



ISTITUTO DI STUDI E
ANALISI ECONOMICA

Quaderni di discussione

Trasformazioni dell'industria italiana

Dicembre 2007

INDICE

PREMESSA.....	Pag. 5
1 RISTRUTTURAZIONE INDUSTRIALE ITALIANA NEI PRIMI ANNI DUEMILA: OCCUPAZIONE, SPECIALIZZAZIONE, IMPRESE	
Sergio de Nardis, Istituto di Studi e Analisi Economica	“ 7
2 DECLINO O CAMBIAMENTO? IL (RI)POSIZIONAMENTO DELL'INDUSTRIA ITALIANA SUI MERCATI INTERNAZIONALI	
Beniamino Quintieri, Università di Roma Tor Vergata e Fondazione Manlio Masi	“ 53
3 IS ITALY TURNING THE CORNER? A COMPARATIVE VIEW FROM FOREIGN TRADE	
Bogdan Lissovlik, International Monetary Fund	” 81

Premessa

Nel corso degli ultimi anni l'ISAE ha dedicato una specifica attenzione alle condizioni competitive dell'industria italiana. Il motivo di tale interesse è evidente a una semplice osservazione degli andamenti di questo periodo: la debolezza dell'industria, estesi su un lasso di tempo senza precedenti, ha costituito l'epicentro della prolungata fase di bassissima crescita che ha contrassegnato l'economia italiana nella prima metà del decennio. Il regresso della trasformazione industriale ha infatti trovato solo una compensazione molto parziale nei fenomeni di terziarizzazione, finendo col condizionare la *performance* macroeconomica complessiva del Paese. L'approccio di analisi adottato dall'Istituto in questi anni ha evitato di limitarsi a una visione statica dei problemi, con la mera enumerazione delle "cose che non vanno" nella struttura della nostra manifattura (distaccandosi, in questo, da diverse versioni delle ipotesi decliniste). La strada seguita è stata, piuttosto, quella di sforzarsi di cercare i segnali di cambiamento spontaneo e di innalzamento dell'efficienza attivati dalle stesse pressioni competitive all'origine della crisi; il tentativo ha comportato il districarsi tra le non poche incertezze statistiche (dall'anomalo andamento dei "prezzi" all'esportazione, inesplicabile in un paese in crisi competitiva, al fenomeno altrettanto atipico della crescita dell'occupazione senza crescita economica) di cui gli analisti che si sono misurati con i nodi macroeconomici italiani degli ultimi anni sono ben al corrente. Tappe in questa lettura delle problematiche di crescita dell'Italia sono state gli approfondimenti monografici contenuti nei Rapporti di previsione di febbraio 2005 ("Crescita e struttura produttiva"), di febbraio 2006 ("L'industria tra

stasi e modifiche strutturali”) e di marzo 2007 (“L’Italia nell’integrazione europea”). In tale solco, lo scorso 14 di giugno l’ISAE ha organizzato un incontro sulle “Trasformazioni dell’industria italiana” con la partecipazione attiva degli esperti del Fondo Monetario Internazionale e di studiosi provenienti da varie istituzioni e dal mondo dell’accademia, portatori di punti di vista differenti sul grado di avanzamento della ristrutturazione del nostro Paese. Quale contributo all’analisi della situazione di competitività dell’Italia, ci è sembrato utile riunire in questo quaderno le relazioni presentate in quella occasione, nella convinzione che esse possano offrire, nel loro insieme, un panorama sufficientemente ampio dello stato della discussione - e delle non poche questioni ancora aperte - circa le capacità di cambiamento della nostra industria¹.

Alberto Majocchi
(Presidente dell’ISAE)

¹ Il convegno “Trasformazioni dell’industria italiana” si avvale, oltre che delle relazioni presentate in questo quaderno, dei contributi di discussione forniti da Andrea Bianchi del Ministero dello sviluppo economico, Lorenzo Codogno del Dipartimento del Tesoro del Ministero di Economia e Finanza, Giangiacomo Nardozzi del Politecnico di Milano e Arrigo Sadun dell’International Monetary Fund.

1 Ristrutturazione industriale italiana nei primi anni duemila: occupazione, specializzazione, imprese

di Sergio de Nardis¹

1.1 INTRODUZIONE

A partire dall'inizio del 2005, l'industria manifatturiera italiana ha sperimentato una ripresa dell'attività produttiva. Il recupero si è intensificato nel corso del 2006, quando al risveglio della produttività si è accompagnato un sostanziale rialzo dell'occupazione. Secondo le informazioni ISTAT, la combinazione di produttività e occupazione in crescita ha contrassegnato il settore della trasformazione industriale anche nella prima metà del 2007.

Una ricognizione delle analisi che sono state avanzate negli ultimi anni in svariate sedi e da diverse istituzioni porterebbe a evidenziare che, con poche eccezioni, la generalità degli osservatori non nutre grandi aspettative circa l'eventualità di una svolta. Lo scetticismo di gran parte degli analisti portava a ritenere preclusa, date le molte inerzie strutturali del sistema-paese, la possibilità di un miglioramento, a meno che non si mettessero in campo profonde riforme di politica economica (capitale umano, liberalizzazioni, infrastrutture), tutte in sé necessarie per il sostegno alla crescita, ma che richiedono tempo per dare i frutti sperati.

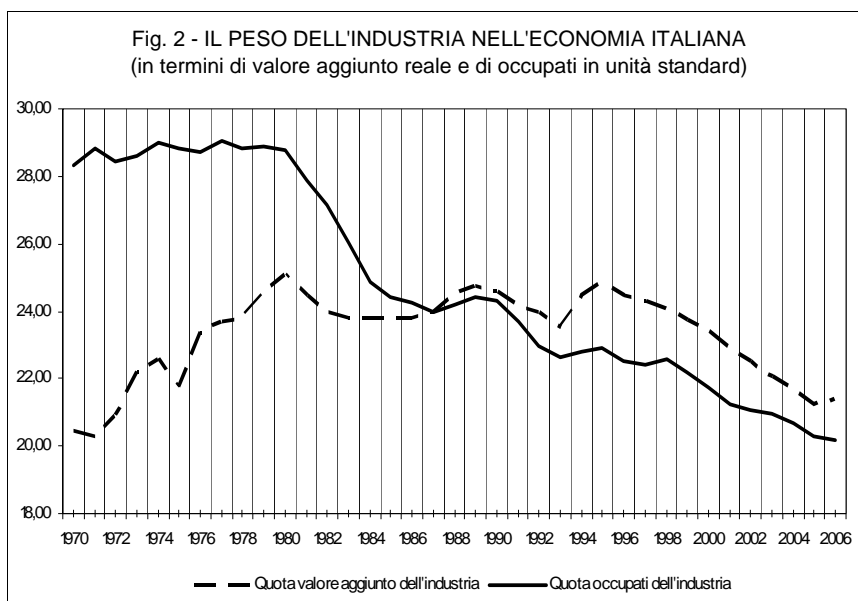
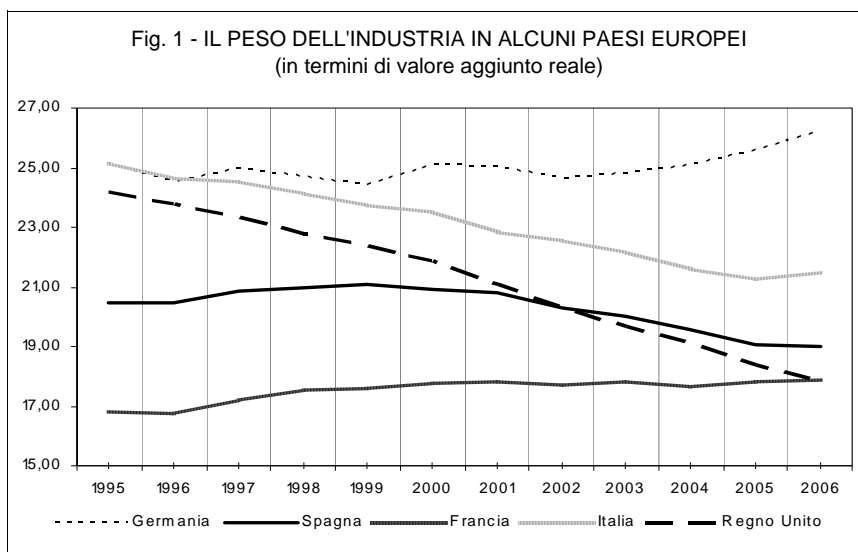
¹ ISAE, Istituto di Studi e Analisi Economica; si ringraziano Mauro Costantini e Carmine Pappalardo per il prezioso contributo fornito nell'analisi econometrica delle sezioni 2 e 4.

Un aggiustamento, invece, si è verificato. Esso è stato spontaneo (senza, cioè, l'intervento del *policy maker*), è risultato guidato dalle forze della competizione globale (concretizzatesi nell'avanzata della Cina e dei paesi emergenti e nelle spinte indotte dall'adozione dell'euro e dall'approfondimento dell'integrazione europea), si è plasmato sulle caratteristiche strutturali dell'economia (dotazione dei fattori, vantaggi tecnologici, assetti istituzionali).

La ripresa industriale ha naturalmente beneficiato del rafforzamento del ciclo mondiale e, in particolare, di quello della Germania. Sarebbe, però, sbagliato far discendere da questa (ovvia) constatazione la conclusione, sottolineata dagli scettici, che il miglioramento della *performance* manifatturiera sia solo un fenomeno congiunturale (un galleggiare passivo in una marea crescente). Questo, soprattutto, perché nel corso della prima metà del decennio si sono prodotti altri episodi di rafforzamento del ciclo manifatturiero europeo a cui l'Italia non è riuscita a prendere parte. La recente accelerazione italiana rivela, dunque, un contenuto strutturale; essa porta alla luce i risultati dell'aggiustamento che le imprese industriali hanno dovuto compiere.

A metà del decennio, il sistema manifatturiero italiano appare dunque parzialmente modificato rispetto a cinque anni prima. Esso risulta relativamente più piccolo, anche se le dimensioni sono ancora consistenti se confrontate con gli standard dei paesi europei, dove (con la rilevante eccezione tedesca) l'industria rappresenta tra il 17 e il 19% dell'intera economia (Fig. 1): il peso dell'industria in senso stretto nel 2006 si attesta in Italia, in termini di valore aggiunto a prezzi base concatenati (anno di riferimento 2000), al 21,5% del PIL, avendo registrato una discesa di circa due punti percentuali rispetto al 2000, con un rafforzamento della tendenza alla contrazione che aveva caratterizzato i cinque anni precedenti. In termini di occupazione (misurata in unità standard), la quota dell'industria si situa nel 2006 al 20,2%, con una diminuzione di 1,5 punti rispetto al 2000 (Fig. 2). In questo caso non si evidenzia una particolare accentuazione della flessione rispetto alle tendenze che hanno contraddistinto gli

anni precedenti; dinamiche, si noti, che hanno preso avvio molto prima della flessione del peso dell'output industriale (fenomeno, quest'ultimo, che appare solo in tempi relativamente recenti).



In questo lavoro si indaga sulle modifiche intervenute nell'industria durante il lungo periodo di adattamento sperimentato negli ultimi anni, seguendo fondamentalmente tre piste: l'aggiustamento sul fronte dell'occupazione, i cambiamenti indotti nella specializzazione, i comportamenti delle imprese, di successo e di insuccesso, con riferimento alla presenza sui mercati esteri. Come si cercherà di evidenziare, si intravedono nel processo di ristrutturazione del passato quinquennio aspetti di novità rispetto alle esperienze di riassetto sperimentate in passate occasioni, a fronte, invece, di conferme di diversi caratteri peculiari e piuttosto radicati della nostro capitalismo industriale, la cui persistenza può apparire sorprendente alla luce delle fortissime spinte al cambiamento strutturale sperimentate in questi anni.

1.2 RISTRUTTURAZIONE E OCCUPAZIONE

1.2.1 Un comportamento diverso dal passato

Il primo punto da porre in luce riguarda l'aggiustamento sul fronte dell'occupazione. Al contrario degli episodi di ristrutturazione degli anni ottanta e novanta, la riorganizzazione degli anni duemila non è stata di tipo *labour saving*: l'occupazione nell'industria in senso stretto (misurata in unità standard di lavoro) è scesa dello 0,6% all'anno tra il 2000 e il 2005, in corrispondenza di una contrazione media annua dell'attività produttiva dell'1,3% (Tab. 1); in occasione delle recessioni del 1980-83 e del 1990-93, a fronte di flessioni del valore aggiunto industriale di entità analoga (intorno all'1% all'anno), la riduzione di manodopera è stata circa quattro volte superiore rispetto a quella dei primi anni duemila, nell'ordine del 2,4-2,7% all'anno (per un periodo di quattro-cinque anni). Una differenza che risalta ancor più quando si consideri il numero di unità di lavoro "tagliate" nelle varie esperienze: tra il 1980 e il 1985, l'occupazione industriale calò di oltre 800.000 unità (circa 165.000 all'anno); tra il 1990 e il 1994, la dimi-

nuzione delle ULA fu di oltre 580.000 (circa 145.000 all'anno); tra il 2000 e il 2005, il ridimensionamento è risultato intorno a 155.000 unità (poco più di 30.000 all'anno).

Tab. 1 RECESSIONI INDUSTRIALI A CONFRONTO
(variazioni % medie annue)

	1980-83	1990-93	2000-05
Valore aggiunto	-0,9	-1,0	-1,3
Occupazione (ULA)	-2,7 (1980-85)	-2,4 (1990-94)	-0,6

Il modesto calo dell'occupazione industriale nel periodo 2000-2005 sottende andamenti molto differenziati nei vari settori. Nella tabella 2 si riporta il *ranking* delle industrie in funzione crescente della variazione dell'occupazione (dalla più negativa alla più positiva). Come si vede, diminuzioni consistenti dell'occupazione hanno caratterizzato diversi comparti, tra cui quelli investiti da crisi competitive più acute. Tuttavia, se si tiene conto della contrazione subita dai volumi produttivi (seconda colonna della tabella), le flessioni occupazionali in gran parte dei casi risultano proporzionalmente inferiori alle perdite di attività.

Nella terza colonna della tabella 2 viene riportato il cambiamento nell'intensità del fattore lavoro (variazione del rapporto occupazione/valore aggiunto) o, all'opposto, della produttività (misurata) degli occupati tra il 2000 e il 2005. Come si può osservare, solo in un numero limitato di settori (quelli in corsivo, vale a dire 8 su 27) l'occupazione è caduta più della produzione (o è aumentata meno), suggerendo un effettivo meccanismo di *labour shedding* (e aumento della produttività misurata). In alcuni casi (meccanica, metallurgia, alimentari), stasi o flessioni produttive si sono addirittura accompagnate a un'espansione delle unità di lavoro.

Tab. 2 OCCUPAZIONE E PRODUZIONE INDUSTRIALE NELLA RECESSIONE 2001-05
(variazioni % nell'arco del periodo)

Settori	Variazione ULA totali	Variazione valore aggiunto reale	Variazione inten- sità di lavoro in rapporto al valore aggiunto reale
Fibre sintetiche artificiali	-40,0	-40,9	1,5
<i>Industrie conciarie, cuoio, pelle e simili</i>	-18,2	-15,9	-2,7
Industrie tessili	-16,1	-28,6	17,6
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-15,1	-20,3	6,6
Bevande e tabacco	-13,5	-21,9	10,8
<i>Energia elettrica, gas e acqua</i>	-12,1	14,3	-23,1
Coke, raffinerie di petrolio	-10,1	-78,5	317,3
Legno e dei prodotti in legno	-8,5	-9,6	1,3
<i>Estrazione minerali energetici</i>	-8,3	-5,9	-2,5
<i>Articoli in gomma e plastica</i>	-8,0	-4,4	-3,8
Abbigliamento	-7,8	-22,4	18,9
Prodotti chimici di base per agricoltura, edilizia, stampa e usi diversi	-4,0	-12,8	10,1
Gioiell., orefic., giochi, altre industrie manif.	-4,0	-7,45	3,7
Totale industria	-3,1	-6,3	3,4
Altri mezzi di trasporto	-3,0	-25,2	29,6
Apparecchi elettr., radiotel. e comunic.	-2,7	-3,3	0,6
<i>Carta e relativi prodotti</i>	-2,7	6,9	-9,0
Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	-2,6	-43,8	73,3
<i>Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi</i>	-1,6	1,9	-3,4
<i>Prod. farmac., chimici e botan., per cosm. pulizia ambienti</i>	-1,4	11,3	-11,4
Mobili e strumenti musicali	-1,2	-3,3	2,1
Editoria, stampa e riproduzione supporti registrati	-0,8	-10,4	10,8
Metallurgia	0,8	-10,1	12,1
Alimentari	2,2	-10,5	14,3
<i>Prodotti in metallo, escl. macchinari</i>	4,4	6,9	-2,3
Macchine e apparecchi meccanici	5,6	-0,2	5,8
Apparecchi medicali, di precisione e strumenti ottici	5,9	1,4	4,4
Estrazione di minerali energetici	35,9	-13,1	56,5

Nota: in corsivo i settori dove la variazione dell'occupazione è inferiore a quella della produzione.

1.2.2 Una domanda cruciale

Alla luce di questi andamenti la domanda da porsi è perché mai le imprese non si sono avvantaggiate di condizioni del mercato del lavoro più flessibili, rispetto a quelle che contrassegnavano gli anni ottanta e l'inizio del decennio novanta, per recuperare efficienza attraverso riduzioni di personale, in analogia a quanto avevano fatto (in modo massiccio) proprio nei due precedenti episodi recessivi (con forti tensioni sindacali in un caso e l'aiuto dell'intervento pubblico nell'altro)²?

La risposta a questa domanda può puntare in due opposte direzioni. La prima è univocamente negativa: il mancato fenomeno di *labour saving* dei primi anni duemila è semplicemente la conseguenza del deterioramento di produttività dell'industria italiana; il manifestarsi di una significativa flessione di efficienza complessiva ha richiesto che una produzione pur declinante venisse comunque realizzata con più lavoratori rispetto a quanto avveniva prima (calo dell'occupazione inferiore alla diminuzione dell'output). *Questa spiegazione implica che all'aumento dell'offerta di lavoro, indotto dalle "riforme di flessibilità" nelle relazioni industriali, si sia contrapposta una contrazione della domanda di lavoro, a riflesso del rallentamento del progresso tecnico (comportando, comunque, un innalzamento del fabbisogno di lavoro per unità di output a causa della minore produttività)*³. La seconda spiegazione, invece, non compra "al valore facciale" il ridi-

² Costantini, de Nardis, Mancini (2007) pongono in luce che la crescita di flessibilità nel mercato del lavoro italiano ha in realtà preso avvio già a metà degli anni ottanta, quando il depotenziamento dei meccanismi di indicizzazione salariale e i primi esperimenti di concertazione hanno influito (innalzandola) sull'elasticità delle retribuzioni reali al tasso di disoccupazione, operando sul fronte della *wage equation*. Successivamente, una seconda ondata di deregolamentazione è avvenuta nei primi anni novanta (eliminazione della scala mobile nel 1992, Protocollo del luglio 1993, introduzione di flessibilità contrattata, ecc.) e ha agito sull'elasticità del costo del lavoro al tasso di disoccupazione dal lato della *price equation*.

³ Questa linea interpretativa, esplicitamente o implicitamente sottostante alle varie ipotesi di declino, trova una chiara argomentazione in Saltari e Travaglini (2006).

mensionamento della produttività misurato nelle statistiche e connette l'insufficiente processo di riduzione della manodopera (rispetto a quanto sarebbe stato necessario per riportare, più rapidamente, in territorio positivo il prodotto per addetto) a modifiche nelle tecniche di produzione, divenute più intensive di lavoro; tale cambiamento sarebbe derivato da quelle stesse riforme di flessibilità che avrebbero, da un lato, incoraggiato l'aumento della partecipazione della popolazione attiva e, dall'altro, reso il lavoro per l'impresa nell'insieme "più conveniente" rispetto a quanto si osservava, ad esempio, in occasione delle ristrutturazioni dei primi anni ottanta e novanta (quando, al contrario, esso costituiva il fattore su cui effettuare risparmi, sostituendolo con input intermedi importati dall'estero e intensificando la capitalizzazione delle aziende). *Da questa interpretazione discenderebbe che all'aumento dell'offerta di lavoro si dovrebbe essere accompagnato, negli ultimi anni, anche un rialzo della domanda o, con più precisione, un'evoluzione della domanda di lavoro più sostenuta di quella che si sarebbe dovuta osservare, sulla base dei "vecchi" coefficienti tecnici di produzione, in conseguenza del ciclo negativo (da cui il calo dell'occupazione inferiore a quello dell'output sperimentato nel corso della recessione industriale).*

Naturalmente le due spiegazioni (deterioramento tecnologico e mutamento delle tecniche produttive) potrebbero non escludersi reciprocamente, ma per chiarezza espositiva conviene tenerle separate. Come dirimere tra ragioni e torti delle due ipotesi interpretative? Il modo è, evidentemente, quello di capire cosa è avvenuto alla domanda di lavoro⁴. Questo non è compito agevole perché si tratta di una variabile non osservabile direttamente; si dispone di misure dell'occupazione (che risentono anche di ciò che avviene dal lato dell'offerta di lavoro) e di informazioni re-

⁴ C'è una terza possibilità, oltre a quelle indicate nel testo: che a fronte dell'espansione dell'offerta, la domanda di lavoro semplicemente non si sia mossa, assorbendo la maggiore quantità di lavoro disponibile a salari più contenuti; questa possibilità viene di fatto considerata nelle elaborazioni successive.

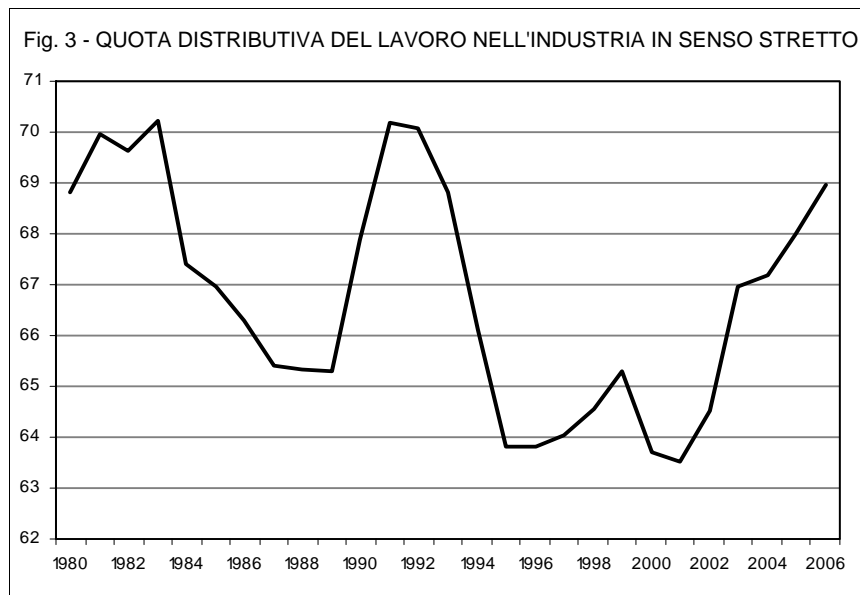
lative a fattori che possono influire sulla partecipazione degli individui, ma non di veri indicatori di domanda e offerta del lavoro. Non resta, quindi, che immergersi nella lettura dei dati, per quanto ambigui e incerti, cercando di verificare se gli andamenti propendano per l'una o per l'altra spiegazione.

