

Ferruccio De Bortoli
Produttività e crescita

Si cresce se si è più produttivi e, di conseguenza, maggiormente competitivi sui mercati aperti. Ma si cresce anche perché lo Stato fornisce servizi migliori con le stesse risorse. O uguali con meno. E dunque può destinare ciò che risparmia ad altre necessità, nell'interesse collettivo. Nel primo caso la produttività è misurabile attraverso i prezzi di mercato. Nel secondo caso è assai più complesso ma non impossibile se non calcolarla almeno intuirla. Qual è, tanto per fare un esempio, il prezzo della sicurezza garantita in una città? Nessuno può dirlo perché si traduce in una quota di libertà aggiuntiva (e di serenità operativa) che innalza la produttività, ovvero il reddito generale. La produttività di un sistema economico cresce anche grazie alla bontà delle relazioni sociali, favorite da un ambiente di legalità e sicurezza. Quanto vale tutto ciò? Qual è il prezzo della concordia civile? Non lo sappiamo. Intuibile ma non misurabile. Ma quando parliamo di produttività multifattoriale, che misura il grado di efficienza di un intero sistema – organizzazione, istruzione per esempio – non siamo molto lontani da tutto ciò.

Analogamente, in parallelo, possiamo ragionare sul versante dei costi. Una giustizia lenta e incerta impoverisce le attività economiche perché le rende meno programmabili, esposte a rischi non prevedibili per i quali o si appostano dei fondi di garanzia al buio o ci si astiene dal correrli. La scelta di dove aprire un'azienda, avviare una produzione, è spesso strettamente legata al profilo di rischio personale di manager che, se stranieri, decidono dove sia meglio farsi giudicare. E il loro timore, specie sul versante penale anche quando non giustificato, diventa assai più decisivo di altre variabili. Investimenti cancellati dall'analisi algebrica delle opportunità e delle minacce (il cosiddetto sistema *Swot analysis*) non danneggiano solo i potenziali occupati e le loro famiglie ma intere e vaste comunità, private della ricaduta al-

largata di un'attività economica. Non aprendosi una fabbrica o un ufficio non se ne avverte il danno, ma spesso è maggiore di una chiusura aziendale o di un licenziamento di massa. Questi costi non compaiono in nessun bilancio. Non determinano responsabilità facilmente individuabili e, dunque, chiamate a pagarne le conseguenze. Essendo rimasti sulla carta, non creano alcun allarme sociale. Le occasioni perdute non sono considerate dai decisori e dall'opinione pubblica allo stesso livello di gravità di un fallimento (termine peraltro espulso dal nostro ordinamento) o di una ristrutturazione dolorosa sul piano dell'occupazione.

Il tema assai spinoso – come vedremo – della produttività e dunque della crescita nel nostro Paese è riassumibile in questa mancata percezione del “vuoto nel fare”. E nell'assenza di qualsiasi consapevolezza del danno prodotto nel tempo. La ridotta dimensione delle aziende incide poi assai negativamente. Esiste una correlazione positiva fra dimensione e quantità di investimenti in tecnologie e talenti che innalzano il lavoro aggiunto, sia del capitale sia del lavoro. Il controllo familiare dell'impresa è caratteristica spesso virtuosa, spina dorsale del *made in Italy*. Lo è meno quando la sovrapposizione tra componenti della famiglia e ruoli dirigenziali è eccessiva e motivata più dagli equilibri parentali che dalle prospettive aziendali. Un legame troppo stretto tra famiglia e impresa spesso degrada la produttività, la cui ricerca è maggiore con l'apporto di capitali esterni, la spinta del mercato, la quotazione in Borsa. Ovvero l'occhio esterno. L'ampiezza del “nero” e una larga fascia dell'evasione sono stati a lungo, pur nella deprecabile (a parole) illegalità, scambiate come un elemento di flessibilità in un Paese ad alta e inefficiente burocrazia. Quasi fossero aspetti addirittura virtuosi dell'italica arte d'arrangiarsi. Gli studi empirici dimostrano che quando un imprenditore può contare su margini di reddito garantiti dall'attività in “nero” o dall'evasione contributiva e fiscale ha meno stimoli a investire e a innovare. La flessibilità tollerata come manifestazione della ruspante vitalità imprenditoriale italiana ha finito per comprimere la produttività del sistema.

