



CONFINDUSTRIA
Centro Studi

SCENARI INDUSTRIALI

**PRODUZIONE
E COMMERCIO:
COME CAMBIA
LA GLOBALIZZAZIONE**

**LA MANIFATTURA
ITALIANA RIPARTE
SU BUONE BASI**

**Novembre 2015
N. 6**

In copertina disegno di Domenico Rosa.

La pubblicazione è stata coordinata da Luca Paolazzi e Fabrizio Traù, ed è stata realizzata da un gruppo di lavoro composto da Giovanna Labartino, Cristina Pensa, Matteo Pignatti, Ciro Rapacciuolo, Massimo Rodà, Livio Romano e Lorena Scaperrotta, con la collaborazione di Valeria Patella. Il lavoro si è avvalso dei contributi di Luca Beltrametti (Università di Genova), Andrea Bianchi, Valentina Carlini, Eleonora Faina e Giuseppe Mele (Confindustria, Area Politiche Industriali) e Marco Felisati (Confindustria, Area Europa e Internazionalizzazione).

La presente pubblicazione è stata chiusa con le informazioni disponibili al 29 ottobre 2015.

Editore SIPI S.p.A.
Servizio Italiano Pubblicazioni Internazionali
Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma

INDICE

Premessa	pag. 5
1. I fattori che spingono verso una nuova fase della globalizzazione	» 11
1.1 Più stabili le quote nazionali sulla produzione globale	» 13
1.2 Il commercio mondiale di manufatti perde peso	» 18
1.3 Prezzi più bassi, a lungo, per molte materie prime	» 27
2. Moneta unica, paesi emergenti e crisi hanno cambiato l'industria europea	» 31
2.1 Le tre forze all'origine della trasformazione	» 33
2.2 Cresce la specializzazione settoriale dei sistemi manifatturieri europei	» 39
2.3 Con la crisi l'import a basso costo ha spiazzato l'industria italiana	» 42
Appendice metodologica	» 50
3. La manifattura italiana riparte lentamente ma su buone basi	» 53
3.1 Sull'attività produttiva i segni profondi della crisi	» 55
3.2 La propensione a investire e innovare nella manifattura italiana	» 59
3.3 Migliora il commercio estero	» 65
3.4 Occupazione, produttività, costi e margini industriali	» 71
3.5 Rimangono scarse le possibilità di finanziamento delle imprese	» 75
Appendice metodologica	» 80
4. L'Industria 4.0: stato dell'arte, prospettive e implicazioni	» 83
4.1 Informazioni più abbondanti e in tempo reale: aumento della produttività, rischi	» 85
4.2 Informazione meno asimmetrica e nuovi modelli di business	» 90
4.3 Nuove tipologie di beni	» 91
4.4 Conclusioni: una rivoluzione radicale con grandi opportunità e alcuni rischi.	» 92

5. Regia unica, continuità, driver di sviluppo: i fondamenti di una nuova politica industriale anche in Italia.....	»	95
5.1 Il ritorno alla politica industriale.....	»	97
5.2 Il quadro di riferimento internazionale.....	»	98
5.3 In Italia scarse risorse e interventi frammentati.....	»	100
5.4 Gli attuali strumenti statali di sostegno delle imprese.....	»	105
5.5 Indicazioni per una nuova politica industriale.....	»	108
Riferimenti bibliografici.....	»	113

Riquadri

Il TTIP nel quadro della regionalizzazione degli scambi commerciali.....	»	19
Le conseguenze economiche del caso Volkswagen.....	»	45
La specializzazione italiana nelle analisi CMS.....	»	67
Quali sono le componenti di costo più onerose per le imprese manifatturiere italiane?..	»	77

PREMESSA

L'industria manifatturiera italiana ha cominciato a **risalire la china**, con un **passo** ancora lento e assai **disomogeneo** tra i suoi comparti.

Non si tratta di una falsa partenza, simile alle molte che hanno punteggiato la lunga crisi. Le prospettive rivelate dai dati e garantite dalle condizioni internazionali favorevoli e dalla politica di bilancio non più restrittiva sono di consolidamento e **progressiva diffusione** del recupero.

È un **nuovo cominciamento** impostato su buone fondamenta, non una semplice ripresa congiunturale. Perché il contesto esterno e la realtà interna sono molto cambiati nell'arco degli ultimi anni e anzi stanno ulteriormente mutando quasi sotto i nostri occhi.

Di questi **mutamenti profondi** e continui le imprese e il sistema tutto devono tener conto, modificando strategie e adottando politiche adeguate, che abbiano al centro l'industria, motore dello sviluppo.

Sul fronte generale, la prima evidenza della trasformazione in atto si trova nella **stabilizzazione delle quote** nazionali sulla produzione industriale mondiale, come risulta dall'annuale graduatoria elaborata dal CSC. L'ascesa di alcuni paesi emergenti si è fatta meno dirompente. Un'analoga attenuazione del profilo si può osservare per il calo della quota di molti paesi avanzati, con un chiaro appiattimento negli ultimi anni. Prosegue, invece, la progressione impressionante, senza precedenti storici, della Cina: 8,3% nel 2000, 14,3% nel 2007, 28,3% nel 2012 e 32,8% nel 2014.

La seconda evidenza rappresenta l'altra faccia della stessa medaglia ed è nel **rallentamento degli scambi** internazionali, che dall'insorgere della crisi marcano a ritmi modesti e molto inferiori a quelli del PIL, all'opposto di quanto era accaduto nei precedenti trent'anni (almeno). Tanto che il rapporto tra commercio e prodotto è in graduale diminuzione, dopo essere incessantemente salito e molto velocemente nel periodo pre-crisi.

Non è una semplice pausa statistica, ma del riflesso di **correnti profonde**: l'attenuarsi degli effetti di shock storici e tecnologici (caduta del muro tra Est e Ovest europei, ingresso della Cina nel WTO, rivoluzione ICT); il fisiologico esaurimento dello slancio delle prime fasi dell'industrializzazione degli emergenti; l'esperienza che ha spinto le imprese al ripensamento dell'organizzazione delle produzioni su scala globale; le nuove politiche industriali che puntano a rivalorizzare il ruolo del manifatturiero; la fine della grande liberalizzazione multilaterale degli scambi.

Su base europea, trasformazioni significative ci sono state nella **distribuzione tra paesi** delle produzioni manifatturiere. Una crescente specializzazione è stata indotta dall'integrazione impressa con l'unione monetaria, dall'aumentata concorrenza degli emergenti e dalla crisi.

La specializzazione è avvenuta seguendo in gran parte i **vantaggi comparati**, misurati con la produttività, e si è accompagnata ovunque al ridimensionamento del manifatturiero, talvolta anche in termini assoluti e non solo di peso.

