

Cosa intendiamo quando parliamo di produttività?*

Il dibattito promosso dalla Rivista Online del Consell Econòmic i Social de la Catalunya intorno al tema della produttività solleva alcuni interessanti spunti di riflessione. In questo breve articolo cercherò di concentrarmi su alcuni di questi aspetti. Sono essenzialmente due i quesiti proposti. Con il primo ci si interroga se i mutamenti avvenuti nel corso dell'ultimo ventennio nei sistemi produttivi, in termini di utilizzo dei diversi fattori produttivi e di cambiamenti nella loro organizzazione, debbano richiedere un analogo mutamento del concetto di produttività finora utilizzato. Se vale tale riflessione – e qui si inserisce il secondo quesito – è d'obbligo interrogarsi sulla possibilità di pervenire ad un nuovo indicatore della produttività che tenga conto del mutamento del paradigma di riferimento.

L'indicatore produttività

In merito al primo quesito vale la pena soffermarsi brevemente sui presupposti teorici alla base del concetto di produttività. 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 inputs*) 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 un prodotto (Y)* derivante da un processo produttivo e la *quantità di risorse impiegate* (intendendosi il capitale e il lavoro: **K,L**) nel corso di quel processo per la realizzazione di quel dato prodotto. Nella figura 1 la formula della *produttività totale* è riportata ponderando l'impiego del fattore capitale e lavoro con i pesi: "a" e "b".

(figura 1)

$$p = Y / aK + bL$$

Tale indicatore sembra quindi assolvere ad una funzione essenziale, quella di indicare *il grado di efficienza economica* di un organismo, sia questo un'impresa, un settore produttivo, una regione oppure una nazione, nell'ambito di un determinato processo produttivo. In questo ambito ricordiamo quindi che un organismo è efficiente quando attraverso il miglior utilizzo (*razionale*) delle risorse riesce ad ottenere il più alto volume di produzione possibile. Con il termine produttività la letteratura economica fornisce una serie di indicazioni che possono riguardare:

⇒ *la produttività del lavoro (p_l)*, data dal rapporto tra prodotto (Y) e occupati impiegati per realizzare tale prodotto (E) come riportato nella figura 2:

(figura 2)

$$p_l = Y / E$$

⇒ *la produttività oraria (p_h)*, 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, come riportato nella figura 3:

(figura 3)

$$p_h = Y / H$$

* Articolo apparso sulla rivista del Consell de Treball, Econòmic i Social de Catalunya (CTESC), Productivitat i Flexibilitat n° 7/2005, Llibres del CTESC – Eines per al debat.

⇒ la *produttività procapite* (per abitante) (p_{pc}) data dal rapporto tra il prodotto realizzato (Y) e la popolazione residente (P) in quella data area presa in considerazione (regione, nazione, area sovranazionale), come riportato in figura 4:

(figura 4)

$$p_{pc} = Y / P$$

Quest'ultimo indicatore – la *produttività procapite* – viene utilizzata “*anche*” come generico *indice del “potenziale” grado di benessere* raggiunto da una nazione. E qui forse vale la pena introdurre un’opportuna considerazione.

