

**DECLINO O CAMBIAMENTO?
IL (RI)POSIZIONAMENTO
DELL'INDUSTRIA ITALIANA SUI
MERCATI INTERNAZIONALI**
di Beniamino Quintieri

Working Paper n. 2

GIUGNO 2007

**DECLINO O CAMBIAMENTO?
IL (RI)POSIZIONAMENTO
DELL'INDUSTRIA ITALIANA SUI
MERCATI INTERNAZIONALI**

Beniamino Quintieri

Università di Roma Tor Vergata e Fondazione Manlio Masi

Lavoro preparato per il convegno "*Trasformazioni dell'industria italiana*",
organizzato dall'ISAE Roma, 14 giugno 2007.

Premessa

A partire dalla metà degli anni novanta il nostro export ha mostrato una crescita inferiore rispetto a quella delle esportazioni mondiali; ciò ha determinato una progressiva erosione della quota di mercato dell'Italia, sia in termini di quantità esportate, che in termini di valore delle esportazioni. Queste tendenze hanno alimentato il convincimento di un paese in fase o a rischio di declino economico. A partire dall'inizio del nuovo secolo si sono però registrati importanti ed incoraggianti segni di cambiamento che inducono a una visione meno declinista del nostro sistema industriale e che rivelano la capacità delle imprese italiane di reagire alla maggiore pressione competitiva. La riduzione delle quantità esportate è stata infatti accompagnata dalla tenuta delle quote di mercato a prezzi correnti, grazie ad una dinamica dei prezzi all'export particolarmente sostenuta.

Queste nuove tendenze sono il risultato di processi di ristrutturazione nel sistema industriale italiano che si è trovato nella necessità di dover reagire al nuovo scenario internazionale. L'analisi di questi processi di cambiamento, ancora in corso, dei nuovi comportamenti da parte delle imprese italiane e delle strategie da esse adottate per fronteggiare la concorrenza sempre più agguerrita dai paesi emergenti è resa difficile dalla insufficienza delle informazioni disponibili. Alle usuali difficoltà che incontrano gli economisti nella valutazione di processi di cambiamento, a causa prevalentemente di ritardi con i quali i dati si rendono disponibili, l'analisi dei processi di ristrutturazione in atto nel sistema industriale italiano incontra ulteriori ostacoli legati alla inadeguata disponibilità di informazioni su aspetti cruciali del cambiamento, ovvero riposizionamento qualitativo dei beni esportati e delocalizzazione produttiva. Come si argomenterà nel resto del lavoro questi due aspetti sono alla base dei cambiamenti che stanno caratterizzando il sistema industriale italiano; tuttavia per entrambi i fenomeni i dati ufficiali disponibili appaiono, per diverse ragioni, inadeguati a cogliere pienamente la loro rilevanza.

1. Le cause del declino

Le performance dell'economia italiana negli ultimi anni in termini di crescita, produttività, competitività e capacità di esportazione, hanno alimentato un acceso dibattito sugli inevitabili rischi di declino cui sembra andare incontro il nostro paese. Secondo molti osservatori, l'emergere di giganti competitivi a bassi costi di produzione come Cina e India, l'intensificarsi della concorrenza, la dinamica sostenuta dal costo del lavoro per unità di prodotto, l'introduzione dell'euro (ed il conseguente venir meno delle svalutazioni competitive), la ridotta dimensione aziendale, avrebbero spinto molte tra le nostre imprese fuori dal mercato. L'operare congiunto di queste sfavorevoli condizioni faceva ritenere ad alcuni osservatori che, in assenza di interventi di tipo "difensivo", le imprese italiane non sarebbero state in grado di difendere le posizioni acquisite. Di seguito si riportano in maniera schematica i principali argomenti del dibattito a sostegno della tesi del declino italiano.

La perdita di competitività. Negli ultimi anni l'Italia ha registrato una perdita di competitività: il tasso di cambio effettivo reale nel settore manifatturiero, misurato sul costo del lavoro per unità di prodotto, ha mostrato (Fig.1) una dinamica superiore a quella osservata negli altri paesi industrializzati. Ciò è prevalentemente il frutto della

deludente dinamica della produttività del lavoro che è rimasta sostanzialmente stagnante negli ultimi anni (Fig.2); in particolare l'Italia mostra, a partire dal 2000, un calo di circa il 3% a fronte di un aumento medio del 10% di tutti i principali partner. Oltre che le deludenti performance delle grandezze reali, alla perdita di competitività del nostro paese viene fatta risalire anche la dinamica sostenuta dei prezzi all'export (di cui si discuterà più avanti).

Il modello di specializzazione. Il secondo fattore alla base del declino sarebbe costituito dal modello di specializzazione dell'Italia concentrato su settori "tradizionali" o "maturi" più esposti alla concorrenza dei paesi emergenti e caratterizzati da una dinamica della domanda mondiale più lenta rispetto a quella osservata in altri comparti (ad esempio l'elettronica) i quali hanno trainato la crescita del commercio mondiale negli ultimi anni. Questi due fattori determinerebbero, in assenza di una riqualificazione produttiva volta ad accrescere il peso dei settori tecnologicamente più avanzati, una ineluttabile contrazione delle quote di mercato ed un conseguente ridimensionamento del peso dell'Italia nel commercio internazionale.

La Tabella 1 mostra la somiglianza nei vantaggi comparati italiani con quelli osservati per paesi quali Cina, India, Brasile, mentre i nostri partner europei e gli USA sono sostanzialmente despecializzati nei settori tipici del *Made in Italy*. Con l'eccezione della meccanica, i settori di maggior vantaggio comparato dell'Italia si collocano nei comparti cosiddetti "maturi" dei beni di consumo che richiedono mediamente minore intensità di capitale umano ed un relativo maggior impiego di lavoro *unskilled*. Come mostrato da numerosi studi, la correlazione tra gli indici di vantaggio comparato settoriale e gli indicatori di intensità di capitale umano, comunque misurati, risulta sempre negativa.

La peculiare specializzazione produttiva rispetto agli altri paesi industrializzati e la perdita di competitività sarebbero perciò alla base della contrazione della quota italiana sul totale delle esportazioni mondiali: se guardiamo (Fig.3) alla quota espressa in volume, cioè alla quantità di prodotti esportati, l'Italia in 10 anni ha perso oltre un punto e mezzo di quota (circa il 33%). Se il ridimensionamento del peso della quota manifatturiera di un paese industrializzato appare fisiologico, in ragione dell'ingresso di nuovi *competitors*, a preoccupare è l'entità del fenomeno. La Tabella 2 indica chiaramente come l'Italia non abbia saputo tenere il passo sostenuto dal commercio mondiale: nel periodo 1996-2000 la crescita cumulata dall'export italiano risultava infatti, molto inferiore rispetto a quella del mondo nel suo insieme.

La deludente performance sui mercati esteri associata al ristagno della domanda di beni di consumo, spiegherebbe, così, la sostanziale staticità della produzione manifatturiera italiana che nel 2005 mostra valori simili a quelli osservati nel 1999, contro un incremento di quasi il 15% medio di Germani, Francia e Spagna.

2. Una inversione di tendenza?

Se la perdita di quote di mercato e la deludente dinamica della produttività e della produzione manifatturiera danno l'immagine di un paese in difficoltà, numerosi altri elementi concorrono a dipingere un quadro a tinte meno fosche per il futuro dell'economia italiana.

In primo luogo sorprende come in una situazione di presunta difficoltà i margini delle imprese non abbiano dato segnali di contrazione: come documentano Lanza e Stanca (2007) il margine operativo lordo sul fatturato è oscillato in Italia nel

periodo 2000-2006 tra il 14% ed il 2% a fronte di una media del 9% in Germania e dell'8,3% in Francia. Anche la riduzione del numero dei fallimenti e delle nuove sofferenze bancarie nell'industria, nonché l'aumento dell'occupazione, sembrano indicare l'assenza di forti tensioni per le imprese manifatturiere.

