

1. La competitività: definizioni e misure

1.1. Aspetti definitori della competitività

In un'epoca di globalizzazione e di internazionalizzazione dei mercati la spinta al continuo confronto tra i soggetti attivamente impegnati nei processi economici e la tendenza alla costante valutazione delle loro *performance* pare aver stimolato l'attenzione di gran parte di coloro che si occupano di analizzare l'andamento dell'economia, siano essi studiosi della materia o decisori politici.

Questo interesse scatenatosi intorno alla definizione di una nozione di competitività e alla successiva quantificazione della stessa non è certo nuovo all'interno del dibattito economico; l'elemento che, tuttavia, differenzia tale discussione rispetto al passato sembra essere il cambiamento dell'ottica con la quale si guardano questi fatti, che pare essersi spostata dall'analisi delle imprese e dei loro mercati di riferimento a quella dei territori che (potenzialmente) possono ospitarli.

Alla luce di quanto accennato, non stupiscono le numerose pagine dedicate dagli esperti alla costruzione di graduatorie della competitività che, se da un lato mostrano caratteristiche comuni, dall'altro presentano significative differenze in relazione all'ambito territoriale investigato, alla definizione di competitività adottata e, necessariamente, agli indicatori di base utilizzati per determinare il posizionamento relativo dei diversi soggetti. Né può sorprendere il fatto che una tematica così complessa e stimolante abbia potuto generare forti contrasti (addirittura in relazione alla validità dell'associazione di tale concetto al livello territoriale) all'interno dei filoni teorici prevalenti.

Dall'esame dei vari contributi, e con l'intento di semplificare la verifica condotta e non, piuttosto, di generare una rigida classificazione, ci sembra di poter dire che le differenti definizioni adottate possano essere ricondotte a due grandi "gruppi" di analisi:

- a) il primo che prende spunto da considerazioni di carattere prettamente micro-economico, e che fa risalire il concetto di competitività territoriale alla aggregazione della capacità competitiva delle imprese che sono localizzate in una determinata area; in questo senso, le aree appaiono essere solo indirettamente in competizione tra di loro, e la forza di queste viene, di fatto, derivare da quella delle imprese ivi operanti: in questo senso, il concetto di competitività sembra essere sostanzialmente assimilabile a quello di produttività.
- b) da un punto di vista, invece, macro-economico la competitività tra territori si concretizza nella loro capacità di attrarre (e, evidentemente, trattenerne in loco) attività imprenditoriali e fattori di produzione. In questo senso, la competizione tra i territori (che, in tal modo, appaiono come direttamente interessati dal fenomeno) si svolge sulla base della loro capacità di offrire un adeguato *mix* di fattori di localizzazione ai soggetti che li ricercano.

Come accennato in precedenza, non sono pochi gli autori che hanno decisamente contestato l'applicazione del concetto di competitività alla dimensione territoriale; tra questi, Krugman ne parla addirittura nei termini di una "pericolosa ossessione", in grado di portare a decisioni (politiche ed economiche) completamente errate¹. La sua principale critica riguarda l'impossibilità di trattare la competitività a livello nazionale allo stesso modo di quella tra le imprese, dal momento che, mentre in questo secondo caso la mancanza di competitività può essere pagata, in estrema soluzione, con l'uscita dal mercato da parte dell'azienda "perdente", tale eventualità non appare possibile (per evidenti motivi) a livello di paese. In sostanza, gli scambi tra nazioni sono visti come un gioco non a somma zero, nel quale il successo dell'uno non comporta necessariamente un danno all'altro concorrente.

Una posizione non troppo dissimile è quella presentata anche da altri autori, tra i quali citiamo Lall² (il quale, non a caso, riprende da Krugman l'espressione di "pericolosa ossessione"): egli, partendo da una concezione di competitività tra paesi simile a quella tra imprese, sostiene che questa potrebbe avere (eventualmente) senso solamente se si guarda alla competizione in uno specifico settore, e non estendendo il concetto all'intera eco-

¹ "...concern about competitiveness are, as an empirical matter, almost always completely unfounded...The obsession with competitiveness is not only wrong but dangerous...thinking in terms of competitiveness leads to bad economic policies on a range of issues", Krugman P. (1994a).