Produttività, benessere di una nazione, livello di sviluppo umano e felicità

Mentre si può essere d'accordo nel ritenere questo indice come espressione della *capacità produttiva* raggiunta da una nazione, sono emerse notevoli perplessità in merito alla possibilità che questo indicatore possa rappresentare un indicatore *effettivo* di benessere della collettività di quella nazione. Per esaminare tali critiche possiamo iniziare a considerare l'Indice di sviluppo umano (*Human Development Index - HDI*) elaborato dallo *United Nations Development Program – UNDP*. L'organismo delle Nazioni Unite ha avvertito la necessità di elaborare un indice in grado di individuare il livello di sviluppo umano conseguito da una nazione. Questo indicatore composito si concentra su tre dimensioni misurabili dello sviluppo umano: *una vita durevole e sana* (indice di speranza alla vita), *uno standard decente di vita* (dato dall'indicatore del Prodotto interno lordo pro capite espresso in parità di potere d'acquisto in dollari USA) ed infine *da un livello adeguato di istruzione* (dato sia dal tasso di istruzione degli adulti che dal tasso di partecipazione all'istruzione di una popolazione). Sulla base dell'indice di sviluppo umano ai primi cinque posti nella graduatoria calcolata per 177 paesi troviamo: la Norvegia (0,956), la Svezia (0,946), l'Australia (0,946), il Canada (0,943) e l'Olanda (0,942). La Norvegia è il paese che risulta collocato al primo posto sia nella graduatoria dell'indice di sviluppo umano, sia in quella basata sul prodotto interno lordo procapite. Gli Stati Uniti, il paese con il terzo prodotto interno lordo pro capite più elevato scivolano, nella graduatoria dell'indice di sviluppo umano, all'ottavo posto (0,939). La Spagna si colloca al ventesimo posto (0,922), l'Italia al ventunesimo (0,920) e Israele al ventiduesimo (0,908). Il primo paese asiatico in graduatoria è il Giappone (0,938) al nono posto, per trovarne un altro - escludendo Hong Kong che è al ventitreesimo posto (0,903) – occorre arrivare al venticinquesimo posto ed è Singapore (0,902). Il primo paese dell'America latina in graduatoria è l'Argentina al trentaquattresimo posto (0,853), il primo paese africano è il Sud Africa al centodiciannovesimo posto (0,666). Fatta questa opportuna precisazione occorre però soffermarci brevemente sul carattere *potenziale* indice di benessere che l'indicatore della *produttività procapite* presenta. Potenziale perché fornisce una prima indicazione delle risorse potenziali di cui dispone quella nazione che, se opportunamente impiegate, potranno “riversarsi” in termini di benessere *effettivo* per la collettività che in quella nazione vive:

“(…) While there is evidently a strong relationship, since economic growth is an important means to human development, human outcomes do not depend on economic growth and levels of national income alone. They also depend on how these resources are used – whether for developing weapons or producing food, building palaces or providing clean water. And human outcomes such as democratic

participation in decision-making or equal rights for men and women do not depend on incomes". . (Human Development Report 2004, pag. 127).

Generalmente sembrerebbe esserci una correlazione significativa tra i due indicatori: prodotto pro capite e indicatore di sviluppo umano. Una correlazione che sembra valere maggiormente per le nazioni che presentano elevati livelli di reddito procapite, per queste nazioni a livelli alti di reddito tendono a corrispondere anche livelli più elevati di sviluppo umano. Man mano che ci spostiamo verso la parte bassa della graduatoria il grado di correlazione tende a variare. Per i paesi che si collocano su posizioni intermedie, o su livelli di reddito procapite mediobassi e bassi, possono presentarsi differenze significative tra le due graduatorie. In altri termini come aveva rilevato lo UNDP non è poi affatto sicuro che quel livello potenziale di benessere o sviluppo (misurato dal reddito procapite) sia in grado di produrre un determinato livello di benessere o sviluppo effettivo. Possono infatti esserci delle traiettorie nazionali specifiche, che fanno sì che alcuni paesi con elevati livelli di prodotto procapite presentino un peggioramento delle loro posizioni nella graduatoria basata sull'HDI: è quanto accade per il Lussemburgo, la Danimarca, gli Emirati Arabi Uniti, l'India e la Repubblica del Sud Africa. Così come ci sono nazioni che presentano una tendenza diametralmente opposta, è questo il caso della Svezia, dell'Uruguay, dell'Argentina, della Polonia, di Cuba e della Jamaica che, partendo da collocazioni più basse nella graduatoria del reddito procapite, evidenziano significativi progressi nella graduatoria basata sull'HDI. A queste situazioni particolari possono affiancarsi altre nelle quali a medesimi valori dell'HDI corrispondono posizioni in graduatoria diversa nel Prodotto procapite: la Bolivia scende mentre la Guinea e la Tanzania salgono; oppure possono verificarsi dei casi nei quali a livelli analoghi di prodotto procapite corrispondono livelli differenziati dell'HDI: Giordania e Vietnam salgono mentre l'Egitto scende.

Se si ritiene che il livello di sviluppo umano – misurato dall'HDI – rappresenti un'accettabile approssimazione del livello di benessere raggiunto da una nazione, sembrerebbe valere l'assunzione in base alla quale – almeno per quei paesi con livelli di reddito procapite elevati - l'indicatore di produttività procapite, oltre a rappresentare un'indicazione della capacità produttiva di una nazione possa esprimere – fatte le debite considerazioni - un'approssimazione accettabile del livello di benessere raggiunto da quella nazione. Nella realtà, gli approfondimenti compiuti da alcuni studiosi – tra questi l'economista Richard Layard – sembrerebbero scoraggiare questo collegamento ed in particolar modo proprio per quelle nazioni che presentano un livello elevato di reddito procapite.