1.2.3 Cosa segnalano i dati

Un primo elemento a cui si può guardare è costituito dall'andamento del tasso di disoccupazione. L'abbattimento che questo indicatore di squilibrio del mercato del lavoro ha sperimentato nell'arco dell'ultimo decennio (dall'11,3% del 1997 al 6,8% del 2006) sembrerebbe poco compatibile con un'ipotesi di diminuzione della domanda di lavoro, a fronte di una contemporanea espansione dell'offerta. E', tuttavia, pur vero che la percentuale dei disoccupati può essere in parte un segnalatore "sporco", in quanto subisce le influenze del ciclo (fenomeni di scoraggiamento delle forze di lavoro nei tempi di bassa congiuntura e viceversa). Inoltre, il tasso di disoccupazione fornisce indicazioni sullo stato del mercato del lavoro nel suo complesso, mentre in questa sede si è interessati a cosa è avvenuto in un segmento specifico del sistema economico, vale a dire nel settore industriale.

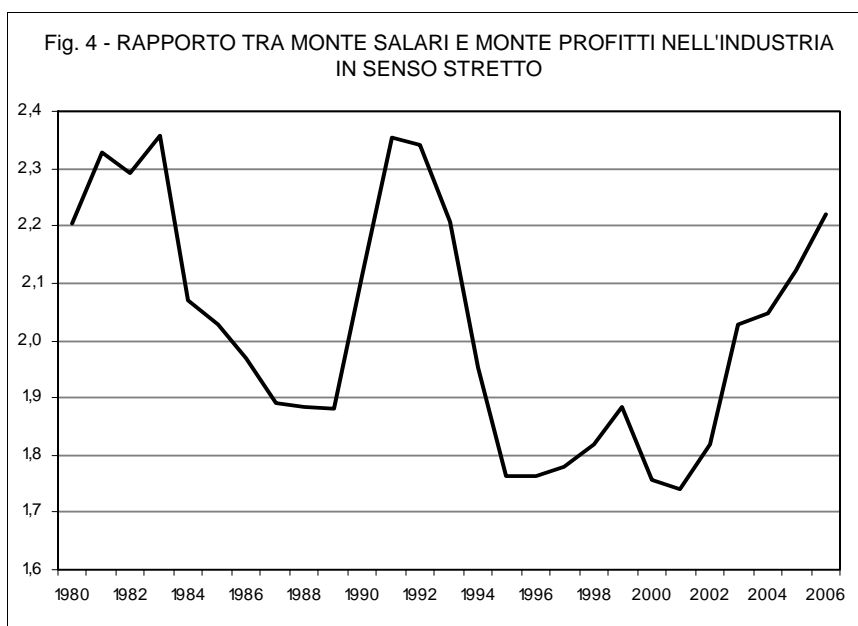
Una traccia più promettente nel convogliare informazioni sugli andamenti di domanda e offerta di lavoro è costituita dall'evoluzione del prezzo di questo specifico fattore produttivo. Nella figura 3 viene rappresentata, a partire dal 1980, la quota del lavoro nel valore della produzione del settore industriale (o *wage share*)⁵. Come si vede, la caduta della percentuale dei redditi da lavoro in rapporto al valore aggiunto manifatturiero – avviata all'inizio del decennio novanta in corrispondenza dei profondi cambiamenti introdotti in quel periodo nelle relazioni industriali – si è interrotta nel 1995. La quota del salario ha successivamente preso a risalire, in particolare modo dal 2000-01, fino a riportarsi a metà decennio in prossimità dei livelli che caratterizzavano il 1992. Questa dinamica sta a indicare che il

costo del lavoro reale, deflazionato con il prezzo dell'output industriale, è aumentato negli ultimi anni più del valore aggiunto per addetto (di un 1,3% in più all'anno negli anni duemila): un comportamento che potrebbe risultare in contraddizione con una configurazione del mercato del lavoro che vedrebbe un'offerta crescente e una domanda declinante.



⁵ La *wage share* è data dai redditi da lavoro in rapporto al valore aggiunto dell'industria in senso stretto a prezzi base correnti. Nel calcolo della quota si imputa agli occupati indipendenti il reddito pro capite dei dipendenti; la quota dei profitti, complemento a 100 di quella del lavoro, include quindi il reddito residuo degli autonomi. Inoltre, la quota del lavoro viene calcolata correggendo, nell'anno 1998, la discontinuità introdotta dalla sostituzione di alcuni contributi sociali con l'IRAP, una tassa che grava sul valore aggiunto. La correzione è necessaria perché la sostituzione dei contributi con una tassa sulla produzione se da un lato influisce sui redditi da lavoro del 1998 (abbassandoli), dall'altro lascia immutato il valore aggiunto ai prezzi base, che è calcolato al lordo delle imposte sul valore aggiunto: se non si effettuasse l'aggiustamento, risulterebbe un incremento della quota di profitto che in realtà non ha avuto luogo. Il dato del 1998 è stato quindi corretto applicando ai redditi da lavoro del 1997 il tasso di incremento delle retribuzioni lorde. I dati sono tutti di fonte Contabilità nazionale ISTAT.

Nel procedere nell'esame dei dati, si consideri che la quota del salario ha una strettissima relazione con il rapporto tra monte salari e monte profitti, per cui l'andamento della *wage share* si identifica, a meno di un'approssimazione, con la dinamica dei redditi da lavoro complessivi (monte salari) rapportati ai profitti totali (monte profitti); per completezza si riporta quest'ultimo indicatore nella figura 4 che replica praticamente quello rappresentato nella figura 3⁶.

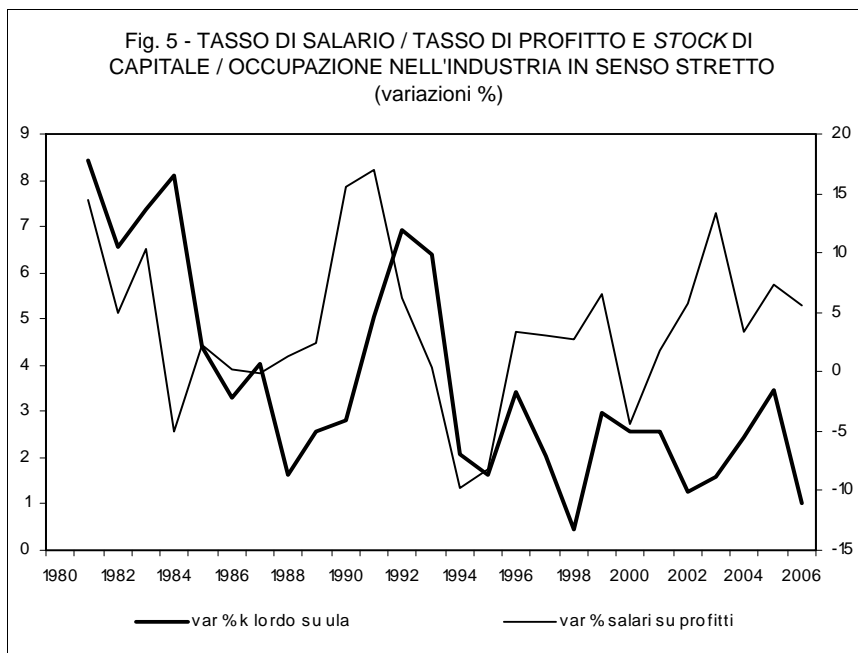


La relazione tra monte salari e monte profitti può essere a sua volta scissa in una componente data dal rapporto tra costo per unità di lavoro e tasso di profitto (ovvero profitti divisi per lo *stock* di capitale in volume) e in una costituita dal rapporto tra occupazione e stock di capitale⁷. Nella figura 5 sono rappresentate le variazioni percentuali annuali dei prezzi e

⁶ Questo perché, per costruzione, si ha:

$$\text{monte salari/monte profitti} = [(\text{quota del salario})^{-1} - 1]^{-1}$$

delle quantità relative dei fattori, invertendo, però, per quest'ultime il rapporto tra gli input di produzione; si considera cioè lo *stock* di capitale relativamente all'occupazione, indicatore la cui dinamica fornisce una misura del fenomeno di approfondimento dell'intensità capitalistica (*capital deepening*) che normalmente caratterizza, nel tempo, i processi produttivi.



L'ispezione di questa figura confermerebbe che un mutamento di comportamento si è, in effetti, realizzato nel corso degli ultimi anni. Fino al 1995 si può individuare una relazione diretta tra dinamica del costo del

⁷ Il rapporto tra salari e profitti unitari è ottenuto come segue:

$$\text{tasso di salario/tasso di profitto} = (\text{monte salari/monte profitti}) \times (\text{stock di capitale lordo a prezzi concatenati/Ula}).$$

I dati sono di fonte Contabilità nazionale ISTAT.

lavoro (in rapporto al tasso di profitto) e approfondimento del capitale, sicché accelerazioni del costo relativo del lavoro si accompagnano, fino a quella data, a irrobustimenti dell'intensità di capitale e viceversa; la figura sembra peraltro segnalare che le variazioni nelle remunerazioni dei fattori anticipano quelle delle quantità. A partire dalla metà degli anni novanta questi co-movimenti si perdono; anzi, negli anni duemila alla tendenziale accelerazione del salario in rapporto al tasso di profitto sembra associarsi (sorprendentemente) un rallentamento del processo di *capital deepening*. Simili dinamiche risultano difficili da conciliare con un'ipotesi di caduta (o anche di stasi) della domanda di lavoro, in presenza di un'espansione dell'offerta. Esse paiono, piuttosto, suggerire una discontinuità intervenuta dopo il '95 nella relazione tra i prezzi relativi e le quantità fattoriali a cui vale la pena prestare una maggiore attenzione⁸.

1.2.4 Mutamenti di regime nella relazione tra fabbisogni e prezzi fattoriali

Per verificare l'esistenza di una rottura nel comportamento del fabbisogno unitario del lavoro (U_{la}/valore aggiunto) nel periodo di tempo consi-

⁸ Il rallentamento, in Italia e in Europa, del *capital deepening* è, naturalmente, cosa nota e ampiamente discussa nella letteratura (si veda, ad esempio, Bassanetti, Dopke, Torrini, Zizza 2006). Meno chiaro, a nostro avviso, è il nesso con gli andamenti dei prezzi dei fattori: il rallentamento del rapporto capitale/lavoro viene normalmente collegato alla moderazione salariale inaugurata nei primi anni novanta. L'osservazione delle fig. 4 e 5 porterebbe, piuttosto, a dire che esso si è manifestato in Italia nonostante l'apparente esaurirsi, dopo il 1995, della moderazione delle dinamiche retributive, particolarmente negli anni duemila. Torrini (2005) osserva che le tendenze manifestatesi nel settore privato (aumento dell'occupazione superiore alla variazione dell'output e andamenti dei salari reali relativamente alla dinamica dell'efficienza del lavoro che hanno coesistito con l'incremento di addetti) si sono rivelate troppo elevate per le capacità di tenuta competitiva della manifattura, affetta da intrinseche debolezze strutturali. Ciò che in questa sede si cerca di argomentare è che l'evoluzione eccessiva nell'industria, non potendo scaturire da una forza delle richieste sindacali (l'offerta di lavoro si espande), sia stata resa possibile da una domanda di lavoro più dinamica di quanto ipotizzabile, dato il ciclo, in seguito ai *break* istituzionali che hanno modificato, *latu sensu*, le convenienze dei fattori produttivi.

derato si adotta una metodologia econometrica che consente di evidenziare in modo endogeno (vale a dire non sulla base di valutazioni a priori circa la collocazione del *break*) eventuali cambiamenti strutturali nei legami che intercorrono tra le variabili rilevanti. La relazione che viene a questo scopo studiata deriva da uno schema teorico di massimizzazione del profitto con una funzione della produzione a elasticità costante di sostituzione e rendimenti di scala costanti (cfr. il box *Schema di riferimento*). Essa rappresenta la domanda di lavoro per unità di output ed è esprimibile, in logaritmi, come segue

$$1) \quad \ln(Ula\ totali/valore\ aggiunto\ reale) = c + d*\ln(reddito\ da\ lavoro\ per\ Ula/deflatore\ valore\ aggiunto) + f*\ln(progresso\ tecnico) + termine\ di\ errore$$

L'analisi considera dati trimestrali nel periodo di tempo 1981/I-2006/IV. I test condotti sui residui stimati della suddetta relazione, qui non riportati, indicano che non sussiste un legame stabile (non si ha cointegrazione) tra la variabile di sinistra (domanda di lavoro per unità di prodotto) e quelle di destra (costo reale del lavoro e progresso tecnico): l'equazione, così come definita, non è quindi stimabile. Una relazione stabile invece emerge (vi è presenza di cointegrazione) quando si inserisce la possibilità di un cambiamento di regime. Quest'ultimo viene, in particolare, individuato (in modo endogeno) nel secondo trimestre del 1995. Risulta, dunque, possibile stimare una relazione che includa il *break* identificato in quella data⁹; essa è:

$$2) \quad \ln(Ula\ totali/valore\ aggiunto\ reale) = c + c_1Br_{95-II} + d*\ln(reddito\ da\ lavoro\ per\ Ula/deflatore\ valore\ aggiunto) + d_1*\ln(reddito\ da\ lavoro\ per\ Ula/deflatore\ valore\ aggiunto*Br_{95-II}) + f*\ln(progresso\ tecnico) + f_1*\ln(progresso\ tecnico*Br_{95-II}) + termine\ di\ errore$$

dove Br_{95-II} è la dummy (uguale a zero fino al 1995-II e a 1 nei trimestri successivi) che modifica le variabili di destra e l'intercetta a partire dalla

Schema di riferimento

Si considera una funzione della produzione con elasticità di sostituzione costante tra capitale e lavoro (quindi di tipo CES), progresso tecnico che aumenta il lavoro (di tipo Harrod-neutral) e rendimenti costanti di scala (funzione omogenea di grado 1)

$$Y_t = \left[\alpha (a_t L_t)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + (1-\alpha) K_t^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}$$

dove Y_t = output; L_t = lavoro; K_t = stock di capitale; a_t = progresso tecnico labour augmenting; α = parametro distributivo che contribuisce a spiegare le quote fattoriali relative; σ = parametro che esprime l'elasticità di sostituzione tra lavoro effettivo ($a_t L_t$) e capitale (K_t).

I parametri della quota distributiva del lavoro e dell'elasticità di sostituzione sono tali che $0 \leq \alpha \leq 1$ e $0 \leq \sigma \leq \infty$; con $\sigma \rightarrow 0$ la funzione della produzione è di tipo Leontieff (sostituibilità nulla tra lavoro e capitale), con $\sigma \rightarrow \infty$ la funzione della produzione si caratterizza per una perfetta sostituibilità tra i fattori della produzione, con $\sigma = 1$ la funzione della produzione diviene di tipo Cobb-Douglas (con quote distributive del lavoro e capitale che non variano al modificarsi dei prezzi dei fattori).

La condizione del primo ordine di massimizzazione del profitto in condizioni di concorrenza imperfetta è data dall'uguaglianza tra salario reale in termini di efficienza e il rapporto tra prodotto marginale del lavoro e il mark up (costante) sul costo marginale, talché

$$\frac{w_t / a_t}{p_t} = \frac{\alpha}{\mu} \left(\frac{a_t L_t}{Y_t} \right)^{-\frac{1}{\sigma}}$$

dove $\frac{w_t / a_t}{p_t}$ = il salario reale per unità di efficienza; $\alpha \left(\frac{a_t L_t}{Y_t} \right)^{-\frac{1}{\sigma}}$ = produttività marginale del lavoro; μ = mark up sul costo marginale.

Portando a sinistra del segno di uguaglianza il rapporto lavoro/prodotto e a destra tutto il resto, incluso il termine di efficienza del lavoro, si ottiene la domanda di lavoro per unità di output su cui si basa l'analisi empirica.

Espressa in logaritmi essa è:

$$\ln\left(\frac{L_t}{Y_t}\right) = \sigma \ln\left(\frac{\alpha}{\mu}\right) - \sigma \ln\left(\frac{w_t}{p_t}\right) - (1 - \sigma) \ln(a_t)$$

Dove si suppone che il termine di efficienza del lavoro segua un trend stocastico, tale che $a_t = b + \rho a_{t-1} + \varepsilon_t$, con $\varepsilon_t = \text{white noise}$. In particolare, poiché gli shock al progresso tecnologico tendono ad avere una caratteristica di persistenza nel lungo periodo (se ne conserva memoria), si assume che il progresso tecnico labour augmenting segua una passeggiata casuale, con $\rho = 1$.

data del *break*. La stima consente di evidenziare i cambiamenti nelle elasticità (*regime shift*) che legano il rapporto occupazione/prodotto da un lato e il costo reale del lavoro e il progresso tecnico dall'altro: per esemplificare il cambiamento dell'elasticità del fabbisogno di occupazione per unità di prodotto rispetto al costo reale del lavoro è indicato dalla differenza tra il parametro d (elasticità prima del *break*) e d_1 (elasticità dopo il *break*).

Questi confronti vengono effettuati nella tabella 3. Come si vede, l'elasticità del rapporto occupazione/valore aggiunto rispetto al costo reale del lavoro si riduce in modo sensibile successivamente al *regime shift* del secondo trimestre 1995. Prima del cambiamento, un 10% di aumento del costo reale del lavoro si traduce nella riduzione stimata dell'1,7% della domanda di lavoro per unità di output; dopo il *break*, la stima della reattività di quest'ultima si riduce di oltre un quarto. Per il progresso tecnologico *labour augmenting*, l'elasticità dell'occupazione per unità di prodotto rimane sostanzialmente invariata prima e dopo il mutamento di regime: per un 10% di aumento del progresso tecnico la domanda di lavoro per unità di prodotto cala di un 2,2% circa.

Nella tabella si riportano anche le stime effettuate per i settori della trasformazione industriale. I *break* a livello settoriale si collocano in un arco di tempo compreso tra l'inizio degli anni novanta (mezzi di trasporto e prodotti in metallo) e la fine di quel decennio (il quarto trimestre del 1997

⁹ In sintesi, la strategia seguita è stata la seguente. Dopo avere verificato per le singole variabili considerate (occupazione/prodotto, costo reale del lavoro, progresso tecnologico) la presenza di radici unitarie (non stazionarietà), si è testata l'esistenza di cointegrazione tra di esse con la procedura di Engle e Granger (1987). Tale verifica ha rivelato la presenza di radici unitarie nei residui e quindi mancanza di cointegrazione (legame stabile) tra le variabili dell'equazione 1). Si è quindi passati a considerare la possibilità che questo risultato (e cioè l'inesistenza di una relazione di equilibrio tra la variabile di sinistra e quelle di destra della 1)) fosse la conseguenza della presenza di un *break* strutturale nelle relazioni tra i fenomeni osservati. Applicando la metodologia di Gregory e Hansen (1996) si è proceduto a cercare endogenamente il possibile *timing* del cambiamento di regime; questa procedura ha consentito di fare emergere una relazione di cointegrazione tra variabile di sinistra e quelle di destra (assenza di radice unitarie nei residui), quando si tiene opportunamente conto dell'esistenza di un *break* di regime nel II trimestre del 1995.

Tab. 3 ELASTICITÀ DELLA DOMANDA DI LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO RISPETTO AL COSTO REALE DEL LAVORO E AL PROGRESSO TECNOLOGICO (1)

Prodotto	Rispetto al costo reale del lavoro	Rispetto al progresso tecnologico
Industria in senso stretto Data del break =1995-II - Elasticità prima del break - Elasticità dopo il break	-0,1679 -0,0380	-0,2238 -0,2296
Alimentari, bevande, tabacco (peso = 10,3) Data del break =1993-II - Elasticità prima del break - Elasticità dopo il break	-0,6321 -0,3421	-0,5398 -0,3636
Tessile, abbigliamento, cuoio, calzature (peso = 14,4) Data del break =1991-III - Elasticità prima del break - Elasticità dopo il break	-0,5846 -0,3929	-0,2068 -0,1114
Legno, carta, gomma e altri (peso = 18,3) Data del break =1991-IV - Elasticità prima del break - Elasticità dopo il break	-0,1627 -0,1241	-0,2333 -0,1438
Industrie chimiche (peso = 7,6) Data del break =1999-I - Elasticità prima del break - Elasticità dopo il break	-0,1613 -0,0343	-0,0720 -0,1261
Minerali non metalliferi (peso = 5,5) Data del break = no break - Elasticità prima del break - Elasticità dopo il break
Metalli e prodotti in metallo (peso = 14,9) Data del break =1990-IV - Elasticità prima del break - Elasticità dopo il break	-0,0551 -0,0471	-0,0670 -0,0369
Industrie meccaniche (peso = 22,4) Data del break =1997-IV - Elasticità prima del break - Elasticità dopo il break	-0,3691 -0,2812	-0,2249 -0,0247
Mezzi di trasporto (peso = 6,9) Data del break =1990-II - Elasticità prima del break - Elasticità dopo il break	-0,0423 -0,0744	-0,0932 -0,0717

(1) Elasticità ottenute dalla stima dell'equazione 2). Tutti i parametri sono significativi a un livello del 95%. Nei minerali non metalliferi non è possibile procedere a verificare la presenza di cointegrazione (e quindi la stima della relazione) perché una delle variabili considerate ha proprietà di stazionarietà.

per la meccanica strumentale e il primo trimestre del 1999 per le industrie chimiche). Tutti i settori in generale replicano il risultato che si osserva per il totale industria, con una diminuzione, dopo il *break*, dell'elasticità del rapporto occupazione/prodotto al costo reale del lavoro (unica eccezione, i mezzi di trasporto). Per quanto riguarda l'elasticità al progresso tecnologico, contrariamente al dato aggregato, si osserva nella gran parte dei casi una diminuzione dopo il *regime shift* (unica eccezione, le industrie chimiche). Per un settore (minerali non metalliferi) non è possibile verificare la presenza di cointegrazione (precludendo la stima delle elasticità) perché una delle variabili considerate ha proprietà di stazionarietà.

Si noti che, come si evince dal box sullo schema di riferimento teorico, l'elasticità della domanda di lavoro per unità di output al costo reale del lavoro è in relazione diretta con il parametro σ , vale a dire con l'elasticità di sostituzione tra lavoro e capitale della funzione di produzione CES¹⁰. Il risultato che si osserva per il totale industria indicherebbe, quindi, che tale elasticità si è ridotta dopo il *break* del secondo trimestre del 1995, un cambiamento che sembrerebbe avvalorare quanto illustrato nella figura 5 circa l'indebolimento della relazione tra prezzi e quantità relative degli input di produzione¹¹.

