Sardegna (50,8), Caltanissetta (52,5), Enna (53,9). Quest'ultima provincia ha anche il valore più contenuto nella densità di addetti (230,5), valore 3,5 volte inferiore a Milano (810,0).

aumentate di più nelle regioni del Mezzogiorno, presentano ancora una distribuzione territoriale piuttosto concentrata: circa il 50% è attivo al Nord, il 22,1% al Centro, il 18,5% e il 9,5% rispettivamente al Sud e nelle Isole” (ISTAT, “Struttura e profili del settore non profit – Anno 2022”, 11 ottobre 2024, p. 2 (https://www.istat.it/wp-content/uploads/2024/10/REPORT_Istituzioni-non-profit_2022.pdf))

Infine, l'incidenza delle imprese di dimensioni molto ridotte (0-9) – un fattore che influenza la dinamica della produttività (cfr. Capitolo 4) – aumenta dal raggruppamento “virtuoso” a quello “debole”. La presenza di realtà di queste dimensioni è minima a Milano (24,4%) e Bologna (24,6%), massima nelle Province di Trapani (40,1%) e Ragusa (39,3%).

3.3.8. Mercato del lavoro

Gli indicatori relativi al mercato del lavoro confermano a livello territoriale una disuguale capacità di impiego delle risorse umane e, soprattutto, un differente *gender gap*.

TAVOLA 3.3.8.

Indicatori relativi al mercato del lavoro nei cluster provinciali 2022

Indicatore	Molto alto (IV)	Alto (III)	Basso (II)	Molto basso (I)
8.1) Tasso di inattività, totale (15-64 anni) (inattivi/residenti%), (IT 34,5)	28,1	28,5	35,3	46,9
8.2) Inattività: divario di genere (F-M; punti percentuali), (IT 18,2)	13,4	14,0	20,1	27,6
8.3) Tasso di occupazione totale 15-89 anni (occupati 15-89/residenti 15-89%), (IT 45,8)	51,5	49,5	44,1	34,3
8.4) Occupazione: divario di genere (F-M, punti percentuali), (IT-16,8)	-14,1	-13,6	-18,2	-20,8

Fonte: ISTAT

Il cluster “debole” si caratterizza per un elevato livello di inattività (Tavola 3.3.8, ind. 8.1) – significativamente superiore alla media – cui si associano tassi di occupazione molto bassi (ind. 8.3) e un maggiore divario di genere, sia rispetto al tasso di inattività (ind. 8.2) sia in termini di tasso di occupazione (ind. 8.4), tra i più alti a livello europeo. Tali condizioni migliorano progressivamente negli aggregati territoriali via via più “produttivi”.

3.3.9. Infrastrutture

La dotazione e l'accesso alle infrastrutture di trasporto costituiscono un fattore determinante per la coesione sociale e lo sviluppo economico dei territori²⁵. L'Italia presenta divari territoriali significativi, che il PNRR affronta con rilevanti investimenti nell'ambito della Missione 3, mirati a potenziare e modernizzare le infrastrutture, in particolare nelle aree più vulnerabili²⁶.

25. Cfr. Banca d'Italia, “Le infrastrutture in Italia: dotazione, programmazione, realizzazione”, Roma, aprile 2011 (https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/collana-seminari-convegni/2011-0007/7_infrastrutture_italia.pdf); ISTAT, “L'accessibilità dei Comuni alle principali infrastrutture di trasporto”, *Statistiche focus*, 22 dicembre 2023.

26. Per i dati più recenti sull'attuazione di queste misure si veda: *Sesta Relazione al Parlamento sullo stato di attuazione del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza*, 31 marzo 2025, <https://www.strutturapnrr.gov.it/it/documenti/relazioni-al-par>

La dotazione complessiva di infrastrutture di trasporto (porti, strade, ferrovie) segnala, infatti, un livello significativamente superiore nel Nord Italia, mentre il Centro-Sud si caratterizza per un migliore posizionamento solo nelle grandi città²⁷. Ma un aspetto rilevante riguarda la qualità e l'efficienza della rete, di cui un indicatore valido è il grado di elettrificazione della rete ferroviaria. Nel corso degli anni si è registrata una riduzione molto lenta della quota non elettrificata, passata da 5.648 km del 1996 (su un totale, elettrificato e non, di circa 15.966 km) a 4.664 Km del 2020 (totale 16.709 km). Tale evoluzione ha interessato tutto il territorio nazionale, ma con ampiezza e intensità non uniforme, e sviluppi modesti nel Mezzogiorno.

L'indicatore relativo ai quattro cluster territoriali in esame conferma tale quadro disomogeneo (Tavola 3.3.9, ind. 9.1). Si evince, in particolare, una progressiva riduzione dell'efficienza della rete ferroviaria – di cui una *proxy* è il grado di elettrificazione – dal cluster “virtuoso” a quelli più deboli, che comprendono le Province del Mezzogiorno. Un andamento del tutto analogo si rileva per i due indicatori di dotazione e qualità della rete autostradale, il cui il divario tra cluster appare particolarmente significativo soprattutto nella dotazione di autostrade a tre corsie (ind. 9.3).

TAVOLA 3.3.9.

**Indicatori relativi alle infrastrutture di trasporto
Anni 2005, 2006, 2011**

Indicatore	Molto alto (IV)	Alto (III)	Basso (II)	Molto basso (I)
9.1 Elettrificazione rete ferroviaria “pubblica” (*) (rete elettrificata/rete totale %), 2005 (IT 70,2)	80,6	71,8	60,6	65,5
9.2 Ampiezza della rete autostradale (autostrade/totale rete stradale %), 2011 (IT 4,9)	6,2	6,0	3,4	4,3
9.3 Rete autostradale a tre corsie (autostrade a 3 corsie/totale rete autostradale %), 2006 (IT 23,7)	38,2	24,3	12,7	10,7

(*) esclusa rete in concessione
Fonte: ISTAT

Per colmare gli ampi divari territoriali di crescita e produttività è quindi necessario un decisivo cambio di direzione, partendo dai fattori di contesto che dipendono direttamente dall'intensità e dalla qualità dell'azione pubblica. Questo orientamento è tracciato nel vasto programma di riforme e investimenti previsto dal PNRR e dal Piano Strutturale di Bilancio 2025-2029, in sinergia con la politica di coesione 2021-2027 (Fondi strutturali europei e Fondo per lo sviluppo e la coesione). Si tratta di un'opportunità decisiva per potenziare la capacità delle amministrazioni regionali e locali di progettare e realizzare

lamento/sesta-relazione-al-parlamento-sullo-stato-di-attuazione-del-pnrr/

27. Per la rete ferroviaria, l'indice di densità segnala 6,3 Km di rete ferroviaria ogni 100 Km² di superficie per il Nord Italia, 6 per il Centro e 4,6 per il Mezzogiorno. Un divario ancora più marcato si rileva nella densità dell'alta velocità: 0,8 Km ogni 100 Km² di superficie al Nord Italia; 0,56 al Centro; solo 0,15 nel Mezzogiorno. Cfr. ISTAT, *Rapporto Annuale 2021 sulla situazione del Paese*, Roma, 2021, pp. 220-222; ISTAT, “I divari territoriali nel PNRR”, cit., pp. 12-13

interventi, con l'obiettivo di ridurre le disuguaglianze nella dotazione di infrastrutture e capitale umano, migliorare i servizi pubblici e le politiche di supporto alle imprese, in particolare nelle aree più vulnerabili del Paese. Questi investimenti assumono un'importanza strategica soprattutto nel Mezzogiorno, dove le criticità strutturali che ostacolano la crescita della produttività – e che incidono anche sul resto del Paese – si manifestano in modo più accentuato.

4 IMPRESE E DIFFERENZIALI DI PRODUTTIVITÀ

4.1. INTRODUZIONE

La distribuzione delle imprese in termini di produttività è caratterizzata da un'ampia dispersione, anche all'interno dello stesso settore e/o area geografica. Il presente capitolo si propone di passare in rassegna alcune dimensioni lungo le quali si scorgono sistematici differenziali di produttività fra le imprese. In particolare, si pone l'attenzione sulla dimensione aziendale, la propensione alle esportazioni, l'intensità di utilizzo delle tecnologie digitali, la capacità innovativa e la struttura di governance, inclusa l'appartenenza a gruppi multinazionali¹. Si tratta di dimensioni spesso correlate fra loro e fra le quali esistono meccanismi di *feedback* positivo. Ad esempio, le imprese più grandi, generalmente più produttive, hanno in media una maggiore propensione a investire in tecnologie avanzate e a innovare; attività che, a loro volta, generano guadagni di efficienza e stimolano la crescita, anche occupazionale, delle imprese. Similmente, la partecipazione alle catene globali del valore è positivamente associata all'adozione di tecnologie digitali², a loro volta capaci di aumentare la produttività delle imprese che le adottano e la loro competitività internazionale. Di contro, l'esistenza di tali meccanismi di retroazione può generare "trappole" della produttività in presenza di problemi strutturali del sistema economico. Con riferimento al caso italiano, Nicoletti e Smiderle (2025)³ evidenziano l'esistenza di una relazione di rinforzo reciproco fra tre "trappole": le basse competenze della forza lavoro, la ridotta dimensione d'impresa e l'avversione al rischio. La carenza strutturale di competenze fra i lavoratori e nel sistema di ricerca e sviluppo limita infatti la capacità di adozione di capitale innovativo – soprattutto digitale – da parte delle imprese, limitandone la domanda dei profili ad alta qualificazione che a tale capitale sono complementari. Questo, a sua volta, riduce il rendimento atteso degli investimenti in capitale umano e, insieme a un'elevata avversione al rischio, alimenta

1. Alcuni di questi elementi, come la propensione all'innovazione e l'uso delle tecnologie digitali, sono utilizzati dall'ISTAT per costruire il suo indicatore di dinamismo strategico delle imprese (cfr. ISTAT – 2021 "Rapporto sulle imprese 2021. Struttura, comportamenti e performance dal censimento permanente". Letture Statistiche - Temi. Roma, Italia: ISTAT. <https://www.istat.it/it/archivio/264800>). Altri, come la propensione all'export e l'appartenenza a gruppi multinazionali, sono stati usati per analizzare la capacità di ripresa delle imprese italiane nella congiuntura post-pandemia (cfr. ISTAT, - 2021 "Rapporto sulla competitività dei settori produttivi. Edizione 2021". Letture Statistiche - Temi. Roma, Italia: ISTAT. <https://www.istat.it/it/archivio/255558>).

