

Gli indicatori di competitività dell'economia italiana

di Pippo Ranci

(prefazione al volume, in corso di pubblicazione, *Gli indicatori di competitività dell'economia italiana nel quadro del processo di Lisbona*, a cura di Pippo Ranci)

1. Il rito del confronto

Ogni tanto leggiamo sui quotidiani che l'Italia sta all'ottantesimo posto nel mondo, dietro il Botswana. L'effetto è di scoraggiamento o di stimolo, a seconda dell'umore del lettore (il giornalista va solitamente nella prima direzione). Ma non capiamo mai bene di quale classifica si tratti e che cosa esattamente essa misuri.

Un ampio numero di simili classifiche riguarda la competitività del sistema economico. Se siamo bassi in classifica vuol dire che il nostro sistema economico è poco competitivo.

La bassa competitività del sistema italiano ci viene periodicamente ricordata ogni volta che si riunisce il World Economic Forum a Davos; ogni volta che l'uno o l'altro degli indicatori più diffusi viene aggiornato e la sua nuova edizione viene presentata alla stampa.

Il numero degli indici pubblicati e diffusi è cresciuto. Sono prodotti da varie organizzazioni, più o meno connesse con la ricerca scientifica, dotate di varia serietà e consistenza e anche di varia efficacia mediatica (non necessariamente correlata alla serietà). Ne deriva un bombardamento che confonde il pubblico.

2. L'utilità dei confronti

Dei confronti non possiamo fare a meno. Anzi, molti di più ne dovremmo avere, e dovremmo farne uso regolare.

Come verificare se le tariffe ferroviarie in Italia sono troppo alte o troppo basse, se non confrontando i livelli dei diversi paesi? In fondo i confronti che riguardano i costi industriali e la produttività sono i meno necessari perché il mercato comunque è l'arbitro finale della vendibilità dei prodotti. Che importa se gli alberghi a Londra hanno costi proibitivi? Tanto sono pieni lo stesso. E che importa se il prezzo degli abiti griffati sembra ingiustificato in base ai costi? Tanto c'è chi li compera. Ma i servizi che non passano per il confronto della concorrenza, quelli sì che occorre assolutamente sottoporli a qualche altro tipo di confronto.

La valutazione delle scuole, delle università, degli ospedali comincia a essere usata sistematicamente, anche per verificare l'impiego del danaro pubblico. Molto di più occorre.

La cultura della valutazione e quindi del confronto (o del “*benchmarking*”, con un termine che viene dalla consulenza aziendale ed è entrato nell’uso generale) merita di essere sviluppata. Saremo meglio in grado di far funzionare il sistema democratico quando alla fine di una legislatura gli elettori avranno a disposizione, tra l’altro materiale utile per giudicare la maggioranza che ha governato, una tabella con la durata media dei processi all’inizio e alla fine del periodo, e ugualmente con il numero dei morti per incidenti stradali, la percentuale di inosservanza dell’obbligo scolastico, la percentuale della popolazione sotto la soglia della povertà e via dicendo. E per le amministrazioni locali gli indicatori dell’inquinamento atmosferico, delle interruzioni delle forniture idriche, dei tempi di attraversamento della città con mezzi pubblici, della microcriminalità e così via. Numeri scelti non da una parte di volta in volta a seconda delle convenienze, ma consolidati nell’uso e forse necessariamente fissati, almeno all’inizio, da un soggetto neutrale.

In tutti questi casi importano sempre entrambi i tipi di confronti: quelli nel tempo per verificare se stiamo migliorando o peggiorando, e quelli con sistemi simili per vedere se stiamo indicando la via o inseguendo gli altri.

3. I confronti internazionali

Spesso si pensa che le statistiche offrano, a costo di molto lavoro, semplice conferma di quello che sapevamo già. Ma questa è presunzione alimentata dall’ignoranza.

Ci saremmo aspettati che l’Italia figuri al ventiseiesimo posto su ventinove paesi nel livello di apprendimento della matematica nella scuola secondaria? Lo sappiamo da quando l’OCSE ha pubblicato i risultati del progetto “PISA” e soprattutto da quando il governatore della Banca d’Italia Mario Draghi ne ha fatto menzione nella sua relazione annuale 2006.