Costituisce una cruciale eccezione la **Germania** (e, fuori dalla UE, la Svizzera) che ha accentuato il connotato di **hub**: fa leva sulle competenze dei fornitori esteri a minor costo per aumentare la sua potenza di grande esportatore (sul modello della Bazaar Economy). I dati smentiscono, però, la tesi di un euro che abbia indebolito gli altri produttori europei a vantaggio dei tedeschi, giacché nel resto d'Europa l'import dalla Germania è salito insieme alla produzione e non in sua sostituzione.

Anche l'**Italia** ha sperimentato una riduzione della quota del manifatturiero sul totale dell'economia: dal 19,2% nel 2000 al 15,3% nel 2013. Ma pagando un prezzo molto alto alla crisi (2,1 punti di calo sono avvenuti dopo il 2007) e conservandola comunque a un livello nettamente più elevato di quelli di Francia, Regno Unito e Spagna.

Nonostante abbia dovuto arretrare di fronte all'avanzata cinese nelle fasce basse di mercato, il Paese ha ben difeso la specializzazione nei suoi tradizionali **comparti di forza** legati a moda e design, grazie alla maggiore produttività e all'innalzamento dei valori unitari. Sono comparti che comunque rappresentano appena il 14,5% dell'export italiano totale (dal 21,5% del 1991), a dimostrazione che la robustezza industriale del Paese si fonda sull'esistenza di un'ampia e **articolata struttura industriale**, che forma una solida piattaforma per il rilancio.

Rilancio che è cominciato nella seconda metà del 2014, con un passo dapprima titubante e poi più sicuro. Ma a **velocità diverse**: rispetto al punto di minimo e a fronte di un dato medio di +2,3%, a oggi le variazioni nella produzione vanno dal +70% dei motoveicoli, rimorchi e semirimorchi al +15% di farmaceutica, bevande, abbigliamento, macchinari e attrezzature, al +10% dei mobili e all'ulteriore calo del 3-4% di legno, prodotti in metallo, pelletteria e calzature.

I **vuoti scavati** dalle due recessioni sono altrettanto differenziati: nei confronti del picco pre-crisi si passa dal -4,3% dell'alimentare al -53,7% del legno, con mobili, tessile e prodotti in metallo a -35% e la sola farmaceutica con segno positivo (+8,9%), essendo la media pari a -24%.

Gran parte di questi cali sono da considerare irrecuperabili e corrispondenti a **distruzione di capacità**, già stimata dal CSC comparto per comparto¹. Irrecuperabili, si intende, nelle forme e nei modi conosciuti.

Le perdite sono state molto rilevanti anche perché il **downgrading** della domanda, conseguente alla grande caduta dei redditi familiari, ha colto in contropiede l'**upgrading** che in molte produzioni si stavano (e si stanno) concretizzando, facendo mancare loro terreno sotto i piedi e premiando l'import da paesi a basso costo. In ciò, peraltro, anche l'immigrazione ha giocato un ruolo, avendo gli stranieri una disponibilità di reddito nettamente inferiore e orientando di conseguenza i consumi verso beni meno costosi e più basilari.

Una seconda eredità negativa della crisi è che essa ha colpito in modo asimmetrico i **territori**, nel senso che, come immaginabile, sono arretrate maggiormente le produzioni manifatturiere là dove il tessuto industriale aveva una trama più rada e in misura minore dove era più compatto. La spiegazione è nel dif-

¹ Si veda CSC (2013a).

ferenziale di addensamento di competenze che consentono di reagire in modo più o meno rapido ed efficace, cioè con adattabilità e resilienze assai disuguali.

Il CSC ha misurato questa asimmetria (fin dove la disponibilità temporale dei dati lo ha consentito) ed evidenziato che la **vocazione manifatturiera**, stimata dal valore aggiunto pro-capite, è caduta molto di più dove era già più bassa, ossia nelle **province meridionali** (con variazioni anche prossime al 30%), che là dove era più alta, cioè in quelle **settentrionali** (dove si sono registrati perfino aumenti). Agli antipodi, per esemplificare, troviamo Vicenza, con 9.681 euro per abitante e un +0,3% nel 2007-11 (a prezzi correnti) e Agrigento con 588 euro e un -18,3%.

Ciò da un lato può rappresentare una **rassicurazione**: sono stati espulsi i produttori più fragili e meno competitivi e sono stati preservati quelli meglio attrezzati a competere e a generare la ripartenza manifatturiera. Dall'altro, aggrava la **questione meridionale** e fa diventare una sfida ancor più cogente e impegnativa l'obiettivo di riduzione del divario tra più di un terzo del Paese e il resto.

Infine, la crisi ha messo a nudo i limiti dell'attuale assetto delle relazioni industriali e della contrattazione collettiva nazionale, nella misura in cui il **costo del lavoro** ha marciato a ritmi pressoché costanti e indifferenti alla variazione della produttività. Ciò ha comportato una nuova forte erosione della competitività valutata sul CLUP sia della manifattura nel suo insieme sia dei singoli comparti che la compongono (con l'unica eccezione del farmaceutico) e senza alcuna connessione con il peso del lavoro sul valore aggiunto. Ne ha fatto le spese la **redditività** che è ai minimi.

Tuttavia, l'industria italiana, pur ridimensionata nella quantità, ha mantenuto nella qualità tre importanti indicatori di vitalità e di forza competitiva: l'alta **propensione a innovare**, seconda solo a quella delle imprese tedesche (e nei processi perfino davanti); l'elevato **tasso di investimento** (doppio di quelli tedesco e francese e in linea con quello USA); la seconda posizione al Mondo per **complessità di export** (dietro, di nuovo, alla Germania).

Questi elementi smentiscono molti luoghi comuni circa la fiacchezza (per alcuni atavica, per altri causata dalla crisi) degli **spiriti imprenditoriali** italiani e formano solide basi per far ripartire lo sviluppo. Purché lo si voglia².

D'altra parte, se non fosse così, ossia se l'Italia non avesse dei vantaggi e delle competenze, non si spiegherebbe il suo essere **ottava potenza industriale**, con una quota sulla produzione mondiale (2,5%) che è un multiplo di quella demografica (0,8%), a conferma della sua elevata vocazione manifatturiera.

Il punto, semmai, è capire se, nel passare dall'ottica statica a quella dinamica, ciò basti per avere un elevato **tasso di crescita**. L'analisi dell'andamento della produzione comparto per comparto, condotta in Scenari industriali 2014, dà una risposta negativa, perché mostra che l'Italia cresce di più là dove il Mondo avanza di meno, e viceversa.

