

Le misure della competitività nel nuovo contesto internazionale: dai settori alle imprese

Beniamino Quintieri

Università di Roma Tor Vergata e Fondazione Manlio Masi

e-mail: quintieri.fondazionemasi@ice.it

versione provvisoria

Sintesi:

Le trasformazioni in atto nei sistemi economici a seguito dei processi di integrazione internazionale hanno reso più complessa la definizione del termine *competitività* e più articolato l'insieme dei fattori necessari per misurarla. In particolare i cambiamenti nei processi produttivi e le modalità di operare sui mercati esteri, risultanti da una sempre più accentuata internazionalizzazione produttiva, indicano la necessità di sviluppare nuovi indicatori di competitività non più basati su analisi aggregate e su dati relativi a macro-settori. Si suggerisce pertanto la necessità di analisi che partano dal basso combinando dati di impresa con informazioni a livello territoriale.

Parole chiave:

globalizzazione, competitività, imprese, territori.

1. Introduzione

I processi di globalizzazione hanno dato luogo a profonde trasformazioni nelle strutture produttive e nei mercati determinando profondi e rapidi cambiamenti nella posizione competitiva di molti paesi, cambiamenti il cui monitoraggio diventa sempre più difficile in conseguenza della complessità dei fenomeni e della velocità con cui essi hanno luogo. Conseguentemente, la comprensione dei vari aspetti dell'integrazione e dell'interdipendenza delle economie mondiali necessita di uno spettro più ampio di strumenti e di informazioni rispetto al passato.

Guardando ai tratti distintivi della fase del processo di globalizzazione attualmente in corso, emerge innanzitutto la rilevanza della frammentazione internazionale dei processi produttivi. Gli scambi transnazionali di materie prime e beni finali sono ormai soltanto una delle componenti dell'integrazione internazionale e stanno assumendo un peso meno preponderante rispetto al fenomeno nel suo complesso. Accordi di subfornitura, outsourcing e, soprattutto, la crescita e la diffusione di affiliate estere costituiscono elementi sempre più rilevanti nell'attività internazionale delle imprese, che necessitano di una conoscenza ampia e approfondita.

L'apertura di nuovi mercati e l'emergere di nuovi importanti concorrenti hanno modificato gli equilibri esistenti e reso lo scenario competitivo internazionale più complesso. Questa situazione ci spinge a migliorare la conoscenza dei fattori che consentono alle economie nazionali di trarre i maggiori benefici da tale contesto; tutto ciò che, solitamente, viene sintetizzato nel concetto di competitività di un'economia.

Anche le analisi della pressione competitiva e dei modelli di specializzazione dei paesi non possono prescindere dalle caratteristiche peculiari che hanno assunto i flussi commerciali, la crescente differenziazione dei prodotti, la rilevanza del commercio intraindustriale e il peso sempre più ampio del commercio *intra-firm*, legato alla crescita degli investimenti diretti esteri, inducono a considerare nuovi strumenti nel definire la collocazione di un paese nel contesto competitivo internazionale.

Infine, va tenuto in considerazione il fatto che le economie più avanzate e, sempre più, anche alcune economie emergenti producono la maggior parte della loro ricchezza nel settore terziario. Nonostante l'integrazione internazionale nei servizi stia procedendo più lentamente rispetto ad altri comparti, la diffusione delle ICT, gli accordi commerciali e le regolamentazioni internazionali stanno dando una nuova linfa alla crescita degli scambi internazionali di servizi.

Nelle sezioni seguenti verranno presi in esame gli aspetti dell'attuale processo di globalizzazione che abbiamo precedentemente evidenziato, cercando di individuare quali possano essere le necessità informative che ne emergono, con particolare riferimento al contesto italiano.

2. Competitività e specializzazione internazionale

2.1 Il commercio di beni

Gli indicatori più tradizionali delle performance di un paese sui mercati internazionali sono generalmente basati sui flussi di esportazioni ed importazioni che diverse banche dati offrono al più elevato grado di disaggregazione per prodotto e per paese, in volumi e in quantità. La recente evoluzione dello scenario internazionale rende questi dati non completamente adeguati a cogliere pienamente l'evoluzione della specializzazione e della posizione competitiva di un paese.

