

"Il valore di tutto" di Mariana Mazzucato

di Lorenzo Cattani

07-01-2019

Recensione a: Mariana Mazzucato, *Il valore di tutto*. Chi lo produce e chi lo sottrae nell'economia globale, Laterza, Roma-Bari 2018 (IV rist. 2020), pp. 384, 20 euro, (scheda libro)

In una scena del film *Wall Street*, Gordon Gekko affermava che «il denaro di per sé né si fa né si perde, semplicemente si trasferisce da un'intuizione ad un'altra, magicamente. Quel quadro lì lo comprai dieci anni fa per 60mila dollari, oggi potrei venderlo per 600mila [...] io non creo niente, io posseggo». Da questa frase emergono i principali elementi che Mariana Mazzucato affronta nel suo ultimo libro *The Value of Everything: Making and Taking in the Global Economy*, tradotto in italiano con il titolo *Il valore di tutto*. Chi lo produce e chi lo sottrae nell'economia globale ed edito da Laterza. In questo libro l'autrice affronta il tema del valore, un concetto centrale nella teoria economica per gli economisti classici e per Marx, ma che con la nascita della teoria neoclassica, l'attuale mainstream della teoria economica, è stato messo da parte. Ciò fa sì che i processi di creazione ed estrazione del valore vengano confusi tra loro e la ricerca di rendita sia vista più facilmente come creazione di valore. Ciò rende l'innovazione più difficile e la crescita prodotta meno inclusiva, causando un aumento delle disuguaglianze. In questa recensione verranno proposti diversi elementi analizzati da Mazzucato ritenuti particolarmente rilevanti per il dibattito pubblico e non solo.

Il valore nella teoria economica

Nel corso della storia, con lo sviluppo di nuove teorie economiche si è creato un "confine di produzione", al cui interno stanno coloro che sono ritenuti "creatori di valore". Al di fuori di tale confine vi sono invece i beneficiari della ricchezza prodotta dai primi, che estraggono valore tramite l'ottenimento di una rendita, o beneficiando di una redistribuzione del valore prodotto, ad esempio tramite politiche di welfare. Le dimensioni di questo confine non sono mai state fisse nel tempo, perché la sua determinazione è stata influenzata da forze sociali ed economiche[1].

Tuttavia, con la necessità di rispondere specialmente al pensiero marxista nel XIX secolo nacque quella che è attualmente nota come "economia neoclassica" o "rivoluzione marginalista". Con questo approccio teorico il prezzo diventa misura diretta del valore: «la dimensione di un mercato per un determinato bene, ovvero il numero di prodotti che devono essere venduti prima che l'utilità marginale non copra più i costi di produzione, è spiegato dalla scarsità, quindi dal prezzo, degli input nella produzione». Ciò dipende anche dalle preferenze dei consumatori, perché il valore di un bene è rintracciabile nell'utilità che quel bene ha per il consumatore, fino a quando il sistema non raggiunge un equilibrio. Il concetto di equilibrio, fondamentale per capire l'economia neoclassica, «ha l'effetto di descrivere il capitalismo come un sistema pacifico guidato da meccanismi di concorrenza» che si stabilizzano da soli e che non devono subire interferenze. In questo sta il fortissimo contrasto col pensiero di Marx, che vedeva invece il capitalismo come un sistema caratterizzato dal conflitto di classe[2], pieno di disequilibri tutt'altro che ottimali. Il confine di produzione diventa quindi malleabile, poiché qualunque cosa legalmente scambiata sul mercato per un dato prezzo produce valore: da quel momento in poi la finanza viene considerata produttiva. È importante tenere a mente tutto questo perché avrà conseguenze rilevanti. È infine importante ricordare che nessuna scuola di pensiero (dai mercantilisti ai neoclassici) ritiene lo Stato un attore produttivo.

