

UNA LETTURA DELLA POSIZIONE DELL'ECONOMIA ITALIANA SECONDO GLI INDICATORI DI LISBONA

di Pia Saraceno, Fedele De Novellis *

Il concetto di competitività nell'accezione più stretta è utilizzato dagli economisti con riferimento ai fattori che concorrono a determinare la performance di un'economia all'interno degli scambi internazionali, ed in particolare in relazione alle determinanti del conto corrente e della posizione netta sull'estero. Gli indicatori di competitività in questo senso sono principalmente quelli tradizionali che si riferiscono alla competitività di prezzo/costi – indicatori di cambio reale – oppure alla posizione di un paese all'interno della gerarchia degli scambi e della divisione internazionale del lavoro – analisi della struttura produttiva, caratteristiche delle aziende esportatrici.

Da alcuni anni il termine competitività è stato utilizzato anche secondo un'accezione più ampia, volta ad identificare la chiave del successo di un sistema nel suo senso più lato. Potremmo dire che in questo senso per competitività è da intendersi la capacità di un sistema di generare i migliori risultati economici, riferendosi ad un insieme ampio di indicatori di performance: crescita del reddito e sua distribuzione, attivazione ed incremento delle risorse disponibili. In generale, sebbene il concetto di competitività in questa seconda accezione resti piuttosto confuso, esso può essere inteso come l'insieme di fattori che concorrono a definire il potenziale di crescita di un'economia nel medio termine. L'attenzione pertanto si focalizza sugli elementi di natura strutturale che concorrono a determinare il potenziale di accumulazione di capitale, fisico ed umano, e la dinamica del progresso tecnico. Si coglie anche come il concetto di competitività in questa accezione collochi la dimensione dell'analisi nel medio termine, ed il set di indicatori coinvolti sia essenzialmente di natura microeconomica.

L'estensione del concetto di competitività rende ovviamente più vasto il set di variabili attraverso le quali esso è descritto. Peraltro, non esistendo un consenso su quale sia la nozione di competitività da "misurare", ne discende una varietà di variabili utilizzate come misura della stessa. Una conseguenza di ciò è la babele delle classifiche sulla competitività che ricorrono con frequenza nelle analisi dei diversi sistemi paese, e che conducono in generale a risultati differenti. Di solito si tratta di numerosi indicatori che, opportunamente aggregati, dovrebbero fornire una "fotografia" della posizione competitiva di un sistema e della sua evoluzione temporale, al pari di quanto, con riferimento alla nozione più stretta e tradizionale, avveniva ad esempio con gli indici di cambio reale.

L'esito di questo tipo di approccio è costituito dalla larga diffusione di classifiche sulla competitività dei diversi paesi, sovente inficcate da seri problemi di natura metodologica e con debole capacità esplicativa dei fenomeni¹. A questo filone di ricerca si contrappone decisamente il set di indicatori utilizzato dalla Commissione eu-

* ref. , Ricerche per l'economia e la finanza

¹ Fra le diverse classifiche ricordiamo il "The World Competitiveness Yearbook" dell'Imd ed il "The Global Competitiveness Report" del Wef. In generale i maggiori limiti delle analisi proposte riguardano le distorsioni indotte dalla elevata presenza di variabili di natura qualitativa, la scelta a priori delle variabili che dovrebbero influenzare la competitività, la sistematica commistione concettuale fra variabili esplicative ed endogene.

ropea ai fini di una valutazione della posizione specifica dei diversi paesi europei. La base informativa è molto ricca, e consente di individuare i tratti specifici dei diversi paesi attraverso la comparazione incrociata dei vari set di variabili.

Gli indicatori di Lisbona

Il Consiglio Europeo di Lisbona ha definito una strategia per rendere l'Europa entro il 2010 "the most competitive and dynamic knowledge based economy in the world, capable of sustainable economic growth with more and better jobs and greater social cohesion".

Le aree sulle quali è sollecitata un'azione più incisiva da parte dei Governi europei sono quattro:

- **Occupazione.** Si sottolinea come, nonostante i significativi progressi conseguiti nel corso degli ultimi anni, il mercato del lavoro europeo sia caratterizzato da scarsità di offerta per i lavori più qualificati e, congiuntamente, da barriere che scoraggiano l'ingresso nel mercato e la mobilità al suo interno.
- **Riforme economiche.** In particolare si sollecita una maggiore apertura al mercato di diversi settori fra i quali quelli delle telecomunicazioni, dell'energia, dei trasporti, dei servizi postali. Si afferma l'insufficienza dei meccanismi di regolazione dei mercati finanziari e la limitata disponibilità di capitale di rischio.
- **Ricerca ed innovazione nella "knowledge society".** La minore incidenza degli investimenti nelle nuove tecnologie rispetto a quanto avviene negli Stati Uniti, costituisce secondo la Commissione un limite allo sviluppo.
- **Coesione sociale.** La povertà e l'esclusione persistono con sostanziali differenze regionali all'interno dei paesi membri dell'Unione europea.

I progressi compiuti secondo le linee guida sopra sintetizzate, vengono monitorati attraverso un set di indicatori, oramai "gli indicatori di Lisbona". In realtà si tratta di un ampio set di variabili che ha il pregio di costituire una base informativa molto ampia, utile per confrontare i diversi paesi europei sotto molti aspetti. Utilmente poi, l'approccio seguito rinuncia a "stilare una classifica generale".

