

2.2 Modello del Growth Competitiveness Index (Come proposto dal World Economic Forum)

Breve descrizione della tecnica

Il modello d'analisi proposto dal World Economic Forum mira a valutare la competitività di un sistema economico rispetto ad altre economie e si basa su una fonte informativa molto articolata e ricca, prodotta autonomamente dal WEF a seguito di uno sforzo notevole di concettualizzazione del fenomeno da misurare.

L'esercizio di calcolo del Growth Competitiveness Index (GCI), l'indice sintetico principale che misura il potenziale di crescita delle nazioni, si ripete da molti anni e riscuote molta attenzione da parte dell'opinione pubblica. La tecnica tuttavia presenta alcuni limiti soprattutto se applicata per operare scelte di natura politica.

Fase del ciclo di vita

Valutazione ex-ante.

Oggetto della valutazione

Il modello analizza la "competitività", fenomeno molto complesso e di difficile definizione, toccando, perciò, numerosi altri processi quali l'innovazione ma anche la macro e microeconomia. La definizione di uno specifico "oggetto d'analisi" è, in questo caso, impossibile. Dal punto di vista mediatico, però, il GCI è associato al calcolo della competitività essenzialmente sul piano dell'innovazione.

Procedura

L'indice GCI sintetizza, per progressiva aggregazione, molte variabili ritenute indispensabili per la definizione del concetto di "competitività" di un'economia.

Queste variabili sono considerate dipendenti tra loro e perciò associate in 9 gruppi a loro volta distribuiti in 3 diverse categorie (vedi figura 1): fattori di base, moltiplicatori di efficienza e fattori di innovazione.

