

Cosa si nasconde dietro le classifiche della competitività

di Alessandro Spaventa - Pubblicato in "ASTRID – Rassegna" n. 17 del 2005

Circa due settimane fa tutti i principali quotidiani italiani hanno pubblicato con grande rilievo i risultati del *Global Competitiveness Report* elaborati dal World Economic Forum (WEF) di Ginevra. Nel rapporto viene presentata una classifica della competitività di 117 Paesi nella quale l'Italia si posiziona al 47° posto, un giudizio che ha destato inevitabilmente preoccupazione e commenti sconsolati. Pena che si rinnovano ogni volta che viene pubblicata una delle sempre più numerose graduatorie di questo tipo.

A parte il giudizio sul nostro Paese, viene da chiedersi quanto effettivamente siano attendibili tali classifiche che, pur costruite con criteri diversi, condividono tutte un'impostazione di base, ovvero l'utilizzo oltre che di dati provenienti da fonti internazionali come FMI, OCSE e Banca Mondiale anche di indagini presso un campione consistente di imprenditori. Poiché quella pubblicata dal WEF è la classifica più famosa e ritenuta più autorevole vale la pena quindi analizzare le caratteristiche dell'indice su cui è basata, il *Growth Competitiveness Index*. A riguardo tre sono le questioni principali da prendere in considerazione: il modello teorico di riferimento, la metodologia di elaborazione dell'indice e il tipo di dati utilizzati.

Il modello elaborato dal WEF si propone di misurare la competitività intesa come "quell'insieme di fattori, politiche e istituzioni che determinano il livello di produttività di un Paese e che determinano quindi il livello di prosperità che può essere raggiunto da un'economia". Ovvero comprendere "cosa spiega la diversa evoluzione del reddito procapite". Un'analisi della produttività quindi per spiegare il tasso di crescita del reddito procapite. A tal fine nell'elaborare il modello viene totalmente abbandonata la teoria della crescita in favore di un approccio che in parte deriva da un'applicazione dei lavori di Michael E. Porter sulla competitività e in parte dalle teorie sulla crescita endogena proposte con successo nella metà degli anni '90 da Robert J. Barro e Xavier Sala-i-Martin. Non a caso sia Porter che Sala-i-Martin figurano tra coloro che contribuiscono al rapporto.

Il modello si basa su tre pilastri: la qualità dell'ambiente macroeconomico, lo stato delle istituzioni pubbliche e la capacità di sviluppare o assorbire tecnologia. Tre pilastri apparentemente sensati. Chi potrebbe sostenere ad esempio che uno stato con i conti pubblici disastrosi, una burocrazia onnipotente e corrotta e le cui produzioni principali sono scarpe e vestiti sia competitivo? Nessuno, a parte forse il nostro Presidente del Consiglio naturalmente. Ma c'è un problema. Gran parte delle relazioni causali ipotizzate non sono state provate e certo non vengono provate nel rapporto. Prendiamo ad esempio il caso del deficit dei conti pubblici. Il rapporto del WEF dà a tale variabile una connotazione invariabilmente negativa. Ma ogni buon studente di un corso base di politica economica sa che il deficit di bilancio non è un male in sé. Anzi. In tempi di recessione o stagnazione accrescere il deficit per finanziare un aumento della spesa pubblica può rappresentare una politica più che ragionevole. Basta riandare con la memoria ai tempi dell'amministrazione Reagan o chiedere a George W. Bush per avere una conferma. Naturalmente il deficit deve essere sostenibile e andare a finanziare investimenti ad elevata produttività e non spesa corrente. D'altro canto una stretta e soprattutto rigida disciplina di bilancio può rivelarsi in molte condizioni un male piuttosto che un bene.

Anche qua basta vedere la variegata e numerosissima casistica degli insuccessi del FMI, Argentina in testa.

Tra l'altro il *Global Competitiveness Report* cita proprio l'Argentina come caso esemplare delle ripercussioni negative indotte da politiche di bilancio sconsiderate, ignorando forse che il crack argentino è in gran parte il risultato delle misure imposte dal FMI, un'istituzione non certo propugnatrice della spesa facile.

Argomentazioni simili possono essere fatte per altre delle variabili prese in considerazione dal modello elaborato dal WEF, come l'elevato livello di risparmio che in assenza di un mercato dei capitali non implica molto in termini di crescita (come dimostrano i casi di Stati Uniti in un verso e Italia nell'altro), o il numero di cellulari procapite o la possibilità che l'anno a venire si verifichi una recessione. Il modello ha poi una serie di mancanze, alcune delle quali vengono onestamente riconosciute, ma che nondimeno ne diminuiscono l'efficacia: non prende in considerazione il mercato del lavoro, le infrastrutture, il mercato dei capitali, l'inquinamento (un fattore rilevante nel futuro per Cina e India), la salute pubblica (vale per tutti il problema dell'AIDS in Africa). Mancanze singolari per un modello che dovrebbe analizzare la competitività che, anche nella concezione ristretta del WEF di capacità di produrre ricchezza, dovrebbe essere comunque misurata nel lungo periodo. Per fare un

esempio banale come non pensare che l'epidemia di AIDS che sta falciando le giovani generazioni del Sud Africa non possa avere conseguenze sulle sue future capacità di crescita?