In tutti i sensi, quindi, sono **urgenti scelte politiche**, sia nell'approntare una strategia coerente con una visione di lungo periodo (che in Italia ancora sembra mancare) sia nell'adottare le misure concrete per realizzarla.

² Crescono i paesi che costruiscono le condizioni per lo sviluppo manifatturiero è nel titolo di Scenari industriali 2014.

C'è bisogno di politica, anzitutto per **rafforzare la R&S**, in cui l'Italia rimane molto indietro, sebbene non tanto quanto i dati di spesa dicano.

E per cavalcare l'onda di **Industria 4.0**. Quest'ultima può rivoluzionare i modi di produrre e di utilizzare i beni, quindi i consumi e gli investimenti, e può offrire alle imprese enormi margini per aumentare l'efficienza, essere ancor più leste a cogliere i mutamenti della domanda, ridurre ulteriormente le ricadute ambientali. Per essere sfruttata appieno servono quantomeno adeguate infrastrutture informatiche, nelle quali il Paese è carente.

D'altra parte le imprese italiane devono fronteggiare **concorrenti** che hanno alle spalle il supporto dei loro sistemi paese.

Dunque, è diventata ormai irrinunciabile la **politica industriale**, come strumento ordinario di politica economica. Sia in sé, se si vogliono, appunto, cogliere tutte le potenzialità del manifatturiero come "sala macchine" della crescita, sia per non lasciare l'industria italiana con un handicap.

Quali sono i **principi guida** ai quali una nuova politica industriale, ben distinta dal miglioramento dei fattori di contesto (burocrazia, costo dell'energia, infrastrutture), dovrebbe ispirarsi? Nelle esperienze internazionali ricorrono alcune invarianti: sostenibilità ambientale, efficienza energetica e diversificazione delle fonti, invecchiamento della popolazione/salute. Queste costanti dimostrano anche che altrove l'industria è considerata l'unica capace di offrire soluzioni alle grandi questioni attuali: cambiamento climatico e conseguenze dell'allungamento della vita.

Inoltre, tutti i programmi di politica industriale fanno perno sull'**innovazione**, con la creazione di reti per sviluppare nuove applicazioni tecnologiche e promuoverne il trasferimento alle imprese.

Oggi, e ancor più in prospettiva, l'esigenza è di favorire la nascita di "pionieri", di aprire nuovi settori e nuove specializzazioni e reinterpretare in termini tecnologicamente più evoluti quelli esistenti, come richiedono le **tendenze internazionali** con le quali l'Italia si deve confrontare e rispetto alle quali deve saper tenere il passo.

Avendo uno sguardo lungo, infatti, è vincente un'industria che sia **innovativa** (in grado di integrare i risultati degli straordinari progressi scientifici all'interno di nuovi prodotti e servizi), **sostenibile** (capace di trasformare i vincoli ambientali in opportunità di crescita e sviluppo) e **interconnessa** (leader nel valorizzare l'ICT).

Dai nuovi Scenari industriali si possono trarre **sei lezioni** per le imprese.

Le prime due discendono dalle cause della diversa fase che la **globalizzazione** da qualche anno vive e ancora per chissà quanto tempo vivrà: la minor spinta all'integrazione tra paesi appartenenti a blocchi continentali diversi, che fa viaggiare meno i semilavorati e anche i prodotti finiti, e il ripensamento aziendale della delocalizzazione maturato in seguito all'esperienza dei passati tre decenni.

Prima lezione: più che esportare conta sempre di più produrre nei mercati dove si vuole vendere, ossia **internazionalizzazione** è la parola d'ordine. Per superare le barriere che sono aumentate, sopperire ai tempi morti della logistica, intercettare i mutamenti della domanda, essere partner strategici nelle catene del valore che sono un po' meno global.

Seconda lezione: il futuro è nel differenziarsi e nel **diversificare**, potenziando e utilizzando le proprie competenze core, attraverso un'incessante processo di ricerca e innovazione. Del quale il "fare", anziché il "far fare", è parte integrante perché fonte di sapere. Evitando che la specializzazione, che della differenziazione è causa ed effetto, si tramuti in vicolo cieco per la crescita.

Terza lezione, che deriva dal comportamento dei mercati delle commodity: non dare per scontato che i bassi prezzi e l'abbondanza di **materie prime** siano per sempre e continuare ad attrezzarsi per migliorarne l'uso. Gli anni di vacche magre e di quotazioni altissime avevano messo in moto un ciclo di investimenti che si è tradotto in un aumento dell'offerta superiore a quello della domanda; da qui il crollo dei corsi sperimentato nell'ultimo anno e mezzo, che ha già messo in moto tagli negli investimenti in esplorazioni, coltivazioni, giacimenti. Cioè, il seme della prossima scarsità è già stato gettato, sebbene non si sappia quando germoglierà.

Quarta lezione: puntare sul legame tra le **retribuzioni** e i **risultati** delle aziende. Gli aumenti uguali per tutti, tra settori e tra aziende, dettati dalla contrattazione nazionale, non riescono a valorizzare i saperi e le competenze delle persone, che vanno invece coltivati per avere quei miglioramenti di produttività necessari a generare ritorni per gli investimenti e a gratificare con remunerazioni adeguate quelle stesse persone. Gli incentivi alla contrattazione aziendale inseriti nella Legge di stabilità 2016 (500 milioni) sono un ottimo motivo aggiuntivo.

Quinta lezione: **cavalcare Industria 4.0**, anziché subirla. Il paradigma dell'internet delle cose si affermerà, magari con progressione anziché con un salto. Non considerarlo subito con grande attenzione può rivelarsi letale.

Sesta lezione: **ispirarsi ai driver** attorno ai quali sono state disegnate le politiche industriali negli altri maggiori paesi industriali (Cina inclusa). Sono quelli che plasmeranno la domanda di domani e che promettono i più alti tassi di crescita dei fatturati.

dalla stabilizzazione, se non leggera flessione, del rapporto tra il volume degli scambi commerciali e il PIL mondiale, che fino al 2007 era notevolmente salito (si veda il par. 1.2).