L'ascesa della finanza: il "casino capitalism"

Le attività finanziarie che sono cresciute di più dal 1980 ad oggi sono l'asset management e i prestiti alle famiglie. Tuttavia nel corso del tempo, anche grazie all'attività di lobbying condotta dal settore finanziario e per via dell'idea sempre più forte fra la classe politica che il mondo della finanza creasse valore, sono state tolte moltissime regolamentazioni al settore (una su tutte la possibilità di scambiare i derivati, che sarebbero diventati l'innescò per la crisi del 2008). Il prodotto di questa deregulation è stata una finanza "autoreferenziale". Mazzucato afferma che le aziende continuerebbero a finanziare gran parte degli investimenti in produzione e product development tramite risparmi interni, trattenendo la somma dai propri guadagni. Secondo l'autrice «solo il 15% dei fondi generati dalla finanza viene diretto verso aziende non finanziarie[3]. Il resto viene scambiato fra istituzioni finanziarie, facendo sì che il denaro cambi semplicemente mano». Le istituzioni finanziarie hanno creato denaro soprattutto scambiando fra di loro denaro già esistente. A questo bisogna aggiungere la crescente propensione per attività di shorting (tipica degli hedge fund) cioè scommettere contro la probabilità che un certo evento si verifichi[4], il tutto mirato a ottenere profitti nel breve termine. La passione per il breve termine è condivisa anche dalla private equity (PE), che tecnicamente investirebbe su attività produttive: la aziende di PE investono in imprese di cui assumono la proprietà e la gestione, per poi rivenderle dopo un periodo di 3-7 anni (o lanciando un'IPO, un'offerta pubblica iniziale sul mercato azionario). Una pratica negativa delle aziende di PE è quella di fare debito per acquistare un'impresa e facendolo poi gravare sui conti dell'azienda stessa, continuando però ad estrarre dividendi.

Nell'estrazione di valore da parte della finanza sono cruciali i costi di transazione. L'abbassamento dei costi tramite la crescita dimensionale dell'azienda non si è mai verificato nel settore finanziario. Un fenomeno aggravato dai molti hedge fund che si «specializzano in scambi ad alta frequenza, comprando e vendendo asset velocemente e in grandi volumi anche nel giro di pochi secondi tramite computer speciali, che fa aumentare i costi per gli investitori». Nel 1993 una revisione del SNA, un sistema che stabilisce standard internazionali per il calcolo della contabilità nazionale, ha incluso i costi dell'intermediazione finanziaria (il FISIM) nel calcolo del valore aggiunto. Da allora i costi della finanza fanno crescere il PIL. Ciò rafforza la narrazione di una finanza creatrice di valore, che è diventata talmente pervasiva da produrre effetti anche sull'economia reale, come dimostra la diffusione dell'idea di "massimizzazione del valore dell'azionista", con cui sono stati giustificati programmi di riacquisto delle azioni da parte di moltissime aziende non finanziarie, che hanno sottratto fondi agli investimenti in ricerca e sviluppo (R&S). Fra il 2003 e il 2012, 449 aziende dell'indice Standard and Poor's 500 hanno impiegato 2,4 trilioni di dollari (più di 2mila miliardi) per riacquistare le proprie azioni[5]. L'idea è semplice: confidando che il valore delle azioni aumenti, le aziende riacquistano le proprie azioni per poi rivenderle in futuro.

Le conseguenze di questo atteggiamento sono due: da un lato gli investimenti di lungo periodo calano a favore della ricerca di profitti immediati, dall'altro questi piani di riacquisto rafforzano le disuguaglianze. Questo perché il riacquisto delle azioni è qualcosa di cui beneficiano soprattutto i manager e pone il problema della redistribuzione dei guadagni nelle aziende. In questo senso il caso di Apple è significativo: nel 2011 i 9 top manager di Apple hanno guadagnato 440,8 milioni di dollari, cifra pari a quanto guadagnato dai 17.600 dipendenti dei negozi Apple negli USA[6].

Innovazione ed estrazione del valore

Mazzucato analizza anche l'estrazione del valore nell'economia dell'innovazione. Questa sezione si concentrerà su due casi: la determinazione dei prezzi dei farmaci e i profitti legati a "esternalità di rete".

Nel settore farmaceutico l'uso dei brevetti è diventato uno strumento per soffocare l'innovazione. Sul

mercato troviamo «sempre più farmaci con un valore terapeutico scarso o nullo» secondo Mazzucato[7]. Nel 2014 Gilead, un'azienda farmaceutica, rilasciò un nuovo farmaco per il virus dell'epatite C, Sovaldi, che rappresentava un grande passo avanti nel trattamento di questa malattia. Una terapia di tre mesi costa 84mila dollari (1.000 dollari a pillola), mentre per la versione "perfezionata", Harvoni, il prezzo sale a 94.500 dollari. Beneficiando della copertura dei brevetti, Gilead ha potuto agire come un monopolista e, poiché la domanda per questi prodotti è rigida[8], i prezzi stabiliti sono elevatissimi.