In primo luogo per potere analizzare correttamente gli effetti della frammentazione produttiva sul commercio intraindustriale è necessario occuparsi in genere del complesso fenomeno dell'*outsourcing*. A questo proposito il commercio di parti e componenti sta assumendo crescente importanza specie in alcuni settori. Per i paesi dell'Unione Europea, in parte queste informazioni provenivano dai dati sul traffico di perfezionamento. Tuttavia, l'allargamento dei confini comunitari, l'apertura dei mercati e il conseguente abbattimento delle tariffe doganali ha ridotto la rilevanza e l'affidabilità dei dati rilevati con questo regime statistico. Sarebbe quindi utile disporre di informazioni alternative e di indicatori adeguati relativi al commercio di prodotti intermedi per comprendere i fenomeni sottostanti. Pensiamo, ad esempio alla semplice rilevazione delle quote di mercato nelle esportazioni; a seconda del peso che il traffico di perfezionamento assume negli scambi di un paese, si modifica anche l'interpretazione che si può dare alle quote rilevate e al suo posizionamento in un mercato o in settore.

Attualmente soltanto Stati Uniti, Francia e Giappone hanno intrapreso una raccolta di dati sul commercio di beni intermedi basati su rilevazioni per impresa, utilizzando peraltro metodologie piuttosto dissimili che complicano i confronti internazionali. Una soluzione alternativa è quella di servirsi delle tavole di input-output, che definiscono in che misura determinati settori si servano di beni intermedi come input di produzione. Un problema di questo tipo di dati è che vengono aggiornati solo ad intervalli di tempo piuttosto ampi e con un certo ritardo rispetto alle rilevazioni. Inoltre in alcuni casi è necessario utilizzare delle stime per definire le porzioni di input intermedi attribuibili allo scambio con estero.

Una importante componente di questo fenomeno è costituito dal commercio *intra-firm*, relativo agli scambi fra filiali e casa madre. Sarebbe utile disporre di dati statistici relativi alle importazioni ed esportazioni delle affiliate controllate da multinazionali straniere, nei confronti sia della casa madre che delle altre affiliate in altri paesi, come intrapreso già in alcuni paesi dell' OECD. La quota del commercio *intra-firm* (esportazioni tra casa madre e affiliate e tra affiliate) oscilla tra il 15% e il 60% delle esportazioni complessive nei paesi dell'OECD. Il fenomeno degli scambi *intra-firm* pesa molto non solo sugli scambi di manufatti, ma soprattutto di servizi: occorrerebbe quindi estendere anche a questi ultimi le indagini relative. Attualmente, dati su questo fenomeno sono attualmente disponibili solo per pochi paesi: Stati Uniti, Canada, Giappone, Svezia, Paesi Bassi. Sarebbe anche utile poter distinguere tra importazioni destinate alla produzione interna e quelle destinate ad essere riesportate sia nello stesso stato che dopo aver subito ulteriori trasformazioni e quindi un'ulteriore fase produttiva.

Alla luce della complessità che caratterizza i flussi commerciali il caso del commercio in beni intermedi riguarda solo un aspetto di un più ampio problema di individuazione delle caratteristiche della collocazione competitiva e del modello di specializzazione di un paese. E' ancora possibile, ad esempio, attribuire alle esportazioni di un intero settore alcune caratteristiche di contenuto tecnologico o di fattori produttivi impiegati, quando le fasi di produzione sono fortemente frammentate? Non avrebbe infatti senso attribuire a un paese, che esportasse semilavorati e beni finali che necessitano di alta intensità di capitale e lavoro specializzato, lo stesso modello di specializzazione di altri che, pur concentrandosi negli stessi settori, si occupassero di fasi di produzione o di tipologie di prodotti molto differenti. Anche la crescita del commercio intra-industriale di tipo verticale è il risultato di uno scambio, all'interno di uno stesso settore, di prodotti con diverse caratteristiche e livelli qualitativi ai quali vanno presumibilmente associati intensità fattoriali e livelli tecnologici diversi.