L'economista Richard Layard ha infatti evidenziato come per molte nazioni al crescere del livello del reddito non cresca affatto il livello di felicità dei cittadini (un livello individuato sulla base delle risposte date dai cittadini a indagini di tipo qualitativo: interviste, questionari, etc.),¹. L'autore ha messo in relazione il livello del reddito pro capite dei cittadini americani nel corso del periodo 1946-1996 con le risposte fornite nel corso dello stesso periodo alle differenti inchieste Gallup. Ebbene, mentre il livello del reddito procapite americano tende a più che raddoppiare – nel corso del periodo in esame - la percentuale delle persone che si dichiarano felici tende a crescere nel corso del periodo 1946-1956, per poi scendere nel corso degli anni sessanta e stabilizzarsi su tali livelli. Per Layard la correlazione tra livello di reddito procapite nazionale e

¹ R. Layard, 2003, Happiness: Has Social Science a Clue? Lionel Robbins Memorial Lectures 2002/2003, Delivered on 3,4,5 March 2003 at the London School of Economics.
R. Layard, 2004, Happiness: Lesson from a New Science. (Trad. It.: Felicità – La Nuova Scienza del Benessere Comune, Rizzoli, 2005)

livello di felicità risulta valere fino ad un certo livello di reddito procapite – individuato dall'autore pari a 15.000 dollari - al di sopra di tale livello di reddito il livello di felicità risulta essere indipendente dal reddito percepito. In una situazione diametralmente opposta si troverebbero le nazioni con livelli di reddito procapite bassi, per queste sembrerebbe valere, infatti, una diretta correlazione tra livello di reddito e livello di felicità. In un certo qual modo l'analisi di Richard Layard sembrerebbe così sovvertire le evidenze espresse in precedenza attraverso l'analisi basata sull'Indice di sviluppo umano e il suo collegamento con il reddito procapite di una nazione. Si può ritenere, quindi, che il prodotto nazionale procapite di una nazione rappresenta un indicatore delle risorse potenziali di cui dispone una nazione, associarlo a livelli di benessere di quella nazione può presentare delle difficoltà pratiche, specie se entra in campo un concetto come quello di felicità (con tutta una serie di oggettive e soggettive difficoltà di misurazione). E' indubbio però che l'economista inglese insieme ad altri studiosi ha aperto il campo per un filone di studi interdisciplinari molto interessante dati i potenziali collegamenti esistenti tra lo studio dell'economia e quello della psicologia².

Produttività e competitività di una nazione

L'importanza specifica dell'indice di produttività di una nazione tende comunque ad evidenziarsi nell'ambito della teoria del commercio internazionale. Le differenze nella produttività del lavoro - nei settori produttivi delle differenti nazioni - spiegheranno i relativi flussi di scambi commerciali tra le stesse (sulla base della teoria dei costi comparati di D. Ricardo) e le diversità esistenti nelle rispettive strutture produttive nazionali. E' in questo particolare contesto che – per un'ampia schiera di autori - il concetto di produttività viene "utilizzato" come un indicatore della competitività di un paese³. Si è così affermato un concetto di *competitività* che coincide con quello formulato dal presidente del Council of Economic Advisors dell'Amministrazione Clinton del '94: Laura D'Andrea Tyson (*in Who's Bashing Whom: Trade Conflict in High-Technology Industries, Institute for International Economics, Washington, 1992*) intesa come:

"la nostra capacità di produrre beni e servizi che superino la prova della concorrenza internazionale mentre i nostri cittadini godono di un tenore di vita, allo stesso tempo, crescente e sostenibile".