Ci saremmo aspettati che nessuna università italiana trovi posto nelle prime 100 del mondo e solo alla riga 173 riusciamo a trovare Bologna e alla 183 la Sapienza? Qui la classifica è stilata da un’organizzazione privata, THES-QS World University Ranking, formata dal Times di Londra e da un gruppo di esperti, che segue un metodo sicuramente opinabile ma gode di alta reputazione. Si basa su interviste a persone competenti, alle organizzazioni che assumono i laureati, a campioni di insegnanti e studenti, alle citazioni ottenute dalle pubblicazioni scientifiche.

Anche nel campo dei servizi poco esposti alla concorrenza la comparazione è essenziale. L’Automobile Club tedesco ha pubblicato un’indagine comparata della qualità dei servizi di ristorazione sulle autostrade da cui i gestori italiani escono male (vedi il Sole 24 Ore dell’11

luglio 2007). L'indagine dovrebbe essere ampliata a cura di altri 15 Automobile Club tra cui l'ACI.

Gli indicatori settoriali si moltiplicano.

Nessun indicatore è perfetto ma se troviamo indicazioni nette e persistenti nel tempo provenienti da fonti che godono di buona reputazione, qualcosa dobbiamo fare. O riusciamo a dimostrare che c'è in quelle classifiche una distorsione sistematica ai danni del nostro paese (nel qual caso la denuncia ben circostanziata dovrebbe essere lanciata nel dibattito internazionale) oppure è bene che ci preoccupiamo del segnale e cerchiamo i rimedi.

4. Confronti tra sistemi

Il confronto sintetico e complessivo tra sistemi economici parte normalmente dal confronto dei livelli di prodotto (PIL) pro capite. La gara per la crescita è seguita e commentata con spasmodico interesse, anno per anno e persino in periodo più brevi nonostante le variazioni brevi siano spesso di misura inferiore al margine di errore statistico, e non c'è nulla che possiamo aggiungere in questa sede.

Il dibattito sul “declino” che si è sviluppato negli ultimi anni prende le mosse da una sistematica tendenza dell'economia italiana a crescere meno velocemente delle economie contigue e simili. Non c'è dubbio che quello sia un segnale d'allarme, meritevole di approfondimenti.

Naturalmente il PIL non è tutto, e possiamo fare eco alle note critiche al significato del PIL e alla necessità di superarlo o meglio affiancarlo ad altri indicatori. Il Qatar ha un PIL pro capite molto vicino a quello dell'Italia, ma la notizia non ha molto significato.

Se cerchiamo un indicatore molto generale la scelta ovvia è guardare lo Human Development Index dell'UNDP, il programma ONU per lo sviluppo. L'indicatore risulta dalla misurazione di: lunghezza della vita attesa alla nascita, alfabetizzazione degli adulti, scolarizzazione, PIL pro capite. In un elenco di 277 paesi l'Italia figura al 17° posto alla pari con il Regno Unito, dietro molti paesi europei (Norvegia, Svezia, Svizzera, Olanda, Finlandia, Belgio, Austria, Danimarca, Francia) ma prima di molti altri (Spagna, Germania, Grecia, Slovenia, repubblica Ceca, Ungheria, Polonia, repubbliche Baltiche, Slovacchia, Croazia); dietro Stati Uniti, Australia, Canada e Giappone ma prima di Israele, della Corea e della Russia.

Molte variabili vanno con il PIL pro capite, ed è naturale perchè un paese più ricco ha più risorse per garantire ai cittadini assistenza sanitaria e scuola.

Lo stesso UNDP pubblica anche un indice di povertà (Human Poverty Index, HPI), che fornisce una misura inversa della povertà, cioè la capacità di un paese di ridurre la povertà al

suo interno. Esso include altri indicatori di speranza di vita e alfabetizzazione e inoltre indicatori di disoccupazione di lunga durata e di percentuale della popolazione sotto la soglia di povertà, definita sia in senso assoluto sia in relazione al reddito medio del paese. La classifica appare, almeno per i paesi più sviluppati, molto simile a quella dello HDI. L'Italia però viene scavalcata dalla Germania, dal Regno Unito e dalla Spagna (sta al 18° posto e sarebbe più indietro se non fossero spariti dalla tabella, per mancanza di dati, Islanda e Austria).

Uno sguardo velocissimo quindi già consente di raggiungere qualche sommaria conclusione. Siamo tra i più ricchi, come indica il PIL pro-capite; ma l'andamento tendenziale del PIL solleva preoccupazioni.

Usiamo il nostro reddito in linea con gli altri paesi per quanto riguarda la salute e la scolarizzazione; ma ci sono indizi di debolezza per quanto riguarda la lotta alla povertà (HPI) e ad alcuni aspetti della qualità scolastica.