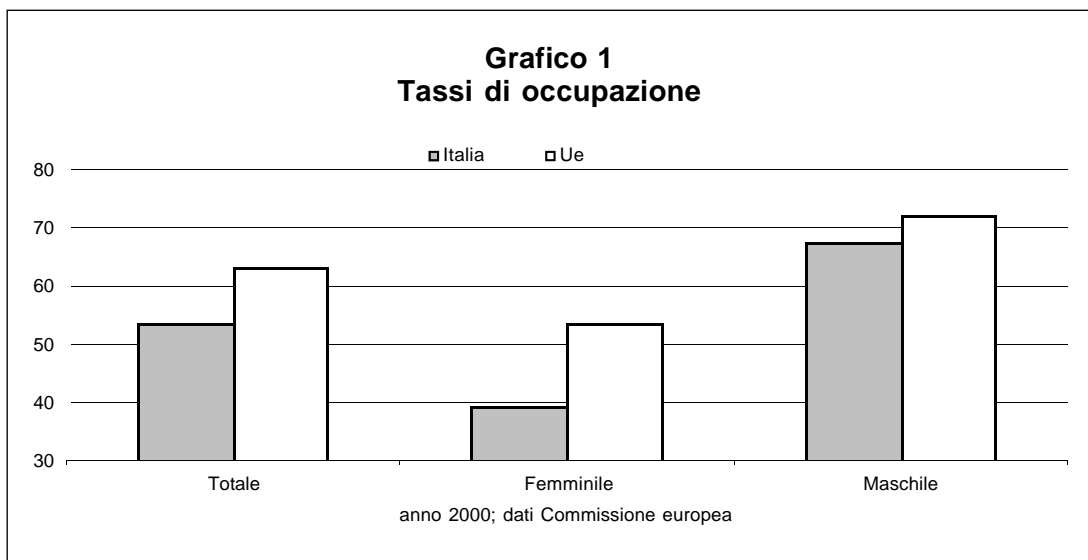
Questo evidentemente consente di ovviare a buona parte dei limiti di natura metodologica che inficiano la maggior parte delle "classifiche" sulla competitività.

Nelle pagine che seguono cerchiamo di ripercorrere gli indicatori identificati dalla Commissione, allo scopo di proporre una lettura della posizione dell'Italia nello specifico. Alcune delle variabili selezionate all'interno dell'intero set di indicatori proposti dalla Commissione (56 in tutto) sono descritte nei grafici.

I mercati del lavoro

Bassa in Italia la partecipazione di donne ed anziani

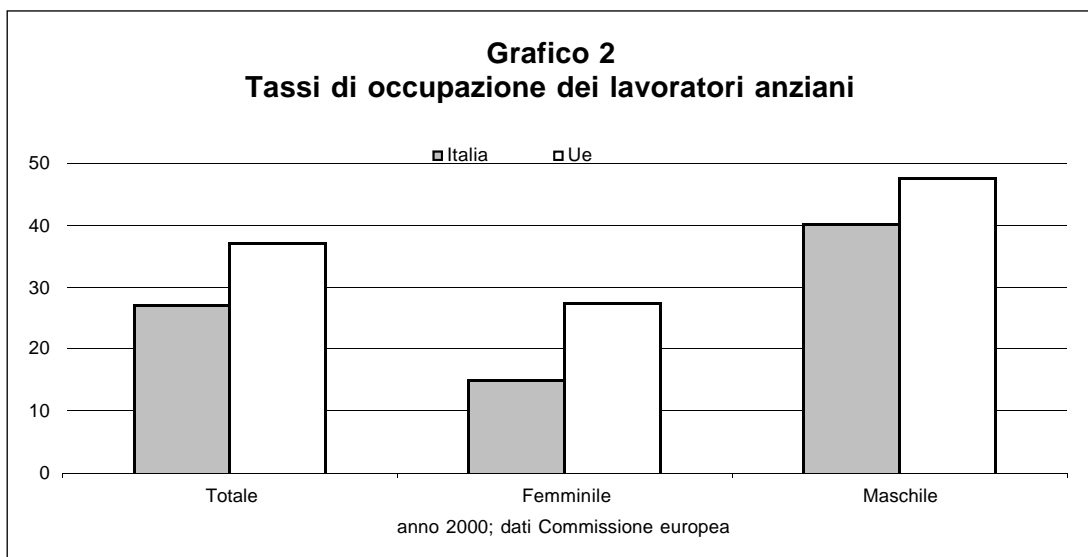
Gli indicatori riferiti alla prima delle quattro aree sono in larga misura di tipo tradizionale. In generale le variabili relative all'economia italiana ci posizionano agli ultimi posti all'interno della gerarchia della partecipazione al mercato del lavoro. Questo è un fatto relativamente noto ed è riconducibile principalmente al più basso tasso di attività femminile. In effetti, pur essendo l'Italia all'ultimo posto anche per il tasso di attività maschile, per questa variabile le differenze fra i vari paesi sono modeste.



Dobbiamo anche osservare come questa differenza nei livelli tenda ad attenuarsi da alcuni anni. Paesi come Italia e Spagna stanno difatti evidenziando incrementi della partecipazione della forza lavoro femminile. Il processo in corso tende pertanto a configurarsi come una graduale “convergenza” dei paesi europei, con tassi di attività femminile crescenti nei paesi dove questi presentano livelli inferiori.