Sulla base di questa definizione la performance competitiva di una nazione dovrebbe così misurarsi con la stessa tecnica con la quale si misura la performance competitiva di un'impresa: essenzialmente rispetto ai suoi partner concorrenti. Sulla base di tale principio l'indice di produttività diventa un indicatore in grado di individuare quei settori per i quali l'utilizzo razionale delle risorse impiegate permette – ad una nazione - di conseguire una condizione di efficienza produttiva e quindi un vantaggio rispetto agli altri competitori internazionali. All'interno di questa nuova teoria del commercio internazionale assume un ruolo preminente la formulazione di politiche commerciali strategiche volte a promuovere le esportazioni di determinati settori – in particolar modo quei settori ad alto valore aggiunto e per i quali è presente un elevato livello di

² Diener, E., and Suh, E.M. (eds) 2000, *Culture and Subjective Well-being*, Cambridge MA: MIT Press.
Easterlin, R.A., 2001, "Income and happiness: towards a unified theory", *Economic Journal* 111, pp. 465-484.
Veenhoven, R., 2000, "Freedom and happiness: A comparative study in 44 nations in the early 1990s!" in Diener and Suh (2000).

³ L.C. Thurow, 1992, *Head to Head: The coming Economic Battle among Japan, Europe and America, Morrow*, New York; I.C. Magaziner, R.B. Reich, 1993, *Minding America's Business: The Decline and Rise of the American Economy*, Vintage Books, New York; R.B., Reich, 1993, *The Work of Nations*; C.P. Prestowitz, Jr., 1988, *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead*, Basic Books, New York.

contenuto tecnologico⁴. All'interno di questa visione la competizione tra nazioni nel commercio internazionale sembrerebbe come un gioco a somma zero, dove i vantaggi di alcuni rappresenterebbero le perdite di altri.

Questo collegamento tra produttività e competitività è stato fortemente criticato dall'economista americano Paul Krugman nel suo articolo apparso sulla rivista *Foreign Affairs* del 1994 (*Competitiveness – A Dangerous Obsession, Foreign Affairs, March/April 1994, vol 73, number 2*), ed è stata ripresa ed approfondita nel suo libro: *Pop internationalism (1996 Mit Press)*⁵.

Per Krugman perseguire la competitività attraverso l'analogia tra i comportamenti di una nazione e quelli di un'impresa e quanto di più sbagliato possa esserci, poiché *“la definizione di competitività di una nazione risulta molto più problematica di quella di un'impresa”*. Il limite di un'impresa – quello che Krugman definisce la sua *“bottom line”* o ultima riga del conto profitti e perdite – è rappresentato dal raggiungimento di quella delicata situazione nella quale un'impresa non può più permettersi di pagare i suoi dipendenti e fornitori e di corrispondere un dividendo ai propri azionisti. Oltrepassando tale limite l'impresa cesserà di esistere poiché si è collocata al di fuori del mercato raggiungendo una situazione insostenibile. Per l'autore una nazione, diversamente da un'impresa, non va mai fuori dal mercato, proprio perché non ha un proprio ben definito limite, ossia una sua *“bottom line”*, per tale ragione, il concetto stesso di competitività risulta essere piuttosto evanescente e quindi non avere senso. Per avvalorare la sua tesi Krugman cita l'esempio degli Stati Uniti degli anni '50. Ebbene in quegli anni il livello del commercio internazionale statunitense era particolarmente basso, ma questo non ha impedito all'economia americana di sperimentare comunque livelli di reddito crescenti. Per questa via la competitività della nazione americana era da imputare prevalentemente a fattori economici interni: essenzialmente al tasso di crescita della produttività interna senza alcun bisogno di confrontarla con quella di altri paesi. In questo particolare contesto il termine competitività coincide con quello di produttività e non ha nulla a che vedere con la competitività internazionale. La critica di Krugman è rivolta essenzialmente al tentativo di trasformare l'indicatore della produttività in un indicatore di competitività internazionale, sopravvalutando così il ruolo degli scambi internazionali. Per l'autore *“il mondo non è poi così interdipendente come si potrebbe pensare”*. Il volume dell'export americano è pari al 10% del valore aggiunto dell'economia americana (con una percentuale analoga se riferita al prodotto nazionale lordo): *“gli Stati Uniti sono un'economia dove almeno il 90 per cento dei beni è servizi e prodotto per essere consumato al proprio interno”*⁶. Per l'autore si può anche essere liberi di utilizzare il termine *“competitività”* al posto di *“produttività”* senza però che questo implichi un collegamento diretto o meno con la competizione internazionale. Per Krugman l'ossessione della competitività si fonda essenzialmente sul seguente equivoco: il confondere che il vantaggio del commercio internazionale – individuato sulla base dell'indice di produttività del lavoro - sia dato dai vantaggi assoluti e non sulla base dei vantaggi relativi:

“...un paese, la cui produttività resta indietro rispetto a quella dei suoi partner commerciali in tutte o quasi tutte le industrie, esporterà quei beni in cui il suo svantaggio in termini di produttività è minore. Nella terminologia della teoria economica internazionale, un paese troverà sempre una gamma di beni in cui ha un 'vantaggio comparato' anche se non vi è nessun bene per il quale detenga un 'vantaggio assoluto'.