Questo tema assume una rilevanza particolare nel caso dell'Italia, le cui esportazioni nei settori tradizionali e soggetti alla concorrenza delle economie emergenti è ben più marcata rispetto agli altri paesi più industrializzati. E' opinione diffusa che il livello qualitativo delle esportazioni italiane nei settori tradizionali sia superiore rispetto a quello dei concorrenti. Tradizionalmente si è cercato di testare questa tesi confrontando i valori unitari delle esportazioni di paesi concorrenti, assumendo implicitamente che valori medi unitari più elevati spesso riflettano un livello qualitativo superiore nelle merci. In particolare, la crescita dei VMU delle esportazioni italiane negli ultimi anni ha fatto supporre che la concorrenza dei paesi emergenti abbia spinto i produttori italiani a focalizzarsi su fasce di mercato più elevate a scapito dei volumi esportati.¹ Tuttavia, la

¹ Cfr. Borin, Quintieri (2006)

stessa quantificazione esatta del fenomeno risente di una mancanza di precisione e di omogeneità dei dati disponibili. Per numerosi settori, ad esempio, gli indici di VMU e di volume forniti per l'Italia dall'Eurostat e dall'Istat presentano differenze così sensibili da influire anche sulla valutazione dell'entità e talvolta anche degli andamenti complessivi di questi indicatori. Si tratta peraltro di statistiche fondamentali per definire anche le quote in volume delle esportazioni e quindi che dovrebbero godere di un elevato grado di standardizzazione tra i paesi e tra le fonti statistiche. Obiettivo importante da parte degli Istituti di statistica dovrebbe essere quello di costruire degli indicatori di prezzo a livello disaggregato.

In conclusione analisi accurate sulla specializzazione di un paese e la sua posizione competitiva nel commercio mondiale richiedono, alla luce dei cambiamenti intercorsi nel commercio mondiale negli ultimi anni, che alle statistiche di tipo merceologico vengano affiancate informazioni a livello di impresa. Solo così si potrà tenere compiutamente conto di fenomeni importanti legati alle attività di delocalizzazione, subfornitura, cambiamenti qualitativi dei prodotti, modalità di formazione dei prezzi sui diversi mercati.

2.2 Il commercio dei servizi

Nelle misurazioni sull'integrazione economica internazionale non si può prescindere dal fatto che, nei paesi avanzati, l'industria ormai pesa solo per circa il 20% sul totale del PIL. Il suo ruolo è sempre molto rilevante in quanto rimane il settore più aperto ed esposto alla concorrenza internazionale e alla globalizzazione, quindi più soggetto ai cambiamenti e alle trasformazioni necessarie a competere. Al contrario, il settore dei servizi, che contribuisce per il restante 80% nella formazione della ricchezza in Italia e negli altri paesi più avanzati, è molto meno aperto agli scambi con l'estero: il peso degli scambi di servizi sul totale del commercio mondiale, infatti, raggiunge all'incirca il 20 per cento. In parte questo dipende dalle caratteristiche stesse di alcune prestazioni di servizi, che rendendo impossibile la fornitura transfrontaliera, ma anche dall'orientamento restrittivo che ancora caratterizza le politiche commerciali in questo settore. Tuttavia, sia all'interno dell'Unione Europea, con l'entrata in vigore della direttiva Bolkestein, sia a livello internazionale, grazie alla ripresa dei negoziati sul GATS (Accordo Generale sugli Scambi di Servizi) nel Doha Round del WTO, si procede verso una maggiore concorrenza internazionale anche nello scambi di servizi. Inoltre, le opportunità introdotte dalla diffusione delle ICT hanno ampliato le categorie di servizi commerciabili e in generale facilitato l'interscambio.

In quest'ottica emergerà sempre più forte l'esigenza di disporre di dati completi e affidabili su questo tipo di scambi internazionali. Attualmente, infatti, le statistiche relative al commercio di servizi risultano ancora lacunose e inadatte a una comprensione adeguata del fenomeno, in particolare per paesi in via di sviluppo. Uno dei problemi sulla rilevazione di questi dati sta nelle diverse modalità di fornitura internazionale di servizi. Soltanto alcune tipologie di scambi, infatti, prevedono registrazioni nel conto corrente della bilancia dei pagamenti. In diversi settori, ad esempio, la modalità più importante di fornitura è costituita dall'attività delle affiliate estere di imprese multinazionali, che non possono essere rilevate dai dati macro. Anche nel caso dell'Italia, gli investimenti di multinazionali estere nel settore dei servizi ricoprono un peso preponderante sul totale dello stock di IDE esteri, così come sul totale degli

investimenti effettuati da imprese italiane all'estero. Ancora una volta, quindi, emerge l'importanza di disporre di dati "micro" sull'attività delle affiliate estere delle imprese multinazionali. All'interno dello stesso progetto dell'OECD per promuovere e uniformare la raccolta di questo genere di dati sono state disposte indicazioni particolari relative alla fornitura di servizi delle partecipate estere (FATS)².