Come interpretare questo abbassamento della "sensibilità" dei fabbisogni fattoriali al segnale inviato dai prezzi degli input produttivi? Perché la domanda di lavoro per unità di output (e di capitale) avrebbe preso a reagire meno, dalla metà degli anni novanta, alla variazione del

¹⁰ Non può aversi una identificazione tra la stima di tale elasticità e il valore dell'elasticità di sostituzione tra i fattori produttivi perché, come si vede dalla equazione 2), la relazione effettivamente stimata, inclusiva dei *break* di regime, è sostanzialmente diversa da quella teorica.

¹¹ In termini di funzione della produzione, l'abbassamento dell'elasticità di sostituzione indicherebbe non tanto un movimento lungo l'isoquanto (è cioè uno spostamento nella combinazione degli input nell'ambito delle tecnologie disponibili), ma piuttosto un cambio della forma dell'isoquanto che sarebbe divenuto più convesso (con un connesso mutamento del *set* di tecnologie disponibili).

prezzo (relativo) del lavoro? La risposta, a nostro avviso, va ricercata nelle ripercussioni che le riforme di flessibilità hanno avuto, sul fronte della domanda, nel rendere più conveniente il fattore lavoro, al di là di quanto dicono gli indicatori di costo "esplicito" di questo fattore produttivo (risultati, come visto, in crescita relativamente alla remunerazione del capitale negli ultimi anni): la discontinuità nella relazione tra prezzo (relativo) e quantità domandata di lavoro risentirebbe, cioè, della riduzione dei costi impliciti (statisticamente non rilevabili) consentita dalla sostanziale diminuzione delle rigidità nelle relazioni industriali¹²; ciò ha influito in modo sensibile sui comportamenti delle imprese, incoraggiando la domanda in una misura che non sarebbe stata altrimenti giustificata tenuto conto degli andamenti del ciclo e del costo (esplicito) dei fattori della produzione.

Questa conclusione ha due corollari. Il primo si riconnette alla discussione circa il significato da attribuire al fenomeno del mancato *labour shedding* dei primi anni duemila: il minimo che si può dire è che una parte del deterioramento di produttività manifatturiera osservato in quel periodo non ha costituito "vero" peggioramento; essa è conseguita a scelte produttive indotte dalle mutate convenienze derivanti dalla maggiore flessibilità. A questa osservazione si lega il secondo corollario riferito alla evoluzione della competitività: anche in questo caso il minimo che si può dire è che una parte della forte caduta di competitività, misurata sui costi del lavoro

¹² La stima dell'abbattimento dei costi impliciti del lavoro consentito dalla maggiore flessibilità è naturalmente soggetta a incertezza. Le quantificazioni segnalano comunque che tale riduzione potrebbe essere stata molto consistente. Cipollone e Guelfi (2006) stimano che le imprese dell'industria meccanica hanno valutato la possibilità di incrementare, tra il 1995 e il 2003, dell'1% l'occupazione attraverso contratti a termine equivalente a una riduzione dell'1,3-2,8% del costo del lavoro di un occupato a tempo indeterminato; tenuto conto dell'aumento della quota di contratti temporanei verificatosi in tale periodo, gli stessi autori quantificano che l'avvento della flessibilità, dopo il 1995, avrebbe determinato un abbassamento di costo cifrabile in un taglio del 10-22% nel salario dei lavoratori a tempo indeterminato. Sull'importanza dei costi del lavoro non monetari nell'incidere sui comportamenti delle imprese si vedano anche le rilevanti notazioni contenute in Brandolini et. al. (2007).

per unità di prodotto, non è stata “vera” flessione competitiva, risentendo quella diminuzione del mutamento nelle tecniche produttive a favore di un più intenso impiego del fattore lavoro (a parità di costi espliciti degli input produttivi).

1.3 RISTRUTTURAZIONE E SPECIALIZZAZIONE

1.3.1 Cambiamento inter-settoriale

La ristrutturazione degli anni duemila ha comportato una ricomposizione settoriale dell'industria manifatturiera. Tra il 2000 e il 2006,

Tab. 4 COMPOSIZIONE DELLA PRODUZIONE MANIFATTURIERA
(quote % e variazioni in punti percentuali)

	2000	2006	var. 2000-2006
Totale manifattura	100,0	100,0	0,0
Alimentari	10,7	12,0	1,3
Tessile	4,9	4,1	-0,8
Abbigliamento	3,6	3,1	-0,5
Prodotti in cuoio	3,3	2,3	-1,0
Prodotti in legno	2,0	2,2	0,2
Prodotti in carta	2,3	2,7	0,3
Prodotti dell'editoria	3,2	3,3	0,1
Prodotti energetici	7,4	8,2	0,7
Chimica	7,8	8,3	0,5
Gomma, plastica	4,0	3,9	-0,1
Minerali non metalliferi	4,3	4,4	0,1
Metalli di base	4,8	5,4	0,6
Prodotti in metallo	9,1	10,0	0,9
Macchine e attrezzature	11,6	12,2	0,7
Macchine per ufficio ed elaboratori	0,5	0,1	-0,5
Macchinario elettrico	3,8	3,3	-0,4
Radio, televisione e strumenti di comunicazione	2,9	2,4	-0,5
Strumenti medici, ottici, di precisione	1,8	1,7	0,0
Autoveicoli	5,4	4,5	-0,9
Altri mezzi di trasporto	1,9	1,7	-0,3
Mobili	3,0	3,0	-0,1
Riciclaggio	0,2	0,3	0,0

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

si è ridimensionato il peso dei comparti del sistema-moda (la quota nella manifattura delle industrie tessili, dell'abbigliamento, e dei prodotti in cuoio è scesa tra mezzo punto e un punto percentuale; cfr. tabella 4), degli autoveicoli (nove decimi di punto in meno) e di alcuni settori a più alta tecnologia (macchine per ufficio, macchinario elettrico, strumenti di comunicazione, calati di circa cinque decimi di punto). Si sono, invece, relativamente espanse l'industria alimentare (con un balzo di 1,3 punti), quella energetica (di sette decimi di punto), la chimica (di cinque decimi), le macchine e attrezzature (di sette decimi) e alcune produzioni intermedie (prodotti in metallo e metalli di base, in crescita di sei e nove decimi di punto percentuale).

Una ricomposizione settoriale ha interessato anche le altre economie europee, a loro volta sottoposte, in questi anni, a stimoli al cambiamento. Nella tabella 5 si riporta un indice sintetico di somiglianza tra la struttura dell'industria manifatturiera nel 2006 e quella del 2000, per l'Italia, i principali paesi europei e un aggregato Europa (comprendente, oltre alle economie considerate in tabella, anche Austria e Belgio)¹³. L'indicatore può variare tra un valore zero (massima dissomiglianza) e uno (perfetta somiglianza). Come si vede, l'industria che è mutata maggiormente, nell'arco di tempo considerato, è quella del Regno Unito. Il cambiamento strutturale italiano sembra essere stato, invece, in linea con quello che si riscontra nelle maggiori economie dell'area euro: l'indice di somiglianza della struttura del 2006 con quella di sei anni prima è in Italia di

¹³ L'indice impiegato nelle tabelle 5 e 6 è quello di Michaely. Esso è dato da $1 - 1/2 \sum |X_{i,t}/X_t - X_{i,0}/X_0|$, dove $X_{i,t}/X_t$ e $X_{i,0}/X_0$ rappresentano il peso del settore i sul totale della produzione manifatturiera rispettivamente al tempo t e al tempo 0 , se il confronto riguarda due punti nel tempo. Alternativamente, se il confronto viene effettuato tra le industrie di due paesi (come nella tabella 6), $X_{i,t}/X_t$ e $X_{i,0}/X_0$ rappresentano il peso del settore i sul totale della produzione manifatturiera rispettivamente nell'economia t e in quella 0 . L'indice, calcolato sulla produzione espressa a prezzi costanti di 21 settori manifatturieri della classificazione ATECO, può variare, come detto nel testo, tra zero (completa diversità) e uno (completa somiglianza).

dimensione solo leggermente inferiore rispetto all'indicatore calcolato per Germania, Francia, Spagna; la distanza risulta un po' più accentuata rispetto all'indicatore riferito all'UE-7.

Tab. 5 INDICE SOMIGLIANZA TRA LA STRUTTURA DELL'INDUSTRIA
NEL 2006 E QUELLA DEL 2000
(0=massima dissomiglianza; 1=perfetta somiglianza)

Italia	0,948
Germania	0,958
Francia	0,954
Spagna	0,951
Regno Unito	0,923
Europa	0,967

Se la ricomposizione nel *mix* manifatturiero sembra essere stata in Italia di intensità analoga a quella dei paesi europei (in particolare, quelli dell'area euro), una questione strettamente connessa è verificare se la modifica che ha interessato il sistema italiano è andata nella direzione di avvicinare o meno la nostra industria a quella dei paesi partner. Ciò viene analizzato nella tabella 6, dove l'esame della somiglianza è condotto in modo bilaterale tra i vari sistemi industriali. L'aggregazione dei paesi europei (UE-7) è effettuata escludendo da essa, di volta in volta, l'economia considerata nel raffronto. La tabella porta a evidenziare che un movimento verso la divergenza ha riguardato quasi tutte le economie considerate; uniche eccezioni sono costituite dalle manifatture tedesca e francese, che mantengono sostanzialmente stabile la reciproca somiglianza tra il 2000 e il 2006, e dall'industria inglese, che accresce il grado di similarità con quasi tutti i paesi e con l'aggregato europeo. Nel caso dell'Italia, l'abbassamento del grado di somiglianza, pur essendo condiviso con la gran parte dei sistemi europei, ha fatto divergere la nostra industria in modo più accentuato, tanto nei confronti bilaterali che rispetto all'intera area, di quanto si osserva negli altri casi. In definitiva, il cambiamento del *mix* settoriale in-

tervenuto tra il 2000 e il 2006 ha allontanato vieppiù la composizione dell'industria italiana da quella delle altre economie europee, in un contesto in cui, comunque, tutti i paesi della zona euro hanno teso a diventare tra loro più dissimili.

Tab. 6 INDICE DI SOMIGLIANZA TRA LE STRUTTURE DELLE INDUSTRIE DEI PRINCIPALI PAESI EUROPEI
(0 = massima dissomiglianza; 1 = perfetta somiglianza)

		Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	UE-7
Italia	2000	1	0,812	0,815	0,766	0,780	0,824
	2006	1	0,766	0,766	0,734	0,812	0,801
Germania	2000	0,812	1	0,814	0,846	0,797	0,852
	2006	0,766	1	0,768	0,849	0,806	0,835
Spagna	2000	0,815	0,814	1	0,818	0,822	0,866
	2006	0,766	0,768	1	0,786	0,836	0,850
Francia	2000	0,766	0,846	0,818	1	0,871	0,857
	2006	0,734	0,849	0,786	1	0,815	0,843
Regno Unito	2000	0,780	0,797	0,822	0,871	1	0,863
	2006	0,812	0,806	0,836	0,815	1	0,868
UE-7	2000	0,824	0,852	0,866	0,857	0,863	1
	2006	0,801	0,835	0,850	0,843	0,868	1

1.3.2 Cambiamento intra-settoriale

Oltre a modifiche inter-settoriali si sono verificati nell'arco di tempo considerato anche rilevanti cambiamenti di tipo intra-settoriale, soprattutto nelle industrie tradizionali del *Made-in-Italy*, nella direzione del miglioramento qualitativo delle produzioni. Come in altre occasioni del passato, l'acutizzarsi delle pressioni competitive, da parte dei paesi emergenti a basso costo del lavoro, non ha comportato il drastico ridimensionamento dei settori italiani del sistema moda-casa: la più intensa concorrenza inter-

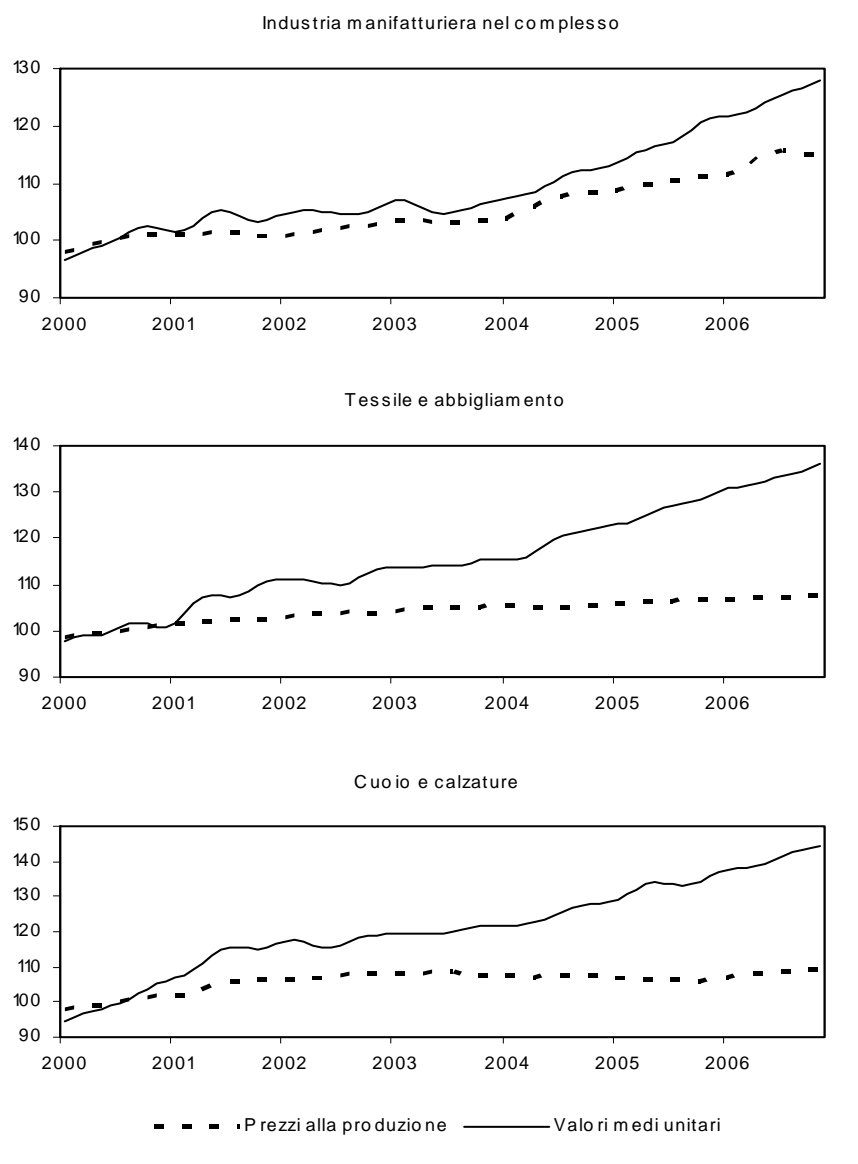
nazionale non è stata, in altri termini, occasione di rivoluzionamento della composizione dell'output industriale. Le attività tradizionali sono risultate bensì scremate, con la perdita delle produzioni meno pregiate a favore dei competitori e la delocalizzazione di fasi lavorative più intensive di lavoro. Tuttavia, l'aumento della pressione concorrenziale ha agito soprattutto nel senso di accentuare ulteriormente la specializzazione *within sector*, favorendo lo spostamento verso fasce di prodotto a più elevata qualità, maggiormente al riparo dalla competitività di costo dei produttori delle aree emergenti e dove, quindi, le imprese italiane possono godere di un certo grado di potere di mercato (e di fissazione del prezzo).

Nella figura 6, si riportano gli andamenti dei valori medi unitari all'esportazione (VMU) e dei prezzi alla produzione per l'industria manifatturiera nel complesso e per due settori tradizionali, il tessile-abbigliamento e il cuoio-pelli-calzature.

Il divario crescente tra i due indicatori di prezzo, che emerge molto nettamente nei comparti del *Made-in-Italy* (e meno per l'aggregato manifatturiero), sembra da attribuire fondamentalmente alla modifica del *mix* qualitativo: gli aumenti dei VMU in presenza di andamenti molto più contenuti (e, per gran parte degli anni, stagnanti) dei prezzi alla produzione praticati sul mercato interno, risentono dei mutamenti di composizione nel paniere delle esportazioni italiane di beni tradizionali, conseguenti alla fuoriuscita dei prodotti a più basso valore unitario e alla sopravvivenza/successo di quelli di gamma più elevata (a più alto valore unitario).

Si sarebbe quindi confermata, anche nella recente fase in cui l'avanzata massiccia dei prodotti cinesi sembrava costituire una spinta quantitativa senza precedenti al cambiamento strutturale della specializzazione, la modalità di aggiustamento che ha contrassegnato altri periodi di difficoltà competitive: il riposizionamento delle imprese all'interno dei settori già presidiati, spostando ulteriormente la "barriera protettiva", costituita dalla differenziazione qualitativa, nei confronti dei concorrenti; si tratta di un'indicazione di radicamento delle vocazioni produttive di tali industrie, non facilmente scalfibili neppure sotto l'azione

Fig. 6 - VALORI MEDI UNITARI ALL'ESPORTAZIONE E PREZZI ALLA PRODUZIONE PER SETTORI PRODUTTIVI



di competitori estremamente agguerriti quali quelli venuti alla ribalta dei mercati internazionali negli anni duemila¹⁴.

1.3.3 Tendenze dei vantaggi comparati

Dalle considerazioni precedenti discende che, nonostante un pur importante cambiamento settoriale, la specializzazione italiana è uscita dal lungo periodo di crisi competitiva scarsamente modificata. Nella figura 7 è rappresentata la distribuzione degli indici di specializzazione per circa 20 settori dell'industria manifatturiera italiana nel 2000 e 2006¹⁵. Gli indici, calcolati su dati di output a prezzi costanti, sono ordinati in senso decrescente, da sinistra a destra, sulla base dei valori dell'anno iniziale, vale a dire il 2000. Come si può osservare, nonostante i ridimensionamenti subiti nell'arco di tempo considerato dalle industrie tradizionali, la specializzazione italiana continua a mostrare, nel 2006, valori molto elevati in tali comparti. Anzi, si sono addirittura verificati, tra il 2000 e il 2006, incrementi di specializzazione, rispetto al *benchmark* europeo, nell'industria conciaria, nell'abbigliamento, nel tessile e (in misura meno marcata) nei mobili. Sostanzialmente stabile è rimasta la specializzazione nelle macchine e attrezzature, mentre posizioni di maggior forza competitiva sono state acquisite, rispetto al 2000, nei prodotti in legno, nei metalli di base, nell'industria energetica, negli alimentari e nei prodotti in carta. All'opposto

¹⁴ Per una discussione sul ruolo che ha avuto nel passato trentennio l'aggiustamento basato sulla differenziazione qualitativa nel consentire la sopravvivenza del modello di specializzazione, a fronte delle pressioni competitive dei paesi emergenti, cfr. de Nardis e Traù (2005) e, per un'ampia analisi delle tendenze più recenti, Lanza e Quintieri (2007).

¹⁵ L'indice utilizzato è, quindi, quello di Balassa. Esso è dato dal rapporto $(X_{i,j}/X_j)/(X_{i,E}/X_E)$, dove $X_{i,j}/X_j$ è il peso del settore i nella manifattura del paese j e $X_{i,E}/X_E$ è il peso dello stesso settore i nella manifattura dell'aggregato di paesi con cui viene fatto il confronto. Tale aggregazione include in questo caso Germania, Francia, Spagna, Regno Unito, Austria, Belgio. L'indicatore può variare tra i valori teorici di 0 e infinito, risultando in ciascun settore superiore a 1, se il paese al numeratore è specializzato in quella produzione, o inferiore a 1, se è despecializzato.

si sono accentuati i punti di debolezza nei comparti a tecnologia più elevata (macchine per ufficio ed elaboratori, elettronica di consumo) e negli autoveicoli.



La struttura della specializzazione italiana risulta, quindi, apparentemente poco mutata, in rapporto ai partner europei, dopo un quinquennio di grandi difficoltà e regressi, in termini di quote in volume, nei mercati mondiali. Anzi la peculiarità italiana sembra addirittura rafforzata successivamente a questo periodo. In realtà, come sopra argomentato, i settori storici di vantaggio comparato si sono sensibilmente modificati al loro interno, a seguito di un severo processo di selezione che ha portato alla scomparsa dei produttori meno efficienti e alla sopravvivenza di quelli più competitivi; il *mix* produttivo è quindi mutato all'interno di tali industrie. Inoltre, tra le due code estreme (molto accentuate) delle specializzazioni e despecializzazioni settoriali si sono rafforzate diverse attività a media

tecnologia che hanno contribuito ad articolare maggiormente la matrice dell'offerta italiana. Infine, nel commentare questi indicatori occorre sempre ricordare che il concetto di specializzazione misura un fenomeno relativo. In altri termini, valori molto elevati degli indici di vantaggio comparato nelle industrie tradizionali stanno unicamente a segnalare che questi settori sono proporzionalmente (molto) più "rappresentati" in Italia che nei paesi partner: il peso di queste industrie, però, si situa tra il 2 e il 4,5% dell'output manifatturiero, che è doppio o triplo rispetto a quanto si riscontra nelle altre economie europee, ma è pur sempre inferiore al peso rivestito nel nostro sistema da comparti come la meccanica, la metallurgia, la chimica e l'industria energetica.

1.4 RISTRUTTURAZIONE E IMPRESE

1.4.1 Mutamenti nella popolazione delle imprese esportatrici

La prolungata fase di ristrutturazione industriale ha comportato che vi fossero, tra il 2000 e il 2006, attori "perdenti" e "vincenti" nella popolazione delle imprese italiane operanti sui mercati internazionali e, in generale, un processo di ricomposizione della platea degli esportatori. Per cercare di valutare questi fenomeni un utile punto di osservazione è costituito dal campione delle imprese manifatturiere dell'inchiesta ISAE. La procedura che qui si segue, per eliminare le influenze spurie dovute ad "attrito" statistico nelle rilevazioni, è quella di considerare un panel chiuso di imprese costituito dagli operatori presenti tanto nell'indagine del 2000 quanto in quella del 2006¹⁶ e di studiare, quindi, i loro movimenti nell'arco di tempo considerato con riferimento all'attività di esportazione (presenza o meno sui mercati esteri). Si individuano in questo modo quattro tipologie di

¹⁶ Le imprese compresenti nei due periodi – rilevate, cioè, tanto nell'inchiesta ISAE di fine 2000, quanto in quella di fine 2006 – sono circa 2.200.

imprese: le "scomparse" (quelle che esportavano nel 2000 e non lo fanno più nel 2006), le "sopravvissute" (quelle che esportavano nel 2000 e lo fanno ancora nel 2006), le "nuove" (quelle che non esportavano nel 2000, ma lo fanno nel 2006), le "inattive" (quelle che non esportavano nel 2000 e non esportano nel 2006). Si può pervenire così ad alcune misure sintetiche di rinnovamento del "parco" degli esportatori. I risultati sono riportati nella tabella 7 dove i vari comparti sono ordinati in funzione decrescente

Tab. 7 MUTAMENTI NELLA COMPOSIZIONE DELLE IMPRESE ESPORTATRICI
NELL'INCHIESTA ISAE TRA IL 2000 E IL 2006
(valori %)

Settori	Turnover lordo (1)	Turnover netto (2)	Tasso di sopravvivenza (3)	Tasso di inattività (4)
34 Autoveicoli e componenti	34,4	-15,6	46,9	18,8
35 Altri mezzi di trasporto	30,3	-6,1	48,5	21,2
18 Abbigliamento	16,5	-1,0	32,5	51,0
29 Macchine e apparecchi meccanici	16,0	0,5	56,7	27,3
19 Cuoi, pelli e simili	15,2	3,0	54,5	30,3
27 Metallurgia	13,8	2,3	47,1	39,1
28 Prodotti in metallo	13,0	6,3	40,2	46,9
Totale complessivo	12,5	-0,1	43,3	44,2
25 Gomma e plastica	12,2	0,0	63,3	24,5
15 Alimentari e bevande	11,8	-3,2	43,5	44,6
17 Tessile	11,7	-6,3	54,1	34,2
31 Macchine e apparecchi elettrici	10,7	-5,3	38,7	50,7
24 Chimici e fibre sintetiche	10,1	2,5	50,6	39,2
33 Apparecchi medicali, di precisione, ecc.	9,8	4,9	56,1	34,1
32 Apparecchi radiotelevisivi e di comunicaz.	9,4	3,1	53,1	37,5
36 Mobili e altre industrie manifatturiere	9,1	0,6	56,7	34,1
20 Prodotti in legno	8,5	3,4	26,5	65,0
22 Editoria	8,5	2,8	12,7	78,9
23 Coke, raffinerie, combustibili nucleari	7,7	-7,7	15,4	76,9
26 Prodotti dai minerali non metalliferi	6,0	-2,0	27,5	66,5
21 Prodotti in carta	5,1	1,7	35,6	59,3

Fonte: elaborazioni su dati ISAE.