Anche l'analisi dei tassi di disoccupazione conduce al medesimo tipo di risultati. L'Italia presenta per i maschi tassi di disoccupazione analoghi a quelli dei maggiori partner europei (7.4 per cento nel 2000 a fronte del 7.1 della media Ue), mentre i tassi di disoccupazione sono più elevati per le donne (15.3 per cento, rispetto al 10.1 medio dei paesi Ue).

Altre specificità di rilievo del mercato del lavoro vedono persistere le distanze fra l'Italia e gli altri paesi europei. In particolare risultano di interesse i dati relativi al tasso di attività per le classi di età più avanzate. In questo caso non solo l'Italia si posiziona agli ultimi posti della gerarchia europea, ma tende a divergere ulteriormente nel corso degli ultimi anni.



Di particolare interesse all'interno del set di indicatori proposti dalla Commissione, è l'analisi proposta in termini di tassazione dei redditi più bassi. L'Italia, sebbene abbia ridotto il gap nel corso degli ultimi anni, costituisce uno dei paesi dove maggiore è la pressione fiscale per le fasce a basso reddito. Siamo infine in una posizione decisamente deludente con riferimento alla formazione. La percentuale della popolazione adulta che partecipa ad attività di formazione ed aumento degli skills professionali è estremamente contenuta.

Ma la "convergenza" è di fatto già avvenuta

A partire dalle considerazioni desunte dal set degli indicatori di Lisbona, l'analisi della posizione italiana si presta ad alcuni commenti.

Le variabili sopra sintetizzate restituiscono l'immagine di un paese ancora legato al modello tradizionale di partecipazione al mercato del lavoro, dove è prevalentemente il capofamiglia ad avere un'occupazione stabile. L'incremento della partecipazione al mercato delle donne e dei lavoratori nelle fasce d'età più avanzate dovrebbe dunque costituire un obiettivo per la politica economica in Italia. In realtà il processo di adeguamento dei tassi di attività, specie femminili, agli standard degli altri paesi è però di fatto già completato se si fa riferimento alle coorti più giovani. Ad esempio, in base ai dati Istat per il 2000, il tasso di attività dei lavoratori in età compresa fra i 25 ed i 34 anni è pari all'87 per cento per la componente maschile, ed al 63 per cento per la componente femminile. Da osservare come per le donne il tasso di attività si sia innalzato del 5 per cento nel corso degli ultimi sei anni, e che esso si colloca oramai al 76 per cento nelle aree del Nord. Man mano che le nuove coorti si sostituiranno alle più anziane nella struttura generazionale del mercato si completerà il processo di convergenza della partecipazione al mercato del lavoro dell'Italia verso i livelli degli altri paesi europei. Difficile del resto immaginare politiche che riescano ad incidere seriamente sul processo. Si tratterebbe di attrarre nel mercato del lavoro fasce di popolazione che ne sono uscite da tempo e che si trovano oramai in età avanzata. Politiche specifiche possono produrre risultati su alcuni segmenti particolari, ma con esiti certamente non apprezzabili nei valori assoluti.

Dove invece è possibile migliorare le tendenze è nel segmento di lavoratori anziani prossimi all'uscita dal mercato. Sul punto si innestano i tradizionali ragionamenti che fanno riferimento alla ricostituzione del capitale umano per le professionalità resesi obsolete, ai meccanismi di agevolazione della riqualificazione professionale, oltre che al rilievo degli incentivi all'uscita prematura dal mercato indotti dal sistema pensionistico.

Il gap è nel Mezzogiorno

Ovviamente, un altro aspetto che richiede qualche precisazione è relativo alla struttura territoriale del mercato del lavoro italiano che sottende ai risultati evidenziati dagli indicatori aggregati.

Difatti, come noto, tanto il risultato complessivo relativo ai più bassi livelli di attività, quanto quello inerente ai tassi di disoccupazione non si applicano, una volta scomposte le performance territoriali, alle regioni del Nord mentre, nel contempo, risultano esasperati dalla quantificazione fornita dalle medesime variabili per il Mezzogiorno.

Interessante anche considerare che la scomposizione territoriale evidenzia una minore tendenza ad uscire presto dal mercato del lavoro proprio nelle regioni meridionali del paese. Difatti nel Mezzogiorno, anche perché l'ingresso nel mercato è ritardato e conseguentemente più tardiva è la maturazione dei diritti pensionistici, si

tende ad uscire dal mercato più tardi. Secondo i dati Istat nel 2000 la quota di persone in età compresa fra 55 e 64 anni ancora occupata era pari al 31 per cento nel Mezzogiorno a fronte del 24 per cento delle regioni settentrionali. Con riferimento ai soli lavoratori maschi di età compresa fra i 55 ed i 64 anni il tasso di occupazione al Nord risulta pari al 35 per cento, a fronte del 50 per cento nel Mezzogiorno.

Per trarne alcune conclusioni di carattere normativo, la tesi di incentivare l'ingresso delle donne nel mercato, non si applica al caso italiano, visto che questo è un processo già completo per le coorti più giovani. Inoltre, la segmentazione territoriale delle performance occupazionali mostra che ove la domanda di lavoro cerca di attrarre le donne nel mercato vi riesce senza troppe difficoltà.