Essendo un punto cruciale per l'integrazione internazionale degli scambi di servizi, sarebbe necessario avere degli indicatori che rivelino il livello di apertura internazionale dei paesi in questo macrosettore. Dato infatti che i servizi costituiscono anche un *input* fondamentale, per la produzione industriale, un incremento della competizione interna ed estera nella fornitura di servizi alle imprese potrebbe migliorare la produttività e l'efficienza dell'intero sistema economico. In questa ottica un contributo informativo può venire dalla analisi *input-output* la quale permetterebbe di valutare il contributo al processo produttivo di servizi importati.

3. IDE, frammentazione produttiva e attività delle imprese multinazionali

Uno degli aspetti più evidenti dell'evoluzione del processo di globalizzazione economica è indubbiamente la frammentazione internazionale della catena del valore nella produzione. Questo fenomeno ha luogo attraverso la suddivisione internazionale di fasi produttive e di servizi e pone in primo piano il ruolo delle imprese multinazionali. Proprio la rapida evoluzione degli investimenti diretti esteri (IDE) è stato un tratto caratterizzante dell'integrazione economica internazionale più recente. Negli ultimi quindici anni, infatti, gli IDE sono cresciuti a tassi estremamente più elevati rispetto alla produzione mondiale e hanno mostrato un incremento di circa tre volte superiore rispetto alla crescita dei flussi commerciali. Nell'Unione Europea circa un quinto degli addetti è attualmente impiegato in imprese multinazionali, che producono un quarto del fatturato totale. L'apertura dei mercati finanziari, le politiche di attrazione di capitali di molti paesi e l'evoluzione delle ICT, che hanno agevolato il trasferimento di conoscenze e ridotto i costi della frammentazione, consentono a un numero sempre maggiore di imprese di accedere alle strategie di internazionalizzazione. Si tratta quindi di un fenomeno eterogeneo che viene messo in atto con diverse finalità. Inoltre, le delocalizzazioni produttive e, in generale, l'internazionalizzazione producono effetti molteplici che coinvolgono le strutture produttive, il mercato del lavoro, il trasferimento tecnologico e di conoscenze, oltre ad incidere sensibilmente sulle caratteristiche dei flussi commerciali, ad esempio, attraverso il commercio *intra-firm*. L'interesse rispetto a tali problematiche non si limita all'ambito accademico o della ricerca economica, ma colpisce direttamente l'opinione pubblica e la percezione diffusa della globalizzazione. Secondo una recente inchiesta dell'Eurobarometer, la delocalizzazione delle imprese verso paesi con costo del lavoro più basso è considerata la principale conseguenza della globalizzazione dal 38% dei cittadini europei. E' necessario quindi disporre di informazioni che permettano una comprensione sempre più approfondita del fenomeno e dei suoi effetti, di operare dei confronti internazionali e di controllare la sua evoluzione nel tempo.

² L'acronimo utilizzato dall'OECD sta per Foreign Affiliates' Trade in Services, mentre l'Eurostat utilizza la medesima sigla per indicare l'insieme di tutte le variabili relative all'attività delle partecipate estere (Foreign Affiliates' Trade Statistics).

I flussi di IDE sono stati per lo più misurati attraverso i dati provenienti dalla bilancia dei pagamenti dei vari paesi, seguendo per lo più i criteri indicati dal Fondo Monetario. Queste informazioni, basate sull'International Transaction Reporting System (ITRS), hanno il vantaggio di essere reperibili in tempi brevi, per un ampio numero di paesi e non necessitano di risorse ulteriori rispetto a quelle richieste per la bilancia dei pagamenti. Tuttavia, questi dati considerano soltanto la parte di investimenti esteri che si sostanzia in transazioni monetarie transnazionali, trascurando una serie di altri elementi come, ad esempio, il reinvestimento degli utili da parte delle affiliate estere. Inoltre, l'apertura e l'integrazione dei mercati finanziari ha reso sempre più complesse le strutture proprietarie e le modalità di trasferimento dei capitali, complicando l'individuazione degli IDE tra casa madre e affiliate e rispettivi paesi. Le rilevazioni basate sui dati della bilancia dei pagamenti risultano quindi incompleti e non del tutto affidabili.