Le aziende farmaceutiche, non a caso, hanno giustificato tali prezzi in base al valore che quei farmaci producevano. Eppure, afferma Mazzucato, la determinazione dei prezzi basata sul valore era stata pensata per contenere i prezzi. Al riguardo l'autrice cita il caso del National Institute for Health and Care Excellence (NICE) nel Regno Unito, che calcola il valore dei farmaci in base all'indicatore di quality adjusted life years (QALY). Un QALY è un anno di salute perfetta, se il valore è minore di uno vuol dire che la salute non è perfetta. Il NICE ritiene generalmente che un farmaco sia efficiente se il costo è compreso fra le 20mila e le 30mila sterline per ogni QALY. Un simile meccanismo è uno strumento molto potente, perché il NICE fornisce consigli al Servizio Sanitario Nazionale britannico (NHS) su quali farmaci acquistare, aiutando una migliore allocazione del budget del NHS. Non è un caso se, secondo l'OCSE, il Regno Unito spende solo il 9,9% del PIL in spese sanitarie mentre per gli USA tale valore è pari al 16,9% del PIL[9] (a dimostrazione che il servizio sanitario nazionale possa contribuire anche a contenere le spese).

Nel caso delle esternalità di rete Mazzucato afferma che si hanno quando, ad esempio, «il valore di un telefono aumenta quando aumenta anche il numero di persone a cui il proprietario di quel telefono può collegarsi» o quando «un social network diventa più utile per il suo proprietario nel momento in cui più persone lo usano. Facebook o Twitter fanno di tutto per aumentare il numero di utenti: più grande è la rete, più forte è la posizione dell'azienda». Google da motore di ricerca è diventato un servizio mail, che può essere usato per accedere a servizi di videochiamata, scrittura o correzione di documenti. Aziende della Silicon Valley come Google, Amazon e Facebook vengono dipinte come "forze del bene", a differenza di quelle di Wall Street; si parla di sharing economy o addirittura di "socialismo digitale", eppure, come afferma l'autrice, l'idea per cui «questi servizi siano offerti a tutti gratuitamente [...] con lo scopo di dare potere alle persone e creare un mondo più aperto è straordinariamente ingenua». Google e Facebook operano su un mercato "a due metà". Nella prima vi sono i servizi per i consumatori, nell'altra le offerte rivolte alle imprese, dalle vendite di spazi pubblicitari fino a informazioni sul comportamento dei consumatori. «Nel momento in cui i consumatori aumentano (usando un motore di ricerca o un social network), i click sulle pubblicità e le informazioni sul comportamento dei consumatori aumentano di conseguenza, incrementando la profittabilità sull'altra metà del mercato».

I consumatori offrono a Google «input necessari per il suo processo di produzione: le visualizzazioni delle pubblicità e, soprattutto, i loro dati personali [...] se online vi è qualcosa di gratuito, tu non sei il consumatore, sei il prodotto».

La sottovalutazione del settore pubblico secondo Mazzucato

Come è stato anticipato, fra le principali teorie economiche, dai mercantilisti ai neoclassici, nessuna ha mai ritenuto lo Stato come attore produttivo. Alcune teorie sono anche andate oltre a questa semplice tesi, sostenendo che i fallimenti di Stato fossero peggio di quelli di mercato o che, poiché maggiormente esposto al rischio di corruzione e "cattura", lo Stato dovesse mantenere un ruolo al più marginale nell'economia. Le conseguenze di un simile pensiero sono tante, in questa sezione ne verranno discusse due: le preferenze per politiche di austerità e le privatizzazioni.

Nonostante la crisi del 2008 sia stata causata dall'alto livello del debito privato insieme alla deregolamentazione del settore finanziario, la conclusione a cui si è arrivati è che fosse lo Stato

l'attore da incolpare e che mantenere basso il debito pubblico fosse cruciale. Eppure, se si considera il rapporto debito/PIL si capisce che è difficile ridurre il debito se si opera unicamente sul numeratore di questa frazione (lavorando solo sulla riduzione del deficit) se il denominatore non cresce. Ciò che è probabilmente più consigliabile è lavorare su come si intende usare il deficit. Al riguardo Mazzucato cita proprio il caso dell'Italia. Dal 1991, con l'esclusione del 2009, l'Italia ha sempre avuto un avanzo di bilancio, inoltre negli ultimi vent'anni il deficit italiano è sempre stato inferiore a quello tedesco. Eppure il PIL è cresciuto poco negli ultimi 4 anni, senza recuperare il 2,8% perso nel 2012 o l'1,7% nel 2013.