Naturalmente questo è solo un assaggio. Un'attenzione sistematica agli indicatori di confronto sarebbe utile.

5. La competitività

Si usano indicatori comparativi per mettere a fuoco un aspetto del sistema, la sua competitività. Ma che cosa intendiamo per competitività? Si sa che la vita è anche una gara: competono gli individui, le organizzazioni, i sistemi. Competitività è la capacità (dell'individuo, dell'organizzazione, del sistema) di competere con successo. Ma in quale gara?

Qui ci occupiamo della gara economica, quindi lasciamo da parte lo sviluppo umano e la lotta alla povertà. Ci occupiamo della capacità di competere nella lotta per i mercati dell'economia globalizzata.

La capacità di competere di un'impresa si misura confrontando prodotti, servizi e prassi aziendali con quelle dei concorrenti più forti. È questo il lavoro degli specialisti di *benchmarking*.

Analoghe tecniche si sono a lungo applicate alla ricerca della capacità di competere di un sistema economico. Si è guardato soprattutto al commercio estero. Il sistema che esporta beni e servizi più di quanti ne importa è evidentemente competitivo. Per secoli l'analisi del commercio internazionale è stata condotta sulla base di una convinzione semplice: il saldo della bilancia di beni e servizi alla lunga determina l'arricchimento relativo del paese.

Nell'economia di oggi le cose sono più complesse. Gli Stati Uniti non sembrano soffrire molto dal loro enorme disavanzo nel commercio di beni e servizi, e nessuno si sogna di dire che l'economia americana è poco competitiva. Le imprese americane producono all'estero generando flussi di reddito che tornano negli Stati Uniti sotto forma di redditi da capitale. La competitività si traduce non in esportazioni ma in sviluppo delle imprese e conseguente accrescimento delle opportunità per i giovani che escono dal sistema scolastico e fanno carriera in queste imprese. Si traduce in influenza culturale, economica e politica.

Nel vecchio mondo della competizione puramente commerciale bastavano pochi indicatori a dare un'idea di come andavano le cose. Se i prezzi interni aumentano più dei prezzi dei principali concorrenti, corretti per le variazioni del cambio, significa che il nostro sistema sta perdendo competitività; e viceversa. Lo stesso esercizio si fa con il costo del lavoro per unità di prodotto. Si ha un'idea abbastanza fedele dell'andamento della competitività di prezzo, cioè della capacità di reggere la concorrenza a parità di composizione delle esportazioni e delle importazioni.

Per vedere se la composizione migliora o peggiora si classificano i beni e servizi uno schema bipartito: da un lato quelli "avanzati" ovvero nuovi o con elevato contenuto di ricerca, che presumibilmente si commerciano a prezzi ben superiori al costo di produzione, e dall'altro quelli "maturi" ove la competitività è prevalentemente di prezzo. ogni spostamento della composizione dell'export verso i primi, e dell'import verso i secondi, indica un rafforzamento della competitività del sistema.

Oggi si fa ancora uso di questi indicatori ma è chiaro che sono molto parziali. Le imprese italiane hanno aperto fabbriche nell'Europa dell'Est: è un segno di competitività delle imprese o di perdita competitività delle fabbriche italiane? Entrambe, ma gli indicatori tradizionali rilevano solo la seconda. Per poter valutare entrambi gli aspetti occorre vedere se la trasformazione ha lasciato in essere e fatto crescere in Italia reparti di progettazione e di sperimentazione di miglioramenti del prodotto se non vera e propria ricerca, direzione commerciale e attività logistica per la commercializzazione nel mondo, direzione finanziaria; e le connesse attività esterne di supporto professionale. Come si misura tutto ciò?

Si impone la messa a punto di una più vasta batteria di indicatori. Lo studio della competitività non si può più ridurre allo studio del commercio estero e delle sue determinanti.

6. Lisbona

L'Unione Europea ha percepito il rischio di perdere competitività di fronte alla crescita rapida di Cina, India e altri paesi extraeuropei e di fronte all'accelerazione del progresso tecnico che

impone continue veloci riorganizzazioni agli apparati produttivi. La decisione di fare qualcosa è stata presa nella riunione del Consiglio Europeo a Lisbona del marzo 2000. Così il “qualcosa” si chiama “processo di Lisbona”. Enunciato con singolare ottimismo, l’obiettivo strategico dell’Europa per il decennio 2000-2010 è quello di “diventare l’economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo, in grado di realizzare una crescita economica sostenibile con nuovi e migliori posti di lavoro e una maggiore coesione sociale”.