(1) Imprese esportatrici nuove + imprese esportatrici scomparse / totale imprese del panel (imprese esistenti tanto nel 2000 quanto nel 2006).

(2) Imprese esportatrici nuove - imprese esportatrici scomparse / totale imprese di panel (imprese esistenti tanto nel 2000 quanto nel 2006).

(3) Imprese esportatrici esistenti nel 2000 e nel 2006 / totale imprese del panel (imprese esistenti tanto nel 2000 quanto nel 2006).

(4) Imprese non esportatrici nel 2000 e nel 2006 / totale imprese del panel (imprese esistenti tanto nel 2000 quanto nel 2006).

di un indicatore di ricambio intra-settoriale (tasso di turnover lordo). In primo luogo, si osserva che a livello dell'intera industria manifatturiera (riga del totale complessivo, in tabella) il tasso di *turnover* lordo (dato dalla somma tra "imprese nuove" e "imprese scomparse" in rapporto al totale delle imprese del panel) si è attestato, tra il 2000 e il 2006, al 12,5%, mentre quello netto (dato dalla differenza tra "imprese nuove" e "imprese scomparse" in rapporto al totale delle imprese del panel) è stato prossimo a zero, indicando un bilanciamento tra i flussi in uscita con quelli in entrata. Per quanto riguarda i rapporti "inerziali" nel panel (quelli che indicano fenomeni di persistenza tra i due anni), il tasso di sopravvivenza (imprese che esportavano nel 2000 e che esportano anche nel 2006 relativamente al totale delle imprese del panel) e di inattività (imprese che non esportavano nel 2000 e continuano a non esportare nel 2006 in rapporto alla popolazione totale del panel) si sono collocati, rispettivamente, al 43 e al 44 per cento.

Con riferimento al comportamento del totale delle imprese manifatturiere del campione ISAE, il *reshuffling* di esportatori più intenso, misurato da tassi di turnover lordo superiori alla media, si è avuto in sette settori: due di relativa despecializzazione della nostra industria e che hanno attraversato un intenso periodo di crisi e ristrutturazione (autoveicoli e mezzi di trasporto, caratterizzati da ampi indotti di produttori di componenti), due comparti del *Made-in-Italy* tradizionale investiti anch'essi da forti pressioni competitive (abbigliamento e cuoio-pelli), un settore di accentuata vocazione produttiva (macchine e attrezzature) e due attività di media tecnologia in cui è andato emergendo, nel periodo considerato, un buon vantaggio competitivo (metallurgia e prodotti in metallo). Tassi di turnover lordo delle imprese appena inferiori alla media della manifattura caratterizzano la gomma e plastica, gli alimentari, il tessile, le macchine elettriche e la chimica. Tornando ai settori con un ricambio lordo di esportatori maggiore del valore medio riferito all'intera industria, emergono alcune differenze per quanto riguarda il bilanciamento tra flussi di imprese esportatrici in uscita e in entrata. Il tasso di turnover netto segnala, infatti, che per gli

autoveicoli e gli altri mezzi di trasporto si sono avute, tra il 2000 e il 2006, uscite (imprese scomparse come attività di esportazione) superiori alle entrate (nuove imprese esportatrici); al contrario i nuovi esportatori hanno superato gli "scomparsi" nelle macchine e attrezzature, nel cuoio-pelli, nella metallurgia e nei prodotti in metallo; per l'abbigliamento, il dato è solo lievemente negativo.

E', peraltro, di interesse osservare che nei settori ad alto ricambio delle imprese esportatrici (quelli con valori superiori alla media), l'intenso turnover si accompagna anche a tassi di sopravvivenza, tra il 2000 e il 2006, relativamente elevati (sempre in confronto con il dato medio) e, simmetricamente, a tassi di inattività comparativamente bassi. Fa eccezione, in questo quadro, il tessile, che si caratterizza per un tasso di sopravvivenza relativamente basso (circa 30%) e, al contempo, per un grado di inattività (imprese che non effettuano attività di esportazione tanto nel 2000 quanto nel 2006) elevato (circa 50%).

Ulteriori informazioni utili si possono ricavare osservando i movimenti degli esportatori per classi dimensionali di impresa (Tab. 8). Tassi di ricambio comparativamente più elevati hanno contraddistinto, tra il 2000 e il

Tab. 8 MUTAMENTI NELLA COMPOSIZIONE DIMENSIONALE DELLE IMPRESE ESPORTATRICI NELL'INCHIESTA ISAE TRA IL 2000 E IL 2006 (valori %)

Numero addetti		Turnover lordo (1)	Turnover netto (2)	Tasso di sopravvivenza (3)	Tasso di inattività (4)
1- 49	imprese piccole	12,2	0,0	31,3	56,5
50-100	imprese medio-piccole	12,5	1,7	64,0	23,6
100-250	imprese medio-grandi	11,4	0,4	74,0	14,6
250 <	imprese grandi	16,7	-4,7	76,0	7,3
Totale complessivo		12,5	-0,1	43,3	44,2

Fonte: elaborazioni su dati ISAE.

(1) Imprese esportatrici nuove + imprese esportatrici scomparse / totale imprese del panel (imprese esistenti tanto nel 2000 quanto nel 2006).

(2) Imprese esportatrici nuove - imprese esportatrici scomparse / totale imprese del panel (imprese esistenti tanto nel 2000 quanto nel 2006).

(3) Imprese esportatrici esistenti nel 2000 e nel 2006 / totale imprese del panel (imprese esistenti tanto nel 2000 quanto nel 2006).

(4) Imprese non esportatrici nel 2000 e nel 2006 / totale imprese del panel (imprese esistenti tanto nel 2000 quanto nel 2006).

2006, le imprese più grandi, quelle con più di 250 addetti (il cui turnover lordo è stato di quasi il 17%). Tuttavia, se si esamina il turnover netto si vede che il gruppo delle grandi imprese è stato anche l'unico a essere interessato, nel panel selezionato dall'inchiesta ISAE, da deflussi di esportatori maggiori degli afflussi (gli esportatori scomparsi hanno superato i nuovi di circa il 5% in rapporto alla popolazione di imprese con più di 250 addetti). Entrate nette positive hanno, invece, caratterizzato solo la classe delle imprese di dimensione medio-piccola (tra i 50 e i 100 addetti), mentre un sostanziale bilanciamento si è verificato per le imprese piccole (sotto i 50 addetti) e per quelle medio-grandi (tra i 100 e i 250 addetti). Per quanto riguarda gli indicatori di persistenza, le imprese piccole sono quelle che hanno presentato un tasso di sopravvivenza piuttosto basso (circa il 30%) e, simultaneamente, un tasso di perdurante inattività come esportatori relativamente elevato (oltre il 55%). Come era da attendersi, inoltre, le imprese medio-grandi e quelle grandi si sono contraddistinte per una notevole persistenza nell'attività di esportazione tra il 2000 e il 2006 e, all'opposto, per un livello di inattività (come esportatori) molto più basso che negli altri due gruppi dimensionali.

1.4.2 Esportatori e attività di investimento

Sempre attingendo alle inchieste ISAE, si possono ricavare ulteriori informazioni analizzando il tipo di investimento che ha mediamente caratterizzato, tra il 2000 e il 2006, le quattro categorie di imprese sopra identificate. Nella tabella 9 si riporta l'investimento netto per addetto complessivo e distinto per le finalità di razionalizzazione, ampliamento della capacità produttiva e altri motivi (sicurezza, controllo inquinamento, ecc.). Dalla tabella sembrano emergere fondamentalmente tre indicazioni. La prima è che le imprese scomparse dai mercati esteri, tra il 2000 e il 2006, si sono contraddistinte per un'attività di investimento per addetto comparativamente più bassa rispetto alle altre categorie di aziende: un 15% in meno rispetto alle imprese "nuove" e un 45% in meno rispetto alle "sopravvissute" e a quelle strutturalmente "inattive". Un secondo elemento

riguarda le imprese "sopravvissute", vale a dire quelle che sono riuscite a rimanere esportatrici tra il 2000 e il 2006; questa tipologia di produttori ha effettuato una più intensa attività di investimento (per addetto) nel confronto con le altre tipologie di aziende; tale "supremazia" deriva tanto dalla finalità di ampliamento, quanto da quella di razionalizzazione; in quest'ultimo caso, la distanza dalle altre imprese varia da un minimo di circa il 10% rispetto alle "inattive" a un massimo di oltre il 50% nei confronti delle "scomparse". Infine, la differenza che contraddistingue i "nuovi" esportatori da quelli "scomparsi", tra il 2000 e il 2006, sembra riguardare soprattutto l'attività di investimento per razionalizzazione: il distacco nella spesa per addetto tra i due gruppi risulta pari a circa il 30% (a fronte di differenze molto meno rilevanti per gli altri tipi di investimento).

Tab. 9 INVESTIMENTO PER ADDETTO PER QUATTRO TIPOLOGIE DI IMPRESA:
 MEDIA 2000-2006
 (milioni di euro e in corsivo numero indice con imprese inattive=100)

	Investimento netto	Investimento per razionalizzazione	Investimento per ampliamento	Investimento per altri motivi
Imprese scomparse dai mercati di esportazione	5,42 68,3	1,83 70,7	3,06 77,1	0,54 39,4
Imprese nuove nei mercati di esportazione	6,20 78,2	2,37 91,5	3,04 76,6	0,79 57,7
Imprese sopravvissute nei mercati di esportazione	8,06 101,6	2,83 109,3	4,27 107,6	0,96 70,1
Imprese inattive nei mercati di esportazione	7,93 100,0	2,59 100,0	3,97 100,0	1,37 100,0

Fonte: elaborazioni su dati delle inchieste ISAE.

Le informazioni delle inchieste ISAE consentono di esaminare più in dettaglio le destinazioni degli investimenti per razionalizzazione e per ampliamento della capacità produttiva. Il primo tipo di spesa viene infatti distinto, nelle domande somministrate agli imprenditori, in investimenti "per automatizzare e meccanizzare i processi produttivi", per "introdurre nuove tecniche produttive", per "economizzare l'energia"; quelle per ampliamento sono, a loro volta, differenziate in investimenti "nel quadro dei program-

mi produttivi esistenti” e per “introdurre nuovi prodotti”. La tabella 10 illustra la ripartizione per destinazione a seconda della tipologia di impresa. Come si può osservare, le imprese sopravvissute nei mercati di esportazione tra il 2000 e il 2006 segnano una distanza notevolmente ampia rispetto a tutte le altre negli investimenti effettuati per introdurre nuovi prodotti; il vantaggio risulta relativamente consistente anche nelle spese per innovazioni di processo (introduzione di nuove tecniche produttive), oltre che in quelle per accrescere l’efficienza energetica. Per quanto riguarda le imprese che non erano esportatrici nel 2000 e che lo sono diventate nel 2006, il più forte attivismo, notato in precedenza, negli investimenti di razionalizzazione, rispetto alle aziende “scomparse”, riguarda sia le spese automatizzare i processi produttivi sia, soprattutto, quelle per l’adozione di nuove tecniche produttive (con un 100% in più rispetto alle “scomparse”); gli investimenti per introdurre nuovi prodotti non sembrano, invece, avere contraddistinto l’attività di questa tipologia di aziende.

Tab. 10 INVESTIMENTO NETTO PER ADDETTO PER DESTINAZIONI:
MEDIA 2000-2006
(milioni di euro e in corsivo numeri indice con imprese inattive=100)

	Razionalizzazione			Ampliamento	
	Per automatizzare/meccanizzare i processi produttivi esistenti	Per introdurre nuove tecniche produttive	Per economizzare l’energia	Nel quadro dei programmi produttivi esistenti	Per introdurre nuovi prodotti
Imprese scomparse dai mercati di esportazione	1,04 <i>74,3</i>	0,38 <i>42,2</i>	0,40 <i>133,3</i>	1,79 <i>64,4</i>	1,27 <i>106,7</i>
Imprese nuove nei mercati di esportazione	1,29 <i>92,1</i>	0,77 <i>85,6</i>	0,31 <i>103,3</i>	1,95 <i>70,1</i>	1,09 <i>91,6</i>
Imprese sopravvissute nei mercati di esportazione	1,43 <i>102,1</i>	1,02 <i>113,3</i>	0,38 <i>126,7</i>	2,36 <i>84,9</i>	1,91 <i>160,5</i>
Imprese inattive nei mercati di esportazione	1,40 <i>100,0</i>	0,90 <i>100,0</i>	0,30 <i>100,0</i>	2,78 <i>100,0</i>	1,19 <i>100,0</i>

Fonte: elaborazioni su dati delle inchieste ISAE.

Una valutazione più precisa delle relazioni intercorse nei primi anni duemila tra attività di investimento e comportamento delle aziende sui mercati esteri può ottenersi attraverso verifiche econometriche che sfruttino l'ampia varietà di informazioni desumibili dai dati individuali delle inchieste ISAE¹⁷. Si procede in via preliminare ad alcune stime di tipo parametrico i cui risultati sono illustrati nella tabella 11. La variabile dipendente è costituita dalla variazione della quota di fatturato esportato tra il 2000 e il 2006. A questo stadio dell'analisi si è tenuto conto di tutti gli operatori del campione selezionato, inclusi quelli inattivi sui mercati esteri tanto nel 2000 quanto nel 2006 (per i quali la variazione dell'incidenza di fatturato esportato è quindi nulla). A destra della relazione stimata, si considerano la variazione media tra il 2000 e il 2006 degli investimenti netti per addetto distinti nelle varie tipologie, la quota di fatturato esportato nell'anno di partenza, la variazione degli addetti nell'arco di tempo esaminato, indicatori di domanda interna ed estera nel periodo iniziale. L'equazione sottoposta a stima è quindi la seguente:

variazione incidenza fatturato esportato tra 2000 e 2006 = a + b(incidenza del fatturato esportato nel 2000) + c*(condizioni iniziali domanda interna) + f*(condizioni iniziali domanda estera) + g*(variazione degli addetti tra il 2000 e il 2006) + h*(variazione degli investimenti netti per addetto tra il 2000 e il 2006, nelle varie tipologie) + termine di errore.*

Le stime sembrano confermare (nella colonna 1 della tabella 11) il legame positivo tra propensione a esportare e attività di investimento che avrebbe contrassegnato il periodo in esame. Il ruolo delle condizioni iniziali della domanda non è stato significativo per quanto riguarda quella in-

¹⁷ Per un'analoga analisi condotta sull'archivio di dati Invind di Banca d'Italia cfr. Barba Navaretti *et. al.* (2007); i risultati qui presentati, utilizzando i dati delle inchieste ISAE, appaiono, in generale, in linea con le maggiori conclusioni del predetto lavoro, e forniscono qualche indicazione in più sull'influenza delle varie modalità di investimento (per innovare i processi, i prodotti, per ampliare la capacità esistente, ecc.) sulla performance di esportazione.

Tab. 11 LA VARIAZIONE DELLA QUOTA DI EXPORT SUL FATTURATO TRA IL 2000 E IL 2006: STIMA DELLA CORRELAZIONE CON LE VARIABILI DI INVESTIMENTO E ALCUNE VARIABILI DI CONTROLLO

	1	2	3
Costante	0,840 (0,000)	1,051 (0,000)	1,084 (0,000)
Incidenza delle esportazioni sul fatturato nel 2000	-0,046 (0,000)	-0,046 (0,000)	-0,047 (0,000)
Domanda interna	-0,122 no (0,232)	-0,094 no (0,358)	
Domanda estera	0,354 (0,000)	0,335 (0,000)	0,330 (0,000)
Variazione addetti tra il 2000 e il 2006	5,378 (0,000)	4,974 (0,000)	5,055 (0,000)
Variazione media annua 2000-2006 investimenti netti	0,450 (0,001)		
---Variazione media annua 2000-2006 investimenti per razionalizzazione		0,393 (0,004)	
--Variazione media annua 2000-06 investimenti per ampliamento		0,339 (0,013)	
----Variazione media annua 2000-2006 investimenti per automatizzare / meccanizzare i processi esistenti			0,198 no (0,195)
----Variazione media annua 2000-2006 investimenti per introdurre nuove tecniche produttive			0,127 no (0,447)
----Variazione media annua 2000-2006 investimenti per ampliare nel quadro dei programmi esistenti			0,202 no (0,179)
----Variazione media annua 2000-2006 investimenti per introdurre nuovi prodotti			0,348 (0,034)
Numero osservazioni	1821	1821	1821
F	74,06 [F (5, 1815)]	64,06 [F (6, 1814)]	54,64 [F(7, 1813)]
Prob>F	0,0000	0,0000	0,0000
Adjusted R ²	0,167	0,172	0,171
Root MSE	2,597	2,589	2,591

Nota: P-values tra parentesi; la stima dei parametri è significativa al 95% a eccezione dei dati con "no" che risultano statisticamente non significativi.

terna, mentre lo è stato, con un segno positivo, per quella estera. Inoltre, si evidenzia una forte associazione tra variazione della quota di fatturato esportato e crescita del numero degli occupati. Quest'ultimo è un elemento non scontato a priori: se l'aumento dell'incidenza dell'export avesse richiesto tra il 2000 e il 2006 la realizzazione di guadagni di produttività attraverso *labour shedding* il legame avrebbe potuto risultare di segno negativo; l'esistenza di una correlazione positiva potrebbe essere in connessione con quanto osservato nel paragrafo 2 circa il movimento verso tecniche più intensive di lavoro che ha interessato l'industria manifatturiera negli ultimi anni. Infine, come era da attendersi in una equazione che stima "a sinistra" variazioni nel tempo, la quota di esportazioni su fatturato dell'anno iniziale entra con segno negativo (chi esportava una più bassa percentuale di fatturato nel 2000 ha registrato poi un aumento relativamente più marcato).

Queste caratteristiche di base si ritrovano nelle successive specificazioni (colonne 2 e 3). Inoltre, tali stime indicherebbero (colonna 2) che la propensione all'export è andata crescendo tra il 2000 e il 2006 all'aumentare degli investimenti per addetto tanto per razionalizzazione, quanto per ampliamento della capacità produttiva; la dimensione dei parametri associati a queste due variabili appare, peraltro, abbastanza simile. Quando, infine, si procede a spaccettare le due tipologie di investimento in quattro ulteriori modalità (colonna 3) prevale in modo netto (spiazzando la significatività delle altre forme di investimento) il ruolo svolto dalla spesa volta a introdurre nuovi prodotti nell'influire positivamente sulla crescita della quota di fatturato diretto al mercato estero.

Le stime contenute nella tabella 11, pur suggerendo indicazioni interessanti, vanno considerate con una certa cautela. Il motivo principale è che esse potrebbero essere affette da problemi di endogeneità, contenendo la quota di fatturato esportato (variabile di sinistra) e le attività di investimento (variabili di destra) "pezzi" più o meno rilevanti di informazioni in comune. Per cercare di superare questo tipo di problema e ottenere, quindi, valutazioni più attendibili si è proceduto a effettuare, nella tabella 12,

stime di tipo non parametrico. In questo caso si escludono le imprese inattive (tanto nel 2000 che nel 2006) e ci si concentra su quelle che hanno svolto un'attività di esportazione o solo nel 2000 ("scomparse"), o solo nel 2006 ("nuove") oppure in entrambi gli anni ("sopravvissute"). La stima, basata sulla metodologia di *matching*, evidenzia per le tre tipologie di operatori l'incidenza o meno delle varie attività di investimento nell'influire sulla variazione (tra il 2000 e il 2006) della quota di fatturato all'estero¹⁸.