2. Agostino M, Brancati E., Giunta A., Scalera D., Trivieri F., 2025, Digital technologies and global value chains: Evidence from the Italian Industry, *Industry and Innovation*, <https://doi.org/10.1080/13662716.2025.2487508>

3. Nicoletti, Giuseppe, e Iris Smiderle. «Where Has All the Productivity Gone? Italy's Missing Growth in the XXIst Century: Issues and Policies», in corso di pubblicazione.

un circolo vizioso di sottoutilizzo delle competenze. Analogamente, la trappola della piccola dimensione d'impresa è alimentata da fattori quali la gestione prevalentemente familiare e l'adozione di pratiche manageriali poco orientate all'efficienza, che si associano a un minore investimento in innovazione e in capitale intangibile. Ciò riduce la capacità delle imprese di creare valore aggiunto e di inserirsi efficacemente nelle catene globali del valore. Queste due trappole, strutturalmente radicate nell'economia italiana, tendono a interagire e a rafforzarsi vicendevolmente.

Alla luce di queste considerazioni, è dunque rilevante analizzare come specifiche caratteristiche delle imprese italiane si associno ai loro livelli di produttività. Dopo aver presentato i dati più recenti sulla distribuzione fra le imprese italiane delle caratteristiche sopra menzionate, nel capitolo se ne esplora la relazione con la produttività del lavoro, confermando l'esistenza di una correlazione positiva. I risultati mettono inoltre in luce che, a livello di impresa, la presenza e l'intensità di questi tratti sono correlate con la dimensione aziendale, così come correlato alla dimensione dell'impresa è il premio di produttività ad esse associato.

Ne consegue che la distribuzione delle imprese per classe dimensionale ha un impatto sul livello di produttività aggregata, mentre la sua evoluzione nel tempo influenza la crescita della produttività. Proprio all'analisi della struttura dimensionale delle imprese italiane e a come essa sia cambiata nel tempo è dedicata l'ultima parte del capitolo, nel quale un esercizio di scomposizione dinamica quantifica l'effetto di variazioni della struttura produttiva (in particolare l'effetto della riallocazione del lavoro fra imprese di dimensione diversa) sulla dinamica della produttività del lavoro. Emerge che la riallocazione di lavoro da imprese dalle microimprese verso imprese medio-grandi ha, nel complesso, fornito un significativo contributo alla crescita della produttività dell'ultimo decennio. Tale contributo è tuttavia diminuito a partire dal 2020.

4.2. PROPENSIONE ALL'EXPORT

L'internazionalizzazione delle imprese è spesso associata a livelli più elevati di produttività. L'orientamento verso i mercati internazionali delle imprese non solo riflette una maggiore produttività preesistente (che permette alle imprese di affrontare i costi legati alla proiezione internazionale⁴), ma contribuisce anche a rafforzarla ulteriormente, innescando un processo di selezione e apprendimento che accentua la distanza tra imprese esportatrici e non. Inoltre, le imprese esportatrici sembrano beneficiare di effetti di apprendimento e miglioramento continuo – c.d. *learning by exporting* – che contribuiscono a consolidare nel tempo il loro vantaggio competitivo⁵.

4. Bernard, Andrew B., Jonathan Eaton, J. Bradford Jensen, and Samuel Kortum. "Plants and productivity in international trade." *American economic review* 93, no. 4 (2003): 1268-1290; Melitz, Marc J. «The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity.» *Econometrica* 71, no. 6 (2003): 1695-1725.

5. Alvarez, F., F. Buera, and R. Lucas Jr. 2013. "Idea Flows, Economic Growth and Trade." NBER Working Paper Series, No. 19667; Clerides, S., S. Lach, and J. Tybout. 1998. "Is Learning-By-Exporting Important? Micro Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco." *Quarterly Journal of Economics* 113 (3): 903-947. <https://doi.org/10.1162/003355398555784>; Crespi, G., C. Criscuolo, and J. Haskel. 2008. "Productivity, Exporting, and the Learning-By-Exporting Hypothesis: Direct Evidence from UK Firms." *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique* 41 (2): 619-638. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5982.2008.00479.x>.

L'analisi dei dati relativi all'anno 2022 – ultima annualità disponibile – evidenzia una correlazione positiva tra propensione all'export, misurata dalla quota di fatturato esportata, e produttività delle imprese manifatturiere italiane – misurata come valore aggiunto per addetto (Tavola 4.2.1). In media, un'impresa che esporta è più produttiva di quasi il 125% rispetto a un'impresa che non esporta. La dimensione più rilevante appare essere il margine estensivo delle esportazioni: imprese che esportano anche solo una piccola quota del loro fatturato (meno del 10%) e imprese che non esportano hanno un differenziale di produttività del 94%. Anche il margine intensivo risulta comunque importante e il differenziale di produttività rispetto alle imprese non-esportatrici cresce con la propensione ad esportare. Inoltre, a parità di propensione ad esportare, il premio di produttività aumenta all'aumentare della dimensione aziendale⁶.

Tuttavia, nonostante l'ampia apertura commerciale dell'Italia, le esportazioni risultano fortemente concentrate. Solo circa il 17% delle imprese manifatturiere italiane vende i suoi prodotti anche all'estero⁷; inoltre, circa la metà del valore esportato proviene da una ristretta fascia di imprese particolarmente competitive – gli *happy few* – che costituiscono solo l'1% del totale degli esportatori. Peraltro, la larga parte delle esportazioni (81%) è concentrata nelle imprese con 50 e più addetti che rappresentano l'11% del totale delle imprese esportatrici (dati ISTAT ICE, 2024), indicando l'esistenza di una correlazione positiva fra dimensione aziendale e propensione ad esportare.

TAVOLA 4.2.1.

Premio di produttività delle imprese esportatrici manifatturiere
Per classi di propensione all'export e di addetti, valori percentuali, differenziali di produttività per addetto rispetto alle imprese non esportatrici appartenenti alla stessa classe dimensionale, 2022

Classi di addetti	Classe di propensione all'export (a)				Totale
	meno del 10	10-24	25-49	50 e oltre	
0-9	51,3	54,1	76,3	84,6	60,2
10-19	34,2	51,1	46,0	57,7	43,3
20-49	39,4	53,2	47,5	55,5	47,8
50-249	63,6	54,5	58,0	68,4	63,0
250 e oltre (b)	83,2	126,9	69,1	102,6	94,8
Totale (c)	94,0	129,5	112,9	146,9	124,8

Fonte: ISTAT, Elaborazioni su dati integrati ASIA, Registro degli operatori che realizzano scambi con l'estero di merci (COE), Frame SBS.

(a) Rapporto in percentuale tra il valore delle esportazioni e il fatturato dell'impresa.

(b) I risultati prodotti risentono della ridotta numerosità delle imprese non esportatrici per questa classe di addetti.

(c) Il livello dei differenziali riportati per il totale è superiore a quelli di ciascuna classe di addetti a causa di sostanziali differenze nella struttura dimensionale delle imprese esportatrici rispetto a quelle non esportatrici.

6. Le microimprese esportatrici mostrano un differenziale di produttività superiore rispetto alle classi dimensionali immediatamente successive. Tale evidenza è spiegata dal fatto che solo pochissime microimprese, quelle all'estremo superiore della distribuzione di produttività della classe dimensionale, raggiungono livelli di produttività sufficientemente elevati da permettere loro di competere sui mercati internazionali.

7. L'export italiano si caratterizza inoltre, a livello merceologico, per la coesistenza di settori avanzati e tradizionali: oltre la metà delle imprese con vendite all'estero esporta almeno un prodotto a media-alta tecnologia (52%) o a bassa tecnologia (51,9%). Più limitata è invece la presenza nei comparti più vicini alla frontiera innovativa: solo il 16,1% delle imprese esportatrici vende all'estero beni ad alta tecnologia (per ulteriori dettagli, si vedano le tavole A.1-A.4 in Appendice del capitolo).

4.3. INTENSITÀ DI UTILIZZO DELLE TECNOLOGIE DIGITALI

La diffusione di tecnologie digitali, fattore cruciale per stimolare la crescita della produttività aggregata nel lungo periodo, varia molto a seconda della dimensione di impresa. Imprese più grandi hanno infatti maggiore capacità finanziaria e possono acquisire le competenze necessarie a sfruttare appieno i benefici derivanti dagli investimenti in tecnologie più avanzate.

I dati relativi alle scelte di investimento delle imprese italiane fra il 2021 e il 2024 confermano che le imprese di più ampia dimensione hanno una maggiore probabilità di avere investito o avere in programma di investire in tecnologie digitali, a prescindere dal tipo di tecnologia considerato (Tabelle 4.3.1 e 4.3.2).

La dimensione aziendale rileva anche nella scelta delle tecnologie adottate e in quelle da adottare. Se per tutte le classi dimensionali le tre principali aree di investimento digitale effettuato tra il 2021 e il 2024 sono la sicurezza e la formazione informatica e la presenza sui social media, la maggioranza delle grandi imprese ha investito anche in Internet-Of-Things, cloud computing e data analytics. Con riguardo agli investimenti programmati per il futuro, si registra un rafforzamento delle aree tecnologiche già oggetto di investimenti nel periodo 2021-24, oltre che una forte spinta verso l'intelligenza artificiale e la realtà aumentata.

Esiste però una quota rilevante di imprese che dichiara di non aver fatto nessun investimento nel periodo 2021-2024 (il 32% del totale, 34% nella classe dimensionale 10-49) e che, soprattutto, non prevede di farne nel biennio 2025-2026 (33,5% del totale, 36,3% della classe dimensionale 10-49)⁸. La quota elevata di imprese con assenza di investimenti digitali potrebbe riflettere la percezione della rilevanza della digitalizzazione per la competitività e lo sviluppo: quasi un'impresa su quattro, infatti, non ritiene importante investire in ICT per la propria competitività e il proprio sviluppo (Figura 4.3.1). Anche in questo caso, questa quota è diversa fra le piccole e le grandi imprese (26,3% e 7%, rispettivamente). Le imprese che ritengono invece importante investire in ICT identificano nei finanziamenti e incentivi pubblici e nello sviluppo o consolidamento delle competenze ICT degli addetti i principali fattori di impulso alla digitalizzazione.

8. La propensione a investire in tecnologie digitali varia anche a livello territoriale (cfr. Tavole A.5 e A.6 in Appendice del capitolo). Le differenze fra macroaree riguardano sia la quota di imprese che non ha investito in tecnologie digitali negli ultimi anni e non programma di investirvi nei prossimi, sia il mix di investimenti effettuati. Parte di queste differenze potrebbero essere ricondotte alle differenze nella struttura settoriale e dimensionale delle imprese fra le aree.

TAVOLA 4.3.1.