Il fatto che un'ampia parte del paese evidenzi, applicando gli indicatori prescelti dalla Commissione, risultati superiori alla media europea potrebbe spingere a ritenere che non vi sono specificità nella regolazione del mercato del lavoro italiano che vanno corrette. Ciò che piuttosto è in gioco è la segmentazione territoriale di tali assetti. Ancora una volta le politiche economiche si trovano a confrontarsi con "due Italie" e non è detto che le politiche disegnate a livello aggregato possano costituire una risposta efficace per l'intero sistema paese.

Ricerca ed innovazione

Un modello "tradizionale"

Nel precedente paragrafo si è richiamata la scarsa partecipazione in Italia della forza lavoro adulta a programmi di formazione e di miglioramento del capitale umano. Nel capitolo dedicato alla ricerca ed all'innovazione la Commissione propone un vasto set di indicatori utile per qualificare ulteriormente la scarsa attenzione che il capitale umano riceve nel nostro paese.

In sintesi, siamo fra i paesi dove si spende meno nel sistema scolastico, la spesa in ricerca e sviluppo è fra le più basse, tanto con riferimento alla spesa pubblica che a quella privata; siamo nelle ultime posizioni nella spesa per le tecnologie dell'informazione; abbiamo pochi accessi ad Internet; produciamo pochi brevetti; le nostre esportazioni sono prevalentemente nei settori tradizionali con una quota modesta dei prodotti delle tecnologie più avanzate; irrisoria l'incidenza degli investimenti in venture capital.

Il set di indicatori è coerente con la nota presenza dell'Italia sui settori maturi tradizionali, le cui conseguenze a livello macroeconomico sono emerse palesemente durante l'ultima crisi dei paesi emergenti quando le nostre produzioni hanno subito uno spiazzamento rilevante da parte dei concorrenti asiatici. Siamo anche un'economia che stenta a sfruttare le potenzialità dei settori che hanno evidenziato durante gli ultimi anni i maggiori ritmi di espansione della domanda. Sono questi peraltro fatti ben noti da tempo. L'obiezione tradizionale alle argomentazioni precedenti è che, nonostante questo posizionamento apparentemente penalizzante nella gerarchia della competitività della ricerca e dell'innovazione, l'economia italiana ha nel complesso mantenuto una posizione di rilevanza nella presenza industriale internazionale. In passato si è più volte richiamato il successo dell'organizzazione "per distretti" e le produzioni cosiddette del "made in Italy" sono state a lungo uno degli elementi di sostegno dello sviluppo dell'economia. In altri termini sembrerebbe intuitivamente scontato che questa "arretratezza" tecnologica ci condanni ad un declino industriale irreversibile nel medio termine, ma è meno certo che ciò debba avvenire se si guarda alla storia del nostro paese degli ultimi venti anni.

Ma la produttività in Italia è elevata

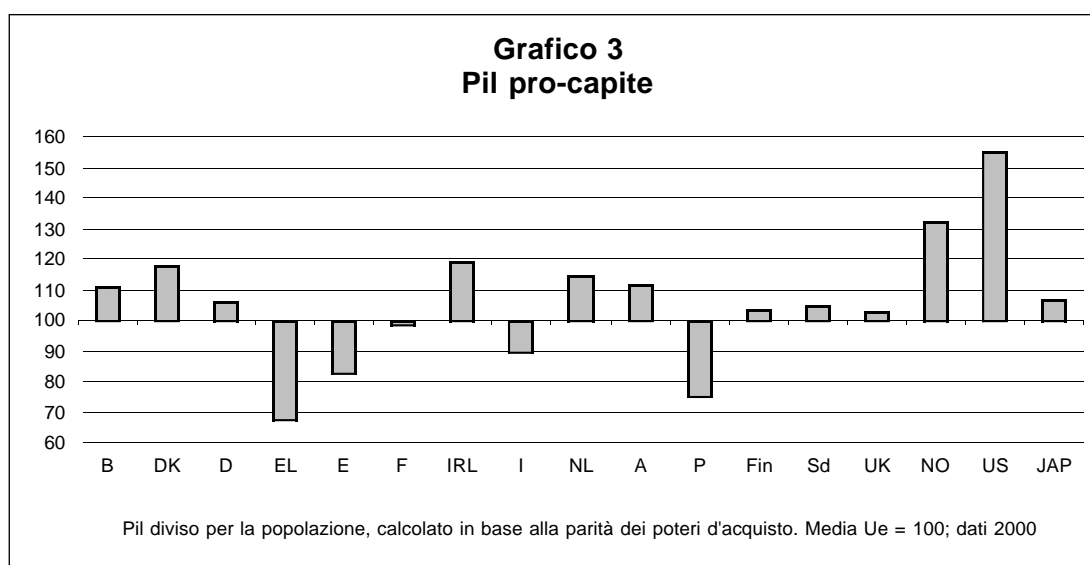
È ovvio che la scarsa presenza nei settori delle nuove tecnologie costituisce anche materia di preoccupazione circa la nostra capacità di essere presenti nei settori che presentano, secondo le tendenze più recenti, più ampi margini di espansione della domanda. Ne discende quindi un ovvio richiamo alle politiche, da quelle industriali a quelle relative alla formazione del capitale umano.