Per le aziende "sopravvissute" (quelle, cioè, che hanno avuto successo, pari a un numero di 833 nel campione esaminato) l'aver svolto investimenti per automatizzare/meccanizzare i processi di produzione, per adottare nuove tecniche produttive, per ampliare la capacità nel quadro dei programmi esistenti e per introdurre nuovi prodotti ha condizionato in modo positivo e significativo la variazione della quota di fatturato espor-

¹⁸ Il problema empirico che sorge in questo tipo di stime deriva dal fatto che tra le imprese esportatrici, quelle che investono sono, in linea teorica, piuttosto diverse *ex-ante* dalle altre imprese esportatrici che non effettuano spesa per investimento. La decisione di investire dipende infatti da molteplici caratteristiche delle imprese in questione, molte delle quali *non osservabili*, che determinano un processo di (auto)selezione delle unità produttive rispetto all'attività di investimento. E' presumibile, inoltre, che tale *self-selection* produca a sua volta endogeneità tra la scelta di investire e la *performance* all'esportazione, inducendo distorsione nella stima dell'effetto causale. In letteratura sono stati proposti diversi metodi per risolvere questo problema. Un tradizionale approccio non-parametrico è quello noto come *propensity score* (Rosenbaum e Rubin, 1983). L'idea di questo metodo di stima è di selezionare tra le aziende esportatrici un sottocampione con caratteristiche quanto più simili possibili alle imprese che hanno investito. Questa procedura di selezione, detta di *matching*, avviene sulla base delle sole caratteristiche osservabili dell'impresa. E' bene considerare, dunque, che tale metodo consente, in generale, di attenuare e solo al limite di ridurre, gli effetti di distorsione sulle stime derivanti da tali fattori *non osservabili*. Nel caso del *propensity score*, si stima per ciascuna impresa del campione la probabilità di investire soltanto sulla base di una serie di caratteristiche osservabili. Questo metodo quindi consente di individuare, per ciascuna impresa che ha investito, una impresa che, *ex-ante* aveva la stessa probabilità di investire, ma non lo ha fatto. L'insieme di queste imprese così definite, rappresenta una buona approssimazione del caso controfattuale, ovvero le *performance* di questo gruppo di controllo danno una buona stima di quello che sarebbe successo all'impresa esportatrice ed investitrice se, viceversa, non avesse sostenuto alcuna spesa per investimento.

tato: la *performance* media delle imprese “sopravvissute” che hanno automatizzato/meccanizzato è stata superiore di 0,9 punti percentuali, in media nel periodo, rispetto a quella delle imprese “sopravvissute” che non hanno fatto questo tipo di investimento; la differenza “in meglio” è stata dello 0,6 punti per l’investimento in nuove tecniche di produzione, di 1,7 punti per l’ampliamento della capacità nel quadro dei programmi esistenti e di 1,2 punti per l’introduzione di nuovi prodotti. Le spese per economiz-

Tab. 12 IMPATTO NETTO DELLA SPESA PER INVESTIMENTI SULLE PERFORMANCE ALL'ESPORTAZIONE

Tipologia di spesa per investimento	Sopravvissute (numero=833)	Nuove (numero=116)	Scomparse (numero=104)
Razionalizzazione	0,554* (1,691)	0,176 (0,224)	-1,694 (-1,528)
Automatizzare / meccanizzare processi produttivi esistenti	0,918** (2,740)	0,475 (0,566)	0,677 (0,596)
Introdurre nuove tecniche produttive	0,606** (1,940)	-1,499* (-1,781)	0,681 (0,724)
Economizzare energia	-0,154 (-0,612)	-1,418** (-2,152)	1,544 * (1,819)
Ampliamento capacità produttiva	0,358 (1,249)	0,976 (1,437)	-1,988** (-2,612)
Nel quadro di programmi produttivi esistenti	1,723** (2,674)	0,398 (0,516)	-1,637** (-2,692)
Per introdurre nuovi prodotti	1,229** (2,369)	1,445* (1,832)	-0,274 (-0,199)

*: Statistica t tra parentesi; **: significatività al 5%; *: significatività al 10%.

zare energia non avrebbero invece determinato ripercussioni sul fatturato estero degli esportatori “persistenti”. Indicazioni interessanti si hanno anche per le imprese “scomparse” (quelle che, quindi, possono considerarsi di insuccesso, pari a 104 nel campione considerato). In generale, per questa tipologia di operatori le attività di investimento non sembrano avere esercitato un’influenza significativa nel differenziarne il comportamento (in questo caso l’entità della caduta tra il 2000 e il 2006) in termini di variazione della percentuale di fatturato esportato. Solo in due casi si riscon-

trano effetti di una certa significatività, seppure opposti: le spese per economizzare energia avrebbero influito positivamente nell'attenuare la flessione per gli operatori che le hanno attuate; al contrario, le imprese uscite dai mercati esteri che hanno effettuato investimenti di aumento della capacità produttiva sembrano essere "andate peggio" di quelle che non hanno realizzato questo tipo di spesa. Infine per gli esportatori "nuovi" (quelli che non erano attivi sui mercati esteri nel 2000, mentre lo sono divenuti nel 2006), la modalità di investimento che ha esercitato un'incidenza positiva sarebbe stata quella per introdurre nuovi prodotti: secondo le stime, gli operatori che hanno orientato la spesa in questa direzione hanno mediamente potuto aumentare il proprio fatturato esportato (partendo da zero) di 1,8 punti in più rispetto alla *performance* di coloro che non hanno realizzato questo tipo di investimento.

1.5 QUALCHE CONSIDERAZIONE CONCLUSIVA

Se ci si fermasse alla constatazione che i principali elementi del cambiamento industriale italiano dei primi anni duemila sono stati deterioramento della produttività misurata del lavoro e staticità del modello di specializzazione sarebbe inevitabile leggere un carattere di fragilità in ciò che chiamiamo ristrutturazione, ma che tale in realtà, dati quei caratteri distintivi, non potrebbe nemmeno definirsi. In questo lavoro, ci si è sforzati, invece, di argomentare come, sotto la superficie, quei fenomeni siano, da un lato, rivelatori di scelte tecnologiche, indotte da cambiamenti istituzionali nel mercato del lavoro, e sottendano, dall'altro, rilevanti movimenti e processi selettivi di imprese e settori, attivati dal forte aumento della concorrenza internazionale.

Ma se la ripresa della produttività manifatturiera (in effetti cominciata a manifestarsi nell'ultimo periodo) non è il portato di processi di *labour shedding*, da cosa può risultare attivata? La risposta che tendiamo a dare

è che la ristrutturazione degli anni duemila ha richiesto, per aumentare l'efficienza, di far leva su aspetti dell'assetto produttivo diversi dai semplici risparmi di costo ottenuti attraverso riduzioni del personale: in modo non troppo paradossale, non è il costo del lavoro la variabile chiave per migliorare la competitività quando ci si deve confrontare con i prodotti cinesi. La ristrutturazione ha piuttosto comportato interventi, da un lato, di riorganizzazione interna per l'efficace, ancorché ritardata, adozione delle nuove tecnologie (con la realizzazione di investimenti complementari alle innovazioni tecnologiche) e, dall'altro, di riposizionamento delle linee produttive su fasce qualitative più elevate, soprattutto nei settori tradizionali della nostra industria esposti alla competizione delle economie a basso costo del lavoro, con la realizzazione di investimenti in asset immateriali quali ricerca, *design*, marchio, marketing, ecc.¹⁹. In entrambi i casi, a decidere sul successo o meno degli sforzi delle imprese volti al recupero di competitività non è stata la percentuale dei licenziamenti, ma la qualità e le scelte del management aziendale: un fattore spesso negletto nell'analisi macroeconomica della situazione italiana e, ancor più, nella recente retorica, emersa nel dibattito politico, su chi ha "i meriti" della ripresa economica (che, se presa alla lettera, implicherebbe che i meritevoli di oggi si accollassero simmetricamente pure i demeriti della lunghissima stagnazione dei primi anni duemila).

Anche per quanto riguarda l'apparente inerzia del modello di specializzazione dell'Italia, la valutazione che tendiamo a dare non è negativa. In primo luogo perché non si ritiene che esistano, *a priori*, specializzazioni da preferire ad altre: se una data struttura della produzione risponde alle profonde vocazioni produttive di un paese – e questo sembrerebbe il caso dell'Italia, visto che neanche la spallata delle grandi economie emergenti è riuscita a scalzare la nostra industria dai tradizionali presidi di vantaggio

¹⁹ Sulla rilevanza assunta dagli investimenti in asset immateriali nelle strategie di recupero competitivo delle aziende italiane, cfr. Cipolletta (2006) e le evidenze fornite da Conti *et al.* (2007).

comparato – allora quella specializzazione è la migliore che si può avere; nelle condizioni date, forzare lo spostamento di risorse verso industrie che si ritengono “a tavolino” migliori (perché si presume, a torto o a ragione, che siano a più alta tecnologia, a più alta crescita della domanda, a più alto valore aggiunto, a più alta produttività e quant’altro) potrebbe rivelarsi un danno per sé e per gli altri (oltre che un’impresa ad alto rischio di sprechi a carico della collettività).

In secondo luogo, la condizione estremamente polarizzata di vantaggi e svantaggi competitivi che caratterizza l’Italia sottende, in realtà, una matrice di offerta alquanto articolata. Sotto questa prospettiva, gli indicatori di specializzazione possono essere fuorvianti. Essi misurano unicamente un fenomeno relativo: l’alta specializzazione nella filiera moda-casa segnala che in Italia questi settori sono “rappresentati” più che nei partner industriali; l’output italiano è, però, più variegato di quanto si può essere indotti a pensare sulla base di questi indicatori.

Infine, come dovrebbe avere insegnato anche l’esperienza italiana di (sorprendente) *lock-in* nei settori tradizionali, ciò che conta sono i comportamenti delle imprese, le loro capacità di innovare, di riorganizzarsi in funzione delle nuove tecnologie, di proporre prodotti diversi da quelli di concorrenti che possono contare su costi del lavoro pari a una frazione di quelli nazionali. Quindi ai fini della crescita di competitività, non sembra tanto importante il settore in cui si è specializzati o de-specializzati, quanto il fatto che in entrambi i casi riescano a emergere le imprese in grado di operare sulla frontiera delle rispettive possibilità produttive; il rimescolamento relativamente intenso nella popolazione degli esportatori, che il campione delle inchieste ISAE segnala soprattutto in alcuni settori, e il ruolo che gli investimenti di razionalizzazione e per l’introduzione di nuovi prodotti sembrano avere avuto nel condizionare in positivo l’attività di esportazione delle imprese italiane di successo potrebbero lasciare ben sperare nel fatto che si sia in effetti realizzato, seppure con ritardi e difficoltà, un movimento in questa direzione.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Barba Navaretti G., Bugamelli M., Faini R., Schivardi F., Tucci A. (2007), "La imprese e la specializzazione produttiva, dal macrodeclino alla microcrescita?" Rapporto preparato per conto della Fondazione Debenedetti per il convegno "I vantaggi dell'Italia", Roma 22marzo 2007.
- Bassanetti A., Dopke J., Torrini R., Zizza R. (2006), "Capital, labour and productivity: What role do they play in the potential GDP weakness of France, Germany and Italy?", *Deutsche Bundesbank, Discussion Paper Series1: Economic Studies*, n. 9
- Brandolini A., Casadio P., Cipollone P., Magnani M., Rosolia A., Torrini R. (2007), "Employment Growth in Italy in the 1990s: Institutional Arrangements and Market Forces", in *Social Pacts, Employment and Growth. A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought* a cura di N. Acocella e R. Leoni, Heidelberg, Physica Verlag.
- Cipolletta I. (2006), *L'industria su misura, breve storia della continua rincorsa dell'economia italiana*, Quaderni di Economia Italiana, n. 3.
- Cipollone P., Guelfi A. (2006), "The Value of Flexible Contracts: Evidence from an Italian Panel of Industrial Firms", Banca d'Italia, *Temi di discussione*, n. 583.
- Conti G., Cucculelli M., Paradisi M. (2007), "Internazionalizzazione e strategie delle imprese nei settori tradizionali", *L'Industria*, n.1.
- Costantini M., de Nardis S., Mancini M. (2007), "Modifiche istituzionali e trasformazioni strutturali nel mercato del lavoro italiano" in L'Italia nell'integrazione europea, *Rapporto ISAE*, marzo.
- de Nardis S., Traù F. (2005), *Il modello che non c'era, l'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Rubbettino Editore.
- Engle R. E., Granger C. W. J. (1987), "Cointegration and Error Corection: Representation, Estimation and Testing", *Econometrica*, 55. March.
- Gregory A. W., Hansen B. E. (1996), "Residual-Based Tests for Cointegration in Models with Regime Shifts", *Journal of Econometrics*, vol. 70 (1).

- Lanza A, Quintieri B. (2007), *Eppur si muove: l'export italiano alla sfida della qualità*, Rubbettino (in corso di stampa).
- Rosenbaum P., Rubin D.B. (1983), "The Central Role of the Propensity Score in Unobservational Studies for Causal Effects", *Biometrika*, 70.
- Saltari E., Travaglini G. (2006), *Le radici del declino economico; occupazione e produttività in Italia nell'ultimo decennio*, UTET universitaria.
- Torrini R. (2005), *Quota dei profitti e redditività del capitale in Italia: un tentativo di interpretazione*, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 551.

2 Declino o cambiamento? Il (ri)posizionamento dell'industria italiana sui mercati internazionali

di Beniamino Quintieri¹

2.1 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

¹ Università di Roma Tor Vergata e Fondazione Manlio Masi.

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.

2.2 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.

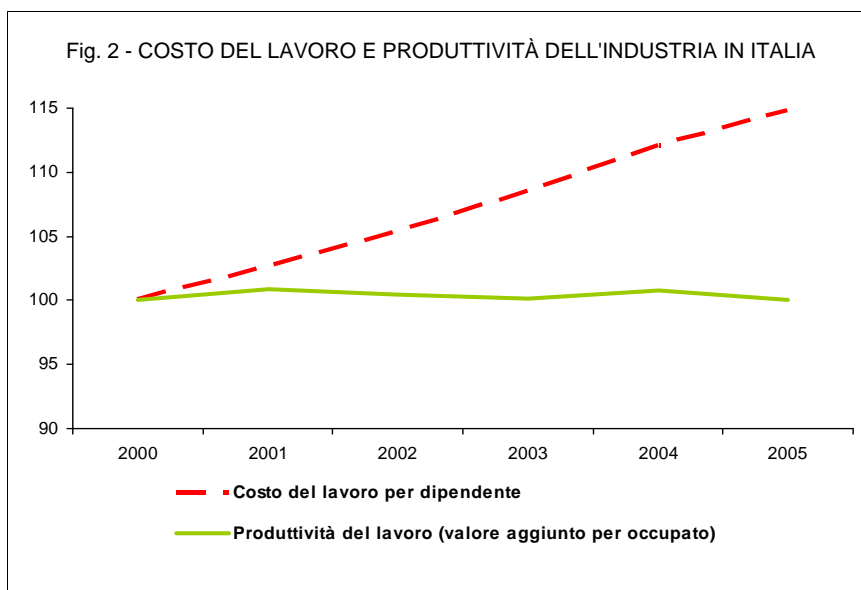
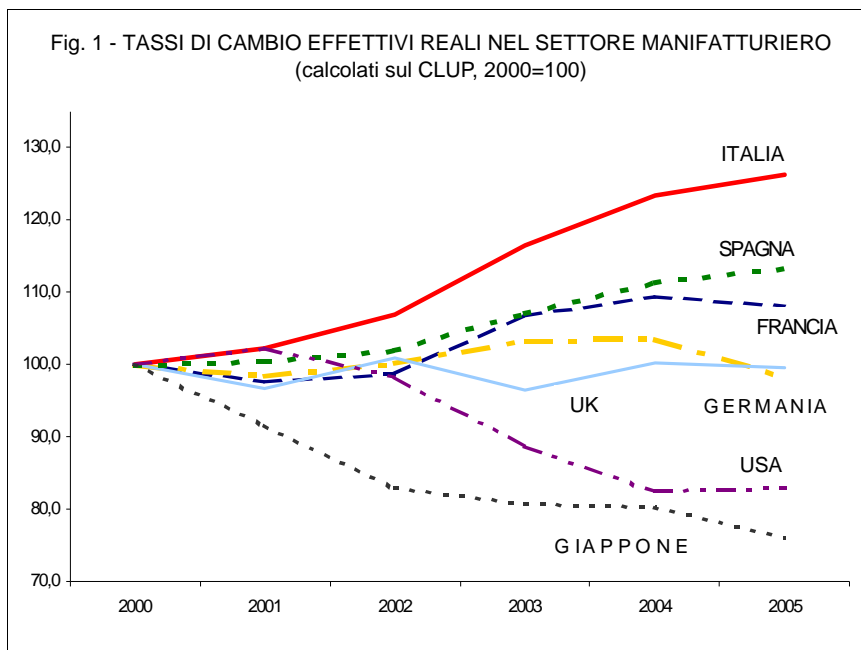
2.2.1 La perdita di competitività

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).

2.2.2 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



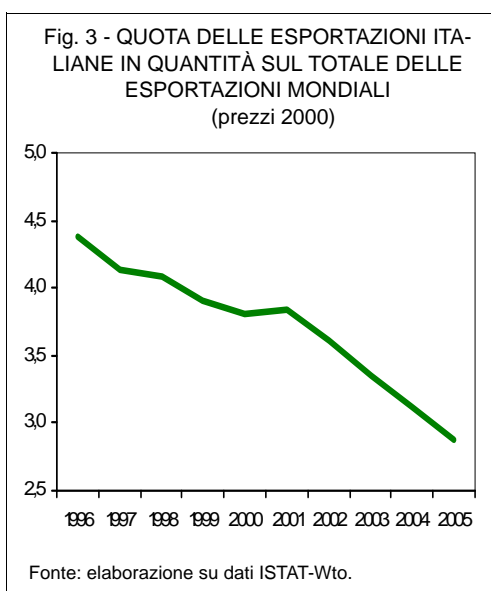
mostrato da numerosi studi, la correlazione tra gli indici di vantaggio comparato settoriale e gli indicatori di intensità di capitale umano, comunque misurati, risulta sempre negativa.

Tab. 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	+				+	+			+	

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 alla quota espressa in volume (figura 3), 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 1996-2005 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 Germania, Francia e Spagna.

Tab. 2 VARIAZIONI CUMULATE DELLE ESPORTAZIONI MONDIALI E ITALIANE

	In dollari	In euro
Variazioni % 1996-2005		
Esportazioni mondiali	93,8	97,8
Esportazioni italiane	47,9	51,0
Variazioni % 1996-2000		
Esportazioni mondiali	19,5	64,2
Esportazioni italiane	-4,7	31,0
Variazioni % 2000-2005		
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.

2.3 UNA INVERSIONE DI TENDENZA?

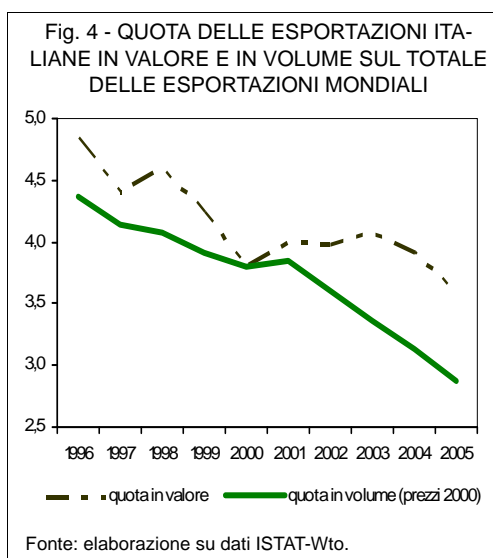
Se la perdita di quote di mercato e la deludente dinamica della produttività e della produzione manifatturiera danno l'immagine di un paese in difficoltà, numerosi altri elementi concorrono a dipingere un quadro a tinte meno fosche per il futuro dell'economia italiana.

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

Tab. 3 VARIAZIONI % 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

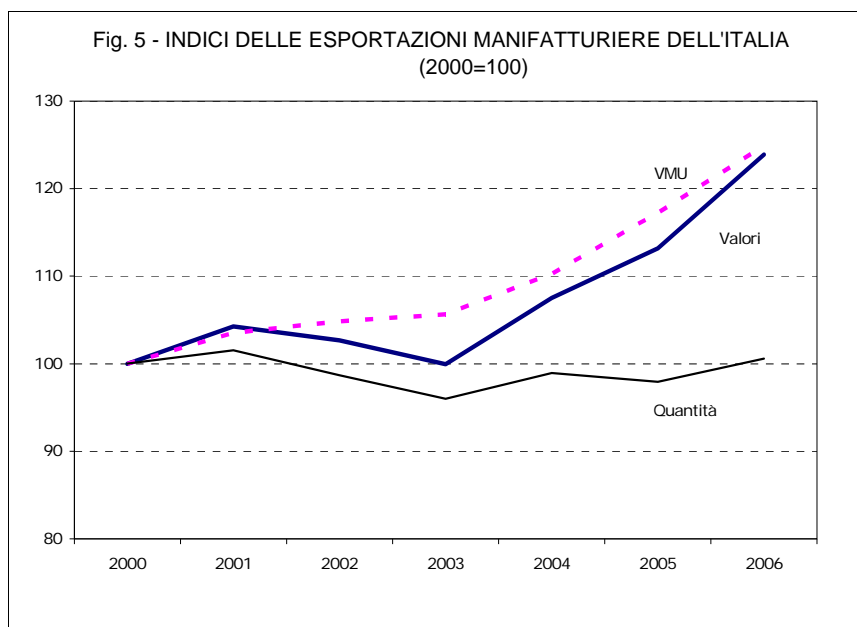
Fonte: elaborazioni Fondazione Masi su dati FMI-DOTS.

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.

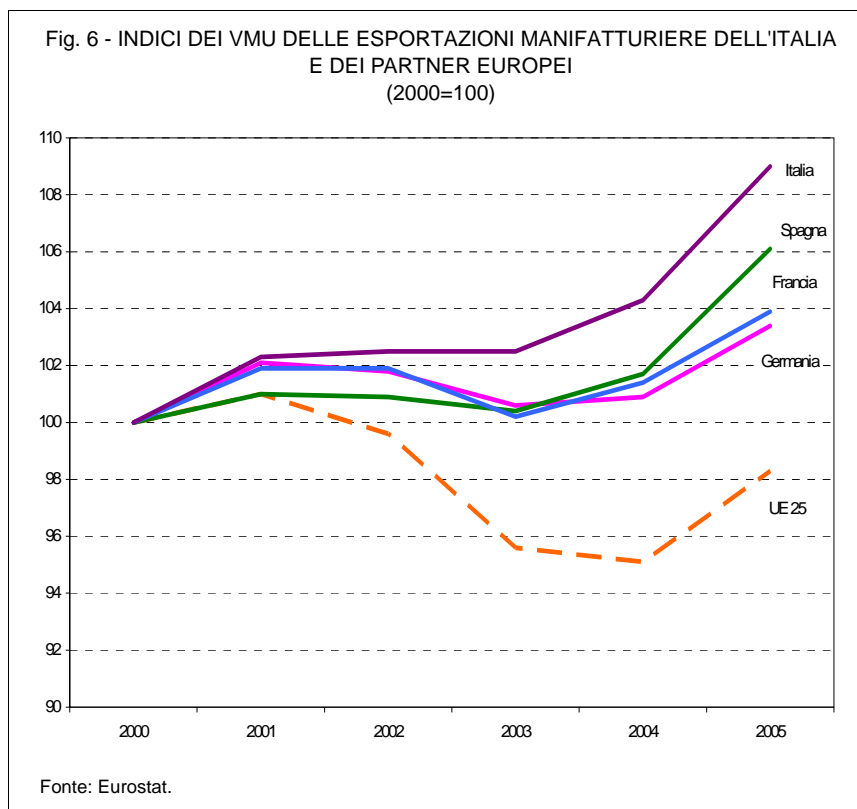
Tab. 4 BILANCIA COMMERCIALE DELL'ITALIA
(milioni di euro)

	2000	2006
Saldo totale	1.907	-21.356
Saldo al netto degli energetici	32.483	31.982
<i>Settori</i>	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

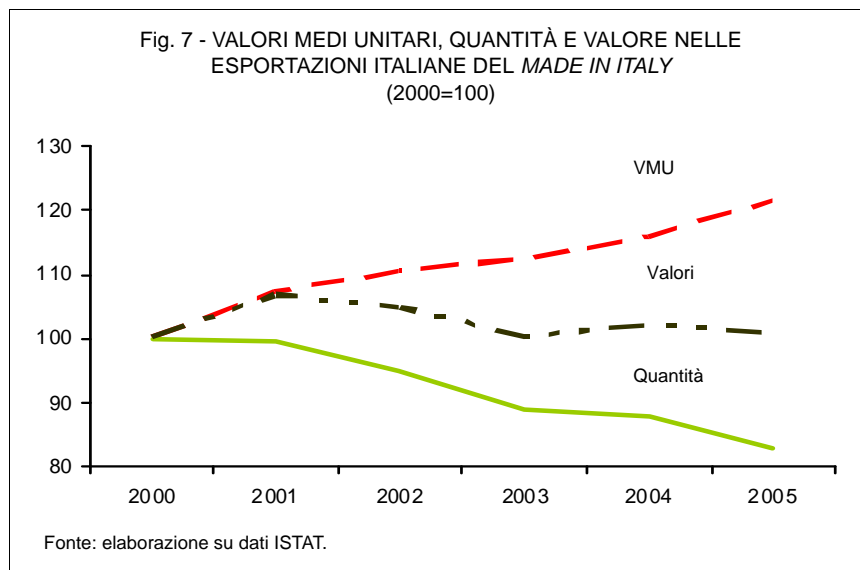
Fonte: elaborazioni Fondazione Masi su dati ISTAT.