⁴ J. Brander, B. Spencer, 1985, “Export Subsidies and International Market Share Rivalry”, *Journal of International Economics*, february 1985.

⁵ Trad. it.: Un'ossessione pericolosa – Il falso mito dell'economia globale, ETAS Libri, 1997.

⁶ Nel formulare questa critica Krugman risulterà particolarmente caustico nei confronti di alcuni studiosi quali: Jacques Delors, Robert Reich, Lester Thurow. Quest'ultimo nel numero di *Foreign Affairs July/August 1994 (vol.73, number 4)* risponderà con l'articolo: *Microchips, Not Potato Chips*.

(...) *Un paese meno produttivo dei suoi partner commerciali in tutti i settori sarà costretto a competere sulla base dei bassi salari. Ma non subirà nessuna catastrofe, al contrario beneficerà normalmente dei vantaggi del commercio internazionale, a differenza della concorrenza tra imprese per un mercato limitato, non è un gioco a somma zero in cui il guadagno di un paese è la perdita di un altro. E' un gioco a soma positivo, ed è per questo che la parola competitività può essere pericolosamente fuorviante quando viene applicata al commercio internazionale.* Krugman, P., 1991, *Myths and Realities of U.S. Competitiveness*, Science, Novembre 8, 1991, pp. 811-815.

La disputa in merito al collegamento produttività/competitività ha assunto toni particolarmente aspri (ad onor del vero da imputare alla critica particolarmente caustica formulata da Krugman nei confronti dei suoi colleghi). Lester C. Thurow, nell'articolo "*Microchips, Not Potato Chips*", apparso su *Foreign Affairs*, July/August, 1994, risponde alle critiche di Krugman⁷. Per Thurow non è affatto vero che una nazione non abbia "*una ben definita bottom-line*", ogni nazione cerca di far crescere il tenore di vita dei propri cittadini e questo obiettivo rappresenta la "*bottom line*" di ogni nazione. Un obiettivo questo strettamente collegato al tasso di incremento della propria produttività. Un indicatore che in ogni economia verrà a dipendere principalmente dalla misura degli investimenti interni in impianti, attrezzatura, ricerca e sviluppo, professionalità della forza lavoro, infrastrutture pubbliche e dalla qualità del management privato e delle amministrazioni pubbliche. Per l'autore non si tratta di essere ossessionati dalla competitività estera, si tratta di essere consapevoli che la competitività estera "forza" l'adozione di mutamenti economici interni, fornendo nuove opportunità per adattare il proprio sistema produttivo nazionale alle sfide imposte dai nuovi scenari economici internazionali, innalzando così il livello della propria produttività:

"Put bluntly, those who don't compete abroad won't be competitive at home"

Non rendersi conto di ciò – continua Thurow - significa incorrere nello stesso errore in cui cadde Micheal J. Boskin chairman del Council of Economic Adviser dell'amministrazione di Bush Senior quando rivelò "*che non faceva alcuna differenza se un paese produceva sfoglie di patatine (potato chips) oppure sfoglie di microprocessori per computer (microchips)*" senza tener conto che i salari e i profitti nei diversi settori non sono eguali. Il mondo reale si trova così in uno stato di perpetuo disequilibrio dove i differenziali tra i salari e i profitti nei diversi settori dell'economia sono ampi e tendono a persistere. L'elevata mobilità dei fattori produttivi, legata ai mutamenti generati dalle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, dovrebbe far riconsiderare la teoria tradizionale dei vantaggi comparati. Oggi esistono produzioni nella microelettronica, nelle biotecnologie, nei nuovi materiali, nelle telecomunicazioni, nei macchinari, computer hardware e software, nei mezzi di trasporto, che non hanno una tradizionale collocazione geografica e che tenderanno a collocarsi nelle aree geografiche che presenteranno le migliori condizioni possibili di accoglienza in termini di infrastrutture materiali e soprattutto immateriali.