Il set di indicatori fornito dalla Commissione europea per misurare il nostro "grado di convergenza" nei campi della ricerca ed innovazione rappresenta quindi un utile punto di partenza per posizionare l'Italia all'interno della gerarchia internazionale della divisione del lavoro.

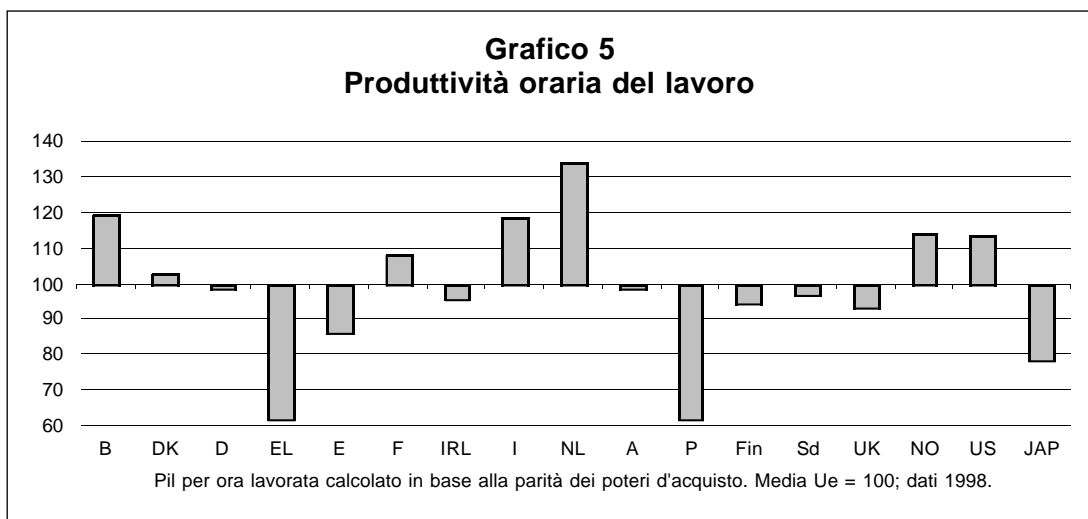
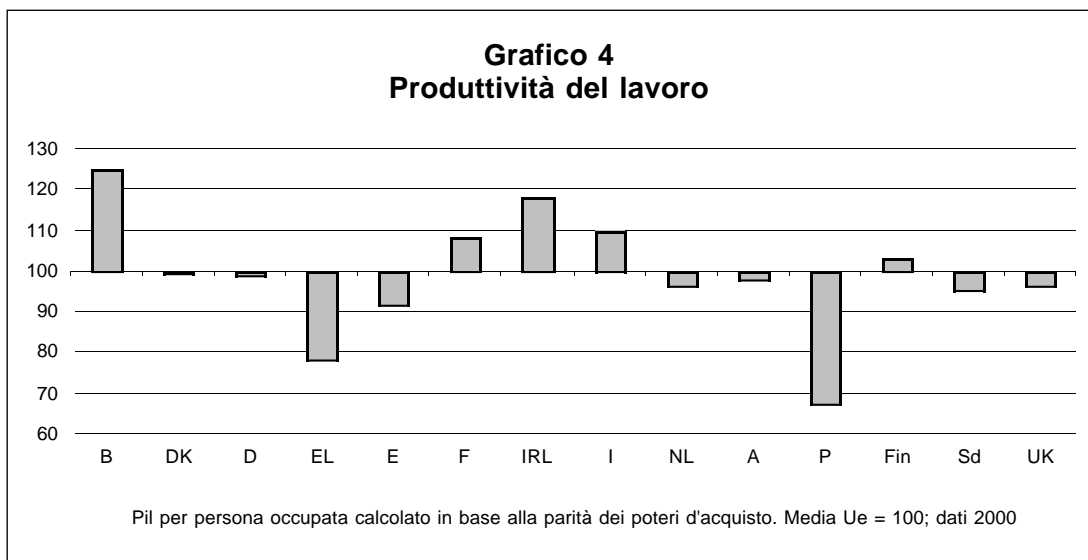
Ad ulteriore commento dei numeri forniti dalla Commissione con riferimento alle nostre dotazioni tecnologiche è anche da considerare che il messaggio univoco, fornito dagli indicatori di tipo microeconomico sopra riepilogati, non trova un riscontro immediato nelle misurazioni dei livelli di produttività fisica desumibili dagli indicatori di tipo aggregato.

In effetti, nella sezione introduttiva alle quattro aree in cui la Commissione ripartisce gli indicatori di Lisbona, sono anche richiamati i numeri riferiti alle misurazioni della produttività fisica in livelli.

In base alle indicazioni riferite all'anno 2000, il Pil per persona occupata (calcolato a Parità dei poteri d'acquisto) dell'Italia risulta del 10 per cento superiore a quello medio europeo. Viceversa, il Pil pro-capite è lievemente inferiore (-1.2 per cento). Tale circostanza è coerente con il fatto che il nostro tasso di occupazione è inferiore a quello degli altri paesi. Inoltre i dati della Commissione accostano anche misure del prodotto per ora lavorata. Questo è superiore a quello medio europeo del 19 per cento (anche maggiore di quello degli Stati Uniti).