Imprese che dichiarano di aver fatto investimenti in tecnologie digitali
Dal 2021 al 2024 per ambito di investimento, valori percentuali sul totale delle imprese con oltre dieci addetti

	Internet of Things	Stampa 3D	Robotica	Cloud Computing	Vendite Online	Social Media	Data Analytics	Realità Aumentata / Realtà Virtuale	Sicurezza informatica	Intelligenza Artificiale	Formazione Informatica	Nessun Investimento
Totale attività economiche	18,4	5,3	6,7	25,6	14,5	40,5	21,7	2,4	47,2	4,7	25,9	32
Classe di addetti												
10-49	16,1	4,4	5,4	23,1	13,5	38,4	18,9	1,8	43,4	3,4	22,3	34,6
50-99	27,2	9,1	13,6	35,8	17,9	49,9	34,1	4,2	69,2	10,3	44,8	15,7
100-249	40	12,8	17,5	47,6	21,3	57,9	45,3	6,4	77,3	12,9	54,9	12,2
250 e più	51,2	18,6	24,8	63,7	31,1	64,9	60,8	14	85,5	27,7	70,7	8

Fonte: ISTAT, rilevazione sulle tecnologie dell'informazione e della comunicazione nelle imprese, anno 2024.

TAVOLA 4.3.2.

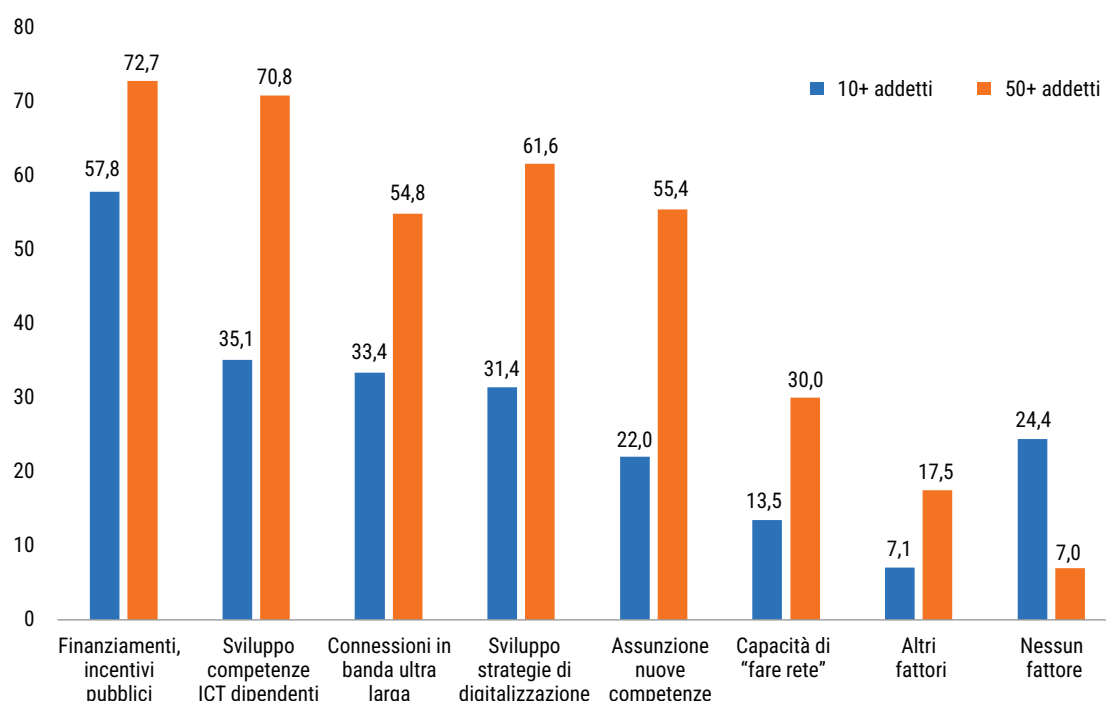
Imprese che dichiarano di voler fare investimenti in tecnologie digitali
Biennio 2025-2026 per ambito di investimento, valori percentuali sul totale delle imprese con oltre dieci addetti

	Internet of Things	Stampa 3D	Robotica	Cloud Computing	Vendite Online	Social Media	Data Analytics	Realità Aumentata / Realtà Virtuale	Sicurezza informatica	Intelligenza Artificiale	Formazione Informatica	Nessun Investimento
Totale attività economiche	19,6	7,1	10,7	29,3	21,5	41,8	28,3	7,1	53,8	19,5	44,3	33,5
Classe di addetti												
10-49	16,9	6,4	9	26,3	20,7	39,9	25	6,2	50,4	16,9	40,5	36,3
50-99	29,1	10,3	18,7	42,2	24,7	52	44	9,6	75,1	30,9	65	16,8
100-249	45,4	13,1	23,6	55,8	26	57,9	56,7	14,9	80	40,1	74,7	11,4
250 e più	57	19	32,7	68,5	37,4	64,5	69,1	25,9	86,1	60,5	81,5	9,6

Fonte: ISTAT, rilevazione sulle tecnologie dell'informazione e della comunicazione nelle imprese, anno 2024.

FIGURA 4.3.1.

Motivazioni per gli investimenti per classe di addetti
Valori percentuali sul totale delle imprese della relativa classe

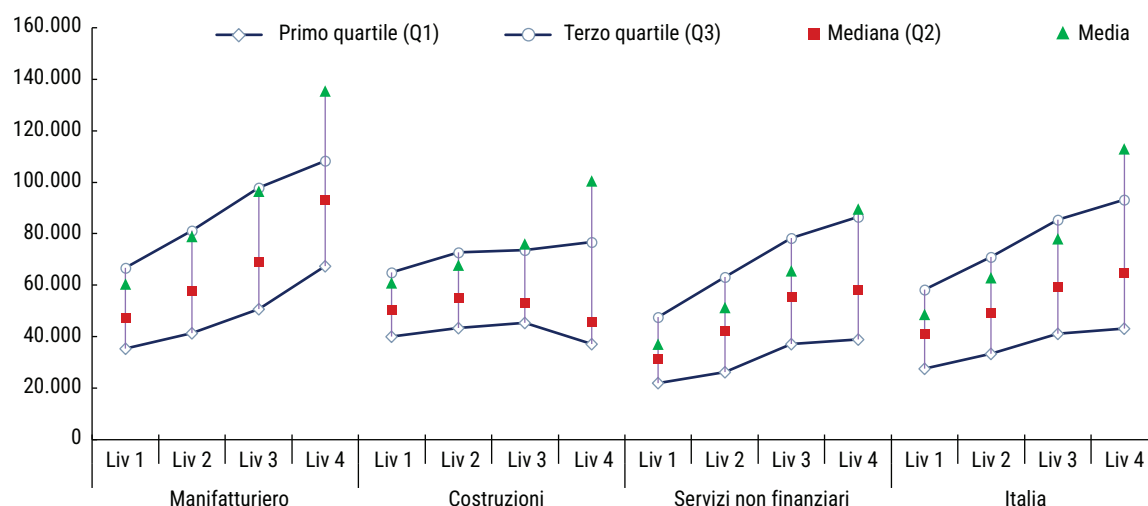


Fonte: ISTAT, rilevazione sulle tecnologie dell'informazione e della comunicazione nelle imprese, anno 2024.

Il livello di digitalizzazione raggiunto dalle imprese, misurato attraverso il *Digital Intensity Index*, è correlato al loro livello di produttività (Figura 4.3.2). Anche all'interno delle stesse classi dimensionali, l'associazione fra grado di digitalizzazione e produttività del lavoro risulta positiva (Figura 4.3.3). La stessa associazione fra utilizzo della tecnologia e livello medio di produttività si osserva con riferimento all'utilizzo alla più recente e potenzialmente pervasiva tecnologia ad uso generale (*General Purpose Technology*, GPT), ossia l'intelligenza artificiale.

FIGURA 4.3.2.

Produttività del lavoro per livello di utilizzo di ICT e settore
Digital Intensity Index (a)

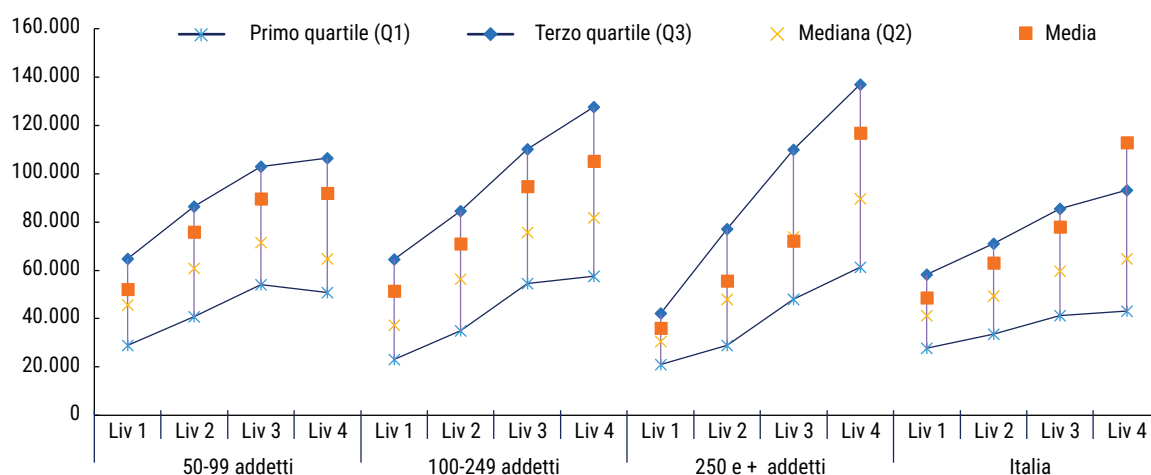


Fonte: Eurostat

(a) L'Eurostat Digital Intensity Index misura il livello di uso per le imprese di tecnologie ICT e E-commerce. L'indice distingue tra quattro livelli di intensità: molto basso (livello 1), basso (livello 2), alto (livello 3) e molto alto (livello 4). A comporre l'indice sono 12 variabili di utilizzo di diverse tecnologie, tra cui l'utilizzo e la velocità della connessione internet, la presenza di e-commerce, attività di cybersicurezza e l'utilizzo di Intelligenza artificiale. Le attività digitali censite variano di anno in anno e non permettono confronti tra diversi periodi.

FIGURA 4.3.3.

Produttività del lavoro per livello di utilizzo di ICT e dimensione aziendale
Digital Intensity Index



Fonte: Eurostat

4.4. INNOVATIVITÀ DELLE IMPRESE

Un altro elemento esaminato è la propensione delle imprese a svolgere attività finalizzate ad innovare, fondamentali per indurre la crescita sia a livello di singola impresa, sia in aggregato.

Secondo gli ultimi dati disponibili, riferiti al triennio 2020-2022, oltre la metà delle imprese italiane ha svolto attività innovativa finalizzata a innovazioni di prodotto o di processo⁹. La quota di imprese che dedica risorse all'attività innovativa, che include sia le imprese che hanno introdotto con successo almeno un'innovazione di prodotto o processo (imprese innovatrici), sia quelle con attività innovative ancora in corso o abbandonate/sospese nel 2022, aumenta con la dimensione aziendale (Tavola 4.4.1); ciò è tanto più vero se si considera, fra le imprese con attività innovativa, il sottoinsieme di quelle che svolgono attività di ricerca e sviluppo (R&S)¹⁰. Questa evidenza potrebbe in parte essere ricondotta alla natura sistematica dell'attività di R&S, che necessita di maggiori risorse (umane e materiali) e capacità organizzative per il suo espletamento; risorse e capacità più facilmente disponibili in imprese di più grande dimensione.