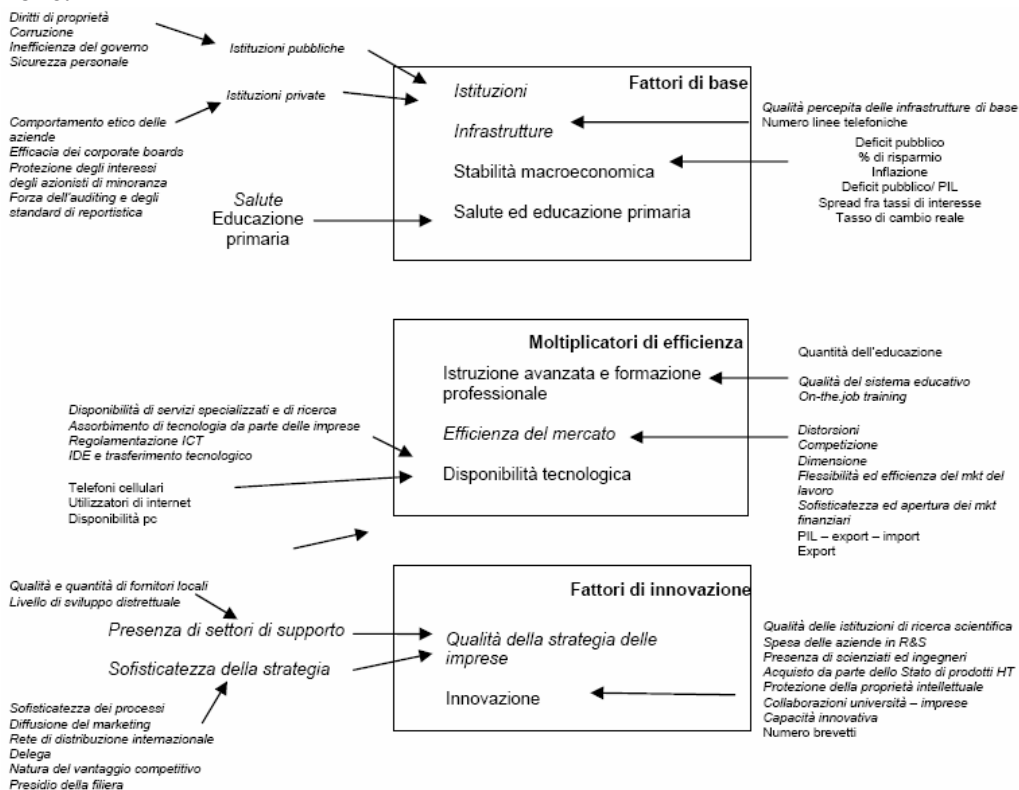


Figura 1: aggregazione dei gruppi per macroindicatori

A questi 3 macroindicatori sono applicati punteggi diversi in funzione dell'importanza che essi rivestono per il modello di sviluppo del Paese che si sta analizzando. Va infatti ricordato che il modello del GCI prevede la previa classificazione delle economie nazionali in base al ciclo di sviluppo: nei paesi sviluppati (fra cui l'Italia), il modello del WEF assegna un peso del 30% ai fattori di base, del 40% ai moltiplicatori di efficienza e del 30% ai fattori di innovazione.

L'assegnazione dei pesi avviene quindi sia in funzione dell'incidenza del processo sul fenomeno generale ma anche in relazione allo stadio di sviluppo dell'economia che si sta considerando.

Per quanto riguarda i dati statistici, il GCI è costruito sia su dati oggettivi, provenienti da diverse fonti, che su dati di percezione, autonomamente raccolti dal WEF attraverso interviste a opinion leaders influenti ma non rappresentativi della popolazione.

Indicatori utilizzati

L'indice GCI utilizza numerosi indicatori (vedi figura 2) che sono progressivamente pesati (numero sulle frecce) e aggregati. L'indicatore finale (1), posizionato all'estrema destra della figura 2, rappresenta la competitività di un Paese che è funzione della competitività attuale a livello microeconomico (BCI - 2) e della capacità di raggiungere in prospettiva (medio lungo termine) una crescita economica sostenibile (GCI - 3).

L'indice di competitività attuale di un Paese (BCI) valuta le determinanti della sua ricchezza, misurata in termini di PIL pro capite. Tale indice dipende dalla qualità dell'ambiente microeconomico (4) e dalla qualità della strategia delle imprese (5).

La competitività dell'ambiente in cui operano le imprese dipende dai 4 fattori: la qualità dei fattori produttivi (6) (che a sua volta dipende dalla dotazione e la qualità di infrastrutture fisiche, amministrative, tecnologiche, dalla qualità delle risorse umane, dalla sofisticatezza del mercato dei capitali), la sofisticatezza dei mercati di sbocco (7), la presenza di un impianto normativo che favorisca lo svolgimento dell'attività economica in regime di equa concorrenza (8) (tutela della proprietà intellettuale, disciplina della governance d'impresa, controllo del mercato a tutela del consumatore e non in logica protezionista), la presenza di un tessuto produttivo articolato (9).

La capacità prospettica di un Paese di essere competitivo nel medio e lungo termine dipende, invece, da 3 fattori: la qualità dell'ambiente macroeconomico (10), la qualità delle istituzioni (11), e la disponibilità tecnologica (12).

Il ruolo della tecnologia nei processi di crescita di un Paese varia in funzione del livello di sviluppo; il peso attribuito a questa dimensione nel caratterizzare l'indice di competitività prospettica (3) è pari a 0,5 per tutti i paesi (fra i quali l'Italia) che hanno registrato almeno 15 brevetti per milione di abitanti nell'ultimo anno negli USA e pari a 0,33 per gli altri.

Gli aspetti relativi all'innovazione, a cui alcune regioni italiane si sono ispirate per estendere l'analisi sui processi di innovazione alla competitività, sono descritti attraverso i seguenti indicatori (già inseriti in figura 1):

- Qualità delle istituzioni di ricerca scientifica;
- Spesa delle aziende in R&S;
- Presenza di scienziati ed ingegneri;
- Acquisto da parte dello Stato di prodotti HT;
- Protezione della proprietà intellettuale;
- Collaborazioni università – imprese;
- Capacità innovativa;
- Numero brevetti.