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 con-

correnza 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.

2.4 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.

2.4.1 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 industrializzati². Ben-

² Si veda ad esempio Faini e Sapir (2006).

ché 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 "specifica" 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 qualità³.

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.

³ Cfr. Petrucci e Quintieri (2000) e (2001).

2.4.2 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)⁴. 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-)⁵. La formula riassume la scomposizione dell'indice di somiglianza dei prodotti:

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

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. 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.

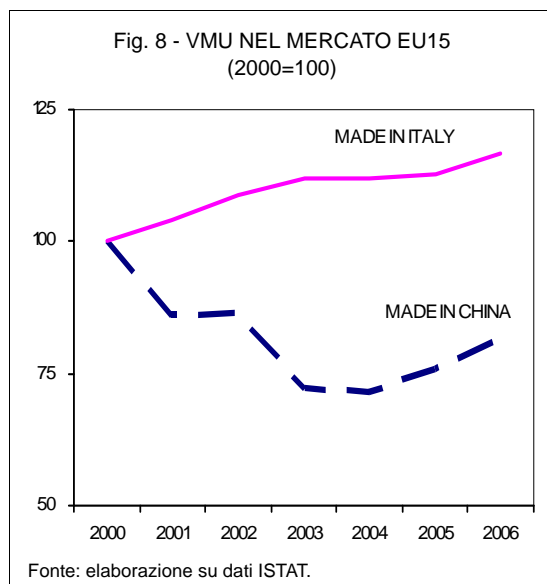
⁴ Cfr. de Nardis e Traù (2005).

⁵ Si considerano qualitativamente simili i prodotti per i quali il valore assoluto del rapporto tra il VMU italiano e cinese sia uguale a 1,25. Per una descrizione più dettagliata della metodologia di veda l'appendice A1.

Tab. 5 SOMIGLIANZA DELL'IMPORT DELL'EU15 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.



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).

2.5 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 empirici⁶ 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

⁶ Bugamelli (2007), Basile, de Nardis, Girardi, Pappalardo (2007).

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 il deprezzamento della propria valuta, a seconda che essi intendessero privilegiare la competitività oppure i margini di profitto unitari (*pass-through*). Alcuni studi⁷ 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.

⁷ Si vedano per esempio, Bugamelli e Tedeschi (2005).

2.6 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 tema⁸ 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 indica-

⁸ Bracci (2006).

tori 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 esportative⁹.

Le attività di frammentazione internazionale della produzione sembrano poi aver svolto un ruolo di sostegno dei livelli occupazionali delle imprese delocalizzatrici. Alcuni autori¹⁰, 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 mercato¹¹. Costa e Ferri (2007) mostrano, come, indipendentemente dagli effetti sull'occupazione delle imprese che delocalizzano, l'attività di *offshoring* generi 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 incremen-

⁹ Anitori (2007) osserva, ad esempio, come i margini medi di profitto delle imprese *offshores* non esportatrici risultino sensibilmente maggiori di quelle che non delocalizzano ma risultano esportatrici.

¹⁰ Barba Navaretti e Castellani (2005).

¹¹ 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.

to 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.

Tab. 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.

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.

Tab. 7 LE 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
Made in Italy (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

Fonte: ISTAT.

(1) Escluso gioielleria.

2.7 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 economici¹².

¹² Di recente alcuni esercizi di simulazione, Lanza e 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.

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.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- 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*, 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*, 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*, 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.
- Giovanetti, 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*, 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.

3 Is the Italian Economy Turning the Corner? A Comparative View from Foreign Trade

by Bogdan Lissovolik¹

3.1 INTRODUCTION

Over the past decade, the themes of weak growth and competitiveness have dominated the economic debate in Italy. That period saw a sharp fall in measured labor and total factor productivity growth (Sgherri, 2005). Real exports also underperformed, and the productivity-driven rise in unit labor costs raised concerns about “systemic competitiveness.” The diagnosis of Italy’s woes focused on causes both common to the euro-area (high tax burden, labor/product market rigidities) and specific to Italy (wage/inflation differentials, rigid bureaucratic and legal system, small firm size, undersized financial intermediation, low human capital, underuse of R&D, and “outdated” export specialization susceptible to global competition). As many of these factors still apply and potential growth remains low, the debate – and discussion of related policy priorities – remains essential².

But the current recovery suggests the economy may be coping with its challenges better than initially thought. First, some aspects of Italy’s

¹ International Monetary Fund.

² Italy’s “systemic competitiveness” weaknesses have been analyzed, inter alia, in the Bank of Italy’s Annual Reports over the past few years, and, from a cross-country perspective, by various international organizations, notably the OECD’s studies of product and labor market regulation. Despite some recent progress, Italy continues to lag behind other industrialized countries on most indicators of structural and institutional quality.

“atypical” output stagnation – such as robust employment gains and respectable firm profitability – point to a more upbeat picture. Second, external indicators based on the current account and nominal exports do not indicate a (sizeable) competitiveness gap. Consistent with this, the current economic rebound has been accompanied by an upturn in industry and real exports since 2006. And while cyclical factors have contributed, emerging firm-level evidence suggests the economy’s own restructuring is also playing a role. Still, a key question is comparative – is the restructuring sufficient to overcome the “standard” competitiveness gap vis-à-vis Italy’s euro-area peers?

This report aims to assess Italy’s external competitive position and restructuring by going beyond traditional indicators, and from a cross-country perspective. While a comprehensive cross-country analysis of restructuring is hampered by the lack of comparable and timely firm-level information, some conclusions can be made from disaggregated data on manufacturing exports. These seem an important part of the restructuring story in Italy, given the observed interaction of exports and recovery in many industrial sectors.

3.2 MIGHT ITALY’S COMPETITIVENESS BE UNDERSTATED BY STANDARD INDICATORS?

Standard indicators point to a competitiveness problem for Italy, but the range of uncertainty is high. Based on the evolution of unit labor costs, Italy’s accumulated competitiveness gap has been significant – around 20 percent (Drummond, 2007). On the other hand, different measures, for example those based on the evaluation of the current account against a norm or target (CGER)³, suggest a much more modest gap of 7-8 percent. Such a large discrepancy calls for a more detailed analysis.

³ The methodology follows IMF (2006).

Several aspects of a country's performance are indicative of an underlying competitiveness strength, but may not be fully captured by standard indicators.

- **Ability to generate sustained export growth.** Nominal exports may be a better gauge of "true" performance than (more standard) real exports, if deflators have measurement problems. And if nominal export growth reflects quality upgrading, it may lead to future increases in export market shares (Fabrizio et al., 2007). Similarly, established advantages such as reputation may also contribute to export potential over and above the current level of exports. Countries may also gain traction from structurally faster growth of partners or sectors and better search for new markets, which may reflect initial positioning or ability to tailor the product mix to those markets.
- **Capacity to benefit from imports.** Higher import growth would show as a deterioration of competitiveness by most standard measures, but this is not always so. Imports can increase competition and thus favor restructuring. They may also be a by-product of outsourcing, which may make intermediate inputs available at lower prices. This allows firms to reduce production costs and, other things equal, produce/export more output, implying stronger competitiveness⁴. To the extent prices of imported intermediate inputs are reduced, this should be picked up by measures such as the real exchange rate (RER) based on CPIs. But the ULC-based RER would only capture the effect of outsourcing on labor, and not other costs.
- **Development of services trade.** Services could be an important source of growth and external competitiveness gains. Their prices generally grow faster than goods prices and therefore countries specializing in services could count on enjoying positive terms of trade changes. Knowledge-based services have been key to realizing industrialized countries' superior potential in innovation-based growth,

⁴ In practice, the full effect of imports may be ambiguous for competitiveness as it would depend on distributional considerations.

with positive spill-overs on goods exports as services help “personalize” goods. Thus, focusing the analysis narrowly on exports of goods may understate broader export potential. And while services trade would in theory be captured in the current account, this trade could be understated as the data are generally less reliable than for goods.

- **Use of foreign direct investment (FDI), inward and outward.** Inward FDI may increase the country’s capacity for production and exports that would not be immediately reflected in trade statistics. Outward FDI, beyond the above beneficial effect of outsourcing on cheapening imported inputs, could also support the external position through repatriation of profits⁵. Foreign direct investment is also an important source of technology and know-how – elements clearly central to any restructuring.

Recent literature and data suggest that the above factors may be relevant to Italy’s performance, though to different degrees.

- Italy’s **export growth** exhibited a strong dichotomy between rising values and sluggish volumes, which may be partly related to quality upgrading. Total nominal export growth has been close to the euro-area average – below that of Germany and Spain, but above France’s, and export unit values grew more strongly than in other euro-area countries. There is evidence of quality upgrading and significant (and growing) differentials with comparable goods from the emerging markets. For example, Monti (2005) shows that based on export-product-type Italy faces increased competition from the emerging markets, but based on “quality” which is approximated by export unit values, the share of exports in direct competition with emerging markets is “very limited” and in traditional exports such “quality improvements” have been the highest.

⁵ There is evidence – in particular related to the more benign, “dark matter,” view of the US current account deficit – that large and efficient FDI exporters tend to get higher returns on their investment.

- Italy benefited from cheaper **imports and outsourcing**, but these gains appear to be localized in particular sectors. Bracci (2006) shows that outsourcing has been increasing over time, and some forms of it were particularly important in transforming Italy's clothing industry. At the same time, Italy is generally regarded as a late (and more limited) outsourcer compared to other euro-area countries, who have been more active in exploiting opportunities both in China and central Europe.
- The expansion of **services** in Italy has also been lagging. The share of the services sector has been smaller in Italy than in other industrialized countries. Furthermore, indicators of potentially tradable services such as tourism and financial intermediation have underperformed in recent years. The services sector has been regarded as a key to realizing Italy's comparative advantages, but clearly not up to its potential (Cipolletta (2006)).
- **Foreign direct investment** has also been modest, well below its (promising) potential. Pensa and Traù (2006) show that FDI into Italy has lagged compared to other countries and that it has been mostly concentrated in sectors important for establishing presence (retail trade, transport, and communications). At the same time, performance of foreign-controlled enterprises (in terms of size, productivity, profitability, and investment – in 2002) was better than that of domestic enterprises.

In addition, imperfections in statistical indicators such as export deflators may also understate Italy's competitiveness. Statistical problems may beset even basic indicators like GDP, deflators, and employment, as well as derived competitiveness measures like productivity and unit labor costs. The reasons may range from temporary difficulties in implementing new statistical methodologies (i.e., chain-weighting), to more fundamental problems of accounting for certain phenomena, such as developments in the shadow economy. In Italy, export deflators have been regarded as one

of the more serious problems. A direct sample-based examination of export prices rather than unit values (Bugamelli, 2007) suggests that export price growth could be overstated by around 2 percentage points, and thus real export growth could be correspondingly higher.

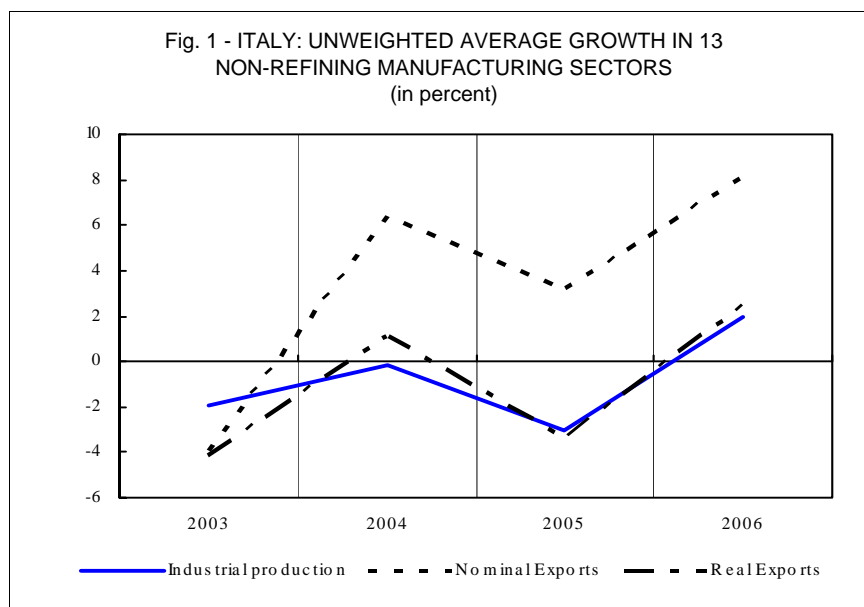
On balance, structural changes in exports emerge as the main factor that could have altered Italy's competitiveness relative to standard measures. The role of other potential underlying explanations (foreign direct investment, outsourcing, and expansion of the services sector) seems limited. The most plausible "restructuring story" is thus based on firm-level quality upgrading of exports within Italy's "traditional" pattern of specialization. This reasoning is supported by a growing number of academic contributions, and contrasts with an alternative, long-standing, view that that Italy's specialization may be problematic (Faini and Gagliarducci (2005)). This contrast prompts a more detailed focus on exports.

3.3 ITALY'S OUTPUT CYCLE AND EXPORTS

3.3.1 The Role of (Manufacturing) Exports in the Current Recovery

Italy has a strong tradition of export-oriented industrial growth and manufacturing. Industry has a larger weight in total output than in most other euro-area countries, though lower than in Germany (ISAE 2007), and the evolution of industrial output has been generally considered an important determinant of broader GDP dynamics in Italy. In turn, the industrial sector has been dominated by Italy's diversified manufacturing base.

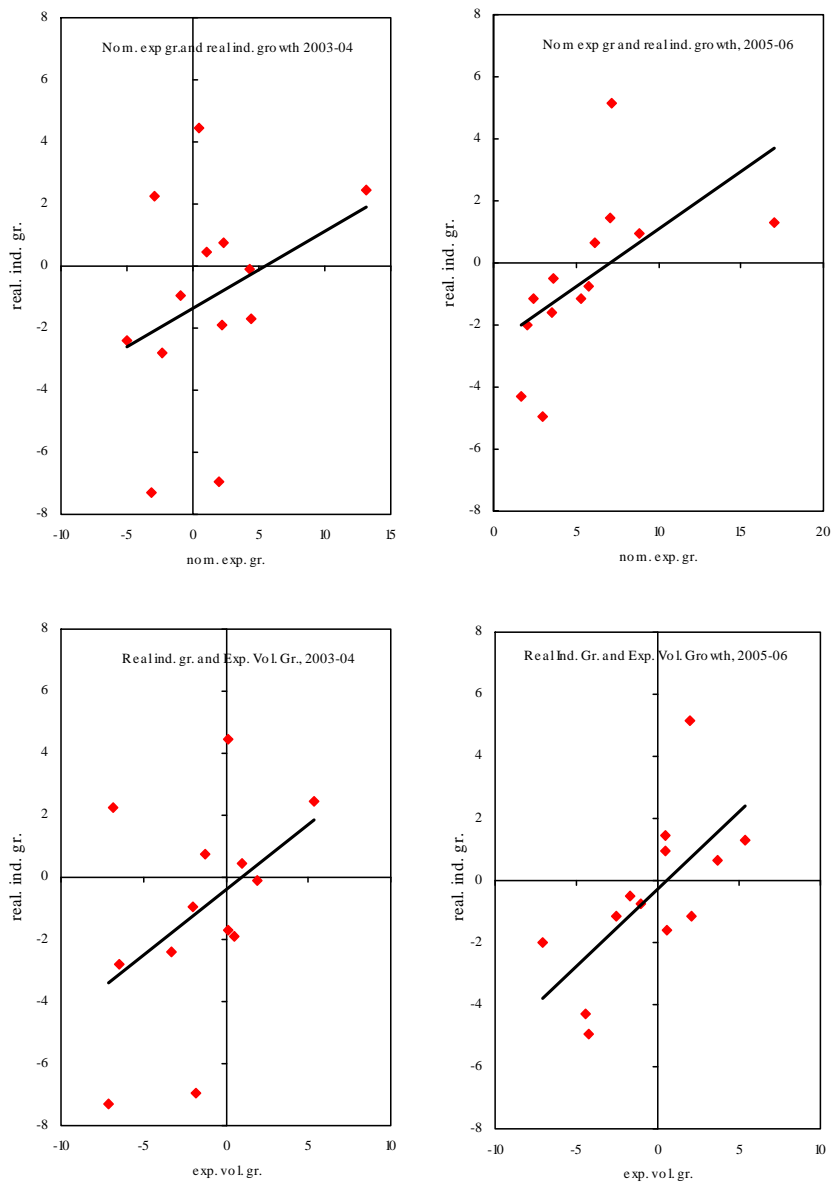
There was a clear, and in some ways surprising, upturn in Italy's manufacturing exports in 2004-06 (Fig. 1). While real exports continued to be comparatively sluggish and roughly matched output growth, nominal export growth was strong, including in 2005 – the year of output weakness. Nominal exports further strengthened in 2006, and even real export growth, though far from impressive, reached a local peak for Italy.



Export growth, both nominal and real, has correlated with real output in manufacturing sectors. Figure 2 shows this positive correlation in two latest successive 2-year periods, as sectors with higher output growth tended to be the same sectors that had higher (concurrent) export growth. The relationship between output and exports became more broad-based in 2005-06, as growth and exports have strengthened more in the “less traditional” chemicals and machinery sectors. Growth strengthened by less, and remained comparatively sluggish in traditional “made-in-Italy” sectors such as leather, textiles, and wood.

Despite difficulties in disentangling causality, the manufacturing recovery seems to have been in part export-driven. The positive correlation between exports and output is not necessarily causal, and may reflect Italy’s export orientation (as exports are a substantial part of output in those same sectors), or even reverse causality from output to exports. But an examination of annual panel data for 2003-06 would not support the hypothesis that output increases preceded – and in this sense “caused” –

Fig. 2 - ITALY: EXPORTS AND INDUSTRIAL OUTPUT BY SECTOR, 2003-2006



Source: ISTAT.

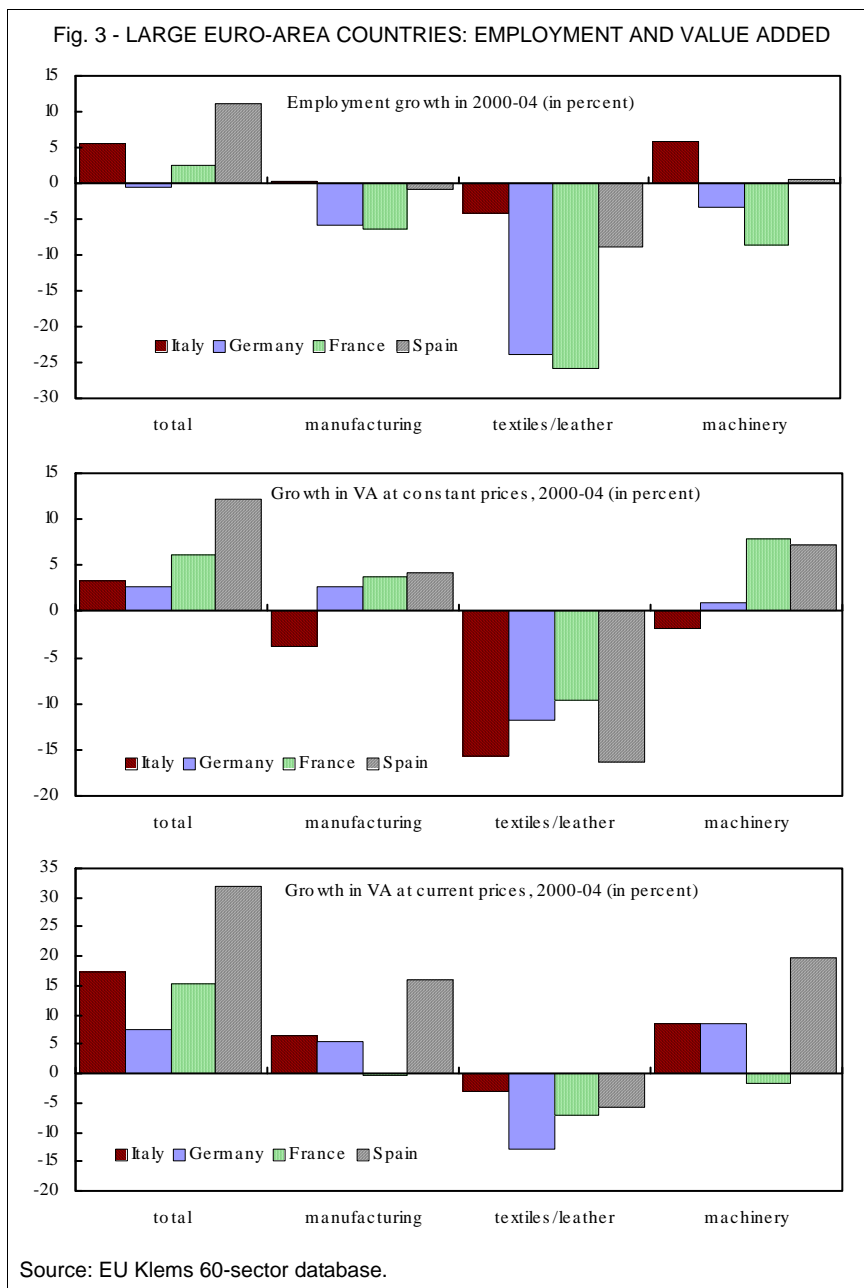
export growth⁶. The statistical significance of this exercise is borderline, and the short sample hinders a more in-depth analysis of causality. But these results are consistent with Konya's (2006) longer-term conclusion that Italy's exports were Granger-causing GDP growth.

3.3.2 Employment in traditional export-oriented manufacturing

Italy's industrial recession of 2001-05 involved surprisingly little labor-shedding, reflecting favorable trends in labor supply and labor demand, the latter possibly based on more innovative restructuring. As highlighted by ISAE (2007), the decline in employment was much smaller than in previous Italian industrial recessions, and (real) output losses deeper. In this context, de Nardis (2007) emphasizes the link between robust employment and improved capacity for firm restructuring through organizational improvements. And while it is difficult to pin down reasons for the "structural break" in the pattern of labor demand, it may be related to the technological changes that put a premium on "organizational" and quality improvements over labor costs.