TAVOLA 4.4.1.

**Quote percentuali delle imprese italiane con attività innovativa
Per attività economica e classe dimensionale, 2022**

Settore/Classe dimensionale	Imprese che svolgono attività Innovative	di cui: imprese che investono in R&S
	Settore	
Industria (totale)	63,8	32,2
Manifattura	64,3	32,9
Costruzioni	45,4	12,3
Servizi (totale)	54,5	19,5
Commercio	52,1	15,8
Classe dimensionale		
Piccole	54,3	20,7
Medie	73,2	40,7
Grandi	83,8	59,3
Totale	57,0	23,7

Fonte: ISTAT, Elaborazione su dati integrati CIS 2022 e Frame SBS 2022

9. ISTAT (2022), *L'innovazione nelle imprese – Anni 2020-2022*, Statistiche Report. https://www.istat.it/wp-content/uploads/2024/11/REPORT_INNOVAZIONE-IMPRESE_2020_2022-REV-21_11.pdf.

10. L'attività di R&S è definita come "il complesso di lavori creativi intrapresi in modo sistematico sia per accrescere l'insieme delle conoscenze (ivi compresa la conoscenza dell'uomo, della cultura e della società) sia per utilizzare tali conoscenze per nuove applicazioni" (Manuale Ocse-Eurostat sulla rilevazione statistica delle attività di R&S - Manuale di Frascati). L'attività di R&S è la principale, ma non l'unica, modalità attraverso la quale le imprese perseguono innovazione.

Lo svolgimento di attività innovativa e la produttività del lavoro sono positivamente correlate: le imprese che svolgono attività innovativa sono mediamente più produttive delle imprese che non ne svolgono. Il premio di produttività associato all'attività di innovazione è maggiore fra le imprese del settore industriale e cresce all'aumentare della dimensione aziendale (Tavola 4.4.2). Esso è inoltre maggiore per le imprese che perseguono l'innovazione anche attraverso investimenti in R&S, piuttosto che facendo ricorso ad attività meno strutturate.

TAVOLA 4.4.2.

Valore aggiunto per addetto delle imprese italiane
Per attività economica, classe dimensionale e tipologia di impresa (migliaia di euro), 2022

Settore/Classe dimensionale	Imprese che non svolgono attività innovative	Imprese che svolgono attività Innovative	di cui: imprese che investono in R&S
Settori			
Industria (totale)	66,0	103,6	113,2
Manifattura	64,5	96,8	103,9
Costruzioni	61,8	71,9	76,5
Servizi (totale)	67,4	78,8	83,6
Commercio	64,8	77,8	84,2
Classe dimensionale			
Piccole	61,0	68,1	72,0
Medie	74,2	87,1	92,7
Grandi	71,4	106,4	114,4
Totale	66,1	90,6	101,1

Fonte: ISTAT, Elaborazione su dati integrati CIS 2022 e Frame SBS 2022

Restringendo il campo di osservazione alle sole imprese che abbiano introdotto un'innovazione di prodotto o di processo, si conferma il legame positivo fra attività innovativa, in particolare R&S, e produttività (Tavola 4.4.3): le imprese che investono in R&S presentano livelli di produttività sistematicamente superiori rispetto a quelle che innovano attraverso attività meno strutturate. Il divario è più evidente nel caso di innovazioni di prodotto e, fra i settori, nella manifattura. Inoltre, per tutti i profili innovativi, esso risulta crescente al crescere della dimensione di impresa.

TAVOLA 4.4.3.

Valore aggiunto per addetto delle imprese italiane
Per attività economica, classe dimensionale e profilo di innovazione (migliaia di euro), 2022

	Imprese che hanno introdotto innovazioni di prodotto				Imprese che hanno introdotto solo innovazioni di processo	
	Introduzione di prodotti inediti		Ampliamento della gamma di produzione con prodotti già esistenti		CON R&S	SENZA R&S
	CON R&S	SENZA R&S	CON R&S	SENZA R&S		
Settore						
Industria (totale)	110,8	72,9	123,8	72,1	111,1	81,2
Manifattura	104,2	71,7	109,2	74,8	96,9	78,0
Servizi (totale)	97,3	86,7	67,1	67,1	84,5	72,2
Commercio	91,6	79,5	71,1	65,8	85,4	71,7
	Classe dimensionale					
Piccole	69,4	63,3	73,6	64,2	79,0	67,0
Medie	92,1	78,7	98,0	74,8	91,8	79,4
Grandi	119,2	109,5	105,7	68,9	112,2	82,4
Totale	106,0	83,1	97,3	68,3	97,8	74,8

Fonte: ISTAT, Elaborazione su dati integrati CIS 2022 e Frame SBS 2022

I profili di innovazione seguono la classificazione Eurostat (Innovation profiles, Eurostat) e si riferiscono ai profili I-III.

4.5. ASSETTO PROPRIETARIO E PRODUTTIVITÀ: L'EFFETTO MULTINAZIONALE SULLE PERFORMANCE AZIENDALI

Fra le imprese, un ruolo di particolare rilevanza è svolto dalle multinazionali. L'appartenenza a un gruppo di imprese, infatti, favorisce la trasmissione di *know-how* fra la società madre e le controllate; l'evidenza empirica mostra che tale meccanismo opera anche nel caso in cui il controllo dell'impresa sia estero¹¹. Inoltre, alla presenza di multinazionali sono associati *spillover* positivi di produttività sulle imprese domestiche¹². La Figura 4.5.1 mostra che esse sono mediamente più produttive delle imprese appartenenti a gruppi domestici e di quelle indipendenti. Corrispondono salari più elevati, anche a parità di impiego¹³; presentano inoltre una maggiore propensione all'export e all'investimento in ricerca e sviluppo.

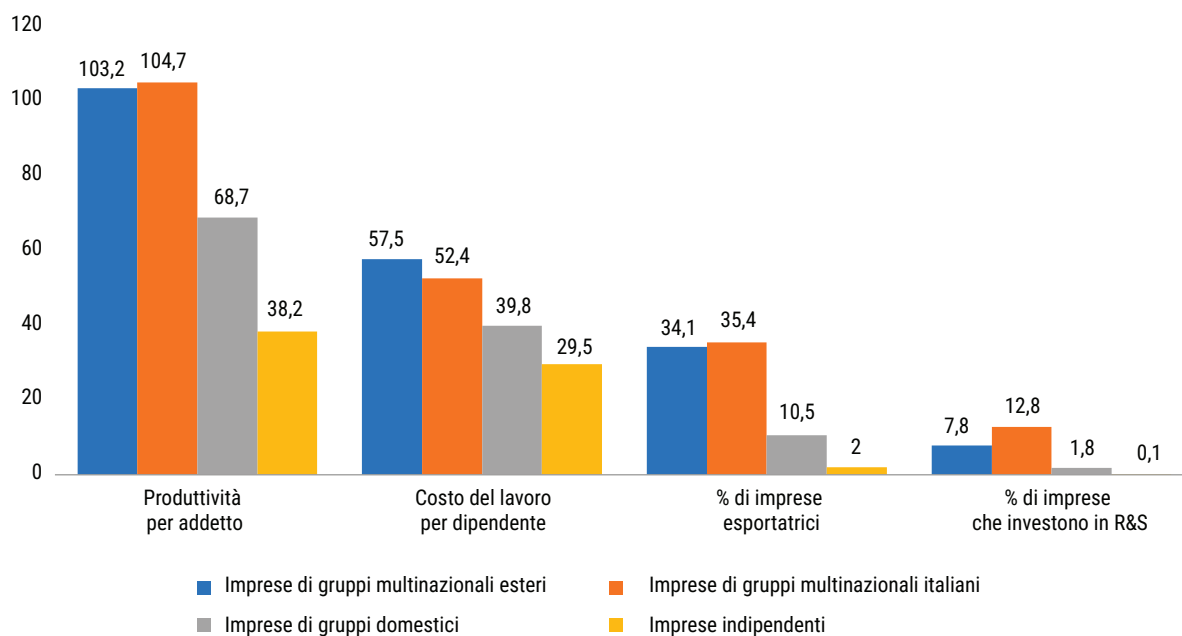
11. Bentivogli, C. e L. Mirenda (2016), Controllo estero e performance: evidenza da un panel di imprese italiane, Banca d'Italia, Temi di discussione, 1085.

12. Keller, W. e Yeaple, S. R. (2009), Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm Level Evidence from the United States, The Review of Economics and Statistics, Vol. 91, No. 4, pp. 821-831.

13. Cariola, G., G.B. Carnevali, A. Linarello, F. Manaresi, L. Mirenda, E. Russo, M. Sartori e G. Viggiano (2024), Multinational enterprises in Italy: insights from firm-level data, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, 894

FIGURA 4.5.1.

Caratteristiche delle imprese per tipo di governance 2022

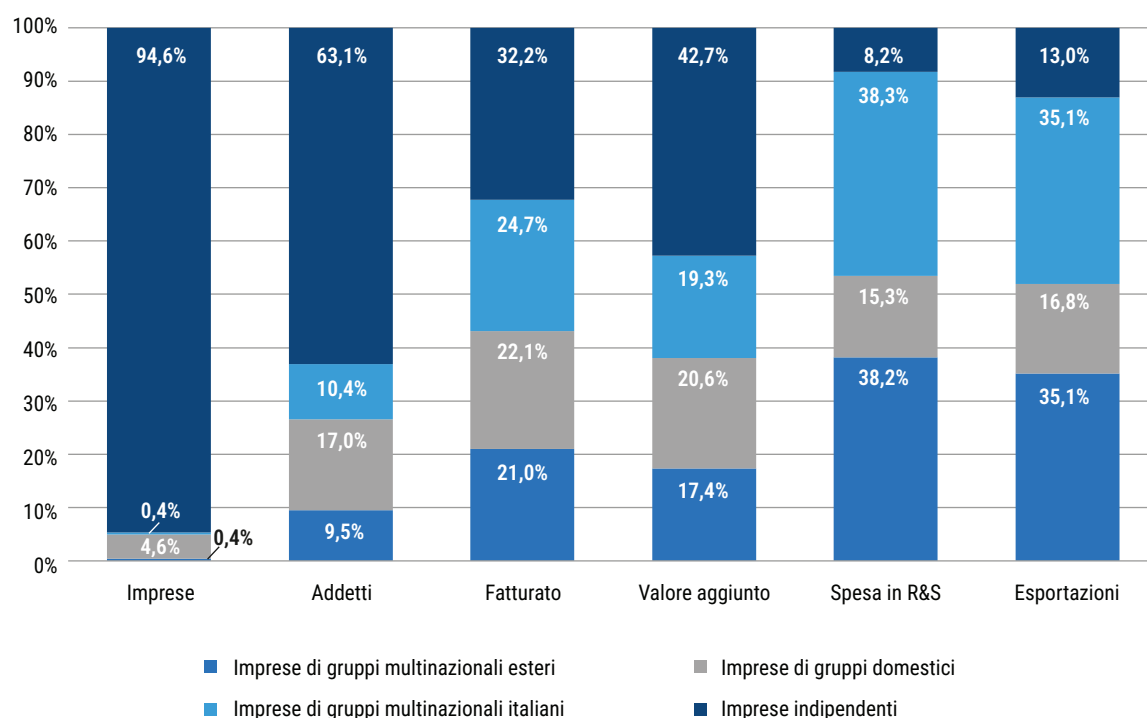


Fonti: ISTAT, Rilevazione sulle imprese a controllo estero residenti in Italia, Rilevazione sulle attività estere delle imprese residenti in Italia, Rilevazione statistica sulla ricerca e lo sviluppo nelle imprese, Cessioni e acquisti di beni nell'ambito dei paesi Ue; Commercio speciale export/import extra Ue, Registro gruppi di Impresa, Frame SBS.