In secondo luogo occorre osservare come sia fuorviante concentrarsi sulle quote espresse in quantità piuttosto che su quelle in valore le quali indicano, più correttamente, l'entità del fatturato che le imprese realizzano sui mercati internazionali. Una riduzione del numero fisico dei prodotti esportati può risultare infatti un cattivo indicatore delle performance di una impresa (o di un paese) se, ad esempio, quell'impresa (o quel paese) riesce a vendere all'estero prodotti di maggiore qualità (e quindi di maggiore valore).

Uno sguardo alle quote in valore mostra come, con l'inizio del nuovo millennio si siano registrati incoraggianti segni di cambiamento nella posizione italiana sui mercati internazionali. La quota in valore delle nostre esportazioni (che è quella che conta), dopo la progressiva contrazione che ha avuto luogo nella seconda metà degli anni '90, è rimasta sostanzialmente costante a partire dal 2000 (Fig. 4); un buon risultato alla luce del crescente peso che stanno assumendo paesi come Cina e India.

Anche se si guarda alle variazioni cumulate delle esportazioni italiane nel periodo 2000-2005 (Tab.2) si osserva come esse, diversamente da quanto avvenuto nel periodo precedente, abbiano tenuto sostanzialmente il passo con la dinamica, peraltro sostenuta, del commercio mondiale. È da notare come nello stesso periodo sia continuata la riduzione del peso delle quantità esportate sul totale mondiale: a fronte di una crescita cumulata delle esportazioni mondiali in volume del 25%, la quantità di beni esportati dall'Italia nel 2005 è rimasta sostanzialmente uguale al valore registrato nel 2000.

Anche il confronto con i principali paesi industrializzati (Tab.3) conferma la buona capacità di tenuta delle esportazioni nazionali: l'Italia mostra, infatti, una crescita dell'export superiore a quella di USA, Regno Unito, Giappone e Francia e inferiore a quella di Germania e Spagna. Né il peggioramento nel saldo della bilancia commerciale può essere attribuito ai settori di specializzazione: dalla Tabella 4 si evince come essa sia interamente il risultato del disavanzo accumulato nel settore energetico. All'interno dei settori di specializzazione che generano un avanzo commerciale di circa 71 miliardi di euro si è piuttosto determinata una riallocazione che ha visto l'aumento del peso della meccanica e la contrazione del surplus generato dai beni di consumo. La scomposizione delle esportazioni in quantità e "prezzi", misurati mediante i valori medi unitari, mostra come la crescita del valore dell'export a partire del 2000 (Fig. 5) sia interamente addebitabile all'aumento dei VMU. Anche se le rilevazioni provenienti da altre fonti (Eurostat) descrivono una dinamica dei VMU italiani più contenuta di quella misurata dall'ISTAT, l'incremento dei "prezzi" all'export italiani nel quinquennio è risultato superiore non solo a quello mondiale, ma anche a quello dei più importanti paesi dell'area dell'euro (Fig. 6).

Il fenomeno sopra descritto è ancora più accentuato se si prendono in considerazione i settori tradizionali del comparto manifatturiero. Proprio in queste produzioni, in cui l'Italia presenta un elevato grado di specializzazione, si è verificato l'aumento più sensibile dei VMU e, contestualmente, una forte contrazione dei volumi esportati (Fig. 7).

Sembra così delinearsi, una nuova “anomalia” nel nostro modello di specializzazione: l’Italia, pur rimanendo uno dei principali paesi industrializzati, resta ancorata ad un modello basato prevalentemente sulla produzione di beni appartenenti a settori maturi, riuscendo a far fronte alla concorrenza agguerrita di paesi emergenti con aumenti nei valori medi unitari dei prodotti esportati.

Le considerazioni svolte in questo paragrafo sollevano alcuni **importanti interrogativi**. Innanzitutto, come è possibile conciliare la mancata crescita della produttività nel settore manifatturiero con l’aumento di redditività dei fatturati e con una ripresa (seppure moderata) del processo di crescita? E come conciliare logicamente la dinamica contenuta dei prezzi praticati dalle imprese sul mercato interno con politiche di consistenti aumenti di “prezzo” sui mercati esteri, dove, peraltro, maggiore è la concorrenza che le nostre economie devono fronteggiare?

In secondo luogo se l’aumento dei prezzi all’export fosse il risultato della perdita di competitività dell’economia italiana, come si spiegherebbe la buona tenuta dei nostri esportatori anche nei settori più esposti alla concorrenza dei paesi emergenti? E come mai non abbiamo assistito ad un drastico peggioramento della bilancia commerciale? Per quali ragioni non si sono verificate significative riallocazioni produttive verso settori meno *labour intensive* e meno esposti alla concorrenza di paesi emergenti? Nel resto del lavoro si cercherà di dare risposta a queste importanti questioni.

3. Valori Medi Unitari e qualità dei prodotti

Nel paragrafo precedente abbiamo mostrato come l’aumento del valore delle esportazioni negli ultimi anni sia il risultato dell’aumento dei VMU e come la buona tenuta dei nostri conti con l’estero mal si concili con l’ipotesi che l’aumento dei prezzi all’export sia il frutto esclusivo della perdita di competitività del nostro sistema produttivo. In questo paragrafo consideriamo ipotesi alternative che associano variazioni dei VMU a variazioni nel contenuto qualitativo dei prodotti. Si argomenta che differenze significative dei “prezzi” all’interno di uno stesso comparto implicano differenze nella tipologia dei prodotti scambiati sui mercati internazionali e quindi nella specializzazione produttiva.

Una possibile spiegazione dell’aumento dei valori medi unitari all’export riguarda il miglioramento qualitativo delle esportazioni come consapevole strategia d’impresa, in risposta allo svilupparsi della concorrenza a basso costo da parte dei paesi di nuova industrializzazione. Di fronte ad una insostenibile concorrenza di prezzo da parte dei paesi caratterizzati da un’abbondante disponibilità di lavoro non qualificato, le imprese dei paesi industrializzati avrebbero puntato su innovazioni di prodotto con l’obiettivo di salvaguardare quote di mercato e margini di profitto.

La possibilità di differenziare verticalmente i prodotti all’interno di uno stesso raggruppamento merceologico ha importanti implicazioni per la valutazione dell’impatto della globalizzazione sulla specializzazione produttiva. Un incremento della concorrenza internazionale potrebbe spingere i paesi tecnologicamente più avanzati ad un *upgrading* qualitativo delle proprie produzioni. Una maggiore apertura commerciale darebbe luogo, quindi, non solo a riaggiustamenti di tipo intersettoriale, come previsto dalla teoria, ma anche a riposizionamenti all’interno di ciascun settore industriale.

In particolare, la crescente integrazione commerciale determinerebbe una specializzazione all'interno dei singoli settori industriali sulla base dei diversi vantaggi comparati: i paesi emergenti si specializzerebbero nelle produzioni più standardizzate a maggiore intensità di lavoro non qualificato, mentre i paesi industrializzati collocherebbero la loro produzione nelle fasce alte della gamma della qualità dove si collocano i beni caratterizzati da prezzi più alti e da una maggiore intensità di capitale fisico ed umano. Questa specializzazione darebbe luogo, a sua volta, ad un aumento del commercio intra-industriale di tipo verticale tra paesi con diversi livelli di industrializzazione.

La possibilità di una maggiore e più accentuata differenziazione verticale dei prodotti come risultato della globalizzazione sembra aver avuto un ruolo importante nel caso dell'Italia negli ultimi anni sia in termini di specializzazione che di riallocazione dei fattori produttivi.