La ragione principale del venir meno della frammentazione internazionale delle catene del valore è strutturale: ogni shock esogeno e non ripetuto nel tempo ha effetti particolarmente intensi nelle fasi immediatamente successive, effetti che tendono gradualmente a scemare. Appare quindi fisiologico che, passati quasi trent'anni dalla prima ampia diffusione delle tecnologie informatiche, venti da quando il modello di economia di mercato è diventato il riferimento politico e istituzionale in Asia, Europa dell'Est e America Latina e più di dieci da quando la Cina ha fatto ingresso nel WTO (2001), la stragrande maggioranza delle imprese manifatturiere attive nel mondo occidentale abbia aggiustato la distribuzione territoriale delle proprie attività produttive e i sottostanti modelli di business alle nuove tecnologie e alle mutate condizioni competitive internazionali. Ed è tanto più rilevante che gli ultimi anni della crisi non abbiano in realtà accentuato – dati i differenziali di crescita tra mondo avanzato e mondo emergente – la tendenza allo spostamento delle quote di mercato già in atto, che invece è andata attenuandosi (i sommovimenti nelle posizioni erano avvenuti prima della crisi e subito dopo il suo scoppio). D'altra parte, va ricordato che nessun sistema economico può mantenere tassi di crescita a due cifre lungo un orizzonte temporale indefinito, per ragioni fisiologiche che riducono i progressi rapidamente conseguibili all'aumentare del reddito pro-capite e modificano i comportamenti di spesa e quindi la composizione della produzione. Lo stesso rallentamento della crescita cinese, anche negli ultimi mesi, riflette l'insorgere di problemi di sviluppo che di congiunturale hanno sempre meno.

Processi di ricollocazione geografica della produzione manifatturiera avvenuti in tempi più recenti appaiono in questo senso non solo "marginali" se confrontati ai mutamenti epocali trascorsi, ma anche non necessariamente orientati nella stessa direzione del passato. Semmai, nel corso degli ultimi anni un numero crescente di multinazionali con *headquarters* nelle economie avanzate, soprattutto negli Stati Uniti, ha avviato il rimpatrio di una parte delle produzioni prima delocalizzate, dando vita al cosiddetto *reshoring*. È difficile mappare con esattezza i contorni del fenomeno, stante l'assenza di fonti statistiche ufficiali, ma non si può escludere che, per alcuni paesi, già oggi e forse ancor più nel prossimo futuro, esso possa avere effetti macroeconomici significativi.

Non tutti fanno tutto

Le elaborazioni del CSC fanno risaltare un altro aspetto poco o per nulla indagato. Dietro la posizione occupata dai diversi paesi nella classifica aggregata della produzione mondiale si nasconde una variabilità anche molto rilevante delle performance osservate a livello settoriale⁵. Per la Cina la discrepanza tra il primo posto complessivo e la posizione raggiunta nei singoli

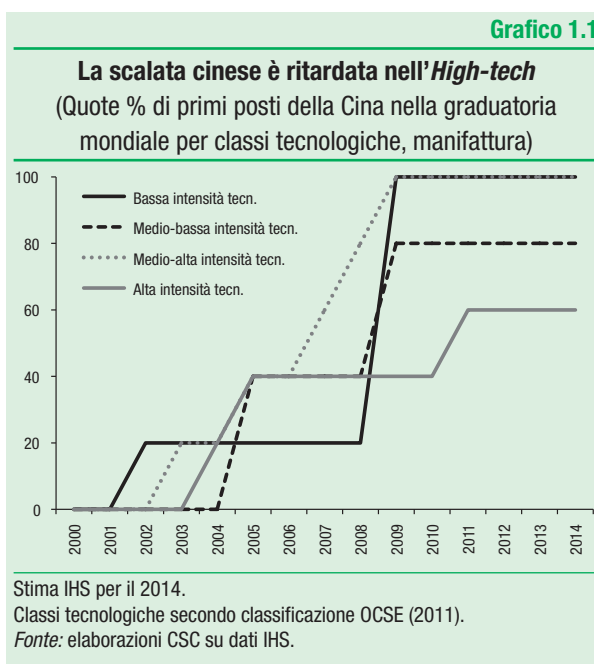
⁵ Tale variabilità è condizionata dalle dimensioni assolute delle diverse economie. Da un lato, infatti, i sistemi maggiori (Cina, Stati Uniti), per la stessa stazza continentale delle loro economie, tendono a occupare i primi posti della graduatoria un po' in tutte le industrie; dall'altro paesi più piccoli appaiono invece caratterizzati, oltre che da un peso minore in termini assoluti, anche da una concentrazione produttiva maggiore in alcuni ambiti merceologici, che rende la loro posizione nella graduatoria fortemente variabile passando da un settore all'altro.

comparti manifatturieri è pressoché nulla: il suo sistema industriale è arrivato a dominare quasi tutti gli aggregati settoriali considerati, con quote mondiali mai inferiori al 20% e che nel tessile, abbigliamento e pelletteria arrivano a superare il 50%, lasciando agli Stati Uniti quasi sempre lo scettro di secondo produttore mondiale.

La scalata della Cina non ha però riguardato contemporaneamente tutta la manifattura (Grafico 1.1). Nei settori *Low-tech* l'affermazione decisiva è arrivata con lo scoppio della crisi, mentre nei restanti comparti la crescita cinese è stata più progressiva. L'unica classe tecnologica in cui la distanza cinese dalla vetta della classifica non è stata ancora oggi colmata è quella dell'*High-tech*, per via del ritardo rispetto agli Stati Uniti sia nelle produzioni di apparecchiature medicali e strumentazioni ottiche sia nell'aerospazio (in quest'ultimo caso la Cina si colloca dietro anche alla Francia)⁶.

Tra le economie di dimensione non continentale, Germania e Giappone si posizionano tra i primi dieci produttori mondiali in quasi tutti i settori considerati e mostrano quindi una varianza contenuta nelle graduatorie mondiali tra i diversi comparti manifatturieri, mentre l'ottava posizione dell'Italia nasconde una significativa eterogeneità intersettoriale (Tabella 1.2).

Nei settori della moda e del design il Paese ha saputo fronteggiare con successo la forte concorrenza di prezzo che negli anni è venuta soprattutto dal mondo emergente, rimanendo ancora oggi nelle prime posizioni (nel tessile, abbigliamento e pelletteria, l'industria italiana è seconda dietro a quella cinese). Questo risultato ricorda che una parte importante della trasformazione del tessuto industriale italiano occorsa in questi anni si è realizzata attraverso uno spostamento verso l'alto di gamma all'interno di comparti già storicamente presidiati e non solo attraverso una ricomposizione inter-settoriale della produzione manifatturiera⁷. Rilevante è pure la posizione italiana nei settori della metallurgia e della meccanica strumentale, nei quali il Paese è



⁶ Nella classe del *Medium-low tech* a pesare sul mancato raggiungimento del 100% di primi posti nella classifica mondiale è il comparto Coke e prodotti della raffinazione del petrolio, dove sveltano ancora gli Stati Uniti.

⁷ Questa conclusione è corroborata da numerose analisi svolte a livello d'impresa, tra cui l'ampia indagine sul campo condotta dal CSC nel 2010 nell'ambito del progetto *Focus Group* (si veda Arrighetti e Traù 2013). Altri contributi sul tema sono contenuti nei saggi curati da de Nardis (2010) e da Lanza e Quintieri (2007).