Le multinazionali estere e domestiche, pur rappresentando insieme meno dell'1% delle imprese, realizzano quasi il 37% del valore W e impiegano quasi il 20% degli addetti. (Figura 4.5.2). Sono inoltre mediamente più grandi delle altre tipologie di imprese.

FIGURA 4.5.2.

**Caratteristiche di impresa: distribuzione di per tipo di governance
2022**



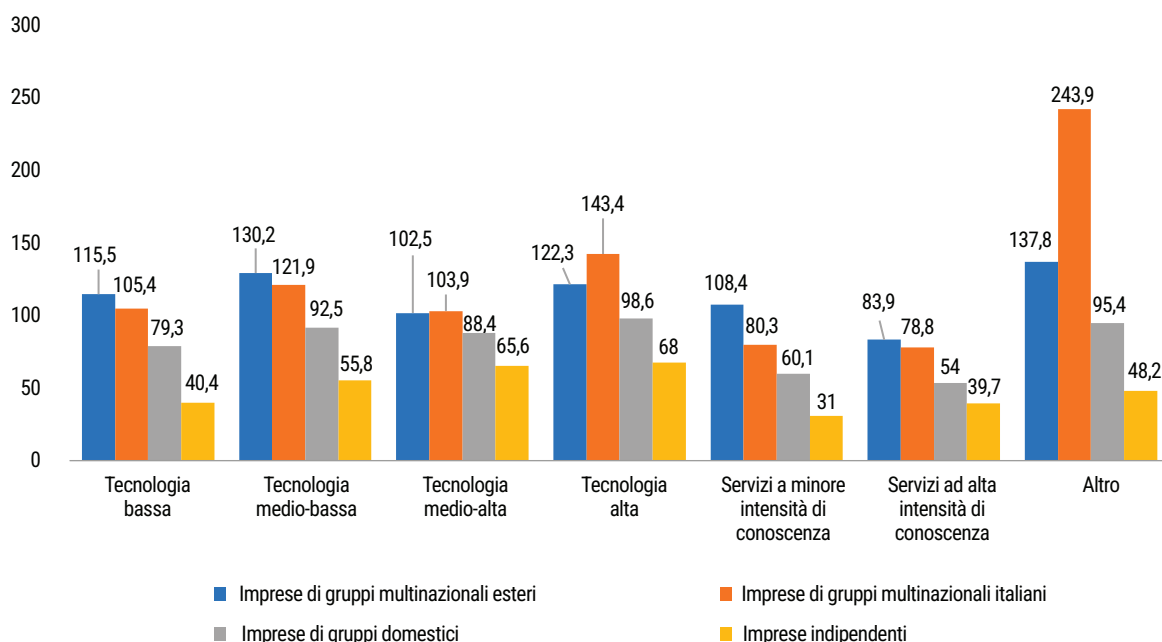
Fonti: ISTAT, Rilevazione sulle imprese a controllo estero residenti in Italia, Rilevazione sulle attività estere delle imprese residenti in Italia, Registro gruppi di Impresa, Frame SBS.

La produttività delle multinazionali è superiore a quella delle altre imprese in tutte le classi tecnologiche, in particolar modo nella manifattura ad alta tecnologia e nei servizi ad alta intensità di conoscenza (Figura 4.5.3). Questi settori sono anche quelli nei quali le multinazionali contribuiscono maggiormente in termini sia di valore aggiunto che di occupazione¹⁴.

14. Accetturo, A., Baltrunaite, A., Ciani, E., Cingano, F., Daniele, F., De Luca, R., Di Marzio, I., Greco, R., Linarello, A., Manaresi, F. e Mocetti, S. (2025). *Le recenti dinamiche della produttività e le trasformazioni del sistema produttivo*, Banca d'Italia, Questioni di economia e finanza, di prossima pubblicazione.

FIGURA 4.5.3.

Valore aggiunto per addetto
Per tipo di governance e intensità tecnologica dei settori (a), 2022



(a) La classificazione delle attività manifatturiere per intensità tecnologica e dei servizi per intensità di conoscenza è una classificazione Eurostat basata sulle attività economiche NACE. La categoria residuale altro comprende tutti i settori economici non classificati (principalmente costruzioni, attività energetica ed estrattiva, servizi finanziari ed altri servizi).

Fonti: ISTAT, Rilevazione sulle imprese a controllo estero residenti in Italia, Rilevazione sulle attività estere delle imprese residenti in Italia, Registro gruppi di Impresa, Frame SBS.

4.6. LA DIMENSIONE AZIENDALE

Come mostrato dalle analisi precedenti, la dimensione di un'impresa è correlata a molteplici fattori che influenzano sia il suo livello di produttività, che la sua capacità di aumentare l'efficienza del processo produttivo. Una maggiore dimensione aziendale è infatti associata a una più elevata capacità di investimento in capitale fisico e immateriale, alla possibilità di sfruttare economie di scala nei processi produttivi, a una più ampia adozione di tecnologie avanzate e a una migliore organizzazione gestionale.

La dimensione d'impresa incide in modo significativo sulla produttività: in media, le imprese di piccola dimensione registrano livelli di produttività inferiori rispetto a quelle più grandi.

La letteratura più recente¹⁵ evidenzia come questa relazione sia più marcata nel settore manifatturiero, dove la scala produttiva e l'efficienza organizzativa rivestono un ruolo cruciale nella generazione di valore aggiunto. Al contrario, nei settori dei servizi la correlazione tra dimensione d'impresa e produttività tende a essere più debole.

4.6.1. La struttura dimensionale delle imprese

La distribuzione delle imprese per classe dimensionale è fortemente polarizzata verso le microimprese. In Italia poco meno del 95% delle imprese non agricole e non appartenenti al settore pubblico ha meno di 10 addetti, mentre quelle con più di 250 addetti sono meno di cinquemila e rappresentano circa lo 0,1% del totale. La distribuzione delle imprese per classe dimensionale è simile a quella osservata in altri paesi europei, come la Francia e la Spagna, e nel complesso dell'Unione Europea (Tavola 4.6.1); nel confronto internazionale, la Germania si distingue invece dagli altri paesi per una distribuzione più spostata verso classi dimensionali maggiori.

La specificità della struttura produttiva del nostro Paese risiede piuttosto nel contributo delle diverse classi dimensionali all'occupazione e al fatturato complessivi (Tavole 4.6.2 e 4.6.3, rispettivamente). Le microimprese italiane, infatti, contribuiscono per oltre il 41% al totale dell'occupazione (circa 10 punti percentuali in più della media europea) e per oltre il 22% al fatturato complessivo (16,6% in Unione Europea). L'Italia è l'unico Paese, fra quelli considerati, in cui più della metà dei lavoratori è impiegata in imprese con meno di 20 addetti. Di contro, il peso delle grandi imprese, con almeno 250 addetti, è inferiore rispetto ai paesi di confronto. Le grandi imprese in Italia impiegano circa un quarto dei lavoratori, un valore di gran lunga inferiore a quello degli altri paesi, mentre il loro peso sul fatturato totale si attesta a poco meno del 37%, a fronte del 60% e più in Francia e Germania, di quasi il 45% in Spagna e di circa il 50% nella media europea.

Ne risulta una più elevata frammentazione del sistema produttivo e una dimensione media di impresa inferiore, che è trasversale ai diversi settori (Tavola 4.6.4).

TAVOLA 4.6.1.

Quota di imprese per classe dimensionale

	0-9	10-19	20-49	50-249	250 o più	Totale
EU	94,24	3,21	1,64	0,75	0,16	100
Germania	84,03	9,27	4,25	2,00	0,45	100
Spagna	94,77	2,86	1,59	0,64	0,14	100
Francia	96,16	2,18	1,08	0,47	0,11	100
Italia	94,69	3,25	1,36	0,59	0,11	100

Fonte: Eurostat, Business Structure and Dynamics, 2023

15. OECD (2018), "The Productivity-Wage Premium: Does Size Still Matter in a Service Economy?", OECD Economics Department Working Papers, No. 1518, OECD Publishing, Paris.

TAVOLA 4.6.2.**Quota di lavoratori occupati per classe dimensionale di impresa**

	0-9	10-19	20-49	50-249	250 o più	Totale
EU 27	30,58	8,66	9,90	15,01	35,85	100
Germania	20,18	10,07	10,40	15,90	43,45	100
Spagna	34,47	8,17	10,23	13,58	33,55	100
Francia	29,16	6,99	7,84	11,30	44,71	100
Italia	41,05	10,26	9,66	13,72	25,32	100

Fonte: Eurostat, Business Structure and Dynamics, 2023

TAVOLA 4.6.3.**Quota di fatturato per classe dimensionale di impresa**

	0-9	10-19	20-49	50-249	oltre 250	Totale
EU	16,55	6,46	9,12	17,52	50,35	100
Germania	10,54	5,53	7,49	14,14	62,30	100
Spagna	19,16	7,29	11,14	17,44	44,97	100
Francia	15,88	4,86	6,58	12,67	60,01	100
Italia	22,44	9,36	11,11	20,30	36,79	100

Fonte: Eurostat, Business Structure and Dynamics, 2023

TAVOLA 4.6.4.

Dimensione media di impresa per settore di attività economica

	EU 27 (1)	Dimensione media rispetto a EU 27 (numeri indice; EU 27=1)		
		Francia	Germania	Italia
Economia di mercato (2)	432.36	1.97	1.26	0.77
Alloggio e Ristorazione	139.66	2.07	0.82	0.84
Servizi Amministrativi e di supporto	688.00	2.09	0.81	1.32
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	168.89	2.00	0.94	0.59
Costruzioni	127.50	3.43	0.87	0.38
Servizi Finanziari e Assicurativi	1142.41	1.59	0.80	1.37
Servizi di informazione e comunicazione	475.01	2.07	1.06	1.01
Attività manifatturiere	541.09	1.66	1.42	0.54
Attività professionali, scientifiche e tecniche	172.28	1.50	1.68	0.54
Attività immobiliari	94.15	4.21	1.27	0.20
Trasporto e Magazzinaggio	685.41	2.55	1.36	0.82
Gestione delle acque e dei rifiuti	587.42	4.05	1.00	0.76
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	424.53	1.33	1.41	0.55

Fonte: Nicoletti e Smiderle, in corso di pubblicazione.

