

Di cosa parliamo quando parliamo di produttività

Chi si concentra disonestamente sul numero di lavoratori e il numero di ore lavorate, ossia sul costo del lavoro, trascura che a generare valore aggiunto è la combinazione dei fattori produttivi e l'accumulazione di capitale *DI RICCARDO SANNA*

Sono diversi anni che i giornali titolano “Produttività, dieci anni buttati”, oppure “Italia ultima tra i 27 paesi europei”. E a seguire: “giù il PIL e giù la produttività, sia quella totale che quella del lavoro”. E ancora: “la fotografia dell'azienda Italia che emerge dalle statistiche ufficiali è oltremodo sconsolante”. Eppure, c'è produttività e produttività. Qual è la produttività che non è cresciuta in Italia?

Quando parliamo di produttività ci riferiamo alla capacità di un sistema di crescere, di creare occupazione e sviluppo. Ecco perché nella letteratura economica il tenore di vita di un paese viene considerato ragione del livello di produttività raggiunto, ovvero della quantità di beni e servizi prodotti dagli individui che in quel paese lavorano, in una determinata unità di tempo. Questa è la ragione principale per cui si invoca la produttività ogni qual volta si chiede alle forze produttive del nostro paese di conseguire un “patto” per la sua crescita e, in generale, per la competitività dello stesso sistema economico-produttivo.

In senso statistico, la produttività è stata da sempre intesa come un indicatore in grado di misurare la capacità produttiva di un'impresa, di un settore produttivo, di una regione, di una nazione o di un'area sovranazionale, correlando i fattori produttivi (gli input) utilizzati nel processo produttivo con il risultato, ossia il prodotto (l'output), di tale processo.

Per tale ragione l'indice di produttività (p) viene generalmente considerato come il rapporto esistente tra la quantità di prodotto derivante da un processo produttivo (Y, nelle statistiche ufficiali rappresentato dal valore della produzione di beni e servizi, anche detto valore aggiunto, che in termini aggregati e nei confronti internazionali, diventa il PIL) e la quantità (a, b, ecc.) di risorse impiegate (intendendosi il Capitale e il Lavoro: rispettivamente K, L) per la realizzazione di quel dato prodotto: $p = Y / aK + bL$.

L'elaborazione economica diffusa fornisce una serie di definizioni più precise. Le più note sono:

- **la produttività del lavoro (pl)**, data dal rapporto tra prodotto (Y) e occupati impiegati per realizzare tale prodotto (E): $pl = Y / E$. Da questo indicatore risulta evidente che all'aumento dell'occupazione corrisponde nell'immediato una diminuzione della produttività, recuperata poi dall'aumento della domanda aggregata e da una maggiore efficienza, dunque da un aumento del valore aggiunto spinto dalla stessa dotazione di “capitale umano” (secondo la definizione Ocse, in riferimento alle spese e ai livelli di istruzione e formazione, calcolato come stock della somma scontata del reddito percepito nell'arco di tutta la vita dai lavoratori, l'Italia risulta penultima tra i 30 paesi di riferimento). Ecco perché la teoria economica dimostra che se il tasso di crescita delle retribuzioni di fatto è pari a quello della produttività si ottiene l'invarianza di lungo periodo delle quote distributive (del Lavoro e del Capitale) nel prodotto nazionale, assicurando la massima crescita della domanda interna compatibile con l'assenza di pressioni sul saggio di profitto e sui prezzi, e consentendo di portare i risparmi ad eguagliare gli investimenti per conseguire il pieno impiego o il tasso di crescita desiderato. Negli ultimi 30 anni, in tutte le economie industrializzate, ciò non è mai avvenuto, determinando una delle principali cause alla radice della crisi che stiamo attraversando.

Secondo i dati Eurostat, il tasso di crescita reale medio annuo della produttività del lavoro in Italia dal

1995 al 2007 è stato pari a 0,44%, peggiore performance tra i principali paesi europei (che mediamente segnano un tasso del 2,2% medio annuo), alla cui testa si collocano i paesi scandinavi, seguiti dai Paesi bassi e Austria, poi Germania, Francia e, in coda, prima di noi, la Spagna. D'altra parte, in Italia quasi tutta la crescita in questo periodo è stata ottenuta attraverso l'allargamento della base occupazionale, purtroppo costituita in larghissima parte da forza lavoro precaria, sottoccupata e, con il divenire della crisi, inoccupata e disoccupata. Tra il 2007 e il 2011, poi, a fronte della crisi, l'evoluzione della produttività del lavoro è stata fortemente influenzata dalla dinamica del ciclo economico, generando tassi di crescita negativi in tutte le economie europee più avanzate (in Italia - 0,93% annuo).