Sono stati fatti grandi sforzi per dipingere la finanza come produttiva, cercando allo stesso tempo di fare l'opposto per lo Stato. Basti pensare che il valore aggiunto prodotto da aziende pubbliche viene calcolato come se fossero aziende private nel settore di riferimento (il valore prodotto da una rete ferroviaria pubblica viene ascritto al settore trasporti ad esempio). È quindi naturale che le privatizzazioni siano conseguenti a questa narrazione da cui lo Stato appare non solo come improduttivo ma anche nocivo per gli investimenti privati. Tuttavia, spesso le privatizzazioni producono gli stessi esiti che vorrebbero scongiurare. È il caso del NHS britannico, che durante gli anni del New Labour, fu oggetto della Private Financing Initiative (PFI), con cui aziende private costruivano ospedali che poi venivano affittati al NHS per prezzi molto alti, creando un pesante fardello per le casse dello Stato. L'esito è la nascita di aziende private specializzate nel vincere appalti dal settore pubblico che formano una sorta di oligarchia, impedendo la sana concorrenza su cui è costruita la logica delle privatizzazioni[10].

Conclusioni sul testo di Mariana Mazzucato

Secondo Mazzucato il punto non è tanto arrivare ad una migliore definizione di ciò che è produttivo, ma piuttosto puntare sulle sinergie. Sarebbe conveniente per tutti se la finanza venisse "guidata" verso investimenti di lungo periodo, incanalando i finanziamenti verso l'attività produttiva, in modo da porre fine all'attuale autoreferenzialità. Allo stesso tempo è fondamentale ripensare il ruolo dello Stato nell'economia. Il ruolo da esso svolto ad esempio nel campo delle biotecnologie e dell'elettronica mostra come il settore pubblico non si limiti a correggere i mercati ma li plasmare. A questo proposito si rinvia alla più famosa delle opere di Mariana Mazzucato *Lo Stato innovatore*, anch'essa recensita su questo sito. Quello proposto dall'autrice è un profondo ripensamento dei rapporti tra pubblico e privato e una sfida ad alcuni dei luoghi comuni più diffusi sul tema dell'origine dell'innovazione. Idee che possono richiamare il pensiero di Karl Polanyi, secondo cui i mercati sarebbero profondamente "imbrigliati" all'interno delle istituzioni politiche e sociali creando una situazione nella quale Stato e mercato, settore pubblico e privato, si rinforzino a vicenda.

[1] I mercantilisti, come noto, teorizzavano che il commercio fosse cruciale per la creazione di valore, i fisiocratici affermavano che il valore derivasse dalla terra (quindi agricoltura e attività estrattive erano ritenute produttive), mentre gli economisti classici e Marx ritenevano che fosse il manifatturiero il cuore del confine di produzione.

[2] Per i neoclassici infatti, in condizioni di equilibrio i salari sono uguali alla produttività marginale del lavoro e non rispondono a dinamiche di potere come per Marx.

[3] Froohar, R. (2016), *Makers and Takers*, New York: Crown, p.7.

[4] Nel 1992, ad esempio, George Soros scommise un miliardo di dollari contro l'ingresso del Regno Unito negli Accordi Europei di Cambio.

[5] Lazonick, W. (2014), *Profits without prosperity*, in "Harvard Business Review", settembre 2014.

[6] Mazzucato, M (2015), Lo Stato innovatore, Laterza.

[7] Al riguardo si può anche consultare t'Hoen, E. M. F, The Global Politics of Pharmaceutical Monopoly Power: Drug Patents, Access, Innovation and the Application of the WTO Doha Declaration on TRIPS and Public Health (Diemen: AMB, 2009).

[8] Nel senso che ad un aumento dei prezzi non corrisponde una diminuzione della domanda.

[9] OECD, Health expenditure and financing (2017):
http://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=HEALTH_STAT

[10] Crouch, C. (2017), I paradossi delle privatizzazioni e delle esternalizzazioni di servizi pubblici, in Mazzucato e Jacobs (a cura di), Ripensare il Capitalismo, Laterza.