Se il modello appare tutt'altro che solido, i problemi aumentano quando viene messo in pratica. Come accennato il *Growth Competitiveness Index* è basato su tre indici: l'indice tecnologico, l'indice sulle pubbliche istituzioni e l'indice sull'ambiente macroeconomico. Ognuno di tali indici è poi composto da due o tre sottoindici che raggruppano in totale 32 o 34 variabili, a seconda che si considerino Paesi tecnologicamente avanzati o meno. E fin qui niente di male. Il problema nasce nell'attribuzione dei pesi ai vari indici e subindici che viene fatta a priori sulla base di ipotesi non ben specificate e quindi del tutto opinabili. Non si tratta di una questione da poco. L'attribuzione dei pesi ha un'influenza rilevante nella definizione del valore dell'indice finale e quindi della posizione in classifica. Corruzione e stabilità macroeconomica ad esempio hanno lo stesso ruolo nel determinare la produttività di un Paese come ipotizzato dal WEF o no? Oppure: è lecito attribuire alla capacità di produrre e assorbire tecnologia la stessa rilevanza del grado di diffusione delle tecnologie ICT?

Il terzo problema, infine, risiede nella tipologia dei dati utilizzati. Delle 32-34 variabili prese in considerazione, infatti, solo 13 sono di tipo statistico e pesano solo per il 44,3% nella composizione dell'indice finale. Le rimanenti 21 (o 19 nel caso dei Paesi tecnologicamente più avanzati), che pesano per il restante 55,7%, sono il frutto di un'indagine condotta su oltre 8.000 dirigenti d'azienda. Ma forse questo potrebbe non necessariamente essere un elemento di debolezza se non fosse per il campione utilizzato e per il modo in cui sono poste le domande. Si tratta infatti di un campione non elaborato in modo da essere statisticamente rappresentativo, ma basato sull'adesione delle imprese all'indagine. Inoltre, agli intervistati vengono poste le stesse domande senza che abbiano a disposizione, neanche in modo approssimativo, le stesse informazioni. Difficile che un imprenditore degli Emirati Arabi Uniti (18° Paese in classifica) abbia le stesse informazioni dello stato della ricerca o dell'innovazione in Islanda (7° Paese in classifica) e viceversa.

Difficile quindi che dia un parere informato e sensato sullo stato reale del suo Paese rispetto agli altri. Oltre alla forte disomogeneità del campione vi è anche un altro problema: alle persone intervistate viene chiesto di esprimere un'opinione sulle condizioni del proprio Paese senza che vi sia uno standard al quale fare riferimento. Un imprenditore della Repubblica Slovacca può perfettamente ritenere che nel proprio Paese sia diffusa la collaborazione tra università e imprese nell'ambito della ricerca (altro elemento la cui efficacia nel favorire il progresso tecnologico è stata recentemente messa in dubbio,

come dimostra il caso del settore farmaceutico negli Stati Uniti) perché magari confronta la situazione attuale con quella del passato, mentre un imprenditore in Italia altrettanto lecitamente potrebbe rispondere in modo negativo alla stessa domanda. Ma non è detto che ciò implichi che nella Repubblica Slovacca il numero e l'intensità di collaborazioni tra imprese e università sia maggiore che nel nostro Paese.

E qui veniamo all'ultimo nodo: il modo in cui sono poste le domande che sono spesso molto vaghe. Chiedere "qual è la posizione tecnologica del vostro Paese rispetto ai leader mondiali?" non vuol dire granché. A cosa si riferiscono i termini posizione tecnologica e leader mondiali: alla ricerca di base? a quella applicata? al livello tecnologico delle aziende? e di quale tecnologia si sta parlando? Questioni anche queste non banali.

L'Italia, tanto per rimanere in casa nostra, ha performance più che dignitose nella ricerca di base e anche in quella applicata con punte di eccellenza in alcuni settori come quello dell'elettronica estremamente avanzata (componentistica per il settore aeronautico o quello spaziale) o quello della ricerca medica. Ma è anche caratterizzata da un tessuto produttivo tecnologicamente arretrato. Tale grado di ambiguità si ritrova purtroppo in molte delle altre domande utilizzate nell'indagine.

Il *Growth Competitiveness Index* elaborato dal WEF ha quindi, per essere generosi, delle basi piuttosto fragili, sia dal punto di vista del modello teorico, sia dal punto di vista della metodologia di elaborazione dell'indice che per quanto riguarda i dati utilizzati. Fragilità che caratterizza anche l'altro indice elaborato dal WEF il *Business Competitiveness Index* e altri indici di competitività più o meno famosi come quello elaborato dall'IMD o dalle varie società di consulenza o di analisi internazionali o "globali". Discutere quindi del 30° o del 47° posto non ha granché senso, come non ha senso giudicare la qualità di un CD dal suo posto in classifica, e bene fa chi non prende tali graduatorie sul serio. D'altronde non ci vuole un team di esperti mondiali per sapere che l'Italia è specializzata in settori tradizionali a bassa intensità tecnologica, o che abbiamo delle regioni in mano alla criminalità organizzata o che il nostro debito in rapporto al Pil è il più alto d'Europa. Ci vuole forse un team di esperti per affermare che un'economia monoprodotto come quella del Kuwait sia più competitiva di quella italiana.