- **la produttività oraria (ph)** è espressa dal rapporto che vede al numeratore il prodotto (Y) e al denominatore il monte ore degli occupati (H) impiegato per realizzare quel dato volume di produzione: $ph = Y / H$. Ovviamente il numero di ore di lavoro immesse nei processi produttivi dipende dal numero di occupati e dal numero di ore di lavoro prestate da ciascuno di essi. Pur essendo uno dei paesi al mondo con più ore lavorate, l'Italia è in fondo alla graduatoria europea anche per la crescita della produttività oraria del lavoro, che nel 2010 rispetto al 2000, è cresciuta in termini reali solo dell'1,4%, mentre nell'UE-27 in dieci anni l'incremento medio è stato dell'11,4%, distanza ben visibile nel confronto con Francia e Germania la cui dinamica di crescita del valore aggiunto è tre volte più rapida della nostra. Non è un caso, perciò, se la nostra economia è ancora in recessione e tutte le stime del PIL per il prossimo anno convergono sulla previsione di un altro anno di decrescita.

- **L'inverso della produttività oraria**, cioè il rapporto fra quantità prodotta e ore lavorate, indica il coefficiente tecnico di lavoro (in pratica la quantità di lavoro incorporato in un certo prodotto), che moltiplicato per il salario orario costituisce il famoso - anzi famigerato - costo del lavoro per unità di prodotto ($CLUP = H/Y * W/H$), fondamentale secondo le leggi del libero mercato per determinare la competitività delle imprese dei vari paesi. Anche seguendo questa approccio alla competitività - caro ai tutti i liberisti e alla maggior parte delle imprese - un paese con alto costo del lavoro può competere con i paesi a basso costo del lavoro sulla base di più elevati livelli di efficienza produttiva. Ovviamente, in Italia si rileva un CLUP molto più elevato di quello dei principali competitori internazionali. Ma, anche qui, non bisogna confondere tale indicatore con il costo del lavoro o, peggio, con la retribuzione, che come è noto sono entrambi - a parità di potere d'acquisto - a livello inferiore di tutte le principali economie europee.

Tutti i suddetti indicatori portano con sé il difetto di interpretazione (o lo spiraglio per la disonestà intellettuale) di concentrare l'attenzione sul denominatore, il numero di lavoratori e il numero di ore lavorate, ossia sul costo del lavoro, trascurando che a generare valore aggiunto è la combinazione dei fattori produttivi e l'accumulazione di capitale; nonché il fatto che qualsiasi sistema economico dovrebbe tendere per definizione alla piena (e buona) occupazione e che, pertanto, l'attenzione andrebbe riposta sul numeratore, sul valore della produzione.

- **la produttività pro-capite (ppc)**, per abitante, è data dal rapporto tra il prodotto realizzato (Y) e la popolazione residente (P) in quella data area presa in considerazione (regione, nazione, area sovranazionale): $ppc = Y / P$. Quest'ultima è la più rappresentativa nei confronti, soprattutto internazionali, sul grado di "ricchezza" che un paese genera e rende mediamente disponibile (in senso statistico) a ogni abitante. Tale definizione, inoltre, incorpora le precedenti - facendo riferimento al numero di lavoratori impiegati nel processo e, contemporaneamente, al numero di ore rese necessarie ai questi lavoratori per produrre tale volume di ricchezza - includendo, in senso matematico, anche le principali variabili socio-demografiche (popolazione attiva, forza lavoro e occupazione): $ppc = Y/P = Y/H * H/E * E/L * L/P15 * P15/P$ (dove L = forza lavoro e P15 = popolazione in età di lavoro). In Italia, il PIL in volume pro-capite, purtroppo, si è mantenuto pressoché costante in termini reali dal 2000 al 2011, se si conta la contrazione del -7% registrata dal 2007 al 2009. Nei dieci anni in esame, in relazione al livello raggiunto, l'Italia si colloca in 12esima posizione nel confronto tra i 27 paesi europei (29esima nel confronto mondiale), computando la più bassa crescita annua

d'Europa; pur restando - in termini nominali - la terza economia dell'Area euro (e l'ottava economia mondiale).

