

NOTA ISRIL ON LINE

N° 28 - 2009

**COME MISURARE
LA RICCHEZZA PRODOTTA
DA UNA COLLETTIVITA'**

Presidente prof. Giuseppe Bianchi
Via Piemonte, 101 00187 – Roma
gbianchi.isril@tiscali.it www.isril.it

istituto
di studi sulle relazioni
industriali e di lavoro



COME MISURARE LA RICCHEZZA PRODOTTA DA UNA COLLETTIVITA'

di Giuseppe Bianchi

In questi ultimi tempi ha ripreso slancio il tema di come misurare in un mondo di cambiamenti, la ricchezza prodotta da una collettività, ricchezza ora rappresentata dal PIL che, come è noto, non tiene conto dei molteplici fattori che influenzano la sostenibilità ambientale ed il reale livello di benessere dei cittadini.

Il rapporto Strass-Kahn e una comunicazione della Commissione Europea al Consiglio e al Parlamento Europeo hanno avuto il merito di riportare, a livello di opinione pubblica, un tema finora limitato alla sfera ristretta degli esperti statistici.

L'Eurispes ha promosso un gruppo di studio ed anche l'ISRIL ha già ospitato un contributo del Prof. Alvaro, noto docente universitario di contabilità nazionale. Ci limitiamo ad organizzare qualche osservazione sull'argomento al semplice scopo di mantenere aperto il dibattito sull'argomento.

1) I limiti del PIL. Sono già stati oggetto di approfonditi dibattiti in quanto il PIL si riferisce solo ai beni che transitano sul mercato e non considera gli effetti correlati in termini di distruzione di beni capitali, ambientali ed umani.

Come dice S. Latouche, economista e sociologo francese "lo spegnimento di un incendio che distrugge una foresta è un aumento di ricchezza".

G. Ruffolo poi ci ricorda che il PIL, come misura di contabilità economica, è figlio del processo storico di mercatizzazione. In un passato non troppo lontano (come ricorda Schumpeter) l'indice della ricchezza era rappresentato da una popolazione numerosa e crescente. Solo con l'avvento dell'industrializzazione di massa si creano le condizioni per una misurazione dei prodotti favorita dalla concentrazione dei processi produttivi nelle grandi imprese.

Questo indicatore perde efficacia rappresentativa con la transizione dei sistemi economici verso nuove forme organizzative che fanno sorgere nuovi interrogativi: come misurare la nuova qualità incorporata nei prodotti dell'industria non colta adeguatamente da procedimenti statistici che tuttora privilegiano i volumi fisici della produzione e come consentire ai "deflatori" utilizzati di distinguere, nell'aumento dei prezzi, quanto attribuibile all'inflazione e quanto imputabile ad un miglioramento delle caratteristiche tecnologiche e funzionali di un prodotto? Come valutare i nuovi servizi "immateriali" culturali, relazionali, civici, che in modo crescente influenzano il nostro livello di benessere? Come misurare i prodotti e i servizi che non transitano per il mercato e che sono il risultato di processi di autoproduzione e di autorganizzazione o il portato di una nuova economia a titolo gratuito? Come rimediare all'incongruenza che l'azione della Pubblica Amministrazione sia valutata in termini di "input" (cioè costi dei dipendenti e dei beni intermedi consumati) e non di "output" (cioè di servizi erogati a vantaggio della collettività), nonostante gestisca quasi il 50% del PIL nazionale?

Quesiti aperti di cui gli esperti sono pienamente consapevoli ma che pongono il problema di investire ulteriori risorse finanziarie e competenze perché l'indicatore del PIL, pur nei suoi limiti definitivi, accresca la sua capacità di rappresentare la ricchezza prodotta in una società prevalentemente terziaria.

Anche perché le misure del PIL, per la loro capacità di condensare in una sola cifra quanto prodotto da un paese, sono alla base di scelte importanti di politica economica e le variazioni in più o in meno orientano l'azione pubblica e degli operatori del mercato.

Il PIL, poi, rapportato alle ore di lavoro, misura la produttività del lavoro e l'andamento di tale indicatore è assunto alla base della redistribuzione del reddito.

In Italia nel corso dei primi anni del 2000 si sono verificate alcune anomalie. Secondo le statistiche ufficiali, l'industria italiana ha ottenuto "performance" inferiori ad altri paesi europei (Francia, Germania) in termini di crescita del VA e della produttività del lavoro, ma nello stesso tempo le imprese hanno ottenuto margini di redditività (margine operativo lordo sul fatturato) superiori alla media europea.

L'interpretazione è che le rilevazioni statistiche dei volumi produttivi, a livello di settore, non abbiano colto il maggiore valore economico incorporato nei nuovi prodotti industriali.

Elemento questo non estraneo all'andamento squilibrato del rapporto salari/profitti a svantaggio del lavoro.

Di queste difficoltà è prova la rivalutazione fatta dall'ISTAT nel corso di questo anno della crescita del PIL e della produttività del lavoro nell'industria per il periodo 2003-2007, che avvicina significativamente i nuovi valori alla media europea.