⁸ La produzione di computer, dalla quale l'Italia è pressoché completamente uscita, è ormai in misura rilevante realizzata all'interno delle economie emergenti.

sesto nella graduatoria mondiale. Dall'altro lato, però, si registra lo scarso peso nei settori dell'elettronica e dei computer e macchine per ufficio, che in quest'ultimo caso è inferiore anche a quello di paesi emergenti di taglia relativamente modesta, come la Romania, l'Iran o l'Ucraina, e nei comparti legati ai mezzi di trasporto⁸.

La varianza intersettoriale del peso manifatturiero dell'Italia è superiore anche a quella registrata dalla Francia, terza nei settori del trasporto non su gomma ma oltre la ventesima posizione nell'informatica e nella produzione di gioielli, giocattoli e altre industrie manifatturiere.

Tabella 1.2

Classifica mondiale per settori: Cina e USA sempre in testa, Italia con alta variabilità (Manifattura, posizione in graduatoria, 2014)										
Settore	Paese produttore:									
	Italia	Cina	USA	Giappone	Germania	Corea	Brasile	India	Francia	Russia
Totale manifattura	8°	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	9°	10°
Tessile, abbigliamento, pelletteria	2°	1°	3°	11°	12°	9°	5°	4°	15°	20°
Gioielleria, giocattoli e altre industrie	4°	1°	2°	3°	24°	12°	13°	7°	21°	14°
Industria dei mobili	5°	1°	2°	3°	4°	17°	8°	40°	6°	13°
Prodotti minenari non metalliferi	6°	1°	2°	3°	4°	7°	5°	8°	10°	9°
Metallurgia e lavorazioni metalliche	6°	1°	2°	3°	5°	4°	9°	7°	8°	10°
Macchinari e apparecchi meccanici	6°	1°	2°	4°	3°	5°	8°	11°	7°	9°
Apparecchi medicali, ottica, orologeria	6°	2°	1°	5°	3°	8°	14°	19°	7°	10°
Alimentari e tabacchi	7°	1°	2°	3°	5°	14°	4°	11°	6°	10°
Industria cartaria	7°	1°	2°	6°	3°	24°	10°	33°	9°	8°
Editoria e stampa	7°	2°	1°	3°	4°	15°	13°	22°	6°	18°
Gomma-plastica	7°	1°	2°	3°	4°	5°	6°	10°	8°	13°
Macchine e apparecchi elettrici	7°	1°	3°	4°	2°	5°	6°	8°	9°	15°
Farmaceutica	9°	1°	2°	4°	6°	17°	11°	10°	7°	24°
Chimica	11°	1°	2°	3°	4°	5°	6°	8°	9°	12°
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	13°	1°	2°	4°	3°	5°	7°	10°	8°	17°
Altri mezzi di trasporto	14°	2°	1°	7°	5°	4°	12°	8°	3°	9°
Coke e prodotti petroliferi	15°	2°	1°	4°	9°	6°	7°	5°	13°	3°
Industria elettronica	24°	1°	2°	5°	8°	4°	11°	26°	12°	22°
Computer e macchine per ufficio	39°	1°	2°	3°	13°	14°	5°	23°	28°	17°
<i>Varianza nelle graduatorie settoriali</i>	73,4	0,2	0,3	4,0	27,5	34,0	9,9	102,2	34,5	28,5

La varianza è data dalla somma dei quadrati degli scarti di ciascun ranking dal valore medio, non pesato.
Settori ordinati in base al ranking dell'Italia
Fonte: elaborazioni CSC su dati e stime IHS.

⁸ La produzione di computer, dalla quale l'Italia è pressoché completamente uscita, è ormai in misura rilevante realizzata all'interno delle economie emergenti.

1.2 Il commercio mondiale di manufatti perde peso

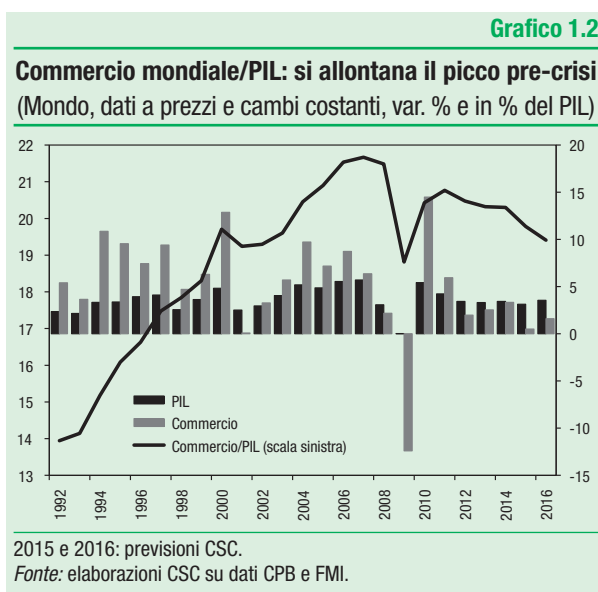
Un rallentamento strutturale

Nel 2014 il commercio mondiale di beni è aumentato del 3,3%, in leggera accelerazione dal +2,7% nel 2013 e dal +2,0% nel 2012, ma a un ritmo inferiore, per il terzo anno consecutivo, a quello della crescita del PIL (+3,4% nel 2014). Secondo il CSC, la crescita degli scambi globali si attesterà ad appena lo 0,5% nell'anno in corso (circa un sesto di quella del PIL) e accelererà all'1,6% nel 2016 (circa la metà di quella del PIL). Lo scenario è quello di un modesto aumento del commercio mondiale, molto al di sotto del ritmo pre-crisi (+6,7% tra il 1991 e il 2008).

La frenata degli scambi internazionali riflette il persistente rallentamento delle economie emergenti, in particolare di quelle asiatiche, che in precedenza erano state la forza trainante della crescita degli scambi. I rischi maggiori provengono da un'ulteriore decelerazione della Cina. Un maggiore sostegno al commercio internazionale arriverà dalle economie avanzate, grazie alla solida espansione degli Stati Uniti (che pesano per il 12,3% degli scambi globali) e al graduale rafforzamento dell'attività nei paesi dell'Area euro (che contano per il 30,1%). Un ulteriore impulso agli scambi internazionali può arrivare dalla ripresa degli investimenti nei paesi avanzati, che pur mantenendosi sotto al ritmo pre-crisi riguarda beni che attivano fortemente il commercio con l'estero.