L'aspetto singolare di questo dibattito è rappresentato dal fatto che le due parti Krugman da un lato, ed autori come Thurow, Prestowitz, Reich, Tyson, Robert Kuttner dall'altro, tendono a giungere alle medesime conclusioni, in merito alle politiche da adottare per rilanciare la produttività di una nazione: innalzamento della formazione dei lavoratori, introduzione e diffusione dell'innovazione tecnologica, miglioramento della dotazione infrastrutturale, introdurre innovazioni nei modelli organizzativi dei processi produttivi, etc.,.

⁷ Nello stesso numero la rivista *Foreign Affairs* ospitò anche l'articolo di risposta a Krugman di Clyde, V. Prestowitz "*Playing To Win*". Anche *The American Prospect* nello stesso periodo ospitò una serie di articoli di approfondimento del dibattito, tra questi "*Peddling Krugman*" di Robert Kuttner, e la risposta di Paul Krugman "*Of Economists and Liberals*".

A più di dieci anni di distanza da questo intenso dibattito, sono intervenuti una serie di fenomeni interessanti, si pensi alla forte dinamica degli scambi internazionali, al crescente fenomeno delle delocalizzazioni, al ridimensionamento della "New Economy" e al significativo rafforzamento, nello scenario del commercio mondiale, di protagonisti quali Cina ed India. Sarebbe forse opportuno, anche attraverso l'ausilio di una serie più lunga di dati sul commercio internazionale (1995-2005), approfondire le tematiche che vennero toccate dai protagonisti di questa appassionata discussione.

L'indicatore della produttività per ciò che realmente è: un semplice indicatore della capacità produttiva

Dopo questo breve excursus sulla produttività, forse varrebbe la pena considerare questo indicatore per ciò che realmente è: un indice della capacità produttiva di una unità produttiva, di un intero settore o di un'area geografica (regione, nazione, insieme di nazioni); ritornando così alla definizione originaria che avevamo dato all'inizio di questo articolo. Ed allora vale la pena entrare in profondità ad analizzare questo indicatore di produttività come riportato nella equazione in figura 5.

(figura 5)
$$Y/P = Y/H * H/E * E/L * L/P15 * P15/P$$

In questa equazione il prodotto procapite (**Y/P**) può essere scomposto nei seguenti elementi:

Y/H = Prodotto per ore lavorate

H/E = Ore per persone occupate

E/L = Quota di occupazione in termini della forza lavoro

L/P15 = Quota della forza lavoro in termini della popolazione in età di lavoro

P15/P = Quota della popolazione in età di lavoro in termini della popolazione totale

Ciascuno dei termini dell'equazione che compone la produttività procapite, per poter essere modificato, necessita di variazioni che possono manifestarsi su differenti orizzonti temporali (di breve, di medio e di lungo periodo). Si noti come la variazione degli ultimi due termini dell'equazione sarà determinata da tendenze di medio e lungo periodo. La quota della popolazione in età da lavoro (**P15/P**) dipenderà essenzialmente dalla struttura demografica di una nazione. Modifiche di tale struttura sono destinate a produrre degli effetti sulla produttività in un orizzonte temporale di medio e lungo periodo (si pensi ad una variazione nei tassi di natalità oppure ad incrementi nella popolazione derivanti da significativi flussi migratori). Il penultimo termine dell'equazione, rappresentato dalla forza lavoro (**L/P15**) tende anch'esso a produrre degli effetti di medio e lungo periodo sulla produttività e risulta essere influenzato, oltre che da tendenze demografiche, anche da condizioni di carattere sociale che possono favorire o meno l'ampliarsi della platea della forza lavoro (si pensi ai vincoli che hanno impedito e impediscono tuttora ad una parte significativa della popolazione femminile di entrare a far parte della forza lavoro). Per i primi tre termini dell'equazione (**Y/H**; **H/E**; **E/L**) la situazione tende a cambiare. Modifiche nel tasso medio di ore lavorate per occupato (**H/E**) e nel tasso di occupazione (**E/L**) possono manifestarsi su un orizzonte temporale di breve e medio periodo, così come modifiche sul tasso di produttività oraria (**Y/H**) possono manifestarsi su un orizzonte temporale di breve, di medio e di lungo periodo. Ed è proprio su questi ultimi tre fattori che le