In altri termini, ove si volesse andare alla ricerca di indicatori quantitativi di dinamica della produttività fisica, naturale sbocco degli effetti dell'attività di ricerca e dell'innovazione tecnologica, risulterebbe difficile individuare un riscontro oggettivo a favore di un gap di progresso tecnico quale limite allo sviluppo dell'economia italiana. Quello che osserviamo dai numeri è che solamente la fase più recente si sarebbe caratterizzata in Italia per una minore crescita della produttività. L'indica-



ne andrebbe letta nei termini di una mediamente elevata dotazione di capitale fisico per occupato, ma soprattutto mostrerebbe che gli elevati livelli dell'output per occupato discendono proprio dai più bassi tassi di attività, essendo probabile che le persone fuori dal mercato del lavoro siano quelle con una più bassa dotazione di capitale umano e dunque più bassi livelli di produttività.

Ancora una volta il centro dell'attenzione andrebbe rivolto alle caratteristiche del mercato del lavoro, piuttosto che ai livelli delle misure della produttività fisica. In generale la posizione dell'Italia è coerente con la generale collocazione dei paesi europei su livelli di partecipazione al mercato del lavoro inferiori a quelli americani, e con livelli della produttività oraria del lavoro sostanzialmente analoghi a quelli degli Stati Uniti.

Senza entrare nel merito della disamina dei fattori che sono alla base della collocazione dei paesi europei lungo un ipotetico trade-off "lavoro-tempo libero" bisognerebbe anche chiedersi se le misure del tenore di vita basate sul livello del reddito pro-capite siano adeguate a cogliere elementi caratteristici dell'organizzazione sociale europea. Se il giudizio sui più elevati tassi di disoccupazione europei assume necessariamente un'accezione negativa, non altrettanto univoca è la valutazione delle

implicazioni sociali relative al più spiccato trend decrescente delle ore lavorate emerso in europea negli ultimi decenni, ed al più graduale incremento della partecipazione femminile al mercato del lavoro.

Riforme economiche

I prezzi delle liberalizzazioni

Un capitolo di estremo interesse è quello che si apre volgendo l'attenzione alle "riforme economiche" ed in particolare in tema di liberalizzazioni.

Gli indicatori proposti dalla Commissione sono di diverso tipo. Alcuni di questi focalizzano l'attenzione sui differenziali nei livelli dei prezzi. In particolare le evidenze proposte segnalano che

i prezzi dell'energia ad uso industriale in Italia sono i più alti d'Europa. Lo stesso vale per il prezzo pagato dalle famiglie, anche se per i livelli di consumo bassi queste sono fra le più favorite d'Europa, e per i livelli medi fra le più svantaggiate. Su livelli mediamente elevati si posiziona anche il prezzo del gas.

Diversamente, più simili rispetto agli altri paesi europei sono i prezzi della telefonia dove, sia pure con ritardo, la flessione delle tariffe si sta producendo intensamente anche nel nostro paese.

Quanta Europa stiamo facendo?

Un altro set di indicatori proposto dalla Commissione è quello costituito dall'integrazione commerciale fra i paesi europei. Il quesito che sta alla base del set di indicatori proposto dalla Commissione fa evidentemente riferimento a "quanta Europa stiamo facendo". Si preoccupa cioè di verificare se in generale le politiche di liberalizzazione degli scambi all'interno dell'area e, per i paesi che vi hanno aderito, l'avvio della moneta unica, hanno comportato un crescente grado di introiezione commerciale. In realtà non è quello che abbiamo osservato nel corso degli ultimi anni. Del resto, il percorso degli ultimi anni per molti paesi europei, Germania ed Italia in particolare, ha visto un crescente peso delle economie dell'est all'interno degli scambi commerciali. Non è detto dunque che si possa necessariamente assumere questo elemento di "divergenza" come un fattore di debolezza. Gli investimenti diretti delle nostre imprese si volgono alle regioni orientali, e la crescente integrazione del paese con quelle aree è testimoniata anche dall'evoluzione dei flussi dell'interscambio. Sulla base dei dati del Fondo monetario internazionale, nel corso degli anni novanta la quota delle esportazioni dell'Italia diretta verso le economie dell'Europa dell'est è quasi raddoppiata portandosi dal 5 per cento circa d'inizio decennio sino al 10 per cento a fine anni novanta. Tale tendenza è analoga a quella emersa in Germania, ma ad esempio molto diversa da quanto osservato in Francia dove la quota è rimasta stabile nell'intorno del 5 per cento. E' anche aumentata significativamente la quota delle importazioni provenienti dai paesi dell'Est sul totale del nostro import (dal 6 al 9 per cento) sebbene in misura meno accentuata che in Germania (dal 6 al 12 per cento); anche in questo caso scarso il processo di integrazione della Francia con i paesi dell'est Europa (con una quota dell'import stabile intorno al 3.5 per cento)

Tale tendenza dovrebbe costituire un'evidenza della delocalizzazione di parti della produzione maggiormente labour intensive verso i paesi limitrofi, ed indicare un processo di mutamento nella struttura della produzione. In altri termini i settori "tradizionali" tendono ad esibire ancora ampie capacità di adattamento rispetto al cambiamento delle condizioni di contesto, e la presenza sui nuovi mercati di sbocco ad Est ne è un sintomo.