2) Rimane, ad ogni modo, in campo l'esigenza, da cui si è partiti, di costruire indicatori che integrino il PIL nell'esprimere lo stato di benessere di una collettività e la sostenibilità ambientale dello sviluppo economico, obiettivi rispetto ai quali si sono già cimentati economisti e sociologi (L'indice di sviluppo umano dell'ONU è un esempio). Le difficoltà di trovare un nuovo indice sintetico alternativo al PIL, in cui il PIL è integrato da indicatori sociali ed ambientali con la presa in considerazione, secondo alcune proposte, anche di indicatori soggettivi, come la soddisfazione dei cittadini nei confronti dei servizi sociali, del tempo libero e così via.

Il problema che si pone è la costruzione di questa batteria di indicatori, il peso da attribuire a ciascuno e soprattutto la chiave interpretativa da usare.

Nel corso della mia esperienza professionale ho avuto l'opportunità di studiare alcuni casi di grandi imprese multinazionali con una pluralità di stabilimenti dislocati in più paesi e con una grande eterogeneità di filiere produttive, che a fronte di una ridondanza di informazioni hanno utilizzato metodologie statistiche informatiche (sistemi ERP – Enterprise Resource Planning) con le quali produrre una gamma di indicatori sintetici accorpatisi in un "tableau de bord".

Uno strumento predisposto per i vertici aziendali per tenere sotto controllo il posizionamento competitivo dell'azienda nel mercato di riferimento.

Il trasferimento di un approccio micro al macro presenta sicuramente problemi di cui non riesco ad immaginare la possibile soluzione.

Mi limito a sottoporre agli esperti un quesito. Come valutare il posizionamento dell'Italia rispetto alla crisi in atto? Se guardiamo alla caduta del PIL siamo in condizioni peggiori rispetto ad esempio a Gran Bretagna e Spagna. Dato il maggiore peso dell'industria, il nostro paese ha più risentito del blocco del commercio internazionale. Ma se mettiamo in campo altri indicatori, come il tasso di disoccupazione, l'indebitamento privato, la ricchezza netta delle famiglie, il giudizio può cambiare.

Da un tale "tableau de bord" potrebbe derivare che il nostro paese ha un migliore posizionamento sul mercato rispetto alla Gran Bretagna e alla Spagna che debbono ancora "smaltire" bolle speculative nel campo della finanza e delle costruzioni.

Continuando nel riferimento alle grandi imprese multinazionali va ancora osservato che la costruzione e la gestione del "tableau de bord" è parte integrante di un processo di pianificazione e controllo che individua, a monte gli obiettivi e i nodi critici di un percorso aziendale che deve adattarsi dinamicamente ad un contesto fortemente concorrenziale.

Problema che assume un particolare rilievo nell'ipotesi del trasferimento dal micro al macro.

L'interrogativo riguarda la possibilità o meno di esplicitare ex-ante alcuni obiettivi macroeconomici rispetto ai quali costruire ed interpretare la griglia degli indicatori. Ciò dipende dallo scenario che si assume. Chi parteggia per una interpretazione "inerziale dello sviluppo" propenderà per un uso puramente descrittivo degli indicatori, quali segnali da affidare all'interpretazione delle forze di mercato, in un contesto dove il ruolo dello Stato è residuale.

Chi invece ritiene che la politica economica deve farsi carico di alcuni problemi strutturali per accelerare la crescita (più capitale umano, più innovazione e ricerca ed altro) propenderà per una gamma organizzata di indicatori in grado di segnalare il grado di raggiungimento di tali obiettivi.

Il problema tecnico statistico di come misurare la ricchezza e il benessere di una società non è neutrale rispetto ai valori e ai contenuti che si intende dare al rapporto Stato-Mercato.

Non va poi trascurata l'ipotesi di quanti ritengono che nell'affrontare i temi di cui discutiamo, occorra assumere uno scenario europeo, quale dimensione in cui dare soluzione ai problemi dei singoli paesi.

S. Monni e A. Spaventa si cimentano con tale prospettiva assumendo a riferimento le decisioni politiche di Lisbona dell'Unione Europea.

In un "draft preliminare" (12 maggio 2009) dedicato alle misure della competitività e della sostenibilità sociale ed ambientale per i paesi europei gli autori propongono un nuovo indicatore (ICSES) per misurare la performance dei paesi dell'Unione rispetto agli obiettivi definiti in sede europea. Una

applicazione riferita ai trends 1999-2006 di tre indicatori (competitività, coesione sociale, ambiente) consente di rilevare il posizionamento dei diversi paesi nell'arco di tempo considerato.

In conclusione, il percorso per valutare in modo più efficace la realtà economica e sociale di una collettività si presenta molto accidentato. La rilevanza del tema è tuttavia di immediata percezione perché si tratta di acquisire nuove conoscenze in grado di meglio orientare le decisioni della politica e degli attori sociali.