possibilità di incidere attraverso interventi di politica economica risultano sicuramente più ampie. E' essenzialmente sulla capacità di innalzare il tasso di occupazione e il tasso di produttività oraria che si gioca la partita per poter aumentare la capacità produttiva di una nazione, garantendo nel contempo una coesione sociale per la collettività di quella nazione (non era forse un caso che per tale via tendevano ad agire gran parte degli obiettivi individuati tramite la *strategia di Lisbona*: innalzamento dei tassi di occupazione europei e investimenti sull'economia della conoscenza: R&D, *innovazione tecnologica, formazione*). Per tale ragione vale la pena migliorare la conoscenza attuale su quel complesso di fattori che incidendo sulla produttività oraria tendono ad aumentare la capacità produttiva di un paese. Mi riferisco a fattori quali (seguendo qui la classificazione fornita da Bart van Ark)⁸:

⇒ *il capitale fisico*, inteso sia come capitale delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (hardware, software, telecomunicazioni) sia come quel complesso formato dalle dotazioni infrastrutturali pubbliche e private;

⇒ *il capitale intangibile*, formato da:

- *capitale umano* (percorsi di istruzione formale, processi di formazione continua e di aggiornamento professionale);
- *capitale della conoscenza* (Ricerca & Sviluppo, Patenti, licenze, marchi, copyrights, introduzione e diffusioni di innovazioni tecnologiche, etc.);
- *capitale di processi organizzativi* (design organizzativo ed ingegnerizzato, costruzione ed utilizzo di data base, remunerazione di idee innovative)
- *capitale di mercato* (marketing di nuovi prodotti).

Francamente mi dispiace di deludere gli amici della *Rivista Online* del Consell Econòmic i Social de Catalunya ma non credo che le modifiche avvenute, in tutti questi anni nell'economia, possano da sole rimettere in gioco il concetto di produttività che ho cercato di esprimere in questo articolo. Consideriamo l'indicatore della produttività per quello a cui deve servire senza caricarlo di eccessivi pesi ma senza sottovalutarlo nemmeno. Perché è proprio grazie a questo indicatore che si comprende come il differenziale di produzione esistente tra gli USA e l'Unione Europea (pari al 30% in termini di prodotto procapite) non dipenda tanto dal gap tecnologico, né da quello della partecipazione dei lavoratori nel mercato del lavoro, quanto da un differenziale tra l'ammontare di ore medie lavorate in un anno tra le due aree: 1865 negli USA contro le 1600 dell'Unione Europea⁹. E come da un'analisi basata su questo indicatore si possa passare a considerazioni di carattere qualitativo, sugli stili di vita tra le due sponde dell'oceano, sui livelli di equità, di giustizia sociale, etc.,.

Ritengo che le modifiche - avvenute nell'economia in questi anni - non hanno modificato gli elementi determinanti nel concorrere a stabilire il processo di distribuzione che si attua all'interno di qualunque sistema economico. Forse la mia è una distorsione derivante dall'ambiente professionale nel quale mi trovo ad operare (l'istituto di ricerca economica e sociale di uno dei principali sindacati europei: la CGIL), ma

⁸ La classificazione è ripresa dalla comunicazione (*Trends in European Competitiveness: How to avoid the Productivity – Participation Trade Off?*) effettuata da Bart van Ark il 9 dicembre 2003 alla Conferenza organizzata dalla Commissione Europea avente per titolo: "*Challenges to European Competitiveness: Industrial Performances and Policy Responses*"
⁹ de Groot, H.L.F., Nahuis, R., Tang, P.J.G., 2004, *Is the American Model Miss World ? Choosing between the Anglo-Saxon model and a European.style alternative*, CPB Discussion Paper.