Dubini annota però: “Se vi è sostanziale accordo sul fatto che l'innovazione sia una dimensione importante da tenere in considerazione, non c'è affatto accordo sul fatto che il numero di brevetti sia l'indicatore migliore per misurare il livello di innovazione (per non parlare della qualità dell'innovazione) di un sistema”, motivo per cui il modello presenta momenti di crisi per il calcolo di quest'area.

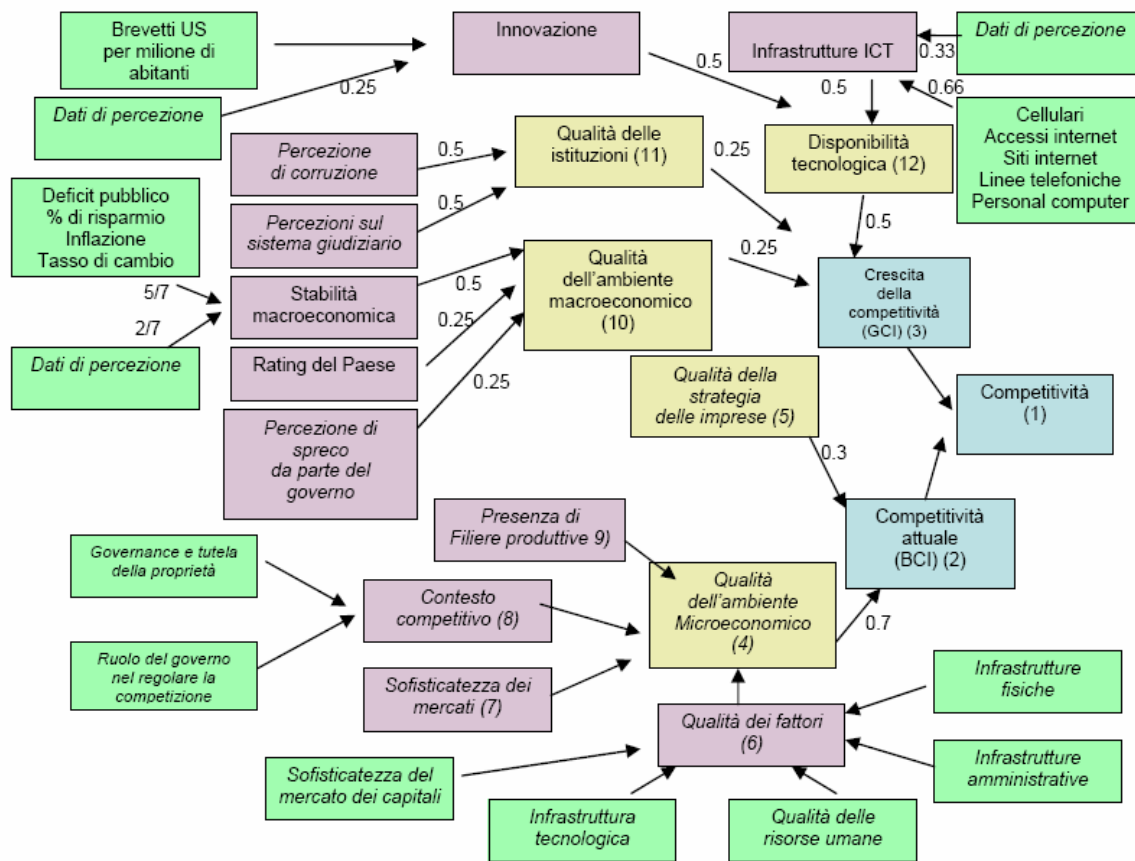


Figura 2: contributo degli indicatori al calcolo della Competitività

Eventuali problematiche nell'uso degli indicatori

Questa metodologia d'analisi presenta numerosi limiti certamente derivanti dalla difficoltà di misurare un fenomeno tanto complesso come la competitività:

1. relativa semplicità nel misurare la quantità di una risorsa ma maggiori difficoltà nel misurarne la qualità;
2. difficoltà di conciliare dati provenienti da fonti diverse, sia perché non sempre gli indicatori sono disponibili per un numero cospicuo di paesi, sia perché l'oggetto e le tecniche di misura utilizzate in ciascun paese possono non essere omogenee;
3. l'attuale indicatore di competitività è costruito quasi interamente con dati di percezione che, seppure importanti, non sono sufficienti perché desunti da campioni statisticamente non rappresentativi della popolazione.