3.1 Specializzazione verticale, skill-upgrading e capitale umano

Numerose analisi hanno mostrato non solo la minore intensità di capitale umano che caratterizza i nostri settori di specializzazione, ma anche l'esistenza di un divario (negativo e crescente nel tempo) tra l'Italia e gli altri paesi industrializzati in termini di livello medio di istruzione della forza lavoro (misurata sulla base del numero medio di anni scolastici). Secondo una interpretazione molto accreditata, sarebbe proprio questo ritardo della dotazione di capitale umano a spiegare la divergenza del nostro modello di specializzazione rispetto a quello degli altri paesi industrializzati¹. Benché il gap di scolarizzazione sia evidente, giova ricordare che una parte non trascurabile del know-how di un lavoratore viene accumulato sul posto di lavoro (e quindi non è direttamente rilevabile dalle statistiche sul grado di istruzione) e ciò in particolare avviene nei settori tipici del Made in Italy basati prevalentemente sul "saper fare", sulle nostre tradizioni artigianali, sul design.

Questa circostanza produce l'effetto di rendere la nostra forza lavoro più "specificata" rispetto ai settori in cui essa è occupata, riducendo la mobilità intersettoriale e, di conseguenza, la capacità di un paese di riaggiustare il proprio modello di specializzazione nella direzione prevista dalla teoria economica. Questa qualità "nascosta" della nostra forza lavoro, se da un lato costituisce un ostacolo alla mobilità ed al cambiamento, dall'altro rappresenta un *asset* per le imprese che operano nei settori di specializzazione poiché ne aumenta la capacità di reazione nei momenti di difficoltà. La maggiore concorrenza da parte dei paesi a basso costo del lavoro, può, in tal modo, essere fronteggiata più facilmente dalle imprese, che si avvalgono del *know-how* dei loro occupati per generare prodotti di maggiore qualità².

Queste considerazioni suggeriscono una interpretazione diversa del fenomeno dello *skill-upgrading*, che ha avuto luogo in Italia così come negli altri paesi industrializzati. La letteratura sull'argomento tende generalmente a concludere che la componente *within* dell'aumento della domanda di *skill* è determinata dall'adozione di nuove tecnologie (*skill biased technical change*) mentre la componente *between* è il risultato di cambiamenti nella composizione settoriale della produzione. Nel caso italiano lo *skill upgrading* all'interno dei singoli comparti sarebbe, invece, in buona parte il risultato del miglioramento qualitativo dei beni prodotti.

¹ Si veda ad esempio Faini-Sapir (2006).

² Cfr. Petrucci – Quintieri (2000) e (2001)

3.2 Specializzazione settoriale e grado di somiglianza delle esportazioni

L'analisi degli indicatori usualmente utilizzati per misurare i vantaggi comparati di un paese e quindi la sua specializzazione settoriale, mostra l'elevato grado di esposizione del nostro paese alla concorrenza proveniente dai paesi di nuova industrializzazione (Cina in particolare) a basso costo del lavoro.

Può apparire perciò singolare che, in un contesto di più accentuata competizione, le imprese italiane abbiano aumentato in maniera considerevole i prezzi all'export dei loro prodotti e che siano riuscite a difendere nel complesso le quote di mercato in valore. Per comprendere questa apparente contraddizione è necessario tener conto del fatto che in vantaggi comparati di un paese vengono normalmente individuati sulla base di macrosettori, assumendo implicitamente che i prodotti che ne fanno parte siano omogenei e che quindi abbiano la stessa intensità fattoriale. In realtà può esistere, all'interno di ciascun settore, un'elevata eterogeneità tra i vari prodotti, i quali possono richiedere, nel processo produttivo, tecnologie e input molto diversi. Possono quindi coesistere, in uno stesso comparto merceologico, prodotti con caratteristiche qualitative molto diverse, caratteristiche di cui è necessario tener conto quando si confrontano le specializzazioni produttive dei vari paesi. Se si tenesse conto, infatti, del contenuto qualitativo di ciascun prodotto, si osserverebbe che i prodotti italiani non risultano immediatamente sostituibili con quelli provenienti dai paesi emergenti.

Per valutare, ad esempio, la somiglianza tra i prodotti italiani esportati e quelli cinesi è necessario considerare il grado di sovrapposizione commerciale e l'eventuale differenziazione qualitativa tra i due paesi. Se i due paesi esportassero gli stessi prodotti elementari, allora sarebbero in concorrenza diretta; tuttavia se i livelli qualitativi di tali prodotti fossero sufficientemente diversi, traducendosi in divari nei prezzi, la competizione sarebbe verosimilmente meno forte. Per valutare il livello di somiglianza delle esportazioni di Cina e Italia calcoliamo un indice di sovrapposizione di prodotti (ISP)³. Si considera il mercato franco-tedesco che rappresenta il mercato di sbocco per oltre il 25% delle nostre esportazioni e quattro settori, tessile, abbigliamento, calzature e mobili, nei quali sia l'Italia che la Cina sono specializzati. L'indice varia tra 0 e 1; valori elevati indicano una forte somiglianza e l'export dei singoli beni presenta valori simili. L'ISP è stato scomposto in due componenti per tenere conto delle differenze nei VMU. Si ha così un indice di somiglianza qualitativa (ISQ), che indica il contributo all'ISP di quei beni esportati a VMU simili, e un indice di dissomiglianza qualitativa (IDQ), che viceversa indica il contributo al totale dei beni con VMU sufficientemente differenti. L'IDQ a sua volta può scomporsi in due componenti per tenere conto del contributo al totale dei beni che l'Italia esporta a VMU superiori alla Cina (IDQ+) e di quelli che l'Italia esporta a VMU inferiori alla Cina (IDQ-)⁴. La formula riassume la scomposizione dell'indice di somiglianza dei prodotti:

$$ISP = ISQ + IDQ = ISQ + [(IDQ+) + (IDQ-)]$$

³ Cfr. de Nardis – Traù (2005).

⁴ Si considerano qualitativamente simili i prodotti per i quali il valore assoluto del rapporto tra il VMU italiano e cinese sia $\leq 1,25$. Per una descrizione più dettagliata della metodologia di veda l'appendice A1

I risultati, riportati nella Tabella 5, mostrano come, a fronte di un valore dell'indice ISP piuttosto elevato, anche in presenza di un elevato livello di disaggregazione merceologica, che indicherebbe somiglianza nelle esportazioni, vi è una marcata differenza qualitativa a favore dell'Italia per la quasi totalità dei prodotti considerati (IDQT). In altri termini la quota di esportazioni che si sovrappone a quelle cinesi riguarda quasi esclusivamente beni che l'Italia riesce ad esportare in Francia e Germania a prezzi considerevolmente maggiori.

È interessante osservare che, se nel periodo considerato aumenta il grado di sovrapposizione, tende ad aumentare, in misura rilevante, anche la differenza qualitativa tra prodotti italiani e cinesi. Questa evoluzione dei prodotti italiani, in termini di maggiore qualità, può spiegare la diversa dinamica di VMU italiani e cinesi nel mercato dell'EU-15 (Fig.8).

4. Prezzi all'export e potere di mercato

Una spiegazione aggiuntiva (e non necessariamente alternativa) dell'aumento osservato dei VMU delle esportazioni italiane è che il fenomeno derivi da decisioni di prezzo adottate dagli esportatori italiani in risposta al mutamento delle condizioni competitive internazionali. In presenza di mercati imperfetti e tra loro segmentati è possibile che le imprese possano adottare delle politiche diverse di *pricing-to-market*, a seguito di variazioni strutturali o congiunturali in quei mercati. In particolare, si può ipotizzare che la forte affermazione di alcuni paesi emergenti nei settori tradizionali, nell'arco di un breve periodo di tempo, e l'aumento del loro potere di acquisto, abbia radicalmente mutato la domanda residua rivolta alle produzioni italiane. La semplice massimizzazione dei profitti in questo nuovo contesto, avrebbe condotto gli esportatori italiani a privilegiare i margini di guadagno sui singoli beni esportati, piuttosto che difendere le quote di mercato in termini di quantità.