La ricerca forse più interessante sul mistero della produttività italiana è quella realizzato nel 2017 per la Banca d'Italia da Claire Giordano, Gianni Toniolo e Francesco Zollino. Con l'eccezione dell'età giolittiana e degli anni del miracolo economico, la produttività è stata complessivamente ristagnante, specialmente nei servizi, peraltro quasi sempre in larga parte sottratti alle logiche del mercato. Sempre secondo la Banca d'Italia, l'economia del nostro Paese era più esposta, rispetto ad oggi, alla concorrenza negli anni Settanta,

con la globalizzazione agli albori. Dato veramente curioso tenendo conto dei successi all'export delle nostre imprese che affrontano, ogni giorno, concorrenti agguerriti per non dire altro. Un altro interessante *paper* della nostra banca centrale, scritto da Emanuele Bobbio, fotografa impietosamente una tendenza tutta italiana: "Senza evasione fiscale la quota delle imprese più innovative sarebbe stata nel periodo 1995-2006 più alta di otto punti percentuali e la dimensione media aziendale maggiore del 25 per cento" La concorrenza fa loro bene, ma nel vissuto collettivo, specie dopo la pandemia, è considerata dispensatrice più di trappole che di occasioni e vantaggi. Cresce di conseguenza la richiesta di essere protetti, dalle norme o dall'intervento dello Stato. La voglia di essere protetti disincentiva la produttività, spegne gli *animal spirits* che la ricercano.

L'eccessiva enfasi sul costo del lavoro (mantra delle infinite discussioni ideologiche del Novecento italiano) ha spinto molti imprenditori a investire più nei processi di produzione che nel lancio di nuovi prodotti. Il miracolo economico verteva su tanti prodotti innovativi, lo scooter per esempio. Curioso che in India, dove la Fiat aveva un grande vantaggio competitivo, circolino ancora, ammirate, le 1110 adibite a taxi. E Marelli sia sinonimo popolare di ventilatore. Era Ercole Marelli – ormai chi se la ricorda più in Italia? – non Magneti che essendo leader delle batterie elettriche è stata venduta (dall'italoamericana Fca ora Stellantis) ai giapponesi. Si è avuta più attenzione per il costo del lavoro per unità di prodotto che per il valore aggiunto assicurato da ogni occupato. La compressione dei salari ha dunque influito sul calcolo della produttività oltre che ridotto in molti casi la spinta innovativa delle aziende e costretto troppi talenti a emigrare verso impieghi meglio remunerati con maggiori prospettive di carriera. Esistono poi intorno alla produttività equivoci lancinanti. È scambiata spesso per il cottimo. Quando si dice – non senza una punta di orgoglio fuori luogo – che gli italiani lavorano più dei tedeschi senza domandarci come, si finge di non sapere – o semplicemente non si sa – che una produzione *labour intensive* ha un valore aggiunto inferiore. Un universo, mal disciplinato, di "lavoretti", non innalza il valore aggiunto, anzi. Un altro equivoco (in cui cadono anche politici in vista e persino ministri con portafogli economici) è quello che vorrebbe un'impresa impegnata ad accrescere la produttività come unicamente interessata a far crescere i profitti, a sviluppare un "egoismo capitalista" privo di vantaggi collettivi. "Vuoi essere più produttivo perché vuoi guadagnare di più, vero?" Con simili idee in testa non si va da nessuna parte. La bassa pro-

duttività finisce dunque per essere l'altra faccia della decrescita felice che purtroppo felice non è, ma è solo sciagurata.