² Lall S. (2001a), Lall S. (2001b).

nomia³; inoltre, anche in questo senso, tale analisi potrebbe portare ad una lettura solamente parziale dell'andamento generale: infatti, la perdita di competitività in un determinato settore non necessariamente si presenta come un danno per l'economia nazionale, nel momento in cui questa si concretizza in un passaggio dei fattori verso settori più remunerativi. In questo senso, dunque, non è possibile dare una definizione di competitività, a meno di non misurarla attraverso la crescita economica nazionale, ma questo sembra solamente un modo più gradevole di dire "produttività", concetto che non ha nulla a che vedere con la competizione tra territori⁴.

Il binomio competitività-produttività sembra essere un tratto distintivo anche in una larga parte dell'analisi di Porter⁵, per il quale il principale obiettivo di una nazione deve essere quello di accrescere il tenore di vita dei propri abitanti, e questo dipende dalla capacità delle imprese operanti sul territorio di aumentare costantemente il loro livello di produttività.

Ma tale assunzione, che appare come il frutto di una più o meno diretta trasposizione di metodologie tipicamente aziendali all'analisi territoriale, è che si rifà sostanzialmente ad una concezione di competitività globale di un'area costruita grazie all'aggregazione dei comportamenti individuali delle imprese, appare abbastanza lontana dalle idee di quegli economisti del territorio i quali, principalmente, tentano di collegarla a tutte quelle specificità "non vendibili" tipiche di ogni area investigata.

L'importanza dell'azione di elementi esterni all'impresa sulle capacità di crescita della stessa non è certo una novità nell'analisi economica, essendo stata messa in evidenza già da Marshall più di cento anni fa: dal suo lavoro, infatti, emerge come sia possibile ottenere vantaggi dal punto di vista dell'efficienza produttiva non solo attraverso la produzione su larga sca-

³ "...National competitiveness is assumed similar [to business competitiveness]: economies compete with each other in world markets, can easily measure their competitiveness, and are able to mount competitiveness strategy. This may make some sense for competitiveness in specific activities and markets. For instance, it is meaningful to say that the USA has become 'less competitive' in making television sets or textiles for international markets and 'more competitive' in making computers. But is it sensible to say that the USA becoming 'less or more competitive' as an economy?", Lall S. (2001a), p. 5.

⁴ "[this is only] a poetic way of saying productivity that has nothing to do with any actual conflict between countries", Krugman P. (1996)

⁵ Il quale, lo ricordiamo, è tra coloro che maggiormente hanno dato impulso al dibattito su tale tematica, non solo attraverso i suoi lavori accademici, ma anche, e soprattutto, grazie al suo attivo impegno nel gruppo di lavoro che, annualmente, si occupa, per conto della struttura del World Economic Forum della costruzione di uno degli indici di competitività maggiormente discussi dagli analisti. Per un'analisi dettagliata delle sue opere si vedano, tra le altre, Porter M.E. (1990), Porter M.E. (1995), World Economic Forum (2005).

la (e, quindi, con la costruzione di pochi impianti di grandi dimensioni), ma anche mediante la concentrazione spaziale di molte imprese di piccole dimensioni, che operano in modo integrato, suddividendo le diverse fasi della produzione. Fin da allora l'autore parlava della particolare "atmosfera" che si può respirare all'interno di quelle che, successivamente, sarebbero state ribattezzate come *aree distrettuali*, enfatizzando il ruolo della specializzazione della manodopera, delle industrie di supporto e della conoscenza, tematiche ampiamente riprese in seguito da geografi economici ed economisti regionali.

Tale impostazione, a dire il vero, appare come la base di alcune teorie anche nell'opera di Porter⁶, il quale dedica grande attenzione alle attività geograficamente localizzate (o *clusterizzate*): in aree così "costruite" l'elevata competizione tra imprese, la forza della domanda locale, la presenza di un robusto tessuto di imprese situato a monte e a valle del processo produttivo e la possibilità di utilizzare in modo efficace ed efficiente i principali fattori della produzione costituiscono i principali elementi di successo di tale modello produttivo, determinando, allo stesso tempo, un vantaggio competitivo per le aree che tali *cluster* ospitano. Lo stesso attribuisce grande importanza anche ai fattori immateriali, quali il capitale sociale, le reti relazionali, l'ambiente istituzionale, assumendoli come centrali per la comprensione (e la determinazione) del livello competitivo di una area (dando risalto, dunque, a tutte quelle dotazioni *soft* che Storper⁷, con una felice intuizione lessicale, ha definito "*untraded interdependencies*").