L'analisi diretta delle politiche di prezzo praticate dagli esportatori italiani sui mercati esteri è importante poiché permette di valutare più da vicino la coerenza tra i comportamenti delle singole imprese e le indicazioni "ambigue" provenienti dalla dinamica dei VMU osservata nei diversi comparti manifatturieri. Un più contenuto andamento, rispetto ai VMU, dei prezzi all'export praticati dalle imprese sugli stessi prodotti, costituirebbe un ulteriore indizio indiretto che la differenza tra VMU e prezzi è il risultato di un cambiamento nel mix qualitativo dei prodotti esportati. Al di là di queste considerazioni, recenti studi empirici⁵ basati su dati d'impresa, lungi da avvalorare l'opinione di una scarsa capacità di discriminazione di prezzo da parte delle imprese, indicano l'esistenza di potere di mercato dei nostri esportatori, inclusi quelli che esportano prodotti di tipo tradizionale. In particolare risulta che le imprese che accrescono i prezzi all'esportazione più di quelli interni appartengono prevalentemente ai settori tradizionali, hanno dimensioni e quote di fatturato esportato minori, producono beni di qualità più elevata.

Un'altra possibile spiegazione dell'aumento dei VMU si ricollega alla precedente e ne rappresenta, da un certo punto di vista, un caso particolare. Si potrebbe ipotizzare che sia stata la variazione dei tassi di cambio ad aver influito sulle decisioni di prezzo adottate dalle imprese italiane. Gli esportatori italiani potrebbero aver perseguito particolari strategie di prezzo per controbilanciare l'apprezzamento o

⁵ Bugamelli (2007), Basile, de Nardis, Girardi, Pappalardo (2007)

il deprezzamento della propria valuta, a seconda che essi intendessero privilegiare la competitività oppure i margini di profitto unitari (*pass-through*). Alcuni studi⁶ dimostrano come il *pass-through* per le imprese italiane sia stato incompleto, ovvero le differenze di prezzo generate dalle variazioni del cambio non siano state simmetricamente trasferite ai consumatori sui mercati finali, con la ovvia conseguenza di mantenere margini di profitto artificialmente elevati in periodi di deprezzamento dell'euro.

Risulta difficile tuttavia far dipendere la dinamica dei “prezzi” sui mercati esteri dall'andamento dell'Euro rispetto alle altre principali valute, anche accettando l'ipotesi che le imprese italiane si siano mosse in un'ottica di massimizzazione discriminatoria dei profitti sui diversi mercati (*pricing to market*). Infatti, l'apprezzamento dell'euro avrebbe dovuto determinare, a parità di altre condizioni, una contrazione, non già un aumento, dei “prezzi” praticati al di fuori dell'area dell'euro.

5. Ristrutturazione produttiva e delocalizzazione

L'aumento dei valori medi unitari e la contrazione delle quantità esportate può essere anche il risultato della fuoriuscita dai mercati internazionali di alcune imprese o di interi comparti produttivi all'interno di una stessa filiera. Questo fenomeno potrebbe essersi verificato in seguito ad una perdita di competitività che avrebbe generato un brusco calo delle esportazioni dei prodotti di più bassa qualità dove minore è il potere di mercato. Una perdita di competitività e un incremento della concorrenza da parte di paesi emergenti avrebbe penalizzato soprattutto le produzioni più standardizzate, appartenenti alle fasce qualitativamente meno elevate. Quindi i produttori di beni caratterizzati da un basso grado di differenziazione, avrebbero ridotto sensibilmente le proprie esportazioni o sarebbero usciti del tutto dai mercati internazionali. In base a questo meccanismo si sarebbe registrata una contrazione dei volumi di esportazione e un incremento dei VMU. Si tratterebbe quindi, in questo caso, di un *upgrading* “apparente”, indotto dall'uscita dal mercato di alcuni produttori delle fasce qualitativamente meno elevate.

Anche i processi di delocalizzazione produttiva (*offshoring*), soprattutto delle fasi di lavoro a basso valore aggiunto, hanno contribuito al riposizionamento verso l'alto delle produzioni manifatturiere italiane. Recenti analisi sul tema⁷ mostrano come negli ultimi anni la delocalizzazione internazionale delle imprese italiane sia in generale aumentata e ciò sia avvenuto in misura più marcata nei settori di specializzazione a maggiore intensità di lavoro. È interessante osservare come siano andate aumentando nel tempo le attività di “outsourcing” anche in settori caratterizzati da una minore propensione all'internazionalizzazione e da una maggiore presenza di piccole imprese. Pur nella difficoltà di misurare il fenomeno in modo adeguato, gli studi esistenti indicano come i livelli medi degli indicatori economici risultino sensibilmente più elevati per le imprese che mostrano forme di internazionalizzazione più accentuate e come le attività di *offshoring* incidano più delle capacità esportative⁸.

⁶ Si vedano per esempio, Bugamelli e Tedeschi (2005)

⁷ Bracci (2006).

⁸ Anitori (2007) osserva, ad esempio, come i margini medi di profitto delle imprese *offshores* non esportatrici risultino sensibilmente maggiori di quelle che no delocalizzano ma risultano esportatrici.

Le attività di frammentazione internazionale della produzione sembrano poi aver svolto un ruolo di sostegno dei livelli occupazionali delle imprese delocalizzatrici. Alcuni autori⁹, attraverso un'analisi di tipo controfattuale, mostrano come l'attività di delocalizzazione abbia rafforzato le imprese che vi hanno fatto ricorso. In assenza di queste attività si sarebbe presumibilmente registrata una perdita di posti di lavoro, dovuta a spiazzamento e possibile uscita di alcune imprese dal mercato¹⁰. Costa e Ferri (2007) mostrano, come, indipendentemente dagli effetti sull'occupazione delle imprese che delocalizzano, l'attività di *offshoring* genera degli *spillover* negativi, indiretti, sui livelli occupazionali delle imprese nazionali (spesso appartenenti a distretti) fornitrici di input intermedi.

La pressione esercitata dai processi di globalizzazione che abbiamo descritto hanno dato luogo a profondi processi di trasformazione che riguardano in particolare i settori di specializzazione tradizionali del Made in Italy. La maggiore esposizione dei settori tradizionali ai processi di integrazione economica in atto è in qualche modo mostrata guardando alla variazione del numero delle imprese esportatrici tra il 2000 ed il 2005 (Tab. 6). A fronte di una contrazione del 3.4% per l'intero comparto manifatturiero, i settori del Made in Italy hanno fatto registrare una diminuzione del 10.4%, con valori negativi elevati nel tessile e nelle calzature; a migliorare la media è il comparto agroalimentare, l'unico che abbia registrato un incremento tra il 2000 ed il 2005 (+7.5%) nel numero di imprese che esportano i loro prodotti sui mercati esteri. Si nota come, nonostante la riduzione nel numero di imprese esportatrici, sia in generale aumentato il peso di queste sul totale settoriale. Ciò testimonia l'entità dei processi di ristrutturazione in atto (delocalizzazioni incluse) con molte imprese, in particolare quelle non esportatrici, che sono uscite dal mercato o sono state oggetto di fusioni o accorpamenti con altre imprese.

Sembra essere in atto, quindi, all'interno del nostro sistema industriale un processo di "distruzione creativa" caratterizzato, presumibilmente, dall'uscita dal mercato delle imprese meno efficienti e meno innovative. In questo processo di ristrutturazione le maggiori perdite, com'è ovvio, si registrano tra le piccole imprese le quali incontrano le difficoltà maggiori ad adeguarsi ai "nuovi standard" richiesti per l'internazionalizzazione produttiva. Come si osserva, infatti, dalla Tabella 7, la maggiore riduzione percentuale delle imprese esportatrici la si osserva per le imprese tra i 20 ed i 50 addetti, con l'eccezione dei settori tessile e delle calzature, settori peraltro caratterizzati dai più profondi processi di delocalizzazione produttiva.

⁹ Barba Navaretti e Castellani (2005).

¹⁰ Calza, De Panizza e Rossetti (2007) trovano che l'attività di *offshoring* determina un aumento del numero di addetti nel caso delle industrie tradizionali e ad offerta specializzata ed una contrazione nei settori ad alta tecnologia e ad elevata economia di scala.