Coesione sociale

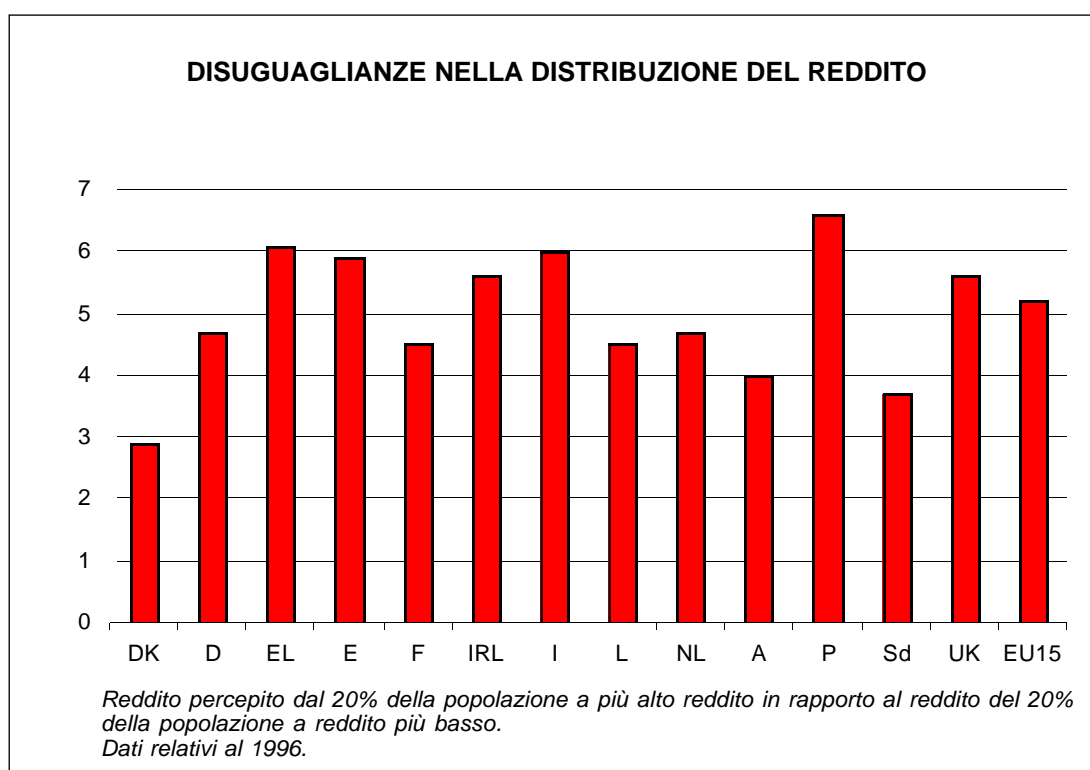
Un modello che esclude

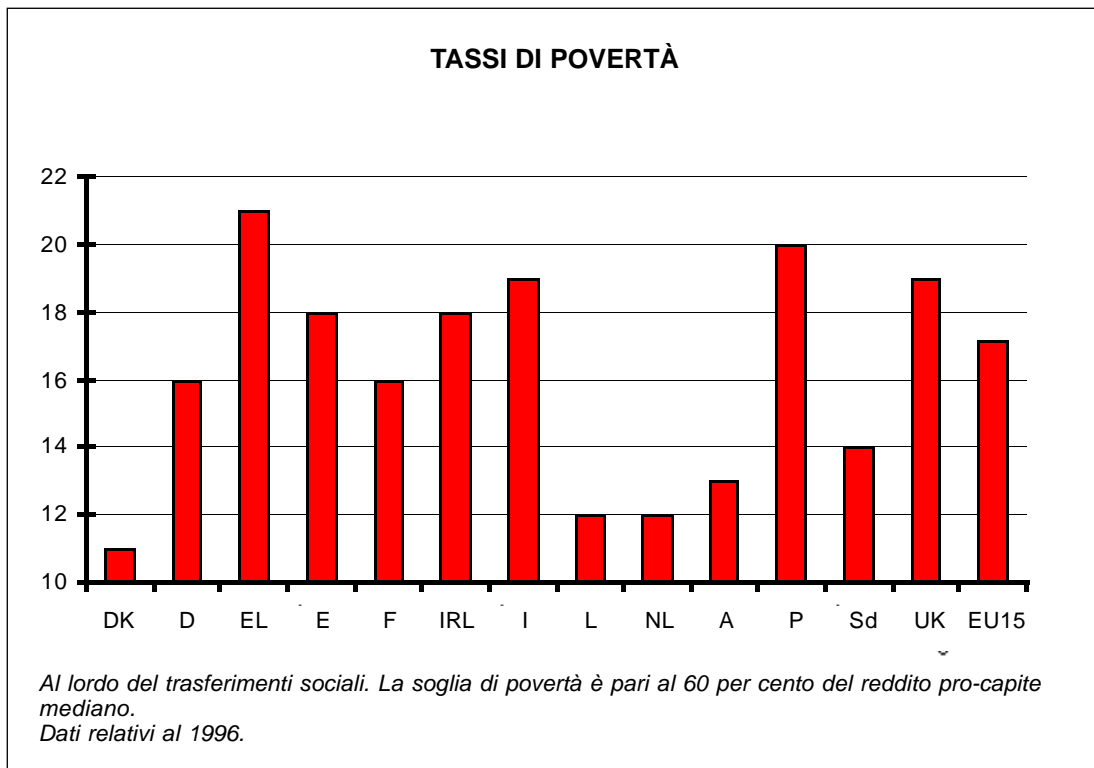
Esiste in ogni caso un legame diretto fra le variabili economiche, specie quelle discusse nei primi due paragrafi di questa sezione ed il concetto di coesione sociale. Abbiamo difatti sopra rilevato come livelli del reddito pro-capite mediamente inferiori nei paesi europei rispetto al caso degli Stati Uniti non siano riconducibili a differenti livelli di produttività, ma debbano piuttosto essere ricondotti ad un minore numero di ore lavorate ed ai minori tassi di attività della forza lavoro. Questo genera un'antitesi fra i diversi modelli di sviluppo basata anche su aspetti di tipo culturale. In effetti il trend della diminuzione delle ore lavorate è stato storicamente molto più pronunciato nei paesi europei, mentre più lento quello dell'aumento della partecipazione al mercato del lavoro. In questo senso la presenza di un mercato del lavoro completamente flessibile costituisce il cardine del sistema americano e la differenza sostanziale rispetto ai sistemi continentali.