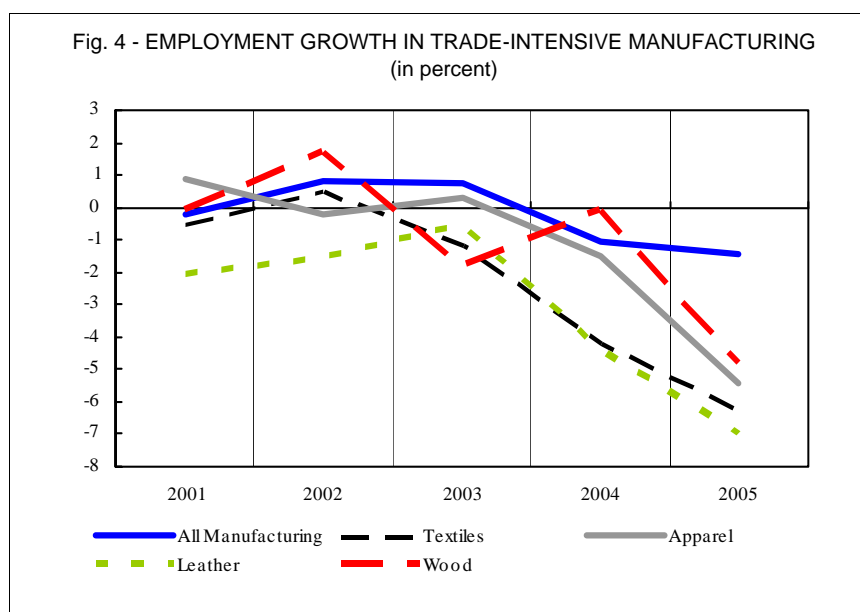
But disparities with other euro-area countries, especially in traditional sectors suggest caution. As per figure 3, Italy's manufacturing employment growth was higher than in other large euro-area countries, both in key "made-in-Italy" sectors like textiles and "common" sectors like machinery. This confirms the favorable labor market trends, but prompts caveats to linking these to mostly quality or technological improvements. First, the shortfall of manufacturing output relative to employment was huge in Italy, and clearly not matched by any other country, while "technological restructuring" would be expected to have a significant common component⁷. Second, Italy's better performance in value added at current prices (bottom

⁶ One-year-lagged exports enter as determinants of industrial output with an intuitive positive sign (both in OLS and fixed-effects regressions), while a reverse regression of exports on lagged industrial output yields a negative sign. Thus, manufacturing export growth tends to precede output growth and accelerate after output weakness.



panel of figure 3) than constant prices could explain part of the comparative gap in labor shedding, but not all of it⁸. This is evident in textiles and leather, where in some subsectors (not shown) even *nominal* output growth was below employment growth in Italy.

More recent employment retrenchment in “made-in-Italy” sectors points to a possibility of delayed adjustment in Italy (Fig. 4). Labor shedding accelerated in traditional (textiles, clothing, shoes) sectors in 2004, and especially 2005, catching up to the cumulative decline in these sectors in other large euro-area countries. Moreover, Italy’s sectoral employ-



⁷ It is difficult to argue why Italy’s restructuring would be more advanced than, say, Germany’s, given the revealed success of the latter in exports. And in the event that such difference could be explained by “catch-up” improvements, it would have probably been more sizable in Spain than Italy.

⁸ The discussion hinges on the accuracy of the EU KLEMS dataset. In any case, measuring total value added in current prices (while partly justified because of the common currency), would imply a clear bias in the other direction as differences in deflators would be ignored.

ment losses in 2005 were positively related to the relative cumulative prior output contractions. And while a delay in employment adjustment in traditional sectors may not necessarily represent a weakness⁹, it may mean that restructuring-via-labor-shedding has yet to fully play out. (In a less charitable interpretation, structural rigidities did not allow as rapid a resource re-allocation as in other large euro-area countries).

3.4 ASSESSMENT OF ITALY'S EXPORT PERFORMANCE

3.4.1 "Resiliency" in export market shares

Italy's evolution of export market share has elicited some optimism due to its relatively strong performance in value terms. After a sharp decline in the second half of the 1990s, the value-based market share has been broadly stable in 2000-06 (though declining toward the end of the period).

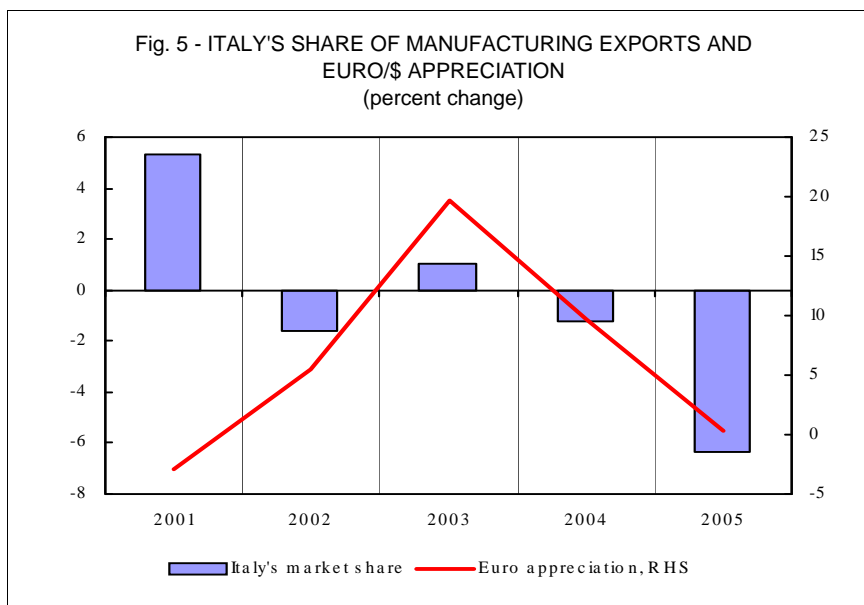
This has been regarded as a good outcome (Quintieri, 2007) by industrialized country standards, against the background of structurally higher export growth in large developing countries, and of a yet-slower overall export growth in some of Italy's euro-area peers (notably France). And while the Italian market share in real terms has performed much worse, value-based shares may (if partly) reflect quality improvements induced by restructuring.

But this comparative success looks less impressive in "adjusted" terms.

- Italy's (and the euro-area's) underlying export performance is likely overstated by export trends in value terms, due to nominal euro appreciation (Fig. 5). Export flows to its main trading partners in the

⁹ For example, it may have been optimal for Italian firms to delay employment retrenchment given the uncertainty in observing demand for their products.

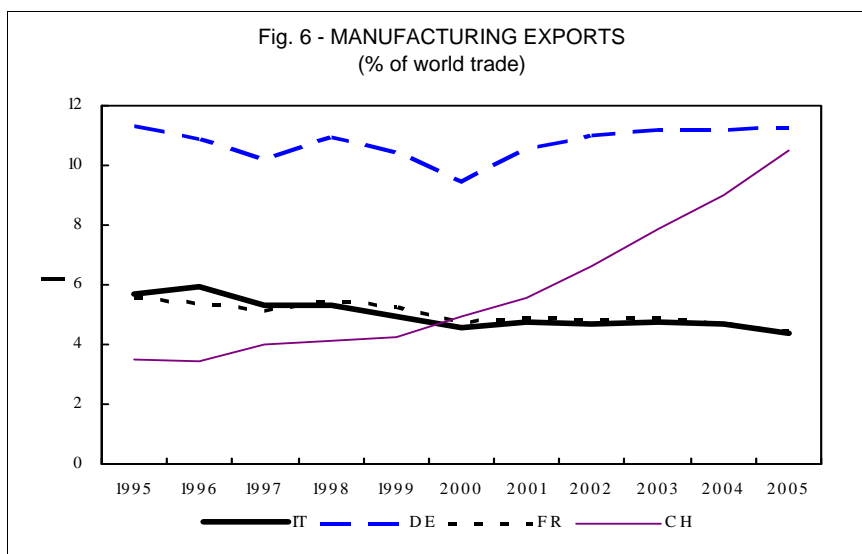
euro-area increased more rapidly than for much of the rest of the world trade (denominated in dollars)¹⁰. This purely accounting factor should have had a major effect in 2003, and to a lesser extent, in 2004 and 2002. Indeed, as the euro appreciation tapered off in 2005, Italy's value market shares again declined perceptibly. (According to preliminary data they declined also in 2006 despite further euro appreciation).



- In terms of within-euro-area evolution of Italy's *manufacturing* export shares, Italy compares to France less favorably than for total exports (Fig. 6). While overall export performance has been perceptibly better than France's since 2000, manufacturing export market shares

¹⁰ This accounting effect of appreciation is generally stronger than the substitution effect on the volumes exported.

fared similarly in the two countries. As manufacturing has been the focus of the competitiveness debate in Italy, this point may deserve greater weight.

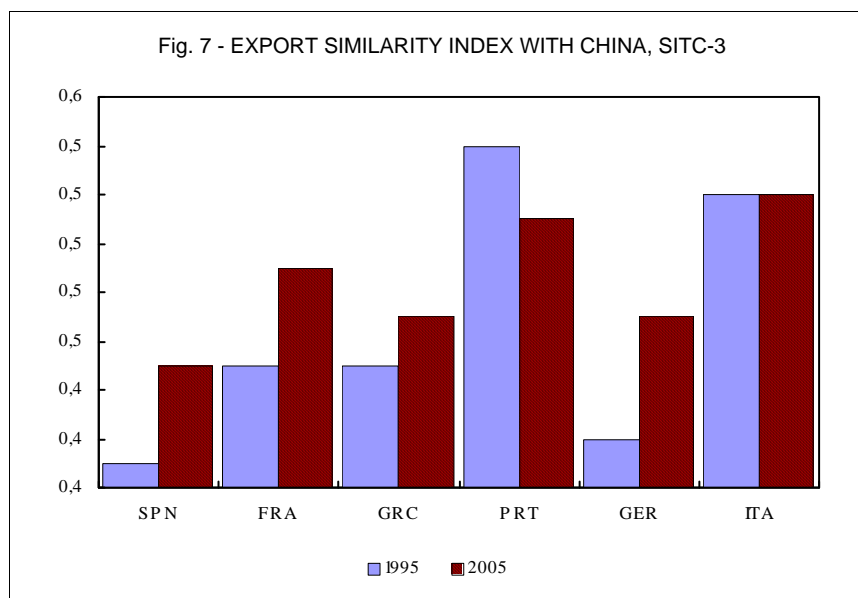


3.4.2 Role of emerging market competition and specialization

According to recent research, despite substantial overlap in sectoral export structures of Italy and its emerging competitors, notably China, bilateral “competition” at the product level is limited. The Finger and Krenin’s (1979) bilateral Export Similarity Index (ESI), suggests substantial similarities in the sectoral composition of Italy’s and China’s exports, both globally and in common markets (Fig. 7). However, unit values of Italy’s exports were found to be much higher (Monti, 2005). This may suggest that the extent of competition is perceptibly weaker than indicated by the overlap indices. Furthermore, there has been evidence that this quality differential has been actually increasing recently (Quintieri, 2007).

But an analysis of product overlap is only an indirect, “ex-ante,” step in gauging competitive pressure. First, the extent of quality differentials

may be misrepresented by the often-used (but arbitrary) threshold of the difference of 25 percent in unit values, as substitutability may well be product-specific¹¹. Second, effective quality differentials may well be biased if competitors (i.e., China) use different “pricing to market” strategies (for example, those aimed at market share gains). Thus, the analysis of the product overlap, while useful, is not yet a gauge of an overall competitive pressure, since attributing weights to measures of “sectoral overlap” versus “quality differentials” seems problematic¹².



The intensity of foreign competition could also be approached from the “ex-post” perspective of disaggregated trade outcomes. In particular,

¹¹ For example, for some products the availability of a wider range of low-cost alternatives may shift the residual demand curve quite substantially.

¹² For instance, if it is determined that Spain has a somewhat smaller “product overlap” with China than Italy, but has a narrower quality differential with Chinese products, how would Italy rank versus Spain in terms of competitive pressure from China?

one may look, by sector, whether Italy's and other EU countries' export performance has been associated with that of their main competitors. An analysis of manufacturing exports in the SITC-3 (some 130 sectors) and SITC-4 (close to 600 sectors) classifications available from the Comtrade database, may offer a complementary perspective on the competitive pressure faced by Italian exporters relative to other euro-area countries.

Over the past decade, changes in Italy's sectoral market shares have been inversely correlated with those of China. There is no evidence of such bilateral inverse relationship between China and Germany, and a much weaker negative relationship for other euro-area countries (Tab. 1).

Tab. 1 CORRELATIONS PERCENTAGE CHANGES IN MARKET SHARES, SITC-3*

	ITALY	CHINA	FRANCE	SPAIN	GERMANY
ITALY	1.00	-0.28	0.11	<u>0.16</u>	-0.08
CHINA		1.00	-0.09	-0.09	0.00
FRANCE			1.00	-0.05	-0.13
SPAIN				1.00	<u>-0.17</u>
GERMANY					1.00

* Coefficient significance: bolded at 1 percent, underlined at 5 percent level.

This relationship seems only suggestive, as it does not yet imply causality and may depend on other factors. Furthermore, even if these outcomes were "driven" by developments due to China, the level of disaggregation may not be sufficient in reflecting an expansion in products where it does not directly compete with Italy¹³. But still, there is the stylized fact that China tended to gain (lose) market shares in those manufacturing sectors

¹³ At a 3-digit level, exports may appear competing, but in fact the negative correlation may be a result of China's advancement in other products in the same sector not directly competing with Italy.

where Italy was losing (gaining) them, and to a perceptibly larger extent than in other European countries¹⁴.

The inverse relationship is hardly spurious. First, being based on the *relative* variation of changes in market shares among manufacturing sectors, it is independent of overall market share gains by Italy or China (so China's observed large average gains and Italy's losses would not by themselves cause a "simultaneity bias"). Second, the correlation coefficients tend to understate the link in the presence of random errors, which often concern disaggregated sectoral data. Third, for Italy (and again in contrast with other countries) the negative bivariate relationship holds in various independent samples, for different time periods, and at a higher disaggregation (SITC-4). Fourth, as per below, there are very few reasonable "theoretical" controls for sectoral data, and these do not logically refute the interpretation of causality as reflecting competitive pressure from China¹⁵.

Even without prejudging causality, a further examination of the relationship in sectoral market shares offers a few suggestive stylized facts.

- The bivariate negative relationship for Italy weakened over time. At a 3-digit SITC level, splitting the sample into three independent 3-year time periods showed that for Italy it was strongly negative in 1996-1999, but more moderate (and still negative) in 1999-2002 and 2002-05. The revealed "bilateral substitution" of market shares was thus strongest in the period when developing countries experienced weaker growth, some in conjunction with currency crises.

¹⁴ Competition from other sizeable emerging market countries such as India or those in Central Europe was not found to be a significant influence, suggesting a dominant role of China (at least in manufacturing exports).

¹⁵ Besides, it is much more difficult to logically motivate causality as running in the other direction, from the loss of Italy's market shares to their gain by China.

- The relationship with other large EU countries was more variable. It was uniformly negative for France in all 3 periods (though less “strong” than in Italy), but not for Spain and Germany. Still, the relationship was negative for all countries in the most recent 3-year period (2002-05), with the absolute value of the correlation coefficient being particularly high in Spain. While there are many factors that would impact the interpretation of these correlations, these results are not surprising given the relative perception of competitiveness in these countries (problematic for France, and recently, Spain).
- The negative relationship between Italy and China concerned both traditional (“made-in-Italy”) and other sectors. Splitting the SITC-3 sample into two parts – some 35 subsectors relating to textiles, clothing, footwear, glass, wood, and furniture – showed the negative relationship persisting in both sub-samples for Italy. This may indicate that the traditional specialization was not the only factor contributing to the substitution of Italian products by China.

There are very few variables that could be used as controls for gauging the determinants of these market shares. According to Fabrizio et al. 2007, at the *national* level market shares depend positively on gains in competitiveness, product quality, and growth of sectors and markets; and negatively on initial market shares. However, most of these insights would not apply to “sectoral” market shares in the same way. First, gains in competitiveness as proxied by real exchange rates are uniform across sectors, and would not explain why a country is gaining market share in one product but losing it in the other. Second, dependence of sectoral market shares on initial market shares may not be always negative, as at some period of time countries may reinforce their specializations in certain products. Otherwise, there are very few data series available in the same disaggregation, except for physical quantities and derived measures like export similarity indices.

Available controls and robustness checks do not modify the relationship and are consistent with causality as reflecting competitive pressure from China.

- As shown in Table 2, controlling for the available determinants of market shares confirms the significant negative effect for Italy of the increase in China's market shares, both in fixed-effects panels based on 3-year subperiods and cross-section regressions. Such effect is insignificant for other large euro-area countries, except for France in cross-section regressions.
- Panel data specifications based on annual data¹⁶ for SITC-3 and SITC-4 confirm the contemporaneous negative link between the changes in market shares. At the finer, four-digit, level (not shown), they indicate a stronger relative role of the "between" channel, whereby the negative effect is driven by the average cross-section variation in the data (i.e., adverse specialization). Correspondingly, the "within" relationship, which controls for (observed and unobserved) differences between sectors, is weaker (perhaps reflecting a capacity of the Italian firms within sector to adjust to the challenges of competition) but still generally negative. While the latter estimate tends to be more reliable, the same signs reinforce each other, especially as the time-series variation in the data is relatively short.
- Instrumenting through lagged levels of market shares (not shown) does not alter the negative relationship between changes in Italy's and China's market shares. (While there are issues with the validity of these instruments, there seem no good alternative proxies).
- Regressing the change in Italy's market shares on changes in China's market shares and the Finger and Krenin (1979) bilateral Export Similarity Index (ESI) eliminates some, but not all of the negative relationship. Both explanatory variables then have negative and statis-

¹⁶ Annual data panels are however quite noisy.

Tab. 2 DETERMINANTS OF MARKET SHARES IN MANUFACTURING IN
LARGE EURO-AREA COUNTRIES

A. OLS Cross-section regressions for Sectoral Market Shares, 1995-2005. Regressand: Percentage change in value market shares in sector. 1995-2005, SITC-3 sectors, 133 observations				
	Italy			
Constant	0,02	0,11	<u>0,17</u>	<u>0,18</u>
World export growth in sector	<u>-0,12</u>	<u>-0,13</u>	<u>-0,12</u>	<u>-0,12</u>
t-value	-2,47	-2,78	-2,48	-2,51
Level of country's sectoral market share in 1995		-1,02	-0,76	-0,16
t-value		-1,68	-1,27	-0,22
Increase in China's MS in sector (percent of WMS)			<u>-1,48</u>	<u>-1,43</u>
t-value			-2,96	-2,86
Proxy for size (sector's percent of country's exports)				-7,67
t-value				-1,77
R ²	0,04	0,06	0,12	0,14
	Spain			
Constant	<u>0,55</u>	<u>0,76</u>	<u>0,78</u>	<u>0,80</u>
World export growth in sector	<u>-0,22</u>	<u>-0,26</u>	<u>-0,26</u>	<u>-0,25</u>
t-value	-2,47	-3,06	-2,98	-2,93
Level of country's sectoral market share in 1995		<u>-9,30</u>	<u>-9,32</u>	<u>-8,76</u>
t-value		-3,53	-3,53	-3,19
Increase in China's MS in sector (percent of WMS)			-0,58	-0,62
t-value			-0,62	-0,66
Proxy for size (sector's percent of country's exports)				-2,25
t-value				-0,76
R ²	0,04	0,13	0,13	0,13
	Germany			
Constant	-0,26	0,12	<u>0,13</u>	0,13
World export growth in sector	<u>-0,09</u>	<u>-0,09</u>	<u>-0,08</u>	<u>-0,08</u>
t-value	-2,68	-2,70	-2,65	-2,68
Level of country's sectoral market share in 1995		-0,65	-0,68	<u>-0,82</u>
t-value		-1,82	-1,83	-2,13
Increase in China's MS in sector (percent of WMS)			-0,11	-0,09
t-value			-0,31	-0,25
Proxy for size (sector's percent of country's exports)				2,61
t-value				1,38
R ²	0,07	0,08	0,09	0,09

continuing Tab.2 DETERMINANTS OF MARKET SHARES IN MANUFACTURING IN
LARGE EURO-AREA COUNTRIES

	France			
Constant	-0,08	0,09	<u>0,20</u>	<u>0,20</u>
World export growth in sector	<u>-0,10</u>	<u>-0,10</u>	<u>-0,09</u>	<u>-0,09</u>
t-value	-2,19	-2,21	-2,01	-2,02
Level of country's sectoral market share in 1995		-3,17	-3,71	-3,98
t-value		-2,78	-3,27	-3,25
Increase in China's MS in sector (percent of WMS)			<u>-1,28</u>	<u>-1,28</u>
t-value			-2,61	-2,60
Proxy for size (sector's percent of country's exports)				1,77
t-value				0,59
R ²	0,04	0,09	0,13	0,14

Note: t-ratios based on heteroscedasticity-consistent standard errors are basically consistent with the statistical significance of the above results.

B. Panel regressions sector-fixed effects 1996-99; 1999-2002; 2002-05.
Regressand: Percentage change in value market shares in sector
SITC-3, 399 observations

	Italy	Germany	Spain	France
World export growth in sector	<u>-0,36</u>	<u>-0,24</u>	-0,92	-0,80
t-value	-2,75	-4,80	-1,84	-1,66
Level of country's initial sectoral market share	<u>-6,46</u>	<u>-5,49</u>	<u>-50,94</u>	-7,88
t-value	-3,77	-5,87	-2,95	-1,93
Increase in China's MS in sector (percent of WMS)	<u>-3,24</u>	0,71	4,33	3,55
t-value	-2,38	1,70	1,17	0,96
R ²	0,27	0,33	0,09	0,05

Note: regressions include time dummies (not reported)

Source: UN Comtrade database.

Note: Underlined variables are significant at the 5 percent level; all regressions include a constant (not reported).

tically significant signs, suggesting that the overlap in the export structure plays a clear role, but that there may be other factors (i.e., displacement of small, low-cost, producers) explaining the dependence.

Also, data indicate greater “displacement” of Italy’s nominal exports by China compared to other EU countries. Table 3 shows regressions of Italy’s export growth in a given sector on world import growth in this sector and China’s exports. A negative sign of the latter variable would indicate that Italy’s exports may be displaced by those of China¹⁷. Indeed, in the case of Italy the estimated displacement of exports is stronger than for other countries, and is significant in each of the 3 subperiods, basically consistent with the above insights from the analysis of market shares. Panel regressions, including the (preferred) fixed-effects specification at the bottom of the Table, confirm the negative sign and significance. The relation also holds with respect to key selected third markets, including the US market (not shown).

Although competitive pressure from China was perceptibly more intense for Italy than for other large euro-area countries, implications are ambiguous. While clearly depressing exports and output in the short term, the competitive pressure can stimulate restructuring that would lead to output increases over the longer term.

¹⁷ The methodological rationale for such an analysis is contained in Freund and Ozden (2006), who derive an equation to measure the displacement of exports by Latin American countries by China. The methodology used in this paper is similar, but is based on global trade patterns rather than evaluating exports to specific destinations.