La soluzione alternativa è di basarsi direttamente sull'individuazione delle imprese multinazionali e delle rispettive affiliate e operare delle rilevazioni dirette delle loro attività e dei flussi di investimento. Tale via risulta ovviamente più complessa, ma permette di ottenere informazioni più approfondite e ben più ampie sul fenomeno. Avere una conoscenza diretta delle partecipazioni estere in un paese e delle affiliate all'estero delle imprese nazionali, permette di raccogliere informazioni non solo sui flussi di investimento ma sul complesso delle attività delle imprese multinazionali. Ciò rappresenta un passo fondamentale per comprendere gli effetti dell'internazionalizzazione delle imprese nei paesi di origine, come in quelli di destinazione e poter ricostruire le determinanti alla base di queste strategie.

Molti dei paesi più industrializzati si sono concentrati sulla raccolta di questo tipo di dati sull'attività delle imprese multinazionali. L'OECD sta cercando di coordinare e omogeneizzare queste rilevazioni nei paesi membri, concordando criteri precisi per l'individuazione delle partecipazioni e definendo delle variabili di interesse sull'attività delle imprese multinazionali. Si tratta di un ampio set di informazioni che riguardano la struttura proprietaria delle imprese e delle affiliate, i flussi di investimento, l'occupazione, le performance di redditività, la qualifica degli addetti, le spese in ricerca e sviluppo e i flussi commerciali internazionali di queste imprese.

Proprio il ruolo delle *transnational corporations* (TNCs) nella dinamica degli scambi commerciali mondiali rappresenta un tema di grande interesse su cui, però, disponiamo di informazioni ancora limitate. Dalle stime basate sui dati dei pochi paesi che compiono rilevazioni su questi fenomeni, si ricava che il commercio che riguarda le TNCs ammonterebbe a circa due terzi degli scambi complessivi, mentre per un terzo il commercio mondiale consisterebbe proprio di flussi *intra-firm*. Tornando in generale a riflettere sulle informazioni sulle attività economiche delle multinazionali, dal rapporto *Measuring Globalisation* dall'OECD, emergono ritardi e lacune soprattutto nel censimento delle "*parent company affiliates abroad*", ossia delle imprese a controllo nazionale presenti all'estero, e di molte informazioni ad esse relative. Nella lista dei Paesi economicamente più importanti che rilevano questo tipo di osservazioni, l'Italia è sicuramente l'assente di maggior rilievo, mentre sono già presenti anche stati come la Grecia e il Portogallo. L'ISTAT raccoglie in effetti statistiche sulle "*Inward Foreign Affiliates*" ossia imprese residenti in Italia e sottoposte a controllo estero³; tuttavia mancano dati di qualsiasi tipo riguardo fatturato, occupazione e investimenti di imprese

³ Nel 2002 le imprese a controllo estero rilevate dall'Istat erano circa 11.900, occupanti circa il 6,6% del totale degli addetti.

multinazionali italiane verso l'estero. Il solo database di questo tipo attualmente disponibile per l'Italia è la banca dati "Reprint" del Politecnico di Milano, che non fornisce però una serie di informazioni che l'OECD ha inserito tra le variabili di interesse (ad esempio spese in R&D, numero di ricercatori, diffusione delle tecnologie, traffico commerciale e scambi *intra-firm*). Nel caso dell'Italia, paese con alta preponderanza di imprese di piccole dimensioni (nel 2004 le imprese manifatturiere con meno di 20 addetti erano il 93% del totale, dato Eurostat) è certamente necessario tenere presente la maggiore difficoltà derivante dal raccogliere una categoria di microdati come quelli appena citati, provenienti da una popolazione industriale molto variegata e numerosa, composta in prevalenza da soggetti di medie e piccole dimensioni per loro natura più difficili da monitorare.