Un importante contributo al dibattito sull'importanza del territorio e sul senso della competizione tra aree (soprattutto, a livello regionale, come vedremo) è stato fornito da Camagni, secondo il quale, se da un punto di vista puramente teorico è possibile accettare che gli effetti della globalizzazione e dell'integrazione dei mercati dei beni, dei servizi e dei fattori possa aver generato (in seno alle differenti aree) opportunità e minacce equivalenti, rendendo di fatto neutrale il loro effetto sullo spazio, tale posizione non appare essere più difendibile nel momento in cui si tenga in considerazione la crescente importanza assunta da alcuni elementi immateriali che sono strettamente legati alle specificità del territorio; tutti questi elementi, come l'autore tiene a mettere in rilievo, tendono a svilupparsi attraverso processi di apprendimento lento, e come tali "...sono intrinsecamente localizzati e cumulativi, dal momento che sono radicati nel capitale umano, nelle reti

⁶ Porter M.E. (1998a, 1998b, 2003).

⁷ Si veda, a tal proposito, Storper M. (1995).

interpersonali, in mercati locali del lavoro specializzati e ad elevata capacità e negli innovativi *milieux* locali”⁸.

In particolare, e da un punto di vista della teoria macro-economica, Camagni contesta la posizione di Krugman (così come espressa nelle pagine precedenti), sostenendo che le regioni⁹ competono tra di loro nel tentativo di attrarre imprese, capitali, lavoro e conoscenza non sulla base di un principio di *vantaggio comparativo*, bensì di un *vantaggio assoluto*, mettendo in luce come non esista nessun meccanismo automatico in grado di conferire ad ogni territorio un ruolo all’interno dell’economia globale. Tale vantaggio assoluto si concretizza nella capacità di accrescere la propria dotazione di risorse strutturali, infrastrutturali, sociali, tecnologiche, creando, dunque, tutte quelle esternalità positive che permettono alle imprese operanti in un’area di acquisire un vantaggio competitivo rispetto a quelle situate all’esterno¹⁰.

Tale modo di leggere la competitività a livello territoriale appare come la base teorica che ha spinto la nostra analisi empirica verso la ricerca di una metodologia per valutare il livello competitivo delle aree. La globalizzazione delle economie, infatti, contribuendo ad eliminare le barriere alla mobilità delle persone e dei capitali, è stata alla base della crescita degli investimenti aziendali localizzati all’esterno del territorio di origine delle sedi di impresa, secondo una modalità di azione che, se prima era quasi esclusi-

⁸ “...these immaterial elements develop through slow learning processes, fed with information, interaction, long term investments in research and education...Like all learning processes, they are inherently localised and cumulative, as they embed in human capital, interpersonal networks, specialised and highly skilled local labour markets and local innovative milieu”. Si veda Camagni, (2002), p. 6 e segg.

⁹ Ma, a dire il vero, e come lo stesso Camagni rileva, Krugman parla di competitività a livello Paese, senza specificare se le sue condierazioni valgono anche in ambiti territoriali più disaggregati.

¹⁰ Riportando le sue parole “...In a globalising economy, territories and not just firms increasingly find themselves in competition with each other. In fact [...] cities and regions compete [...] on the basis of an absolute advantage principle, and not of a comparative advantage principle; this means that no efficient, automatic mechanism may grant each territory some role in the inter-national division of labour, whatever its relative performance. Therefore, weak and lagging territories - in terms of competitiveness of the economic fabric, internal/external accessibility, quality of the human and environmental factors, internal synergy and learning capability - risk exclusion and decline to a larger extent than in the past. Particularly in the present techno-economic phase, witnessing the increasing importance of knowledge factors, of immaterial elements linked to culture, taste and creativity, the innovative utilisation of the existing stock of codified knowledge and technologies requires greater investments in tacit knowledge, human capital, management and organisation, co-operation and networking; in a word, it requires conditions that are rare and not at all ubiquitous”, Camagni R. (2002), p. 20 e segg.

vo appannaggio delle grandi multinazionali, oggi appare sempre più un modus operandi anche per le realtà di medie dimensioni.

Questo stimolo alla competizione ha spinto le imprese a ricercare quelle aree che, grazie alle loro intrinseche caratteristiche socio-economiche, territoriali, infrastrutturali, finanziarie e politiche, sono in grado di offrire *convenienze localizzative* sia in termini di maggiori ricavi (si pensi a localizzazioni *market-guided*), ovvero di minori costi di gestione (basso costo dei fattori, possibilità di incorporare economie esterne prodotte dal territorio stesso, ecc...), o ancora, talvolta, di risparmio sugli investimenti e sui costi di *start-up* (grazie, ad esempio, alla possibilità di ottenere incentivi pubblici o condizioni creditizie particolarmente favorevoli).