Conclusioni

Dal sistema industriale italiano arrivano segnali contraddittori. Da un lato stagnazione della produttività, perdita di competitività e riduzione delle quantità esportate farebbero pensare ad un paese avviato al declino. Dall'altro lato si sono registrati numerosi segnali che indicano come siano in corso processi di cambiamento volti a fronteggiare in maniera più adeguata la crescente concorrenza internazionale. In particolare la ristrutturazione produttiva, ed il conseguente riposizionamento sui mercati esteri, passano attraverso delocalizzazioni (prevalentemente nei settori tradizionali e verso paesi con bassi costi di lavoro) e miglioramenti qualitativi dei prodotti esportati. Si è mostrato come questi processi abbiano luogo prevalentemente all'interno dei settori di specializzazione, cosicché, piuttosto che assistere ad un cambiamento della specializzazione più in linea con quella degli altri maggiori paesi industrializzati, si stia verificando un ulteriore "arroccamento" nei settori di tradizionale specializzazione. Inoltre, in presenza di processi di internazionalizzazione sempre più complessi e costosi, più che il collocamento all'interno di un particolare settore, assume crescente rilevanza il complesso di caratteristiche di ciascuna impresa (in termini di capacità di innovazione, di presenza sui nuovi mercati, ecc.). In questo contesto a soffrire di più sarebbero le imprese di minori dimensioni che mostrano le maggiori difficoltà di adeguamento alla nuova situazione internazionale.

L'impressione che se ne ricava è che il livello di competitività delle nostre imprese e le loro performance sui mercati esteri abbiano subito un deterioramento inferiore a quello indicato dalle grandezze reali. Quello che nelle statistiche viene considerato un aumento dei prezzi all'export è presumibilmente il risultato del maggior valore di beni esportati di cui non si tiene debitamente conto nel calcolo dei deflatori: l'aumento dei VMU sarebbe pertanto il risultato di un cambiamento sostanziale nel paniere di beni esportato. Appare pertanto necessario, per il corretto calcolo dei deflatori, il ricorso a prezzi edonici in grado di tener conto del valore delle caratteristiche associate ai beni prodotti ed esportati. Se, come si ritiene, le variazioni dei prezzi all'export, così come oggi vengono misurate, sovrastimassero il reale andamento di deflatori, allora molte delle (apparenti) contraddizioni che abbiamo evidenziato verrebbero ridimensionate, verrebbero spiegate le marcate differenze nella dinamica dei VMU italiani rispetto a quelle dei nostri partner commerciali ed anche il valore della produttività e del valore aggiunto mostrerebbero un andamento più coerente con gli altri indicatori economici¹¹.

¹¹ Di recente alcuni esercizi di simulazione, Lanza-Stanca (2007) e Moëc (2007), effettuati usando deflatori diversi da quelli ufficiali, mostrano come il divario di una produttività e di export rispetto ad altri paesi tende a restringersi considerevolmente.

Bibliografia

- Anitori, P. (2006) “Alcuni aspetti dell'internazionalizzazione e della performance delle imprese del Made in Italy tra il 2000 e il 2004”, in *Rapporto ICE 2006-2007*.
- Barba Navaretti, G. e D. Castellani (2004) “Do Italian firms improve their performance at home by investing abroad?”, *CEPR Discussion Papers*.
- Barba Navaretti, G., Bugamelli M., Faini R., Schivardi F. e Tucci A. (2007), “Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia. Dal macrodeclino alla microcrescita?”, rapporto preparato per conto della Fondazione R. Debenedetti per il convegno “I vantaggi dell'Italia”, Roma marzo 2007.
- Basile, R., de Nardi S., Girardi A. e Pappalardo C. (2007) “Le politiche di prezzo degli esportatori italiani: una analisi su dati di impresa”, in Lanza A. e B. Quintieri (a cura di) “Eppur si muove: come cambia l'export italiano”, collana Analisi della Fondazione Manlio Masi (2007), Rubbettino Editore.
- Bracci, L. (2006) “Una misura della delocalizzazione internazionale”, in *Rapporto ICE 2005-2006*.
- Bugamelli, M. (2007) “Prezzi delle esportazioni, qualità dei prodotti e caratteristiche di impresa: un'analisi su un campione di imprese italiane”, in Lanza A. e B. Quintieri (a cura di) “Eppur si muove: come cambia l'export italiano”, collana Analisi della Fondazione Manlio Masi (2007), Rubbettino Editore.
- Bugamelli, M. e R. Tedeschi (2005) “Le strategie di prezzo delle imprese esportatrici italiane”, *Temi di Discussione della Banca d'Italia*, n. 563.
- Calza, M.G. e A. de Panizza e S. Rossetti (2006) “Dinamica dell'internazionalizzazione delle imprese manifatturiere italiane nel periodo 2000-2004”, in *Rapporto ICE 2006-2007*.
- Costa, S. e G. Ferri (2007) “Firing at subcontractors? Spillover employment effects of offshoring in Italy”, mimeo.
- de Nardis, S. e F. Traù (2006) “Il modello che non c'era - L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale”, collana Analisi della Fondazione Manlio Masi, Rubbettino Editore.
- Faini, R. e Sapir A. (2005) “Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana”, relazione presentata al convegno “Oltre il declino”, Fondazione R. Debenedetti, Roma.
- Giovannetti, G. e B. Quintieri (2007) “Globalizzazione, specializzazione produttiva e mercato del lavoro”, lavoro presentato al convegno “Globalizzazione, specializzazione produttiva e mercato del lavoro: verso un nuovo welfare” organizzato dalla Fondazione Manlio Masi e dal CNEL.
- Lanza, A. e B. Quintieri (a cura di) (2007) “Eppur si muove: come cambia l'export italiano”, collana Analisi della Fondazione Manlio Masi, Rubbettino Editore.
- Lanza, A. e L. Stanca (2007) “La crisi post-euro dell'industria italiana: problemi al motore o anche al contachilometri?”, *Imprese e territorio: rivista di analisi economica*, n. 2, pp. 6–9.
- Marvasi, E. (2007) “Qualità: la risposta italiana alla concorrenza cinese?”, in *Rapporto ICE 2006-2007*.
- Moëc, G. (2007) “Italy's growth prospects: Accelerando to Moderato”, *European Economics, Bank of America*.
- Petrucci, A. e B. Quintieri (2000) “Human Capital, Quality and Trade”, *Quaderni Ceis*, 121.

Petrucci, A. e B. Quintieri (2001) “Will Italy Survive Globalization? A Specific Factor Model with Vertical Product Differentiation”, in Arndt S. W. e Kierzkowski H. (a cura di), *Fragmentation - New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press, Oxford.

Appendice metodologica

A1: gli indici di somiglianza

L'indice complessivo di sovrapposizione dei prodotti ISP è dato da:

$$ISP = 1 - \frac{\sum |X_{Ita} - X_{Chi}|}{\sum (X_{Ita} + X_{Chi})} = ISQ + (IDQ+) + (IDQ-)$$

Dove X_{Ita} e X_{Chi} sono le esportazioni di Italia e Cina verso Francia e Germania, e il segno di sommatoria si riferisce a tutti i prodotti del settore considerato. ISP varia tra 0 e 1.