Sarebbe quindi auspicabile un stringente collaborazione strategica tra tutte le istituzioni pubbliche e private che possono agevolare il perseguimento di questo obiettivo. Se da un lato le grandi imprese industriali possono essere contattate dall'ISTAT con una certa facilità, l'insieme delle operazioni commerciali e di investimento delle piccole imprese che decidono di entrare nei mercati esteri o che già sono internazionalizzate potrebbe essere rilevato attraverso una collaborazione tra le istituzioni che operano in questo ambito come gli uffici ICE o le camere di commercio italiane all'estero oltre che servendosi delle informazioni già esistenti come il database Reprint. Servirebbe quindi un coordinamento interno che, seguendo i criteri e le linee guida indicati dall'EUROSTAT, fornisca precise modalità di rilevazione ai soggetti che sono in diretto contatto con le imprese multinazionali. Una banca dati aggiornata e ricca di informazioni sul fenomeno della delocalizzazione e degli investimenti diretti esteri, dovrebbe poter essere accessibile a tutti i soggetti potenzialmente interessati anche al fine di migliorare l'efficacia di politiche di intervento e di collaborazione internazionale. Inserendo questo tipo di rilevazione nell'insieme delle statistiche fornite dai paesi industrializzati, si potrebbero inoltre operare equiparazioni internazionali fondamentali per valutazioni efficaci.

Un insieme di informazioni più ricco rispetto a quello oggi disponibile permetterebbe inoltre di sviluppare in modo più completo quella che si potrebbe definire una vera e propria "contabilità" della internazionalizzazione. Oggi infatti queste attività vengono generalmente percepite in maniera negativa dall'opinione pubblica portata a valutare semplicemente la perdita diretta di posti di lavoro connessa con i processi di delocalizzazione. Sarebbe perciò opportuno poter considerare gli eventuali "ritorni" diretti derivanti al paese dall'attività estera delle IMN.

4. Le misure di competitività "interne"

L'accentuazione della competizione generata dalla globalizzazione, come effetto del crescente numero di nuovi protagonisti affacciatisi sullo scenario internazionale, è oggi un tema al centro dell'attenzione degli economisti e dei policy makers. Nell'Unione Europea il tema della maggiore competitività dell'area costituisce l'obiettivo primario della politica economica, con l'agenda di Lisbona che si propone di riportare l'economia europea a ritornare tra quelle più competitive e dinamiche. In un contesto in continua evoluzione la forza di un sistema produttivo consiste nella sua capacità di sostenere il

ritmo della integrazione internazionale. Questa definizione trasferisce l'analisi sul terreno della concorrenza sui mercati internazionali e dunque della competitività.

Normalmente numerosi indicatori vengono utilizzati per effettuare confronti internazionali sui vari aspetti che contribuiscono a determinare le posizioni competitive di un paese. Esiste una prassi di rilevazioni statistiche che ha una lunga e consolidata tradizione e che è stata in parte standardizzata nei Paesi OECD. Tuttavia, anche in questo ambito, sarebbe auspicabile poter disporre di indicatori e sistemi di misurazione della produttività maggiormente condivisi e il più possibile uniformi tra i vari paesi. Infatti, le differenze nelle procedure di misurazione, anche nell'ambito dei paesi industrializzati, impedendo di operare dei confronti attendibili e, alla fine, ostacolano la trasparenza delle informazioni. Inoltre, anche nei casi in cui si sono concordate delle metodologie comuni e degli indici di riferimento per la misurazione di variabili congiunturali di competitività, ci si trova spesso di fronte a risultati sensibilmente difforni tra le varie fonti statistiche. Si pensi ad esempio all'eterogeneità dei dati forniti da diverse fonti statistiche (Istat ed Eurostat in primis) sull'evoluzione dei cambi reali e dei costi di produzione per gli stessi paesi.