Il rallentamento degli scambi mondiali osservato negli ultimi anni si configura sempre più come il risultato di un cambiamento strutturale. Negli anni Novanta gli scambi crescevano a un ritmo più che doppio di quello del PIL: +7,8% medio annuo contro +3,4%. In altre parole, l'elasticità del commercio al PIL, data dal rapporto tra le rispettive variazioni percentuali, era maggiore di 2. Nei primi anni Duemila, precedenti la crisi, l'elasticità è scesa sotto 1,5: +6,1% gli scambi, +4,5% il PIL. Nel quadriennio 2011-2015, infine, l'elasticità è scesa sotto l'unità: +3,4% rispetto a +3,6% (Grafico 1.2). In conseguenza di ciò il rapporto tra scambi e PIL mondiali, che prima della crisi aveva una forte tendenza ascendente, ha iniziato a calare lentamente⁹.

Questa flessione, già più volte sottolineata dal CSC, riflette soprattutto fattori persistenti e che in buona parte coincidono con le forze che stanno stabilizzando le quote dei paesi sulla produzione mondiale. Tali fattori contribuiscono anche a spiegare, in generale, il rallentamento



⁹ Il tema è stato evidenziato già in CSC (2013b, pp. 105-106). Un'analisi più dettagliata è contenuta in CSC (2015b, p. 38). Sul medesimo argomento si vedano anche BCE (2015), Constantinescu *et al.* (2015).

della crescita globale, ma hanno un impatto maggiore sulla dinamica degli scambi. In particolare, nei paesi avanzati si sono indebolite con la crisi soprattutto le attività produttive *trade intensive*: il settore manifatturiero, che ha perso peso sul totale dell'economia, e gli investimenti, che dal manifatturiero sono trainati. Un freno specifico, che si allenterà gradualmente, è dato dalla lunga crisi dei paesi dell'Area euro, profondamente integrati con l'estero. Inoltre, alcuni paesi emergenti, in particolare la Cina, devono affrontare una delicata transizione verso un modello di crescita più bilanciato, incentrato sulla domanda interna invece che su quella estera. Infine, sempre negli emergenti si sono affievolite alcune forze che avevano consentito ampi guadagni di produttività e maggiore apertura commerciale, come l'allocazione delle risorse verso settori più produttivi (in generale, dall'agricoltura al manifatturiero) e l'accresciuta partecipazione alle catene globali del valore (*Global Value Chain, GVC*).

Le GVC, che si erano rapidamente estese a partire dagli anni Novanta, hanno smesso di espandersi e in alcuni casi si sono accorciate negli ultimi anni. L'estendersi delle GVC ha offerto un significativo contributo all'aumento dell'elasticità del commercio mondiale al PIL nella seconda metà degli anni Novanta e nei primi anni Duemila (pari a un terzo di punto di elasticità in più), ma un apporto nullo nel periodo 2006-2011¹⁰. Negli ultimi anni (per cui non sono disponibili dati organici) la flessione del peso dei semilavorati sul totale degli scambi con l'estero lascia ritenere che il loro contributo possa essere stato addirittura negativo¹¹. Come già osservato, agiscono in questa direzione anche alcune politiche industriali nei paesi avanzati, che hanno l'obiettivo di riportare in patria parti di produzione delocalizzate così da favorire il rilancio della produzione e dell'occupazione manifatturiere domestiche.

Indicazioni in tal senso provengono anche dalla dinamica negativa degli investimenti diretti esteri (IDE). Secondo stime UNCTAD (2013), infatti, l'80% del commercio mondiale è generato da imprese multinazionali (un terzo del totale è costituito da scambi *intra-firm*). I flussi di IDE nel mondo si sono ridotti a partire dal 2011, allontanandosi sempre più dal picco raggiunto nel 2007 (2 trilioni di dollari) e nel 2014 sono diminuiti del 16,3%. La globalizzazione degli scambi e della produzione appare, dunque, vivere una nuova fase, di assestamento se non di ritirata.

Il TTIP nel quadro della regionalizzazione degli scambi commerciali

La marcata spinta alla regionalizzazione degli scambi affonda le radici nell'industrializzazione di vaste aree geografiche, quali l'Asia Orientale e il Sud Est asiatico, e nella necessità di superare l'*impasse* ormai più che decennale della liberalizzazione globale del commercio in ambito WTO. Negli ultimi anni questa tendenza ha avuto una profonda accelerazione. Su questo sfondo vanno inquadrati gli accordi di libero scambio, conclusi e in corso di negoziazione, dei principali attori industriali e commerciali, che puntano all'integrazione economica valicando la dimensione bilaterale.

¹⁰ Si veda Banca d'Italia (2015).

¹¹ Si veda ad esempio Nagengast e Stehrer (2015).

rispettive valute e nonostante una dinamica sfavorevole dei prezzi alla produzione. Si è ridotta invece la competitività di prezzo dei prodotti cinesi (-11,6% da luglio 2014) in seguito all'apprezzamento dello yuan; apprezzamento che si è però interrotto, invertendo direzione, a partire da agosto.

Si stabilizzano le quote sugli scambi internazionali

Le trasformazioni importanti che hanno contraddistinto il commercio mondiale negli ultimi dieci anni (e che hanno visto prima accrescersi e poi ridimensionarsi il peso degli scambi di beni intermedi) e il diverso andamento della competitività di prezzo tra le aree emergenti e quelle già industrializzate hanno modificato la classifica degli attori principali negli scambi di beni manufatti (che incorpora le variazioni del cambio), ma anche in questo caso, come già visto per la produzione, nella fase più recente il ritmo dei cambiamenti sembra avere rallentato.

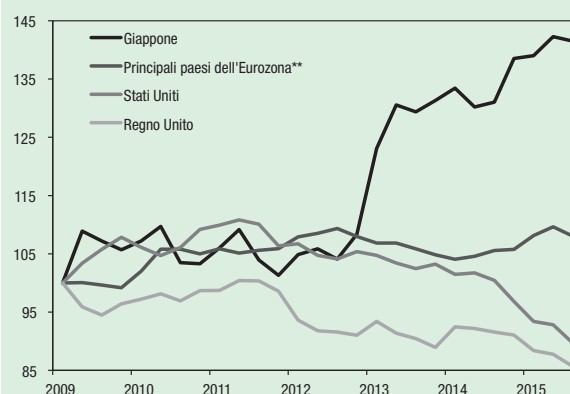
Riguardo ai sommovimenti passati, il dato più vistoso è sempre quello che riguarda la Cina, che ha guadagnato posizioni sia come esportatore di manufatti (passando tra il 2000 e il 2009 dal sesto al primo posto mondiale) sia come importatore, (dal nono al secondo posto). Le altre economie emergenti hanno guadagnato quote di mercato, ma con grande lentezza e in una misura che le mantiene comunque lontane dai vertici della graduatoria (Tabella 1.3).