Si tratta in primo luogo di prendere le misure del problema, fissare obiettivi quantitativi che configurano un percorso di recupero e di sviluppo, verificare a tappe annuali (in corrispondenza del Consiglio di primavera) se siamo in linea con il percorso tracciato. Ciascun paese si confronta con gli altri e con gli obiettivi; l’UE intera si confronta con gli obiettivi.

Gli indicatori di Lisbona sono molti e vanno dai classici indicatori macroeconomici (come il PIL pro-capite, il tasso di occupazione, la produttività del lavoro) agli indicatori di realizzazione del mercato interno, di dotazione di infrastrutture, di adozione delle nuove tecnologie, specie quelle dell’informazione, di uso sostenibile delle risorse, di adattamento del mercato del lavoro alle esigenze di flessibilità e protezione sociale, di sviluppo del capitale umano.

È facile dimostrare che tutto va bene oppure male, dato che alcuni indicatori hanno andamento favorevole e altri meno.

Per arrivare a un unico indicatore di sintesi occorre costruire una media ponderata degli indicatori parziali attribuendo loro dei pesi, ma non vi è un sistema di pesi concordato.

7. Catene causali e interdipendenze

Lisbona è ancora facile, sul piano analitico s’intende: si tratta di verificare il progresso nel tempo di un gruppo di economie sufficientemente omogenee e su di un percorso predefinito. Molto più difficile stilare classifiche che riflettano non i progressi da un anno all’altro ma i livelli comparati di capacità competitiva. Non la crescita del PIL ma il livello del PIL. Non la crescita della produttività ma il livello della produttività. Non lo sviluppo delle attività innovative ma la quota di attività innovative nel complesso del sistema. E non per economie omogenee ma per sistemi economici diversissimi.

Definire e misurare la competitività è facile se confrontiamo due imprese che producono prodotti identici o quasi. Difficile confrontare due imprese che operano in settori diversi, e a maggior ragione confrontare sistemi economici.

Un mio vecchio professore amava citare la teoria delle ciliege, da lui inventata. Come è noto, le ciliege vanno in genere a due a due. Così le notizie dell'economia, nella percezione comune, si dividono sostanzialmente in due sole categorie: quelle buone e quelle cattive. La crescita è buona, l'inflazione è cattiva. Vedendo così il mondo, le classifiche sono facili: si fa la somma algebrica dei punteggi positivi per le cose buone e di quelli negativi per quelle cattive, ed ecco i sistemi economici per ordine dal migliore al peggiore.

Il problema è che la teoria delle ciliege non sa affrontare la complessità e le ambivalenze dell'economia. Il livello dei salari è buono ma il costo del lavoro è cattivo. Per superare il conflitto bisogna introdurre la produttività del lavoro: quello che veramente è preferibile è un elevato livello salariale a parità di costo del lavoro, ciò che è reso possibile da un livello elevato della produttività del lavoro. La produttività del lavoro va aggiunta all'elenco delle cose buone. Ma in genere per ottenere maggiore produttività del lavoro bisogna investire, e il costo del capitale (a parità di prodotto) è cattivo. Come confrontare un sistema con bassa produttività del lavoro e basso impiego di capitale con un sistema di segno opposto? possono essere entrambi competitivi.

Come si vede, il gioco diventa complesso. Sei i modelli usati dagli economisti sono complicati c'è una ragione.

La complicazione ha a che fare con le interdipendenze. La produttività dipende dagli investimenti ma gli investimenti si dirigono più facilmente verso sistemi ad elevata produttività. Si può osare il confronto quando si può ritenere che i sistemi siano simili per molti aspetti. È facile individuare la più competitiva tra due imprese se fanno prodotti identici: basta confrontare i prezzi. È facile confrontare due sistemi economici se hanno molte caratteristiche in comune: basta isolare e confrontare le caratteristiche in cui essi differiscono. In gergo, il confronto esige sempre che si possa celare un buon numero di variabili sotto la clausola "a parità di altre condizioni (*ceteris paribus*)". Per qualsiasi confronto economico, guardare alla posizione relativa dell'Italia rispetto alla Francia può dare indicazioni significative; il confronto con il Botswana dice poco.