L'indice di somiglianza qualitativa (pesato) è pari a:

$$ISQ = \frac{\sum 2 \min(X_{Ita}^H; X_{Chi}^H)}{\sum (X_{Ita} + X_{Chi})}$$

Dove al numeratore compaiono solo le esportazioni dei prodotti con VMU simili (differenziazione orizzontale), ovvero quelli che soddisfano la condizione:

$$1 - \alpha \leq VMU(X_{Ita})/VMU(X_{Chi}) \leq 1 + \alpha \quad (\text{si è utilizzato } \alpha=0,25)$$

L'indice di dissomiglianza qualitativa positiva (pesato) è calcolato come:

$$IDQ+ = \frac{\sum 2 \min(X_{Ita}^{V+}; X_{Chi}^{V+})}{\sum (X_{Ita} + X_{Chi})}$$

Dove al numeratore compaiono solo le esportazioni dei prodotti che l'Italia esporta a VMU significativamente più alti della Cina (differenziazione verticale positiva), ovvero quelli che soddisfano la condizione:

$$VMU(X_{Ita})/VMU(X_{Chi}) > 1 + \alpha$$

Infine, l'indice di dissomiglianza qualitativa negativa (pesato):

$$IDQ- = \frac{\sum 2 \min(X_{Ita}^{V-}; X_{Chi}^{V-})}{\sum (X_{Ita} + X_{Chi})}$$

Dove al numeratore compaiono solo le esportazioni dei prodotti che l'Italia esporta a VMU significativamente inferiori alla Cina (differenziazione verticale negativa), ovvero quelli che soddisfano la condizione:

$$VMU(X_{Ita})/VMU(X_{Chi}) < 1 - \alpha$$

Ognuno dei tre indici di somiglianza/dissomiglianza (pesati) assume valori tra 0 e 1

FIGURA 1

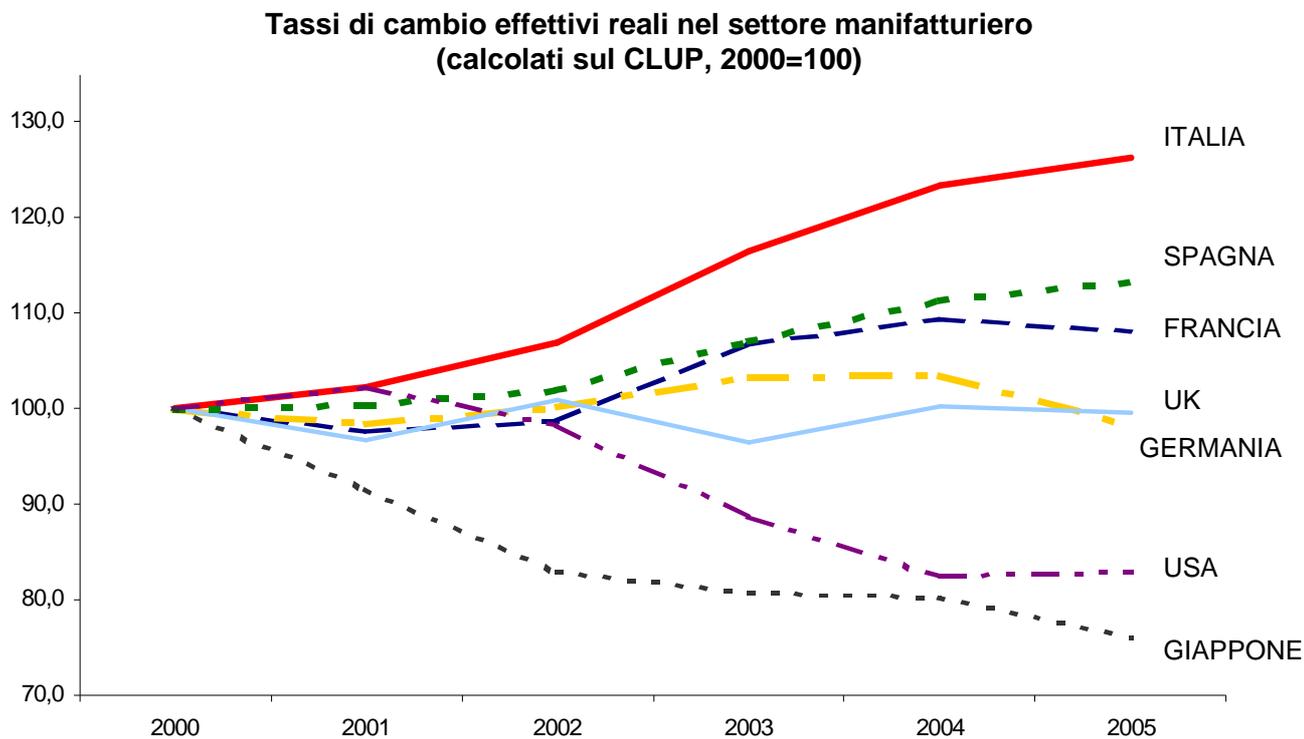


FIGURA 2

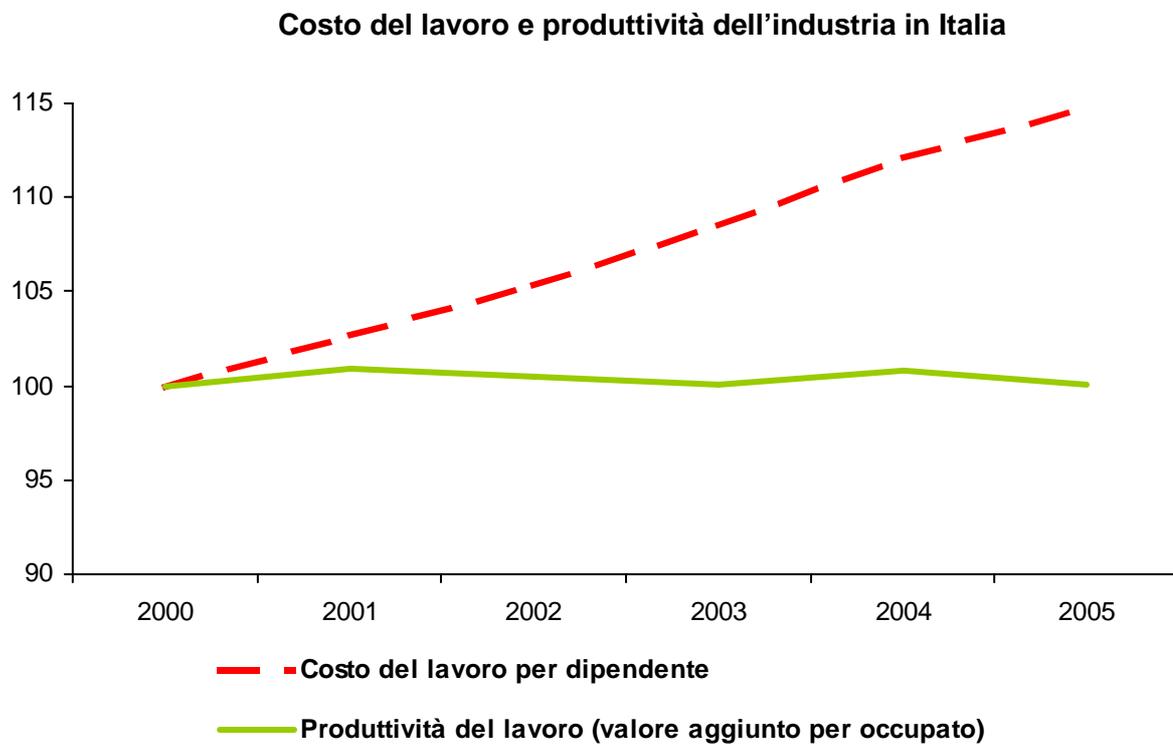
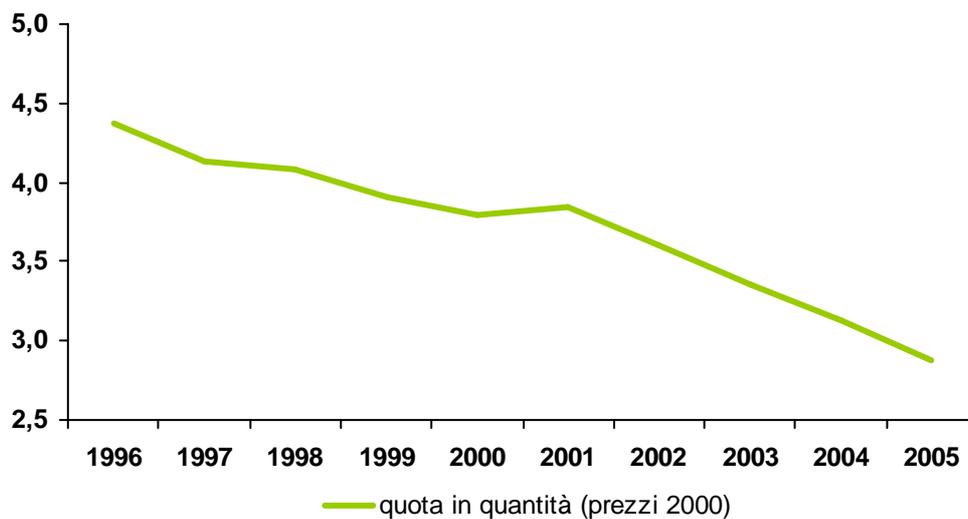