Dall'inizio degli anni Duemila le prime tre posizioni, in termini sia di export sia di import, sono appannaggio, con diverso ordine, di Germania, Cina¹⁴ e Stati Uniti. In tutti questi casi risulta evidente il legame funzionale che all'interno delle economie di trasformazione tiene insieme i flussi di commercio in entrata e in uscita; legame che appare meno stringente per due grandi paesi industriali come Giappone e Corea del Sud, entrambi più esportatori che importatori.

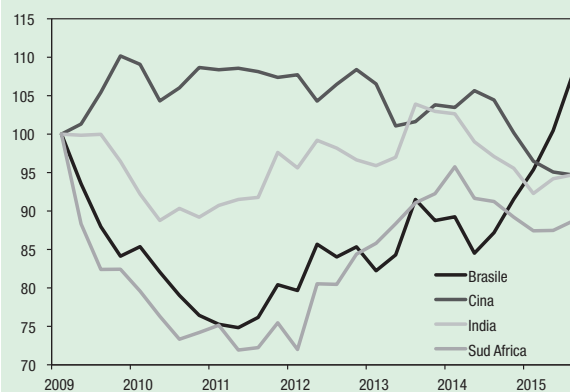
¹⁴ Alla quota cinese sulle importazioni va aggiunta anche gran parte di quella attribuita a Hong Kong.

Grafico 1.3

Competitività di prezzo: su il Giappone, giù USA e Regno Unito... (Indicatore di competitività*, 1° trimestre 2009=100)



...e recupera posizioni il Brasile (Indicatore di competitività*, 1° trimestre 2009=100)



* Inverso del tasso di cambio effettivo reale, deflazionato con i prezzi alla produzione, rispetto a 61 paesi partner. Aumento = svalutazione = maggiore competitività. 3° trimestre 2015: media luglio-agosto (indice deflazionato con i prezzi al consumo); per Stati Uniti e paesi Eurozona indice portato avanti in settembre con il cambio effettivo nominale.

** Germania, Francia, Italia e Spagna.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Banca d'Italia, BRI, Federal Reserve e Thomson Reuters.

Mentre tuttavia nel caso giapponese la forte flessione delle quote di mercato degli ultimi anni, legata anche ai processi di *offshoring*, ha avvicinato di molto i valori dell'export e quelli dell'import, nel caso coreano la quota delle esportazioni è in forte aumento (dalla nona posizione nel 2000 alla quinta nel 2013, salendo dal 3,4% al 4,1%).

Nel quindicennio qui considerato i principali paesi avanzati come Stati Uniti, Germania, Francia, Gran Bretagna, Giappone e Italia retrocedono nella graduatoria comunque tutti di almeno una posizione. L'eccezione più rilevante è rappresentata dai Paesi Bassi, che erano l'undicesimo esportatore nel 2000 e diventano il settimo nel 2014. Poiché la loro posizione migliora anche dal lato delle importazioni (dall'undicesimo posto all'ottavo) e le dimensioni assolute dell'economia olandese sono relativamente contenute, va sottolineato che la salita nella graduatoria è fortemente influenzata dal fatto che la posizione geografica e l'efficiente e avanzato sistema di trasporto e stoccaggio li hanno resi negli anni recenti l'*hub* europeo da cui transita quasi il 60% di tutte le merci scambiate con il continente americano e quello asiatico¹⁵.

Va comunque rilevato come il profilo temporale delle quote di esportazione sia pienamente coerente con quello osservato più sopra per le quote di produzione, mostrando per gli anni più recenti una sostanziale stabilizzazione, e in alcuni casi semmai un leggero recupero, di quelle relative alle economie avanzate (ad esclusione anche in questo caso del Giappone), dopo la costante erosione registrata a partire dall'inizio del nuovo secolo.

Tabella 1.3

Negli scambi mondiali salgono Cina, Corea del Sud e Paesi Bassi (Quote % sul commercio mondiale di beni manufatti)										
Top esportatori					Top importatori					
		2000	2007	2011	2014		2000	2007	2011	2014
1	Cina	4,7	11,1	13,9	16,4	Stati Uniti	19,9	14,4	12,5	14,2
2	Germania	9,9	11,2	10,2	9,8	Cina	3,5	6,0	7,8	8,8
3	Stati Uniti	12,8	8,5	7,7	7,9	Germania	7,2	7,3	7,3	7,2
4	Giappone	9,1	6,2	5,8	4,5	Gran Bretagna	5,8	4,7	3,9	4,3
5	Corea	3,4	3,4	4,1	4,1	Hong Kong	3,9	3,2	3,6	4,3
6	Francia	5,4	4,6	3,9	3,7	Francia	5,0	4,7	4,3	4,2
7	Paesi Bassi	3,2	3,6	3,6	3,5	Giappone	5,2	3,7	3,9	3,8
8	Italia	4,6	4,4	3,7	3,5	Paesi Bassi	2,8	2,9	2,9	3,0
9	Gran Bretagna	4,8	3,3	2,9	3,1	Canada	4,0	2,9	2,8	3,0
10	Belgio	3,3	3,6	3,2	3,0	Messico	3,0	2,2	2,3	2,7
11	Singapore	2,6	2,6	2,8	2,7	Italia	3,7	3,6	3,1	2,7
12	Messico	2,9	2,0	2,1	2,4	Belgio	2,8	3,1	2,7	2,7
13	Canada	4,2	2,6	2,1	2,2	Corea	2,2	2,2	2,4	2,6
14	Svizzera	1,5	1,5	1,6	2,1	Singapore	2,3	2,1	2,3	2,3
15	India	0,8	1,2	2,0	2,1	Spagna	2,4	2,9	2,0	2,0

Dati ordinati in senso decrescente rispetto al 2014.

Fonte: elaborazioni CSC su dati WITS.

¹⁵ Si veda il sito Internet del Ministero degli Esteri dei Paesi Bassi: <http://www.hollandtrade.com/organization/about.asp>.

Nella performance internazionale dell'export spiccano Germania e Italia

Le indicazioni che si ricavano dalle semplici quote di mercato sono, per la misurazione dell'effettivo grado di competitività di un paese, necessariamente parziali. La competitività, infatti, non si esaurisce certo in una questione di prezzi e cambi, ma investe l'intero contenuto delle produzioni, compresi i servizi che le imprese offrono alla clientela.