Questo allargamento in senso globale degli orizzonti localizzativi delle imprese, ha messo non solo i diversi Paesi, ma anche e soprattutto, i territori interni agli stessi, nella condizione di dover concorrere al fine di attrarre e mantenere gli investimenti produttivi, i quali si traducono in incrementi dell'occupazione, in una crescita dei redditi locali, in un complessivo sostegno ai processi di sviluppo territoriale. Le diverse aree geografiche, dunque, risultano, in modo sempre più crescente, esposte ad un confronto competitivo con altre aree potenzialmente concorrenti; da qui discende, evidentemente, la necessità di predisporre idonei strumenti quantitativi in grado di monitorare costantemente il livello di competitività dei sistemi economici territoriali, così da poter intervenire in modo tempestivo ed efficace nell'attuazione di tutti quegli interventi che consentano di mantenere e rafforzare le condizioni di sviluppo. Sembra determinarsi, in sostanza, una sempre minore adeguatezza delle politiche definite a livello nazionale, proponendo in primo piano le scelte operate a livello locale¹¹.

¹¹ Negli ultimi anni, d'altro canto, si è assistito ad un costante aumento dell'importanza del "territorio", che viene ad assumere un ruolo sempre più centrale: si pensi, tra i tanti elementi, ai più recenti indirizzi della politica comunitaria, per la quale la competizione tra i territori è la modalità prescelta per sostenere lo sviluppo economico regionale (sono proprio le regioni, del resto, i destinatari dei fondi e dei finanziamenti comunitari). Non si dimentichi, inoltre, l'accresciuto potere politico amministrativo, con il decentramento di alcune funzioni dagli organi centrali di governo alle regioni stesse, che ha contribuito ad aumentare il ruolo e le responsabilità dei governi locali; come giustamente nota Caroli, infatti, "... E' a livello locale che si realizzano molti degli interventi strutturali da cui dipende la posizione competitiva di un'area nella rete internazionale di relazioni e transizioni sociali, culturali ed economiche", [Caroli M.G. (1999), p. 26].

1.2. I principali criteri di misurazione della competitività

Come abbiamo detto, il dibattito sulla competitività è molto serrato: tra gli organismi a livello nazionale ed internazionale che hanno tentato, a partire da impostazioni metodologiche simili, di quantificare il livello di competitività (in qualche modo definito), citiamo alcune esperienze, rimandando ad altri testi per un'analisi più dettagliata¹²: il World Economic Forum (WEF) pubblica annualmente un report (*The World Competitiveness report*), con lo scopo di fornire ai decisori politici uno strumento utile a valutare il livello di competitività di circa un centinaio di economie nazionali. All'interno di tale volume, vengono proposti due indici: il *Growth Competitiveness Index* (Gci) e il *Business Competitiveness Index* (Bci), che, nelle intenzioni degli autori, sintetizzano, rispettivamente, il livello di competitività potenziale dei Paesi considerati e il grado di competitività della struttura produttiva. Il Gci è costruito attraverso la sintesi di tre indici sintetici: l'indice tecnologico, l'indice dell'ambiente macroeconomico e l'indice delle istituzioni politiche (ognuno dei quali raggruppa, nel suo interno, altri indici sintetici, per un totale di otto sub-indicatori sintetici in tutto); il Bci è composto di due indici sintetici, la sofisticazione delle aziende e la qualità del *business environment* nazionale (quest'ultimo costruito sulla base di altri quattro sub-indici).

Similmente, l'International Institute for Management Development di Losanna (Imd) pubblica periodicamente un rapporto sulle capacità dei Paesi di mantenere un livello di competitività elevato (il *World Competitiveness Yearbook*), costruendo un indice sintetico che si poggia su quattro fattori di base: performance economica, efficienza del governo, efficienza delle imprese e infrastrutture; ognuno di questi, poi, è suddiviso in cinque sub-indicatori, all'interno dei quali vengono considerate le informazioni di base (oltre 300 indicatori di base).

¹² Per un riferimento puntuale e dettagliato sugli studi sulla competitività e l'attrattività si veda Dubini P. (2004).