Vi è un'altra difficoltà, e riguarda le catene causali. Se l'obiettivo è la crescita di attività innovative e per la crescita di queste attività occorrono investimenti nella ricerca, e perchè gli investimenti abbiano esito positivo occorre un buon sistema scolastico, quale indicatore dobbiamo esaminare? Quello della crescita di attività innovative? Quello degli investimenti nella ricerca? O quello della qualità del sistema scolastico? O tutti e tre, ma in questo caso, con quali pesi? Il problema qui è decidere quanto vogliamo risalire nella catena causale: ci

limitiamo a misurare le cause immediate di successo o insuccesso o vogliamo andare a monte, con maggiore lungimiranza ma anche maggiore incertezza?

Se risaliamo su per la catena causale rischiamo di perderci. Finiamo nell'area delle caratteristiche che definiscono il grado di apertura dell'economia e il grado di sviluppo sociale. Sappiamo bene che in generale è più adatto all'innovazione e quindi più competitivo un sistema con libertà civili affermate, istituzioni solide, alto livello di istruzione e cultura, coesione sociale. arriviamo agli indicatori dello sviluppo umano: caratteristiche desiderabili in sé, anche a prescindere dal fatto che possano favorire la competitività.

8. Il contesto per le imprese

Il punto di equilibrio va trovato individuando quelle caratteristiche che definiscono un contesto favorevole allo sviluppo delle imprese. Il World Economic Forum parla di misurare i progressi che i paesi fanno in “creating an improved business environment” (creare un ambiente migliore per l'attività imprenditoriale). La banca Mondiale misura ciò che crea “Ease of doing business” (la facilità di fare impresa). Né troppo a ridosso della competitività (costi e prezzi comparati) né troppo a monte (libertà civili).

La soluzione è apparentemente semplice. Ma anche qui ci si può domandare: di quale attività d'impresa si parla? Di impiantare una fabbrica avendo già un progetto ben definito per produrre un prodotto ben preciso? o di avviare un'impresa che metta a punto prodotti nuovi studiando tecnologie e mercati? Le condizioni ambientali richieste sono ben diverse.

E ancora: si definisce un ambiente favorevole all'insediamento di attività provenienti dall'estero o favorevole alla crescita autoctona di imprese innovative? Cose ben diverse.

Gli indicatori non chiariscono a priori, ma essendo trasparente il modo in cui sono costruiti, si possono esaminare e valutare. Il posto in graduatoria dice qualcosa, l'analisi dell'indicatore è sempre necessaria.

Il presente rapporto fornisce alcune indicazioni per capire che cosa dicono (e che cosa non dicono) gli indicatori di competitività più diffusi e più citati.

9. Dati e opinioni

Gli indicatori sono basati su due tipi di materia prima: i dati oggettivi e le espressioni di opinioni, sia pure provenienti da osservatori “privilegiati”. Se la scelta dei primi è problematica per i motivi espressi sopra, quella delle opinioni è ancora più fragile. Gli uomini d'affari troveranno accogliente e adatto all'impresa un contesto in cui si parla la loro lingua, in cui le istituzioni e le abitudini sono più simili a quelle dei loro paesi d'origine. Risentiranno

ampiamente delle opinioni degli uomini d'affari loro simili, che incontrano e con cui conversano. Le opinioni che si sono formate su di una esperienza sopravvivranno per anni al mutare delle circostanze che hanno determinato quell'esperienza.

Gli specialisti costruttori di indici conoscono benissimo questi problema, naturalmente. Hanno messo in atto espedienti per ridurre la distorsione. Tuttavia si può tranquillamente scontare una tendenza degli indici nelle direzioni indicate sopra. Naturalmente le distorsioni sono limitate e non possono annullare il valore segnaletico di differenze ampie negli indicatori.

10. Il rapporto

La lettura del rapporto fornisce qualche indicazione almeno iniziale.

Senza dubbio l'Italia si presenta in buona posizione per quanto a competitività complessiva: è un paese sviluppato e ben industrializzato. Ma la tendenza è al peggioramento relativo: gli indicatori migliorano meno di quelli di molti altri paesi.

Appaiono nettamente meno favorevoli gli indicatori che più specificamente misurano la facilità di creare imprese e localizzare attività economiche nonché quelli che misurano lo sforzo di ricerca e innovazione.

In conclusione vi è motivo di allarme. Alcuni miglioramenti si notano, ma ancora insufficienti. Le cose da fare sono abbastanza note

Ma non è lo scopo di questa nota offrire conclusioni e tanto meno indicazioni per le politiche. Abbiamo solo cercato di rendere più agevole la lettura degli indicatori di cui si parla e fornire qualche avvertimento per valutarne il significato.