Gli ultimi dati Istat sull'andamento della produttività devono farci riflettere. Purtroppo non hanno suscitato alcun serio dibattito. Nel 2019 l'andamento del valore aggiunto nei settori di produzione di beni e servizi con un mercato è stato nullo. La produttività del lavoro (valore aggiunto per ora lavorata) si è ridotta dello 0,4 per cento; quella del capitale (rapporto tra valore aggiunto e *input* di capitale) è ugualmente diminuita dello 0,8 per cento. La produttività totale dei fattori – che misura anche il progresso tecnologico, lo sviluppo delle conoscenze, il miglioramento delle organizzazioni – è scesa dello 0,5 per cento dopo qualche anno di recupero. In media, nel periodo 2014-19, il tasso annuo di crescita della produttività del lavoro è stato dello 0,2 per cento contro l'1,3 per cento della media europea. La pandemia non ha certo migliorato questo desolante quadro. Lo ha peggiorato non solo nelle conseguenze negative – e per certi versi inevitabili – sui livelli produttivi ma soprattutto nell'approccio sistematico, nella dinamica dei comportamenti. Se si incentiva l'attesa di un aiuto (a volte non solo necessario ma doveroso in un paese civile) deresponsabilizzando individui e imprese non si incoraggia la ricerca della produttività. Ricerca che non confligge – è il caso di ripeterlo con chiarezza – con gli obiettivi di solidarietà sociale. Se nel pubblico impiego si scambia il lavoro a casa (ammesso che fosse sempre possibile) con avanzati esperimenti di *smart working* si crea solo l'illusione ottica e ingannevole di una improvvisa efficienza.

Giampaolo Galli e Francesco Tucci hanno realizzato un importante studio (*La caduta del valore aggiunto reale della Pubblica amministrazione: evidenze e questioni aperte*) pubblicato dall'Osservatorio sui conti pubblici dell'Università Cattolica di Milano – di cui chi scrive fa parte – arrivando di fatto alla conclusione dell'impossibilità di calcolare la produttività della macchina amministrativa italiana. “La caduta del valore aggiunto – si legge nel rapporto – è dovuta principalmente al comparto dei servizi collettivi, mentre quella della produttività è dovuta quasi interamente al comparto della sanità. In particolare, non è chiaro se l'Istat, analogamente agli istituti degli altri Paesi, riesca a misurare l'aumento di produttività e la riduzione di sprechi che può accompagnare un calo degli addetti, quale quello che si è registrato negli ultimi anni nel comparto della Pubblica amministrazione in senso stretto”.

Sul versante della Sanità, e qui veniamo agli effetti che più direttamente la pandemia ha causato sul versante della spesa pubblica e del suo corretto

utilizzo per alleviare devastanti sofferenze e migliorare una profilassi collettiva, è interessante un rapporto Cergas-Bocconi (*Fotografia del Servizio sanitario nazionale passato, presente e futuro*, Oasi 2020) a cura di Francesco Longo e Alberto Ricci. La misura della produttività, quando è in gioco la salute, apre un ventaglio di interrogativi, anche di natura etica. Se si calcola l'*output*, analogamente a quello che si fa in una produzione qualsiasi, è cioè il numero delle persone dimesse da un ospedale, guarite o almeno si spera, si opera una semplificazione che va nella direzione opposta a tutto quanto si è sostenuto in questi mesi di pandemia. Se la medicina di base funziona, gli accessi al pronto soccorso sono contenuti e, di conseguenza, un minor numero di dimissioni segnalerebbe una scarsa produttività del sistema. Si tendono poi a non cogliere i progressi tecnologici e della medicina predittiva e della prevenzione in generale. L'importanza del rapporto Oasi del Cergas Bocconi sta soprattutto nell'utilizzo dei dati provenienti dal nuovo sistema di garanzia del SSN, basato su 87 indicatori per le 21 tra Regioni e Province autonome, che rappresentano uno sviluppo dei precedenti Lea (Livelli essenziali di assistenza), che offrono una vista completa ed esauriente dei differenziali di efficacia, e quindi di salute, tra le diverse aree del Paese. In particolare la speranza di vita che al Sud è minore di circa uno o due anni rispetto al Nord. O, ancora più efficacemente, gli anni di vita, oltre i 65, trascorsi senza limitazioni funzionali, cioè nell'autosufficienza. Non è, infine, un problema di metriche, ma di capacità di usarle, valutando quante risorse siano necessarie per raggiungere gli obiettivi. Gli sprechi, anche dopo una pandemia nella quale non si è badato a spese, sono sempre cure negate a qualcuno. Le morti bianche e invisibili della Sanità. Il costo del "non curare" che equivale – soltanto sul piano banale del calcolo della produttività – a quello del "non fare".