vedete, quando si è chiamati a discutere delle modalità attraverso le quali distribuire il reddito prodotto attraverso la contrattazione, i parametri di riferimento che vengono evidenziati sono proprio quelli della produttività. E ciò non dipende dal fatto che siano imposti da una parte che interviene nel tavolo negoziale ed accettati passivamente dall'altra. Sono questi i parametri, semplicemente perché a tutt'oggi sono quelli che meglio individuano il campo di indagine e i risultati che si vogliono conoscere. Semmai vale la pena di riflettere su come integrare questi indicatori con un insieme di indicatori che siano in grado di evidenziare altri elementi fondamentali per comprendere il contributo che i differenti fattori produttivi concorrono a realizzare nell'ambito del processo produttivo. Mi riferisco all'individuazione dei profitti, dei livelli degli investimenti privati in infrastrutture materiali e immateriali (spesa in ricerca e sviluppo, spesa per la introduzione e diffusione delle innovazioni tecnologiche in seno all'impresa, spesa per aggiornamento professionale, spese per ricalificazioni professionali, etc.); tutti fattori che, all'interno di una negoziazione contrattuale devono trovare una giusta considerazione e quindi un'adeguata trattazione grazie all'individuazione di un vasto complesso di indicatori. Ed è proprio in base a tale approccio che forse può essere utile richiamare il caso Italiano. Attraverso l'accordo del 3 luglio del 1993 sulla politica dei redditi, sono fissati due livelli contrattuali. Con il primo livello, il contratto collettivo nazionale di lavoro di categoria tende a salvaguardare il potere d'acquisto delle retribuzioni – attraverso la fissazione di un tasso di inflazione programmata *“obiettivo”* – generando effetti economici che tengano conto *“delle tendenze generali dell'economia e del mercato del lavoro, del raffronto competitivo e degli andamenti di specifici settori”*. Con il secondo livello, nella contrattazione aziendale le relative erogazioni vengono *“correlate ai risultati conseguiti nella realizzazione di programmi, concordati tra le parti, aventi come obiettivo incrementi di produttività, di qualità ed altri elementi di competitività di cui le imprese dispongano, compresi i margini di produttività, che potrà essere impegnata per accordo tra le parti eccedente quella eventualmente già utilizzata per riconoscere gli incrementi retributivi a livello di contratto nazionale, nonché ai risultati legati all'andamento economico dell'impresa”*. Attraverso l'accordo del 23 luglio si inserisce un duplice livello di competitività/produttività: a livello nazionale settoriale quando si fa riferimento al *“raffronto competitivo e agli andamenti di specifici settori”* e a livello aziendale con il riferimento agli *“obiettivi di incrementi di produttività”*. Per quest'ultimo livello non viene scelto un unico indicatore bensì una serie di indicatori di produttività e di redditività: il *“Mol”* (margine operativo lordo) dato dalla differenza tra il valore aggiunto creato nel processo produttivo ed il costo del lavoro; *“l'Utile operativo”* dato dalla differenza tra il Mol e accantonamenti ed ammortamento; *“l'Utile di esercizio”* dato dal risultato economico dell'impresa (Mania, R., Orioli, A., 1993, L'accordo di San Tommaso, Ediesse).

Certo l'indicatore della produttività è un indicatore che non spiega tutto il resto, ma come potrebbe tra l'altro, visto che la sua funzione essenziale dovrebbe essere quella di misuratore della capacità produttiva. Forse, più che concentrarsi su indicatori alternativi, varrebbe la pena affrontare alcune sue intrinseche problematiche di carattere tecnico. Forse varrebbe la pena individuare altri indicatori di carattere quali/quantitativo in grado di delineare meglio il benessere di una nazione, seguendo così il filone di ricerca inaugurato da Richard Layard e da altri sulla *“teoria della felicità”*. Forse varrebbe la pena di approfondire il tentativo di individuare indicatori (di sviluppo sostenibile) in grado di evidenziare l'usura delle risorse naturali derivanti dai processi produttivi.

E' per tutta questa serie di motivi che ritengo l'indicatore della produttività tuttora valido – pur con i necessari distinguo che ho provato ad elencare - per il compito che gli è generalmente assegnato. Se – come

proponete con il vostro secondo quesito – sulla base delle mutate condizioni dell'economia, state cercando un indicatore alternativo a quello della produttività, per continuare a misurare la capacità produttiva di un nazione, rimango francamente perplesso ma pur sempre in trepidante attesa che voi possiate trovarlo. Nel frattempo, credo che voi non me ne vogliate se io continuerò nelle mie ricerche ad affidarmi al tradizionale indicatore di produttività.

Stefano Palmieri (s.palmieri@ires.it)

Responsabile all'IRES (Istituto di Ricerche Economiche e Sociali della CGIL) dell'Area di ricerca: Sviluppo Locale e Politica industriale.

Roma 20 giugno

./.