(1) I calcoli riportati nella tabella si basano sulla formula della "media dei colleghi" (co-worker mean) proposta da Pagano e Schivardi (2003), ottenuta come media della dimensione media d'impresa in ciascuna classe, ponderata per la quota di occupazione della classe stessa. Questa statistica sintetica riduce l'influenza delle numerose microimprese rispetto a una media aritmetica. Le classi dimensionali delle imprese sono così suddivise: da 0 a 1 addetto, da 2 a 9, da 10 a 19, da 20 a 49, da 50 a 249, e 250 addetti o più. L'anno di riferimento è il 2023. Calcoli degli autori basati sulle Statistiche Strutturali sulle Imprese (Structural Business Statistics) di Eurostat.

(2) Il settore "economia di mercato" è calcolato al netto delle attività di estrazione di minerali e delle forniture di elettricità, gas, vapore e aria condizionata.

Va tuttavia evidenziato come sia in corso in Italia, ormai da almeno un decennio, un processo di consolidamento del sistema produttivo¹⁶, a differenza di quanto accaduto fra gli anni 90 e gli anni 2000¹⁷. A questo processo si è accompagnata una riduzione della frammentazione dimensionale. Nella manifattura, tra il 2008 e il 2022, il numero delle

16. Linarello A. e Petrella, A. (2017). *Productivity and reallocation: evidence from the universe of Italian firms*, International Productivity Monitor, 1.

17. Calligaris, S., Del Gatto, M., Hassan, F., Ottaviano, G. I. P., & Schivardi, F. (2018). *The productivity puzzle and misallocation: An Italian perspective*. Economic Policy, 33(96), 635–684. <https://doi.org/10.1093/epolic/eiy014>

imprese è calato di 110.000 unità, di cui 105.000 avevano meno di 20 addetti¹⁸. Il recente Rapporto sulla Competitività dei settori dell'ISTAT¹⁹ conferma che questa tendenza, già in atto prima dello scoppio della pandemia di Covid-19, è proseguita anche nel periodo più recente, accompagnandosi all'aumento dell'occupazione e del fatturato del comparto e, dunque, della dimensione media delle imprese. Questo fenomeno non è limitato al settore manifatturiero, ma è diffuso a tutti i settori economici, nei quali si assiste a un aumento degli addetti delle imprese medio-grandi, contestualmente a un aumento più limitato o una riduzione degli addetti nelle micro e piccole imprese²⁰.

4.6.2. Produttività e dimensione d'impresa

Come menzionato in precedenza, una maggiore dimensione aziendale è generalmente associata a livelli di produttività più alti. La relazione fra dimensione e produttività, tuttavia, dipende anche dalle caratteristiche tecniche e tecnologiche del settore in cui le imprese operano. I fattori che avvantaggiano le grandi imprese rispetto alle piccole, infatti, quali ad esempio l'esistenza e l'entità delle economie di scala e l'intensità di capitale, variano ampiamente fra un settore di attività economica e l'altro. La Figura 4.6.5 mostra il livello medio della produttività del lavoro²¹ delle imprese afferenti alle diverse classi dimensionali e operanti nei diversi comparti del settore privato²² fra il 2014 e il 2022, ultimo anno di disponibilità dei dati.

Il divario tra le classi dimensionali è particolarmente ampio nei settori che usano più intensamente la tecnologia e la conoscenza, come i servizi di informazione e comunicazione e le attività professionali, scientifiche e tecniche, dove le grandi imprese possono più facilmente investire in capitale umano e innovazione, e nella manifattura. In altri comparti – come le costruzioni o il commercio – la scala produttiva ha comunque un ruolo importante, ma il gradiente dimensionale è meno marcato.²³

18. De Nardis, S., Pensa, C. (2024), *Come Sta la Manifattura Italiana?*, Rivista Il Mulino, 26 marzo 2024.

19. ISTAT, *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi. Edizione 2024*, Roma, Istituto Nazionale di Statistica, ISBN 978-88-458-2135-6, <https://www.istat.it/produzione-editoriale/rapporto-sulla-competitivita-dei-settori-produttivi-edizione-2024/>.

20. Accetturo, A., Baltrunaite, A., Ciani, E., Cingano, F., Daniele, F., De Luca, R., Di Marzio, I., Greco, R., Linarello, A., Manaresi, F. e Mocetti, S. (2025). *Le recenti dinamiche della produttività e le trasformazioni del sistema produttivo*, Banca d'Italia, Questioni di economia e finanza, di prossima pubblicazione.

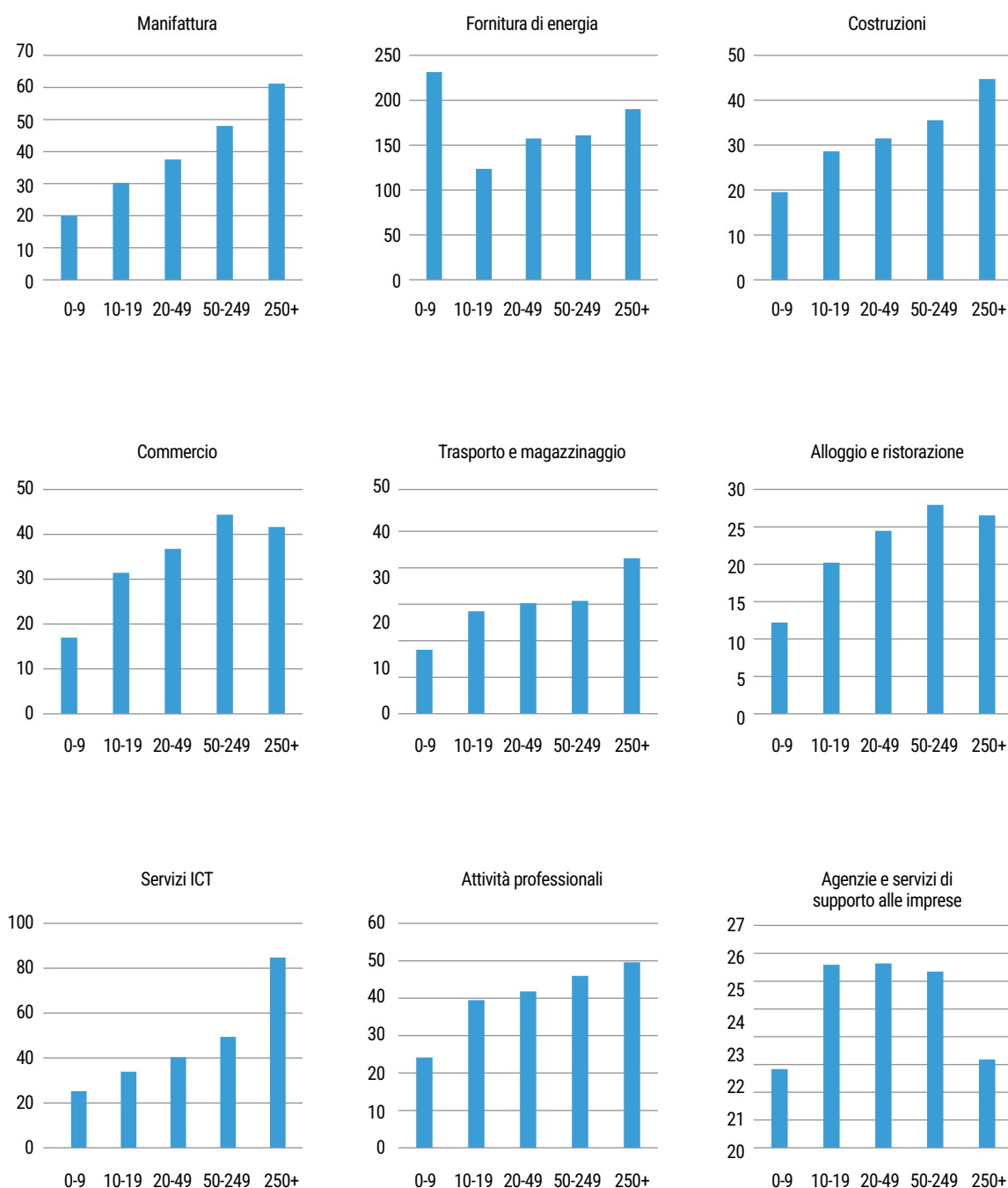
21. L'analisi si basa su dati ISTAT SBS. La produttività del lavoro calcolata con i dati SBS non è perfettamente confrontabile con quella ottenuta con i dati dei conti nazionali per via di differenze metodologiche fra le due basi dati. In particolare, il valore aggiunto e le ore lavorate dei conti nazionali includono stime relative all'economia sommersa. Inoltre, SBS non contiene dati relativi alle ore lavorate, ma solo al numero di addetti. Per ottenere delle stime di produttività del lavoro oraria, in quest'analisi le ore lavorate sono state imputate sulla base del numero di addetti per tipo di occupazione (dipendente e indipendente) riportati in SBS e del numero di ore lavorate per addetto per tipo di occupazione riportato nei conti nazionali per il medesimo settore nel medesimo anno.

22. Per settore privato si intendono qui tutte le attività economiche con l'esclusione del comparto agricolo, delle attività finanziarie, dei servizi immobiliari e delle attività in cui c'è una prevalenza dell'operatore pubblico e dei servizi alle persone. Più precisamente, il settore privato così definito include le sezioni ATECO dalla B alla N, con l'esclusione di K e L e dà conto di circa il 60 per cento del valore aggiunto totale e di circa il 70 per cento di quello totale al netto del settore immobiliare, il cui valore aggiunto è per lo più dovuto alle rendite dello stock di immobili del paese.

23. Dalle analisi sulla classe dimensionale vengono esclusi i settori estrattivo e quello della fornitura di acqua e gestione dei rifiuti a causa di dati mancanti nel 2020 per alcune classi di addetti.

FIGURA 4.6.5.