Punti di forza/debolezza di questa tecnica

Dubini delinea approfonditamente molti dei possibili limiti di questo modello d'analisi: certamente il più rilevante riguarda l'utilità dell'uso di un macroindicatore sintetico per il policy making.

“Un indicatore di sintesi può non essere d'aiuto per chi – sulla base dei risultati – deve prendere decisioni su una o più determinanti e valutarne l'importanza e l'impatto relativi.

L'alternativa agli indici sintetici è in genere un pannello di indicatori chiave oppure una esposizione analitica di misurazioni organizzate per temi.

La scelta di una suite di indicatori chiave presenta il vantaggio – rispetto all'indicatore sintetico - di poter integrare l'informazione proveniente dai singoli indicatori correggendone anche le distorsioni. Inoltre, permette una certa soggettività di giudizio, poiché non vincola ad una scelta a priori di peso relativo dei componenti l'indicatore composito: una suite di indicatori permette al lettore di 'pesare' autonomamente le componenti e di poter integrare la valutazione con una componente soggettiva.

Rispetto all'esposizione analitica per temi il pannello di indicatori appare di più facile lettura per un pubblico di non esperti, pur senza avere la forza comunicativa degli indicatori compositi, che proprio per la loro capacità di sintesi vanno sempre letti con cautela.

Se poi gli indicatori devono servire a misurare la bontà di scelte compiute, o il progresso verso il raggiungimento di un obiettivo, è necessario che il policy maker possa risalire dalle considerazioni sulla consistenza dell'indicatore di risultato all'identificazione delle alternative disponibili o delle politiche prioritarie da seguire per modificarlo.

Gli indicatori sintetici di risultato hanno l'indubbio pregio di concentrare l'attenzione dell'opinione pubblica e di segnalare la rilevanza di alcuni fenomeni o l'urgenza di alcuni interventi, facilitando in tal modo il processo di costruzione del consenso; il loro valore sta nell'orientare gli sforzi collettivi ad una comprensione delle relazioni fra fenomeni che hanno determinato i risultati come premessa indispensabile per la condivisione di linee di intervento che riguardano tutti gli attori (enti della pubblica amministrazione, istituzioni finanziarie, imprese). Solo in questo modo gli studi di questo tipo esprimono la loro utilità nell'accompagnare un processo collettivo di costruzione di senso di fenomeni multidimensionali e complessi.

Possiamo, dunque, aspettarci che la tendenza ad elaborare indicatori sintetici per misurare fenomeni anche molto complessi e multidimensionali si rafforzi e si confermi, evitando però di cadere vittime dell'ossessione di "misurare" ma anche di bollare il risultato di qualsiasi modello come parziale". (Dubini 2005)

Fonti bibliografiche

- Le informazioni contenute in questa scheda sono desunte dal lavoro "*Misurare la competitività dei sistemi Paese: il modello del World Economic Forum*", condotto da Paola Dubini nell'ambito dell'Osservatorio Attrattività del Sistema Paese, sponsorizzato dalla Fondazione Italiana Accenture e realizzato dalla SDA Bocconi School of Management, poi pubblicato su "Economia & Management" (6), 2005.
- Si veda inoltre la Sintesi dal titolo: "*World Competitiveness Report 2004*" a cura del Centro Studi del Ministro per l'Innovazione e le Tecnologie, edita nell'ottobre 2004.