FIGURA 3

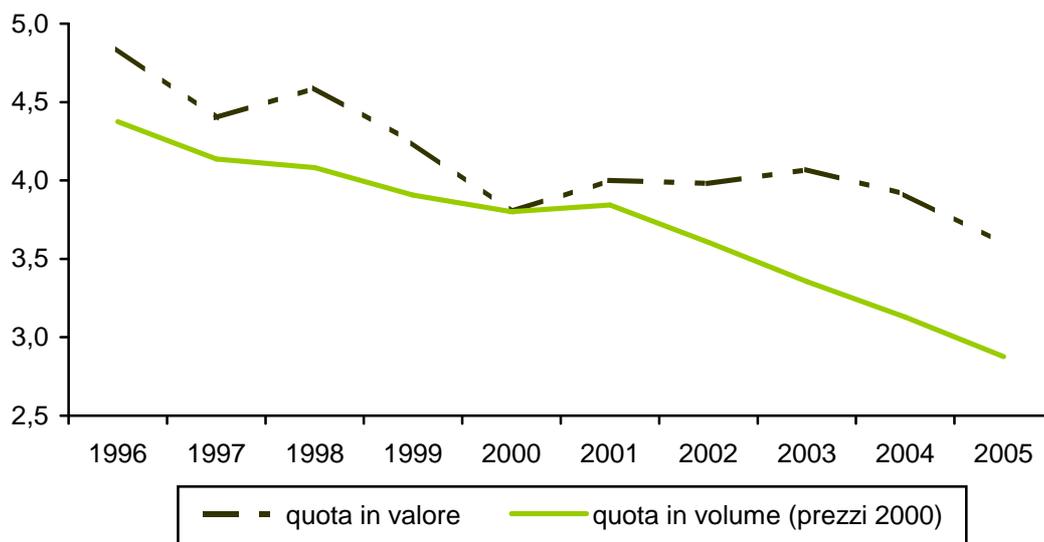
Quota delle esportazioni italiane in quantità sul totale delle esportazioni mondiali



fonte: elaborazione su dati Istat-Wto

FIGURA 4

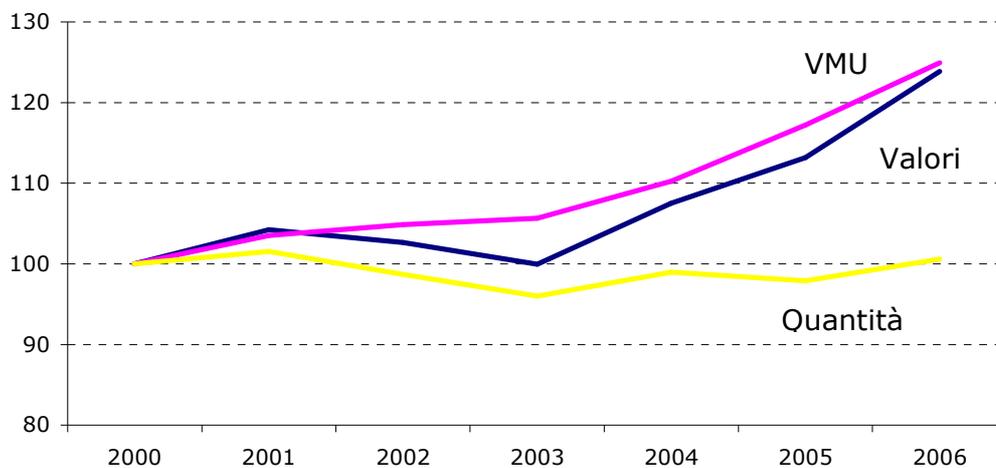
Quota delle esportazioni italiane in valore e in volume sul totale delle esportazioni mondiali



fonte: elaborazione su dati Istat-Wto

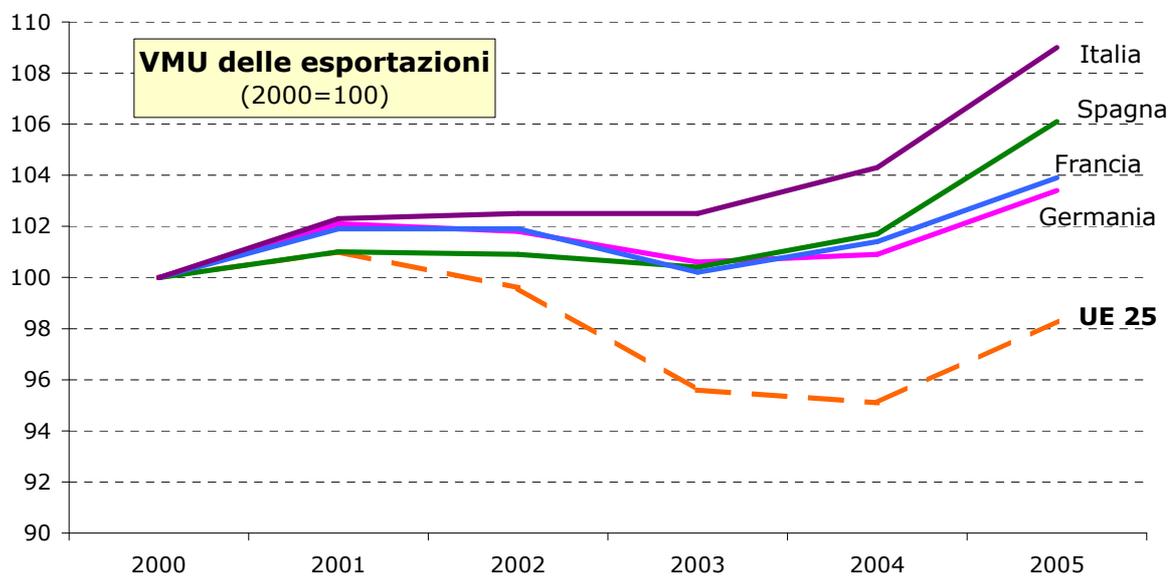
FIGURA 5

Indici delle esportazioni manifatturiere dell'Italia
(2000=100)



Fonte: Istat

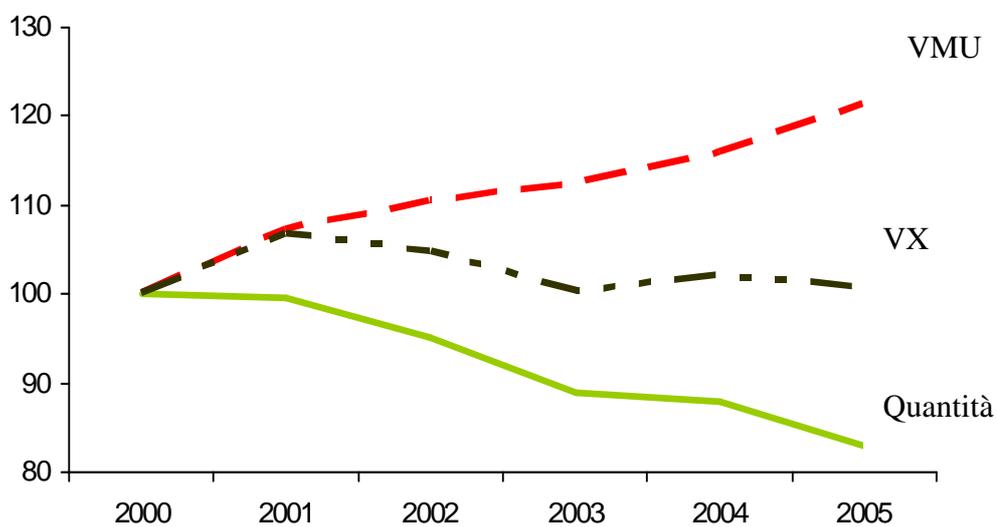
FIGURA 6



Fonte:

FIGURA 7

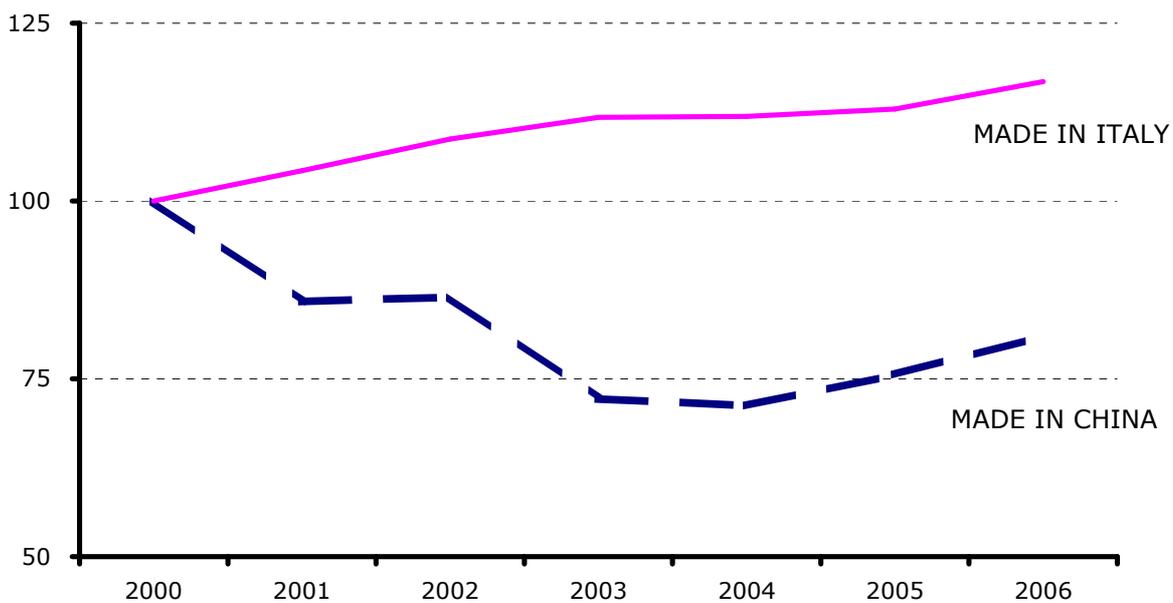
Valori Medi Unitari, Quantità e Valore nelle esportazioni italiane del *Made in Italy*
(2000=100)



fonte: elaborazione su dati Istat

FIGURA 8

VMU nel mercato EU15
(2000=100)



Fonte: elaborazioni Fondazione Masi su dati Eurostat

TABELLA 1

Specializzazione dell'Italia e dei Principali Concorrenti Mondiali nei Settori Tradizionali										
	ITA	FRA	GER	SPA	UK	USA	JAP	CINA	INDIA	BRA
Alimentari e bevande		+		+					+	+
Tessile e abbigliamento	+							+	+	
Calzature	+			+				+	+	+
Cuoio e prodotti in cuoio	+	+						+	+	+
Vetro e ceramiche	+			+				+		+
Mobili e arredo	+							+		
Gioielleria	+				+	+			+	

TABELLA 2

Variazioni cumulate delle esportazioni mondiali e italiane		
	var.% 1996-2005	
	in dollari	in euro
Esportazioni mondiali	93,8	97,8
Esportazioni italiane	47,9	51,0
	var.% 1996-2000	
	in dollari	in euro
Esportazioni mondiali	19,5	64,2
Esportazioni italiane	-4,7	31,0
	var.% 2000-2005	
	in dollari	in euro
Esportazioni mondiali	62,2	20,5
Esportazioni italiane	55,1	15,2
Esportazioni mondiali (in quantità)	25,1	
Esportazioni italiane (in quantità)	0,5	

Fonte: elaborazioni su dati Omc ed Eurostat

TABELLA 3

Var. % dell'export 2000 – 2006 (in euro)

Francia	11,2
Germania	49,0
Italia	27,4
Spagna	38,9
Regno Unito	9,9
Stati Uniti	-1,2
Giappone	-1,2
India	105,4
Cina	186,2

Fonte: elaborazioni Fondazione Masi su dati FMI-DOTS

TABELLA 4

Bilancia commerciale dell'Italia

(milioni di euro)

	2000	2006
Saldo totale	1.907	-21.356
Saldo al netto degli energetici	32.483	31.982
Settori	2000	2006
Alimentari, bevande e tabacco	-4.069	-4.214
Prodotti tessili	8.905	6.517
Abbigliamento	5.058	3.462
Cuoio e calzature	7.866	6.027
Vetri, ceramiche e marmi	6.388	6.106
Mobili	8.104	7.094
Gioielli, articoli e altri manufatti	5.083	3.113
MADE IN ITALY	37.334	28.106
Meccanica	30.324	42.771

Fonte: elaborazioni Fondazione Masi su dati Istat

TABELLA 5

Somiglianza dell'import dell'Europa15 da ITALIA e CINA

		2000	2006
Abbigliamento	ISP	0,341	0,339
	ISQ	0,016	0,005
	IDQ+	0,279	0,333
	IDQ-	0,046	0,001
Tessile	ISP	0,299	0,405
	ISQ	0,028	0,018
	IDQ+	0,240	0,385
	IDQ-	0,030	0,003
Calzature	ISP	0,359	0,473
	ISQ	0,005	0,029
	IDQ+	0,354	0,444
	IDQ-	0,000	0,000
Mobili	ISP	0,368	0,583
	ISQ	0,024	0,097
	IDQ+	0,317	0,483
	IDQ-	0,027	0,003

Fonte: elaborazioni Fondazione Masi su dati Eurostat

TABELLA 6

LE IMPRESE ESPORTATRICI ITALIANE

	2000		2005		Var % 2000 - 2005
	Numero	Quote % su imprese attive	Numero	Quote % su imprese attive	
Alimentari, bevande e tabacco	6.775	9,7	7.282	10,1	7,5
Industrie tessili	7.269	22,7	6.016	24,2	-17,2
Abbigliamento	6.195	13,4	5.481	14,2	-11,5
Cuoio - calzature	6.963	28,7	5.640	28,1	-19,0
Ceramiche, vetro e altri materiali non metallici per l'edilizia	5.895	21,1	5.240	19,8	-11,1
Mobili	6.095	17,4	5.442	17,5	-10,7
<i>MADE IN ITALY</i>	39.192	nd	35.101	nd	-10,4
Attività manifatturiere	98.388	17,3	95.056	18,0	-3,4

Fonte: Istat

TABELLA 7

**Imprese esportatrici per dimensione
Variazioni % 2004-2000**

	1-19	20-49	50-249	250 e oltre	Totale
Attività manifatturiere	-1,1	-1,5	0,8	-2,6	-1,0
<i>MADE IN ITALY</i> ⁽¹⁾	-6,4	-6,2	-3,4	-3,7	-6,1
Alimentari, bevande e tabacco	6,2	6,9	9,2	0,9	6,5
Industrie tessili	-12,7	-14,2	-17,3	-21,9	-13,6
Abbigliamento	-5,1	-5,4	-2,8	4,5	-4,9
Cuoio - calzature	-10,0	-11,9	-13,2	3,6	-10,5
Ceramiche, vetro e altri materiali non metallici per l'edilizia	-8,1	-4,9	-2,5	3,8	-7,1
Mobili	-8,7	-5,2	11,1	2,7	-6,7

(1) Escluso gioielleria

Fonte: Istat