**Valore aggiunto per ora lavorata per classe dimensionale e settore
Media 2014-2022**



Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT SBS

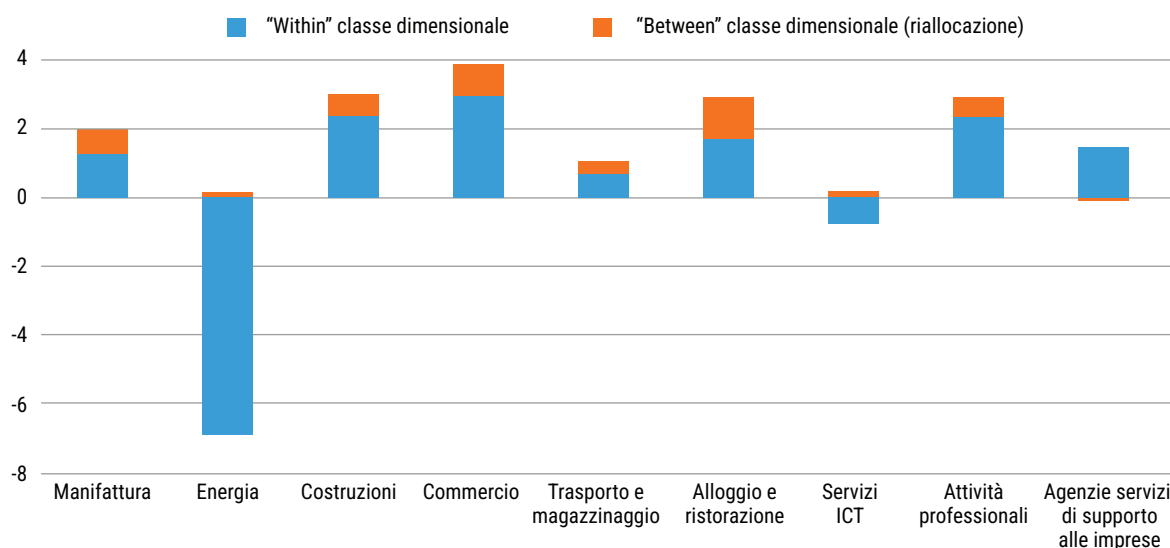
La letteratura economica ha evidenziato come la capacità di un sistema economico di riallocare risorse dalle imprese meno produttive a quelle più efficienti rappresenti un meccanismo fondamentale per la crescita della produttività aggregata²⁴. Alla luce dei differenziali di produttività osservati fra imprese di dimensione diversa e dell'evidenza circa la riallocazione del lavoro a favore di imprese più grandi – e dunque mediamente più produttive – discussa in precedenza, è importante dunque quantificare l'impatto di tale riallocazione sulla crescita della produttività dei settori.

A tal fine, è possibile scomporre la crescita della produttività di un settore in una componente *"within"*, che misura l'aumento della produttività all'interno delle singole classi dimensionali, e una componente *"between"*, che cattura gli effetti derivanti dallo spostamento del lavoro tra imprese di dimensione diversa e, quindi, con livelli e tassi di crescita della produttività diversi. Un effetto *between* positivo si verifica, ad esempio, quando quote crescenti di ore lavorate si concentrano in imprese più grandi e produttive, a scapito di imprese più piccole e meno efficienti. Al contrario, se il lavoro si sposta verso imprese meno produttive, l'effetto risulta negativo.

La Figura 4.6.6. presenta la scomposizione della crescita media annua della produttività del lavoro per settore economico nel periodo 2015–2022, distinguendo tra la componente *within* e la componente *between*.

FIGURA 4.6.6.

Scomposizione della crescita del valore aggiunto per ora lavorata
Classi dimensionali, media 2014-2022



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT SBS

24. Cfr. Olley, G. Steven, e Ariel Pakes. «The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry». *Econometrica* 64, fasc. 6 (1996): 1263–97. <https://doi.org/10.2307/2171831>; Hsieh, Chang-Tai, e Peter J Klenow. «Misallocation and Manufacturing TFP in China and India», 2009; Melitz, Marc J., e Sašo Polanec. «Dynamic Olley-Pakes Productivity Decomposition with Entry and Exit». *The RAND Journal of Economics* 46, fasc. 2 (giugno 2015): 362–75.

Fra il 2014 e il 2022, la produttività del lavoro è aumentata in quasi tutti i settori.²⁵ L'eccezione più significativa è rappresentata dal settore energetico, in cui si rileva un marcato calo della produttività, che riflette in larga misura gli effetti straordinari della crisi energetica del 2022, che hanno alterato le condizioni operative e i livelli di produttività del settore.

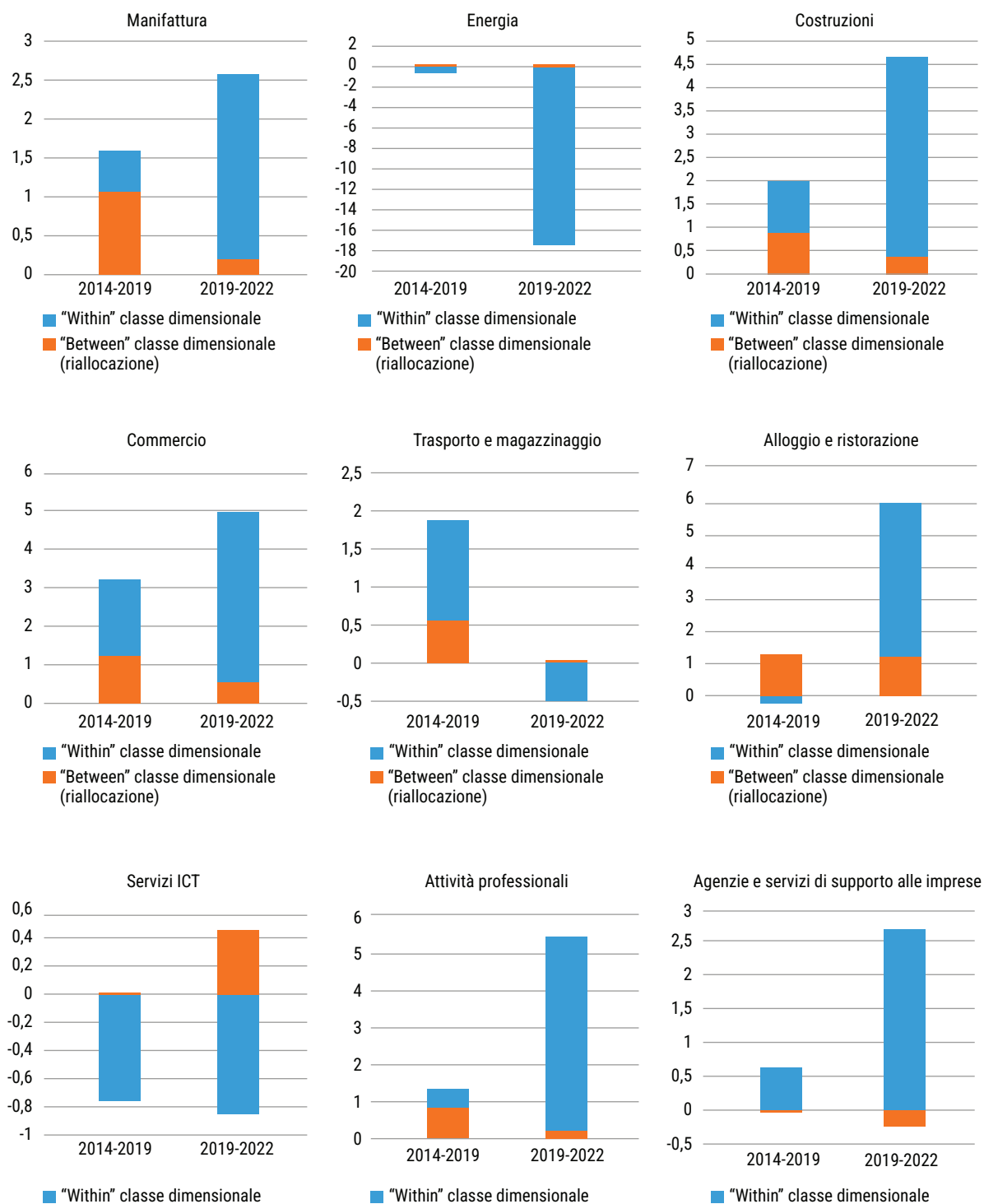
Sebbene la crescita della produttività sia stata trainata principalmente dalla componente *within*, ossia da aumenti della produttività media all'interno delle classi dimensionali, la riallocazione fra classi dimensionali (componente *between*) ha nel complesso fornito un contributo positivo alla crescita della produttività. Tra i settori con un contributo positivo della riallocazione si segnalano la manifattura, le costruzioni, il commercio e i servizi di alloggio e ristorazione.

L'analisi rivela tuttavia cambiamenti significativi tra il periodo pre-pandemico (2014–2019) e il triennio successivo (2019–2022), sia in termini di intensità che di direzione dei processi di riallocazione tra classi dimensionali. La Figura 4.6.7. confronta i contributi medi annui delle componenti *within* e *between* nei settori, mettendo in evidenza come la pandemia abbia inciso su questi meccanismi.

25. Questo dato non è in contraddizione con quanto riportato nel capitolo 2, nel quale si dà conto di una stagnazione della produttività di lungo periodo, in particolare negli anni più recenti. L'analisi di questa sezione, infatti, si ferma al 2022, mentre la stagnazione della produttività osservata nel periodo 2019-2024 è attribuibile al recente peggioramento della produttività del lavoro, totalmente concentrato nel 2023 e 2024. Inoltre, nel periodo successivo alla crisi finanziaria globale e a quella dei debiti sovrani, la produttività del lavoro è aumentata, trainata principalmente dai settori di economia di mercato.

FIGURA 4.6.7.

Scomposizione della crescita del valore aggiunto per ora lavorata, per settore



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT SBS

In quasi tutti i settori si osserva un rallentamento della componente legata alla riallocazione tra classi dimensionali nel periodo post-pandemico. Mentre nel quinquennio 2014–2019 la riallocazione del lavoro ha contribuito in modo più deciso alla crescita della produttività in molti settori, nel triennio 2019–2022 tale dinamica risulta attenuata²⁶.

Questa tendenza è generalizzata, ma con alcune eccezioni, la principale delle quali riguarda il settore dei servizi ICT, nel quale la componente *between* ha aumentato il proprio contributo nel periodo più recente, a causa di una riallocazione del lavoro verso imprese mediamente più produttive. A partire dal 2020, infatti, in questo settore si è innescato un processo di riallocazione dell'input di lavoro a favore delle grandi imprese con almeno 250 addetti, le quali sono di oltre il 70% più produttive rispetto alla classe immediatamente inferiore (50-249 addetti). Tale inversione di tendenza è coerente con i processi di accelerazione della digitalizzazione che hanno caratterizzato la fase pandemica e post-pandemica. Le imprese di maggiore dimensione, già dotate di infrastrutture tecnologiche più avanzate e di capacità organizzative più robuste, hanno potuto assorbire una quota crescente di risorse lavorative, rafforzando così la loro posizione all'interno del settore.