Da quest'ultimo indicatore sintetico si desume meglio come le determinanti della produttività siano rappresentate da tutti quei fattori riconducibili a:

- **variabili demografiche** (tasso di fecondità, invecchiamento della popolazione, incidenza della popolazione straniera, popolazione attiva, forza lavoro, tasso di inattività, livello di occupazione e disoccupazione, ecc.),

- **variabili istituzionali** (mercato del lavoro, peso della contrattazione e tasso di sindacalizzazione, concorrenza dei mercati, welfare e workfare, efficienza della Pubblica Amministrazione e intervento pubblico in economia, sistema fiscale, coesione e capitale sociale, cultura dell'Imprenditorialità, sviluppo della logistica e dei sistemi di trasporto, stato della giustizia civile, presenza dell'economia sommersa, ecc.),

- **variabili tecnologiche** (ricerca e innovazione, propensione all'internazionalizzazione, qualità dell'istruzione e della formazione, infrastrutturazione materiale e immateriale, ecc.),

• **la Produttività Totale dei Fattori** (spesso in acronimo inglese TPF; in letteratura nota come "residuo di Solow", in quanto parte residuale scomposta dalla crescita della produttività del lavoro e spiegata dall'aumento del capitale per addetto) è l'indicatore che rappresenta meglio le sopraccitate variabili. Si tratta di un indicatore sintetico in grado di cogliere meglio i fattori critici legati all'utilizzo delle risorse naturali e all'accumulazione del capitale fisico e del capitale umano, quindi le determinanti sostanziali della valore aggiunto e della produttività.

L'Istat suddivide ulteriormente l'accumulazione del capitale per addetto fra quella legata a capitale fisico legato o meno all'ICT (tecnologie di informazione e telecomunicazione), e quella dovuta al capitale "intangibile" (uso di software, spese in Ricerca e Sviluppo e altro). In sintesi, la PTF può essere considerata una misura del grado di sviluppo, di efficienza e di innovazione tecnologica e organizzativa nell'utilizzo degli input produttivi ed è importante perché garantisce che il processo di crescita non si arresti. Si calcola come rapporto tra un indice di output e un indice di input, media ponderata degli indici di lavoro e capitale. Ci sono diversi modi per svolgere tale calcolo. Secondo l'ISTAT la misura di volume degli input è costituita da un indice composito dei servizi del capitale e del lavoro, ottenuto tramite una nota formula statistica (Tornqvist) che riconduce alla quota della remunerazione del fattore lavoro e del fattore capitale sul valore aggiunto, permettendo di scomporre il tasso di crescita dell'indice composito nel contributo dei singoli fattori produttivi, a sua volta calcolato come prodotto tra il tasso di crescita di ciascun input e la media tra la sua quota sul valore aggiunto del periodo corrente e quella del periodo precedente.

L'ultimo Rapporto annuale Istat illustra l'analisi di lungo periodo dei rapporti tra crescita economica e produttività totale dei fattori, confermando come l'attuale quadro di scarsa dinamicità per l'Italia, dal 1995 a oggi, sia dovuto proprio al sempre più residuale apporto fornito dall'innovazione tecnologica e organizzativa. La (non) crescita della produttività dalla metà degli anni Novanta al periodo pre-crisi si può ricondurre quindi al contributo (addirittura negativo) della PTF e, in particolare, allo scarso contributo del capitale fisico, soprattutto ICT, anche se le nuove tecnologie che costituiscono il capitale intangibile (R&S, software, ecc.) contribuiscono per una parte irrilevante (solo l'8% del misero 0,44% annuo, di cui sopra), a differenza di quanto avviene nella maggior parte dei paesi europei - e sempre soprattutto in Finlandia, Svezia, Paesi Bassi, Regno Unito, Germania e Francia - dove contribuisce in maniera positiva e preponderante. In fondo, non è una novità se si ricordano i precedenti Rapporti annuali Istat, in cui si evidenziava come queste tendenze risiedano nelle caratteristiche dimensionali e di specializzazione del nostro sistema produttivo, che insieme spiegano il 92% del differenziale di produttività tra le imprese manifatturiere italiane e quelle tedesche, francesi e persino spagnole.

Ecco allora che ci troviamo davanti a un **bivio: (A) continuare le politiche di austerità** per competere sui costi, deflazionando i redditi e i debiti, abbassando salari, precarizzando il lavoro,

diminuendo la spesa pubblica o aumentando le tasse, puntando al “pareggio di bilancio” e alla “attrazione dei capitali”; oppure **(B) rilanciare la crescita** - possibilmente a livello europeo - sostenendo la domanda interna (investimenti e consumi), l'occupazione e i redditi da lavoro, anche sospingendo in modo controllato l'inflazione, attraverso un nuovo intervento pubblico in economia per una politica industriale orientata a riqualificare l'offerta produttiva. Delle due, solo una può funzionare. E non è la prima.