Diversi di questi elementi ricorrono poi in misura marcata nel caso italiano. In particolare con riferimento ai modesti livelli di partecipazione femminile al mercato del lavoro per le coorti più anziane, oltre che in relazione agli elevati tassi di disoccupazione nel Mezzogiorno, elemento in parte ricollegato alla limitata mobilità della forza lavoro sul territorio nazionale.

Gli indicatori di coesione sociale sono ovviamente quelli dove è più difficile disporre di un esteso set informativo. La Commissione si sofferma principalmente su misure di povertà ed indicazioni indirettamente tratte dalle condizioni del mercato del lavoro.

L'immagine della posizione italiana risulta essere da questo punto di vista quella del "fallimento di un modello" essenzialmente una volta analizzata nell'ottica del divario territoriale.





La distribuzione del reddito è molto diseguale. Questo è quanto si osserva dal grafico allegato. Esso illustra il rapporto fra il reddito percepito dal 20 per cento della popolazione avente reddito più elevato ed il 20 per cento della popolazione a più basso reddito. Si noti come, al pari con il modello britannico, siano i paesi dell'area del Mediterraneo ad evidenziare le divergenze più elevate (Grecia, Spagna, Italia, Portogallo); in direzione opposta il modello dei paesi scandinavi.

Il medesimo ordinamento gerarchico è proposto dall'indicatore del tasso di povertà – calcolato come percentuale di persone il cui reddito, dopo i trasferimenti sociali, si posiziona al di sotto del 60 per cento del reddito mediano della popolazione.

Infine, è sufficiente ricordare la posizione arretrata nelle graduatorie degli indicatori del mercato del lavoro ed in particolare con riferimento ai disequilibri segnalati dagli indicatori territoriali.

Una sintesi

Come sintetizzare dunque l'immagine dell'Italia che emerge dal set di variabili proposto dalla Commissione?

La lettura congiunta dei diversi elementi consente di tipizzare il modello italiano di sviluppo all'interno del quadro internazionale come un caso di successo con riferimento alle misure quantitative del reddito pro-capite e della produttività. I limiti della posizione italiana stanno essenzialmente, al pari delle altre economie dell'area del Mediterraneo, nell'esclusione di molti da tale modello di sviluppo. La disoccupazione elevata è un punto cruciale, e la concentrazione territoriale degli squilibri ne è l'aspetto più grave.

In generale, tutte le variabili presentate dalla Commissione, ove scomposte per tenere conto dei divari territoriali, posizionerebbero le regioni del Nord ai pri-

mi posti delle graduatorie-paese, e quelle del Mezzogiorno in fondo alle classifiche.

Non sorprende quindi di rilevare che il fallimento del nostro modello non sia direttamente apprezzabile attraverso le variabili quantitative aggregate. E' cosa poco nota difatti che le misure della produttività oraria pongano l'Italia ai primi posti a livello internazionale e che il nostro reddito pro-capite non è distante da quello dei maggiori partner europei.

Le specificità territoriali si accostano anche ad elementi caratteristici in funzione della presenza nelle produzioni tradizionali del commercio internazionale. Anche in questo caso elementi noti della nostra organizzazione produttiva si incrociano con fattori specifici legati ai livelli d'istruzione, ed allo scarso rilievo della ricerca scientifica nei piani d'investimento tanto del settore pubblico che dei privati.

Non si può trarne un giudizio univoco, ma è certo che i limiti del modello vanno individuati nelle implicazioni di natura distributiva, piuttosto che nella tendenza ad esibire performance soddisfacenti in aggregato. La persistenza di vaste aree di monopolio e la scarsa apertura al mercato di diversi settori sono il corollario di un sistema che necessita di modernizzarsi innanzitutto sotto il profilo dei valori e della cultura del mercato. Le ampie posizioni di rendita possono esse stesse originare scarsi incentivi all'attività di innovazione e generare costi che, come ci segnalano gli indicatori di Lisbona, non gravano sull'intera collettività, ma solo su una parte di essa.