A seguito della pandemia, invece, negli altri settori il processo di riallocazione tra classi dimensionali ha perso slancio. In particolare, se tra il 2015 e il 2019 si era assistito a un progressivo ridimensionamento del peso delle microimprese e a un aumento della quota di occupazione nelle imprese di grandi dimensioni, a partire dal 2020 questa dinamica è parzialmente rallentata. La quota di lavoro impiegata dalle microimprese ha continuato a ridursi, sebbene meno che in passato, ma l'input di lavoro ha trovato collocazione più frequentemente presso imprese di media dimensione, anziché presso le grandi, riducendo così l'impatto della riallocazione sulla crescita complessiva della produttività.²⁷

26. L'attenuazione potrebbe essere parzialmente riconducibile alle misure a tutela della occupazione intraprese nel periodo pandemico, incluso il blocco dei licenziamenti, protratto fino alla fine di ottobre 2021, che potrebbero aver rallentato la riallocazione del fattore lavoro.

27. La variazione delle quote di lavoro delle imprese di diversa dimensione è il risultato di due meccanismi: da un lato la crescita/decrecita dimensionale delle imprese porta a transizioni fra classi dimensionali; dall'altro la dinamica delle entrate e delle uscite dal mercato contribuisce ad influenzare i pesi relativi delle diverse classi. La distinzione fra i contributi di questi due meccanismi che sottendono alla riallocazione fra classi dimensionali è lasciata ad analisi future.

APPENDICE

TAVOLA A.1.

Valore aggiunto per addetto – imprese esportatrici prodotti high tech
Per classi di propensione all'export e di addetti, valori percentuali, 2022. I differenziali di dimensione e performance economica sono elaborati rispetto alle imprese non esportatrici

CLASSI DI ADDETTI	CLASSE DI PROPENSIONE ALL'EXPORT (IN PERCENTUALE) (a)					Totale
	meno del 10	10-24	25-49	50-74	75 ed oltre	
0-9	129.6	90.2	104.3	140.9	240.6	126.7
10-19	74.9	95.5	49.9	51.9	123.6	74.9
20-49	62.8	50.0	53.6	57.2	62.9	61.7
50-99	61.8	61.3	55.6	48.9	136.6	62.4
100-249	70.2	123.5	80.6	79.9	68.1	72.7
250-499 (b)	81.5	118.6	67.3	217.5	69.2	87.2
500 ed oltre (b)	91.1	98.0	98.2	107.1	128.4	94.2
Totale (c)	148.3	168.7	146.3	195.8	182.3	152.9

Fonte: ISTAT, Elaborazioni su dati integrati ASIA, Registro degli operatori che realizzano scambi con l'estero di merci (COE), Frame SBS.

(A) Rapporto in percentuale tra il valore delle esportazioni di prodotti high tech e il fatturato dell'impresa.

(B) I risultati risentono della ridotta numerosità delle imprese non esportatrici per questa classe di addetti.

(C) Il livello dei differenziali riportati per il totale è superiore a quelli di ciascuna classe di addetti a causa di sostanziali differenze nella struttura dimensionale delle imprese esportatrici di prodotti high tech rispetto a quelle non esportatrici.

TAVOLA A.2.

Valore aggiunto per addetto - imprese esportatrici prodotti medium high tech
Per classi di propensione all'export e di addetti, 2022. Valori percentuali, i differenziali di dimensione e performance economica sono elaborati rispetto alle imprese non esportatrici

CLASSI DI ADDETTI	CLASSE DI PROPENSIONE ALL'EXPORT (IN PERCENTUALE) (a)					Totale
	meno del 10	10-24	25-49	50-74	75 ed oltre	
0-9	81.9	78.8	98.2	127.3	153.5	89.6
10-19	55.4	60.7	55.2	60.1	73.4	57.3
20-49	50.0	55.0	50.6	66.2	69.5	54.0
50-99	53.5	45.2	58.8	57.0	65.6	55.0
100-249	67.8	51.1	60.0	60.9	89.7	66.5
250-499 (b)	95.2	56.7	54.1	68.8	69.6	78.5
500 ed oltre (b)	112.0	89.8	35.6	65.8	143.4	90.9
Totale (c)	143.8	111.4	100.9	123.0	165.3	132.7

Fonte: ISTAT, Elaborazioni su dati integrati ASIA, Registro degli operatori che realizzano scambi con l'estero di merci (COE), Frame SBS.

(A) Rapporto in percentuale tra il valore delle esportazioni di prodotti medium high tech e il fatturato dell'impresa.

(B) I risultati risentono della ridotta numerosità delle imprese non esportatrici per questa classe di addetti.

(C) Il livello dei differenziali riportati per il totale è superiore a quelli di ciascuna classe di addetti a causa di sostanziali differenze nella struttura dimensionale delle imprese esportatrici di prodotti medium high tech rispetto a quelle non esportatrici.

TAVOLA A.3.

Valore aggiunto per addetto - imprese esportatrici prodotti medium low tech
Per classi di propensione all'export e di addetti, 2022, valori percentuali. I differenziali di dimensione e performance economica sono elaborati rispetto alle imprese non esportatrici

CLASSI DI ADDETTI	CLASSE DI PROPENSIONE ALL'EXPORT (IN PERCENTUALE) (a)					Totale
	meno del 10	10-24	25-49	50-74	75 ed oltre	
0-9	85.4	76.6	141.3	117.8	53.8	89.0
10-19	54.9	62.1	62.6	70.9	66.6	57.4
20-49	55.9	52.2	56.9	62.8	62.4	56.1
50-99	52.9	66.7	60.5	77.7	63.4	57.1
100-249	70.0	66.9	70.4	79.1	84.4	71.2
250-499 (b)	69.0	87.0	112.6	157.9	91.1	81.9
500 ed oltre (b)	93.8	162.9	151.9	133.9	94.1	102.7
Totale (c)	135.7	156.8	155.1	174.3	149.2	141.8

Fonte: ISTAT, Elaborazioni su dati integrati ASIA, Registro degli operatori che realizzano scambi con l'estero di merci (COE), Frame SBS.

(A) Rapporto in percentuale tra il valore delle esportazioni di prodotti medium low tech e il fatturato dell'impresa.

(B) I risultati risentono della ridotta numerosità delle imprese non esportatrici per questa classe di addetti.

(C) Il livello dei differenziali riportati per il totale è superiore a quelli di ciascuna classe di addetti a causa di sostanziali differenze nella struttura dimensionale delle imprese esportatrici di prodotti medium low tech rispetto a quelle non esportatrici.

TAVOLA A.4.

Valore aggiunto per addetto - imprese esportatrici di prodotti low tech
Per classi di propensione all'export e di addetti, 2022, valori percentuali. I differenziali di dimensione e performance economica sono elaborati rispetto alle imprese non esportatrici

CLASSI DI ADDETTI	CLASSE DI PROPENSIONE ALL'EXPORT (IN PERCENTUALE) (a)					Totale
	meno del 10	10-24	25-49	50-74	75 ed oltre	
0-9	37.9	25.6	42.2	48.1	33.8	37.0
10-19	36.1	31.3	35.1	33.0	33.9	35.0
20-49	48.2	47.7	35.9	35.2	35.2	44.6
50-99	55.3	34.2	43.7	54.6	62.5	52.0
100-249	71.8	54.7	47.1	58.5	84.2	67.3
250-499 (b)	76.1	63.0	56.6	81.2	60.2	72.9
500 ed oltre (b)	82.7	89.9	96.0	136.5	177.2	90.3
Totale (c)	130.3	100.7	103.4	132.2	154.9	126.9

Fonte: ISTAT, Elaborazioni su dati integrati ASIA, Registro degli operatori che realizzano scambi con l'estero di merci (COE), Frame SBS.

(A) Rapporto in percentuale tra il valore delle esportazioni di prodotti low tech e il fatturato dell'impresa.

(B) I risultati risentono della ridotta numerosità delle imprese non esportatrici per questa classe di addetti.

(C) Il livello dei differenziali riportati per il totale è superiore a quelli di ciascuna classe di addetti a causa di sostanziali differenze nella struttura dimensionale delle imprese esportatrici di prodotti low tech rispetto a quelle non esportatrici.

TAVOLA A.5.

Imprese che dichiarano di aver fatto investimenti materiali e immateriali
Periodo 2021-2024, per ambito di investimenti. Valori percentuali sul totale delle imprese con oltre dieci addetti

	Internet of Things	Stampa 3D	Robotica	Cloud Computing	Vendite Online	Social Media	Data Analytics	Realtà Aumentata / Realtà Virtuale	Sicurezza informatica	Intelligenza Artificiale	Formazione Informatica	Nessun Investimento
<i>Italia</i>	18,4	5,3	6,7	25,6	14,5	40,5	21,7	2,4	47,2	4,7	25,9	32
Ripartizione geografica												
<i>Nord Ovest</i>	18	6,4	7,6	27,5	13,3	40,6	23,5	2,5	52,4	5,4	28,7	29
<i>Nord Est</i>	19,2	5,9	8	27,7	15,3	42	25,4	2,3	54,3	5,1	28,5	28,3
<i>Centro</i>	18,8	4,3	5,5	28,5	13,2	40,6	21,3	2,2	46	4,6	25,4	31,7
<i>Sud e Isole</i>	17,9	4,2	5	18,3	16,4	38,5	15,4	2,4	33,4	3,4	19,9	40,5

Fonte: ISTAT, rilevazione sulle tecnologie dell'informazione e della comunicazione nelle imprese, anno 2024.

TAVOLA A.6.

Imprese che dichiarano di voler fare investimenti materiali e immateriali
Nel biennio 2025-2026, per ambito di investimento. Valori percentuali sul totale delle imprese con oltre dieci addetti

	Internet of Things	Stampa 3D	Robotica	Cloud Computing	Vendite Online	Social Media	Data Analytics	Realtà Aumentata / Realtà Virtuale	Sicurezza informatica	Intelligenza Artificiale	Formazione Informatica	Nessun Investimento
<i>Italia</i>	19,6	7,1	10,7	29,3	21,5	41,8	28,3	7,1	53,8	19,5	44,3	33,5
Ripartizione geografica												
<i>Nord Ovest</i>	19,7	7,4	11,1	30,2	19,9	42,6	29,2	7,7	57,6	20,6	46,4	30,6
<i>Nord Est</i>	19,3	6	10,5	30,7	20,7	41,8	32,1	6,4	56	21,4	45,3	32,3
<i>Centro</i>	18,7	6,5	10,8	30,6	20,2	42,1	28	6,2	53	17,2	42,1	33,4
<i>Sud e Isole</i>	20,6	8,5	10,2	25,2	25,6	40,5	23,2	7,9	47	18	42,2	39,1

Fonte: ISTAT, rilevazione sulle tecnologie dell'informazione e della comunicazione nelle imprese, anno 2024.



XI CONSILIATURA 2023-2028

CONSIGLIO NAZIONALE DELL'ECONOMIA E DEL LAVORO

Viale David Lubin, 2
00196 Roma - Italia
Telefono: 0636921
www.cnel.it

Finito di stampare
settembre 2025

Grafica e impaginazione
www.studiograficoagostini.com