Se da un lato quindi, è possibile migliorare il grado di conoscenza sulle variabili congiunturali, va comunque sottolineato il fatto che la globalizzazione ha reso insufficiente questo ambito di valutazione, aprendo una nuova dimensione di variabilità all'analisi del sistema economico: la sua capacità di espansione. Le variabili suddette, infatti, non sono sufficienti a comprendere la "forza" di un sistema industriale se, non si coglie la qualità della reazione del sistema stesso all'integrazione economica, ed eventualmente la sua capacità di espansione interna ed esterna. In questo senso la competitività in un mondo globalizzato si traduce sempre più nella capacità di conquistare nuovi mercati, non solo tramite il commercio, ma anche con gli investimenti diretti esteri. Si riafferma, quindi, la necessità espressa nella sezione precedente, di avere delle misurazioni attendibili e uniformi che consentano di "vedere" la parte di economia nazionale che si espande verso l'estero, in termini di fatturato, di occupazione e di innovazione, oltre che la capacità del paese di attrarre risorse dall'estero.

Abbiamo già sottolineato le problematiche relative alla misurazione dell'attività delle multinazionali italiane all'estero, mentre l'Istat ha già avviato la raccolta di informazioni sugli investimenti diretti esteri in entrata, che andrebbero comunque ampliate seguendo le indicazioni dell'OECD. Questo tipo di dati è utile perché rivela l'attrattiva di un Paese come destinazione di investimenti nell'ambito del panorama internazionale. La globalizzazione introduce una competizione oltre che tra imprese, tra sistemi economici e tra regioni. Spiegare perché certe regioni del mondo sviluppato ricevano meno investimenti diretti esteri di altre è una questione teorica e politica di primaria importanza, la cui analisi richiede una tipologia di dati "strutturali" che non vengono ancora non rilevati in maniera sistematica e standardizzata.

Un ulteriore aspetto di cui si deve tener conto è che, nei confronti internazionali, gli indicatori di competitività e di produttività sono basati, in larga misura, su un confronto delle dinamiche dei costi del lavoro. Per quanto ovviamente importanti essi forniscono un quadro solo parziale se si tiene conto del fatto che il lavoro contribuisce ormai per circa la metà alla creazione di valore aggiunto e che fattori quali logistica e distribuzione stanno acquistando un peso sempre crescente. In questi fattori quindi è necessario fornire informazioni più dettagliate ed in grado di permettere valutazioni comparative tra aree diverse.

Le possibilità che le imprese hanno di “scegliere” l’ambiente in cui operano fa sì che sull’analisi delle caratteristiche proprie dei sistemi economici e dei territori si vada concentrando sempre più l’attenzione degli economisti e dei policy makers i quali hanno primario bisogno di indicatori che consentano di valutare l’efficacia degli interventi posti o da porre in essere per migliorare la competitività strutturale di un’area.⁴ Nè appaiono adeguati allo scopo i diversi indici stilati a livello di paese che sempre più frequentemente vengono dati in pasto all’opinione pubblica.

Questi indici infatti sono prodotti in larga misura su criteri di misurazione basati sul giudizio personale di *practitioners* e agenti del settore, sebbene utili per indicare e distinguere le situazioni più marcate e appariscenti, tuttavia non possono per definizione essere strutturati in maniera tale da tenere conto delle peculiarità culturali, legali, economiche di ciascun Paese e di discernere le graduali sfumature presenti tra un sistema Paese ed un altro. Con ogni probabilità accade di sottovalutare completamente alcune realtà economiche ad alto potenziale e di sopravvalutarne altre. Più standardizzati e internazionalmente riconosciuti anche se sempre basati su *survey* sono gli indicatori costruiti dalla Banca Mondiale (i cosiddetti “*Doing Business Reports*”) su variabili relative all’ambiente legale e di regolamentazione dell’attività di impresa (tempi e costi di registrazione, complessità della burocrazia, affidabilità del sistema giudiziario, livello di corruzione, recupero dei crediti...).⁵

Globalizzazione e federalismo stanno accrescendo la competitività tra i territori anche all’interno di uno stesso paese. Si rende perciò sempre più necessario poter disporre di informazioni adeguate a livello locale per essere in grado di effettuare confronti tra aree, valutare le più opportune strategie di intervento sul territorio e monitorare gli effetti delle politiche. L’idea è quella di poter assegnare un vero e proprio rating alle singole aree e persino ai distretti al fine di valutare in maniera comparativa l’attrattività del territorio, muovendosi da una logica paese ad una più microeconomica. Anche in questo caso l’implicazione che ne deriva riguarda la necessità di analisi che partano dal basso coniugando le caratteristiche dei territori con le performance delle imprese che vi operano.