Tab. 3 "DISPLACEMENT" OF EURO-AREA'S MANUFACTURING EXPORTS BY CHINA

A. OLS cross-section, by Period, SITC-3
 Regressand: Export value growth by sector in the euro-area country
 133 observations

1996-1999	Italy	Germany	Spain	France
World import (value) growth in sector	<u>0,35</u>	<u>0,75</u>	0,24	<u>0,69</u>
t-value	4,11	10,50	0,28	5,02
Change in China's World MS in sector	<u>-4,32</u>	1,21	4,66	-1,16
t-value	-4,83	1,58	0,51	-0,79
R ²	0,23	0,47	0,00	0,16
1999-2002				
World import (value) growth in sector	0,50	0,33	0,86	<u>0,92</u>
t-value	1,70	2,21	2,25	5,05
Change in China's World MS in sector	<u>-3,79</u>	0,07	1,17	<u>-2,57</u>
t-value	-3,32	0,13	0,77	-3,59
R ²	0,08	0,04	0,05	0,20
2002-05				
World import (value) growth in sector	<u>0,50</u>	<u>0,54</u>	0,35	<u>0,41</u>
t-value	5,59	7,21	2,44	5,18
Change in China's World MS in sector	<u>-2,92</u>	-0,41	-3,12	-0,88
t-value	-3,56	-0,59	-2,35	-1,21
R ²	0,24	0,29	0,08	0,18

Note: t-ratios based on heteroscedasticity-consistent standard errors are basically consistent with the statistical significance of the above results.

continuing Tab. 3 "DISPLACEMENT" OF EURO-AREA'S MANUFACTURING EXPORTS BY CHINA

B. Panel data				
	Italy	Germany	Spain	France
I. Sector-Fixed-effects, SITC-3 (399 observations, 1996-99, 1999-2002; 2002-05)				
World import (value) growth in sector	0,35	<u>0,52</u>	-0,07	<u>0,56</u>
t-value	1,73	4,05	-0,13	6,30
Change in China's World MS in sector	<u>-3,42</u>	0,88	2,26	-1,38
t-value	-3,68	1,01	0,53	-1,57
R ²	0,59	0,77	0,29	0,46
Note: regressions include time dummies (not reported)				
II. Between-effects; SITC-4 (annual panel, 1995-2005; 581 observations)				
World import (value) growth in sector	<u>0,91</u>	<u>0,90</u>	<u>0,94</u>	<u>0,92</u>
t-value	16,70	16,80	7,89	15,50
Change in China's World MS in sector	<u>-1,61</u>	0,01	0,52	-0,45
t-value	-5,05	0,02	0,75	-1,31
R ²	0,34	0,33	0,10	0,29

Source: UN Comtrade database.

Note: Underlined variables are significant at the 1 percent level; all regressions include a constant (not reported).

3.4.3 Export unit values and restructuring

There is some evidence that Italian firms were able to restructure in response to competitive pressures. The increase in export prices (or unit values) may reflect rising product quality. There has been some evidence that such quality improvement – through vertical upgrading – is underway in Italy, especially in traditional sectors (Quintieri, 2007).

At the same time, the observed increase in unit values may not always imply restructuring. Rather, it may simply reflect the “composition effect” induced by the exit of low-value added producers, or, alternatively, the “pricing-to-market” behavior of exporters. In practice, it has proven hard to fully sort out these factors, but there seems to be some indication that all of them played a role¹⁸. And other evidence, based on the technological composition of Italy’s exports, is less encouraging and suggests that Italy has been losing ground to main competitors in the EU.

While directly disentangling true “quality increases” from other reasons for rising unit values has been challenging, there are two channels that may provide indirect proxies.

- Competitive pressure from emerging markets. One would expect that, as “genuine” restructuring progresses, displacement of Italy’s exports (and market shares) by the low-cost producers would diminish. As per the preceding discussion, there is some emerging evidence that this “competitive substitution” subsided more recently. Still, the evidence is very tentative and concerns mainly 2005 (the 2006 UN Comtrade data is so far incomplete for such an analysis).
- A link between rising unit values and market shares. To the extent the rising export unit values reflect quality improvements, these may be expected to lead to *sustained* gains in market shares. Ideally, one

¹⁸ One basic problem regards the reliability of measured unit values as proxies for export prices. Some recent firm-level research has suggested that the pricing-to-market behavior indeed takes place.

would like to see these gains in real terms, to separate quality from the terms of trade changes¹⁹. Still, a preliminary analysis of panel data through 2005 based on SITC-3 and SITC-4 disaggregation (not shown) does not find any robust evidence of a link between lagged unit values and their growth and export market shares in real terms, and only very weak and insignificant in nominal terms. More generally, Italy's comparative failure to increase market shares so far would suggest some caution.

3.5 ABILITY TO EXPLOIT HIGH-GROWTH MARKETS AND SECTORS

Italy's recent improvement in export performance could also be, a priori, linked to its ability to benefit from higher growth of countries or sectors. From a country-level perspective, there may be structural reasons favoring demand for Italy's products on the part of high-growing developing nations. These for example are related to restructuring-related demand for some machinery, demand for "authentic luxury" consumer products from emerging markets, or, on the supply side, Italian firms' better ability to search for external market opportunities. From a purely sectoral perspective²⁰, Italy's specialization in traditional products may no longer be a clear liability, especially considering a sustained increase in unit values in some of those products, as well as brand-name advantages.

While this optimism may be justified, there are offsetting ex-ante considerations. For example, demand for Italian products by high-growth destinations may not be sustainable in the future, for a number of reasons

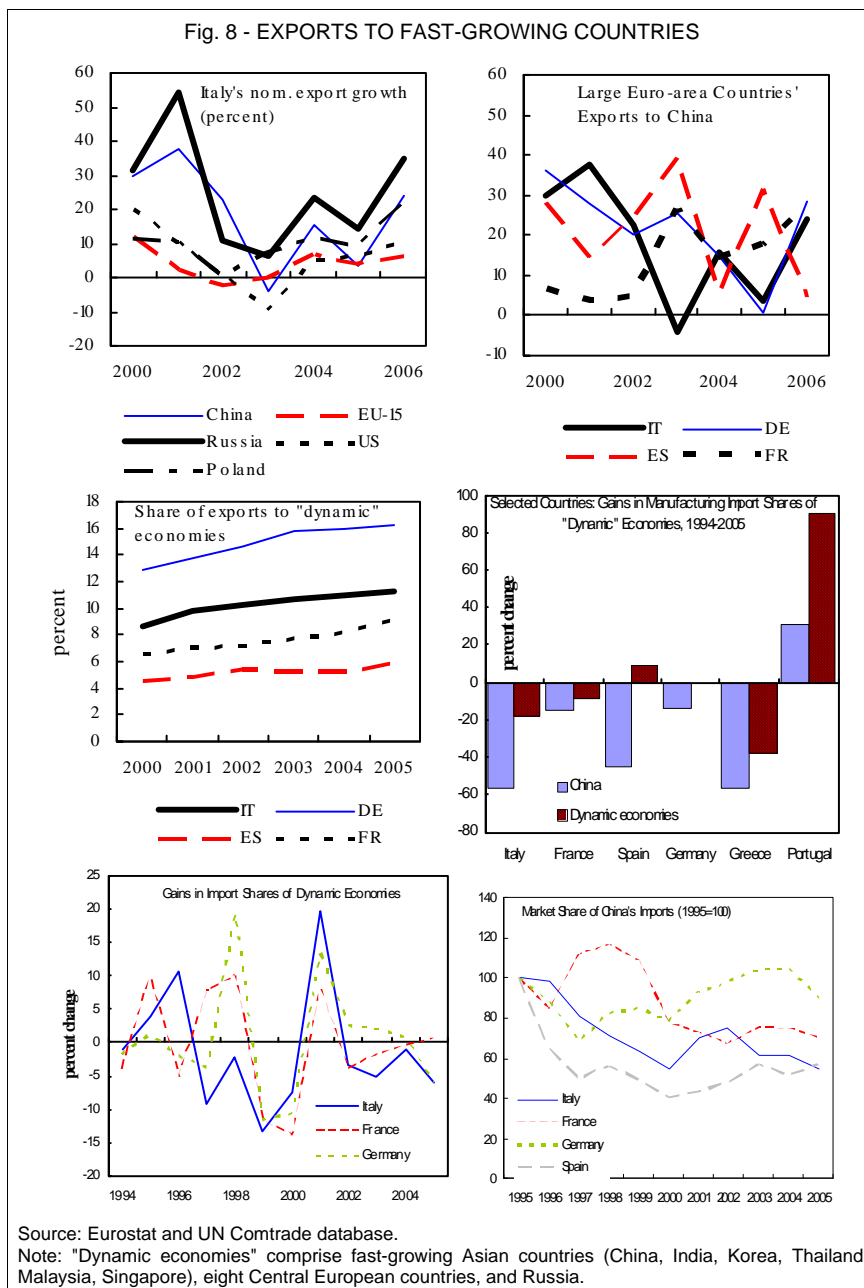
¹⁹ While the year 2006 saw an across-the-board improvement in real export performance, there is no indication yet that it is sustained.

²⁰ Clearly, however, the country- and sector-level analyses interact and cannot be interpreted in isolation.

(greater sophistication of counterfeiting, satiation of demand for “authentic” products, quality ladders, volatility in emerging markets, etc.). And some supply-side advantages of Italy’s firms in seeking markets may be counterbalanced by the disadvantage of small firm size. (Also, such a structure of demand may not be necessarily even desirable as more mature but slower-growing economies, rather than the developing countries, tend to have a higher “quality of demand” (Hallak, 2006). In any case, the ultimate test would be empirical.

On the surface, there is no strong evidence that Italy has been comparatively successful in exporting to “dynamic” countries. Its exports have increased more rapidly to high-growing economies than to other economies, but so have those of other large EU countries. In fact, Italy’s exports to a set of fast-growing economies through 2005-06 clearly lagged those of Germany and were only slightly better than in France and Spain (see figure 8), both in terms of nominal exports and the share of the destination countries’ imports. Still, a more detailed analysis may be required to examine other features of Italy’s exports to developing countries, including shares in particular emerging markets, and the link with FDI and outsourcing. But given the still-low share of such countries in Italy’s exports, the macroeconomic relevance of any such effects is unlikely to be large.

The main manufacturing exports generally saw above-average growth, but this applies also to other large euro-area countries. As per figure 9, in Italy (as in other euro-area countries) of the 15 largest exporting sectors at SITC-3 level of disaggregation, exports of only four sectors grew more slowly than world exports on average over the last decade, while in main areas of specialization (passenger cars and parts, furniture, metals, etc.) sectoral growth has been (moderately) higher. At the same time, Italy lost market share in most sectors, in contrast with Germany and Spain, which tended to gain market shares in most of their major exports. The charts however, present somewhat limited information as they show only 15 out of 133 sectors, and this is especially important for Italy, whose manufacturing export structure is very balanced. If all of



the manufacturing sectors are considered, Italy's overall sectoral specialization at SITC-3 level has correlated negatively with growth (in value terms) in these sectors.

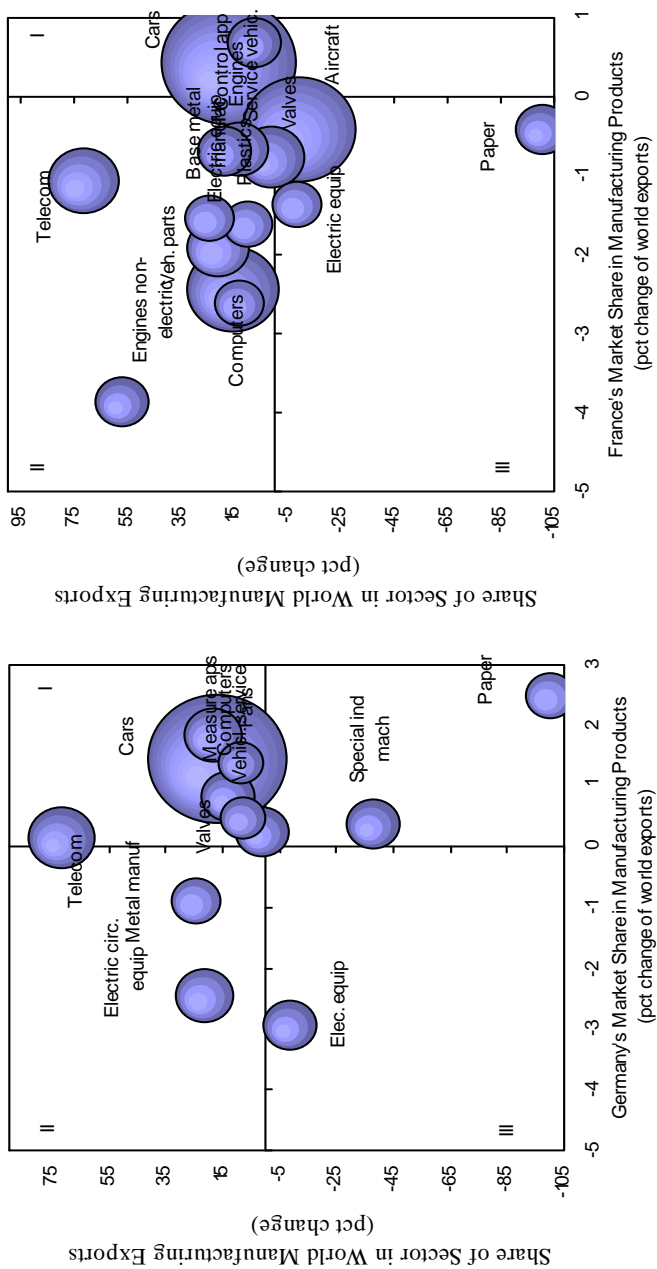
Like other large euro-area countries, Italy tended to lose market share in high-growing sectors. As would be expected, Italy's own-export structure has been re-orienting toward higher-growing sectors (the sectoral correlations between the change as percent of own exports and growth are positive for all countries). However, as is clear from the regressions in Table 2, the relationship of world growth with gains in Italy's market shares has been negative, possibly reflecting Italy's lower *relative* capacity to be present in fast-growing (as opposed to slow-growing) sectors. (In this respect, Italy is not much different from the other EU countries). This result is robust to other controls that could be used as determinants of market shares, and also hold in a fixed-effects specification.

In sum, Italy has yet to fully benefit from fast-growing markets and sectors. There are however various uncertainties. On the one hand, the analysis has yet to incorporate the most recent developments (2006-07), which appear to have been favorable for Italy's exports. And one would expect that future ability to exploit faster-growing countries would be enhanced by Italy's ongoing restructuring. On the other hand, some factors may diminish those gains going forward, as the fast-growing countries seem to be the key beneficiaries of the current historically high levels of global growth²¹.

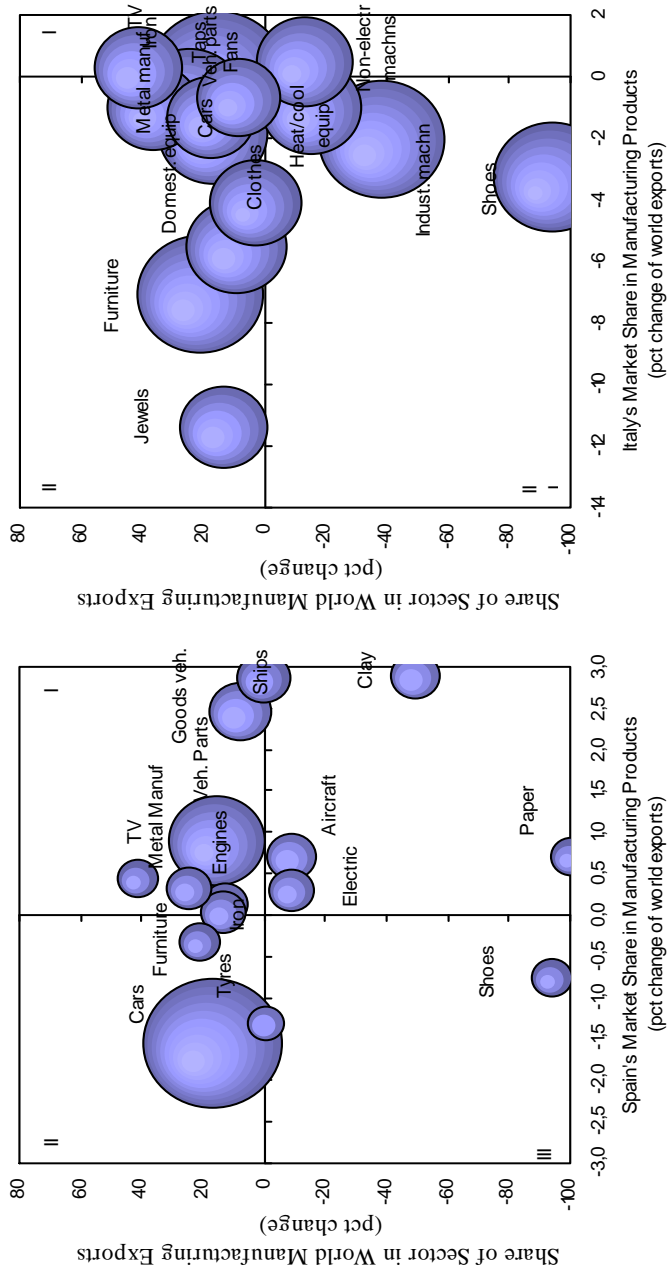
If the experience of the late 1990s (when Italy experienced a particularly large fall in export market share) is any guide, these countries may well respond to a downturn by (disproportionately) reducing imports in which Italy tends to be specialized.

²¹ The estimated elasticity of Italy's exports to world imports seems positively related to global growth.

Fig. 9 - MANUFACTURING EXPORTS IN LARGE EURO-AREA COUNTRIES: 1995-2005
 (size of bubbles proportional to USD value of exports, largest 15 SITC-3 sectors for each country)



continuing Fig. 9 - MANUFACTURING EXPORTS IN LARGE EURO-AREA COUNTRIES: 1995-2005
 (size of bubbles proportional to USD value of exports, largest 15 SITC-3 sectors for each country)



3.6 CONCLUDING REMARKS

Italy's economic adjustment to globalization has progressed on several fronts. This process has been shaped primarily at the firm level, but has also concerned the overall policy and business environment, financing conditions, and external factors. Clearly, Italy's businesses have been adjusting. The question is whether this has been sufficient to overcome new challenges, notably those posed by emerging markets, in a sustainable way. On this, the jury seems still out, as some of the more encouraging developments are fairly recent.

In factor markets, Italy's key peculiarity has been relatively limited labor shedding, which may reflect both strengths and weaknesses. On the positive side, broader efficiency gains and lower role of labor costs seem to be propping up labor demand, while major recent labor market reforms (including those commonly known as the Biagi reforms) helped increase supply. But low turnover can also reflect delays in firm adjustment if reallocation of factors *across* sectors is slowed by structural rigidities. Other euro-area countries have been quicker than Italy in moving labor out of some "traditional" sectors. And while Italy's "inertial" sectoral specialization may reflect its comparative advantage, a recent acceleration of labor shedding in "made-in-Italy" sectors suggests that the restructuring channel may yet have to run its course.

In addition to the recent research that highlighted some evidence of restructuring in exports sectors through quality upgrading, the following conclusions can be drawn from recent sectoral export data:

- Developments in Italy's market shares since 2000 in value terms seem less encouraging than is sometimes interpreted. This performance partly reflects temporary factors. And while there is evidence of larger increases in unit values in traditional sectors, these were smaller than the corresponding losses in volume terms, resulting in above-average declines in (value) market shares in these sectors.

- Italy experienced higher export displacement and loss in export shares due to global competition, especially from China, than other euro-area countries, though recently these effects seem to have weakened.
- The competitive pressure has contributed to restructuring, but this is difficult to disentangle from other, less encouraging, processes. The data have yet to show that restructuring can support Italy's market shares, suggesting that quality upgrading is not as broad-based and sustained as desirable.
- Italy's export specialization has been mixed for growth, and the country has not derived substantial benefits from fast-growing markets and sectors.

While Italy's competitiveness has likely benefited from restructuring, its sustainability is far from assured.

- The dynamics of competition from emerging markets have yet to play out, and may pose further challenges to Italy's specialization, especially as these countries may intensify their upgrading (Schott 2007). And while Italy may keep certain "niches," a deeper downsizing in some sectors is a possibility. This competition may well intensify if global growth weakens.
- Restructuring of the Italian economy may have been narrower than desirable. So far, intersectoral re-allocation of resources has been limited, including compared to other countries in the euro-area. The relatively modest expansion of the services sector and foreign direct investment, as well as broader institutional rigidities are some of the factors that may need to be analyzed in this context.

REFERENCES

- Bracci L. (2006) "Una Misura della Delocalizzazione Internazionale", *Rapporto ICE*.
- 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*, Rubbettino Editore.
- Cipolletta I. (2006) "L'Industria su misura," Quaderni dell'economia italiana.
- de Nardis S. and F. Traù (1999) "Specializzazione settoriale e qualità dei prodotti: misure della pressione competitiva sull'industria italiana", in *Rivista Italiana degli Economisti*, n. 2, 1999, pp. 177-212.
- de Nardis S. (2007) "Ristrutturazione industriale italiana nei primi anni duemila: occupazione, specializzazione, imprese" mimeo, ISAE, June.
- Drummond P. (2007) "Italy: How Large is the External Competitiveness Gap?" IMF Selected issues, February, pp 3-14.
- Fabrizio S., Igan D., and A. Mody (2007) "The Dynamics of Product Quality and International Competitiveness," IMF Working paper, 07/97, April.
- Faini R. and S. Gagliarducci (2005) "Competitività e struttura dell'economia italiana: un'anatomia del declino," mimeo.
- Finger M. and M.E. Krenin (1979) A measure of "Export Similarity" and its possible uses, *The Economic Journal* 89 (356), pp. 905-912.
- Freund C. and C. Ozden (2006) "The effect of China's Exports on Latin American Trade with the Rest of the World," mimeo, World Bank, August.
- Hallak, J.C., 2006, "Product Quality and the Direction of Trade," *Journal of International Economics*, Vol. 68 (January), pp. 238-65.
- IMF (2006) "Methodology for CGER Exchange rate assessments," www.imf.org/external/np/pp/eng/2006/110806.pdf
- ISAE (2007) "L'Italia nella integrazione europea," *Rapporto ISAE, Le previsioni dell'economia italiana*, marzo.

- Konya L. (2006) "Exports and growth: Granger causality analysis on OECD countries with a panel data approach," <http://ideas.repec.org/a/eee/ecmode/v23y2006i6p978-992.html>
- Monti P. (2005) "Caratteristiche e mutamenti della specializzazione delle esportazioni italiane," *Temi di Discussione del Servizio Studi, Banca d'Italia*, No 559, Settembre.
- Pensa C. and F. Trau (2006) "La Localizzazione delle Imprese Multinazionali in Italia", *Rapporto ICE*.
- Quintieri B. (2007) "Declino o Cambiamento: Il (Ri)posizionamento dell'Industria Italiana sui Mercati Internazionali," mimeo, ISAE, June.
- Schott P. (2007) "Measuring the sophistication of China's exports," mimeo, Yale.
- Sgherri S. (2005) "Long-Run Productivity Shifts and Cyclical Fluctuations: Evidence for Italy," *IMF Working Paper*, 228.

Stampato presso la sede dell'Istituto
ISAE - Piazza dell'Indipendenza, 4 – 00185 Roma.
Tel. +39-06444821; www.isae.it