5. Conclusioni

Il messaggio principale che deriva dalla discussione svolta nei paragrafi precedenti è che il nuovo contesto economico venutosi a creare a seguito dei processi di integrazione economica internazionale richiede modalità e strumenti nuovi e aggiuntivi per poter cogliere realtà sempre più complesse ed in continuo e rapido cambiamento.

I fattori che contribuiscono a determinare il livello di competitività complessivo di un paese o di un’area sono sempre più numerosi e variegati e le tradizionali misure aggregate risultano sempre meno adeguate per comprendere appieno le dinamiche relative e le trasformazioni in atto. Si suggerisce, perciò, la necessità di passare da un’analisi di tipo macroeconomico ad una che parta dal basso e cioè dalle singole imprese e dai territori.

⁴ Il varo dell’agenda di Lisbona ha reso questo bisogno ancora più urgente, e la carenza di dati “ufficiali” in questo ambito è manifesta agli occhi di tutti i Paesi Europei.

⁵ Di recente si stanno sviluppando delle metodologie per la costruzione di “indici composti di globalizzazione” per valutare la posizione di ciascun paese in relazione a quelli che sono i fattori chiave della integrazione economica. Cfr. Hesmati (2006).

Fenomeni quali gli IDE in crescita, la delocalizzazione produttiva, le strategie delle imprese sui mercati internazionali per quanto riguarda qualità dei prodotti, la formazione dei prezzi all'export, l'outsourcing, le attività di innovazione, la crescita dimensionale, ecc., sono tutti importanti fattori di competitività che possono essere adeguatamente colti solo attraverso analisi a livello di impresa.

Allo stesso tempo la capacità di un'area o di un distretto di attrarre risorse, in un contesto sempre più competitivo, dipende dalle caratteristiche dei territori e dalle imprese che vi operano. La disponibilità di dati disaggregati a livello locale permetterebbe la costruzione di indicatori territoriali e di distretto, utili sia ai fini di una valutazione comparativa che delle politiche necessarie a livello locale per colmare eventuali *gap* di competitività.

Lo sviluppo ulteriore (nonché una maggiore accessibilità da parte dei ricercatori) a banche dati quali ASIA e progetti [tipo EUROKYPIA (Developing European knowledge for policy impact analysis)] a livello europeo miranti alla costruzione di indicatori di competitività basati sulle performance aziendali, costituiscono primi passi in una direzione verso la quale l'ISTAT dovrà muoversi con maggiore decisione dedicandovi risorse finanziarie ed umane.

Riferimenti bibliografici

- Borin A., Quintieri B. (2006), *Prezzi più alti o qualità migliore? Il caso delle esportazioni italiane di calzature*, Rapporto ICE 2005 - 2006 L'Italia nell'economia internazionale.
- Bugamelli M., Tedeschi R. (2005), *Le strategie di prezzo delle imprese esportatrici italiane*, Banca d'Italia "Temi di discussione", n. 563.
- De Benedictis L., Helg R. (2002), *Globalizzazione*, Rivista di Politica Economica, Marzo-Aprile.
- De Nardis S., Traù F. (2006), *Il modello che non c'era - L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, collana della Fondazione Manlio Masi, Edizioni Rubettino.
- Hesmati A. (2006), *Measurement of a Multidimensional Index of Globalization*, Global Economy Journal, Volume 6, Issue 2, Article 1.
- Iapadre L. e Mazzeo E. (2006), *L'Integrazione Internazionale dei Mercati dei Servizi e la posizione dell'Italia*, Rapporto ICE 2005 – 2006 L'Italia nell'economia internazionale, Roma.
- Mariotti S. e Mulinelli M. (2005), *Italia multinazionale 2004 – le partecipazioni italiane all'estero e estere in Italia*, collana della Fondazione Manlio Masi, Edizioni Rubettino.
- OECD (2005), *Measuring Globalisation – Handbook on Economic Globalisation Indicators*, Paris.
- Quintieri B. (a cura di, 2001), *Le imprese esportatrici italiane: caratteristiche, performance e internazionalizzazione*, Ceis, Il Mulino.
- United Nations (2001), *Manual on Statistics of International Trade in Services*, Geneva.
- World Bank, *Doing Business Reports*.
- World Economic Forum, Global Competitiveness Index.