Per cogliere anche questi aspetti e quindi per delineare nel modo più completo possibile la posizione competitiva dei principali attori del commercio internazionale in relazione alle esportazioni di manufatti, viene utilizzato un indicatore che tiene conto di un numero molto elevato di informazioni riguardanti la performance dei singoli paesi a livello settoriale: il *Trade Performance Index* (TPI). Il TPI è elaborato congiuntamente da WTO e UNCTAD¹⁶. È disponibile per 184 paesi e per 14 diversi raggruppamenti settoriali (qui ne vengono considerati 12), per ciascuno dei quali viene stilata una graduatoria che ordina tutti i paesi e ne segnala il grado di competitività complessiva. Gli ultimi dati disponibili si riferiscono al 2013 (Tabella 1.4).

Tabella 1.4

Europee le migliori nell'export performance (Trade Performance Index*)						
	2006			2013		
	1	2	3	1	2	3
Mezzi di trasporto	Germania	Francia	Corea del Sud	Germania	Italia	Corea del Sud
Meccanica non elettronica	Germania	Italia	Svezia	Germania	Italia	Svezia
Chimica	Germania	Paesi Bassi	Francia	Germania	Paesi Bassi	Belgio
Prodotti manufatti di base*	Germania	Italia	Svezia	Germania	Italia	Taiwan
Prodotti diversi	Germania	Italia	Svizzera	Germania	Italia	Paesi Bassi
Meccanica elettrica ed elettrodomestici	Germania	Italia	Francia	Germania	Italia	Paesi Bassi
IT e elettronica di consumo	Svezia	Cina	Singapore	Malesia	Paesi Bassi	Singapore
Prodotti alimentari lavorati	Paesi Bassi	Germania	Francia	Germania	Paesi Bassi	Francia
Prodotti in legno	Germania	Finlandia	Svezia	Germania	Finlandia	Svezia
Tessili	Italia	Germania	Taiwan	Italia	Germania	Cina
Abbigliamento	Italia	Cina	Romania	Italia	Cina	Turchia
Cuoio, pelletteria e calzature	Italia	Cina	Vietnam	Italia	Cina	Vietnam

*Si veda nota a piè pagina.

Fonte: elaborazioni CSC su dati UNCTAD e WTO.

¹⁶ L'indice è costituito da 22 indicatori quantitativi della performance commerciale, che per ciascun paese forniscono la dimensione delle esportazioni, la loro dinamica, il loro rapporto con i flussi di importazione, il grado di diversificazione dei prodotti e dei mercati, la competitività e la specializzazione sia settoriale sia geografica. Per una descrizione completa del TPI si veda *International Trade Centre* (2007).

Il dato che risalta immediatamente è che i paesi europei dominano le prime tre posizioni della classifica TPI. Tra i paesi extraeuropei conquistano il podio soltanto (ma mai il primo posto), oltre alla Turchia, alcune economie asiatiche, tra cui la Corea e la Cina. Colpisce in particolare la posizione della Germania e dell'Italia. La prima continua a mantenere la supremazia, figurando al primo posto nella graduatoria per il 2013 in otto dei dodici raggruppamenti settoriali considerati e migliorando la propria posizione rispetto al 2006 (passando dal secondo posto al primo nelle esportazioni di prodotti alimentari lavorati). Anche l'Italia rafforza la sua, confermandosi al primo posto nei tre raggruppamenti classici del Made in Italy e al secondo posto in altri cinque (tra i quali nel 2013 anche la produzione di mezzi di trasporto)¹⁷.

Dai primi posti della graduatoria degli esportatori più "performanti", dunque, quasi sparisce un gigante come la Cina e scompaiono del tutto gli Stati Uniti. La Cina, primo paese esportatore mondiale di manufatti, non va mai oltre la seconda posizione, che ottiene solo in due macrosettori tradizionali (abbigliamento e calzature), dietro all'Italia; rispetto al 2006, perde anche la seconda posizione nell'IT ed elettronica di consumo, finendo all'ottavo posto nella classifica del TPI del settore, nonostante una quota mondiale pari al 40,5% e nonostante il fatto che le esportazioni del settore rappresentino il 21% delle esportazioni manifatturiere totali cinesi.

Dalle parti alte della classifica resta fuori anche un altro grande esportatore come il Giappone. Qua e là compaiono invece attori del commercio mondiale che non sono importanti per il loro peso quantitativo sull'export di manufatti, quanto per il loro ruolo strategico. È il caso, tra i paesi emergenti, della Malesia (nelle tecnologie dell'informazione e nell'elettronica di consumo), del Vietnam (pelletteria) e della Turchia (abbigliamento); e, tra i paesi avanzati, della Finlandia (prodotti in legno), della Svezia (meccanica non elettronica e prodotti in legno) e della Corea del Sud (mezzi di trasporto). Entrano nei primi tre posti anche due paesi a livello di sviluppo "intermedio" come Singapore (elettronica) e Taiwan (prodotti manufatti di base).

È interessante osservare che l'utilizzo di una misura più sofisticata della capacità concorrenziale dei diversi paesi porta verso i primi posti della graduatoria economie di dimensioni contenute, il cui ruolo nel commercio mondiale risulta più "strategico" di quanto la semplice dimensione quantitativa del loro commercio estero non consenta di valutare.

¹⁷ È possibile che i risultati ottenuti dall'Italia in questo settore siano stati influenzati, oltre che dal formidabile sviluppo di molti produttori di componentistica, anche dall'acquisizione nel 2012 di Chrysler da parte della Fiat, con la conseguente costituzione di una società fortemente multinazionalizzata come FCA. Gli effetti sul commercio estero italiano potrebbero avere agito sia dal lato dell'aumento del numero degli scambi tra i due paesi (tipicamente molto intensi all'interno delle imprese multinazionali) sia da quello della maggiore diversificazione produttiva prodotta dall'addizione dei cataloghi delle due case automobilistiche ora fuse in una. I dati settoriali mostrano come l'industria degli autoveicoli abbia comunque registrato fin dal 2006 tassi di crescita delle esportazioni molto più alti di quelli della media manifatturiera, e dalle serie disaggregate del TPI si ricava come essa abbia anche rafforzato la sua diversificazione settoriale e geografica.

3

LA MANIFATTURA ITALIANA RIPARTE LENTAMENTE MA SU BUONE BASI

L'industria italiana sta lentamente recuperando, anche se sono profondi i danni prodotti dalla doppia recessione, la prima causata dalla flessione della domanda estera e la seconda dal calo di quella interna. La base produttiva si è ristretta, ma la propensione a innovare e a investire sono molto più alte di quanto spesso ritenuto.

La crisi ha ulteriormente accentuato i divari nei livelli di industrializzazione dei diversi territori del Paese. Un'analisi condotta dal CSC sulla dinamica del valore aggiunto manifatturiero mostra che si è aggravata la divergenza tra le province meridionali e quelle più sviluppate del Nord e che c'è stata una "convergenza verso il basso" tra le stesse aree in ritardo. Ne è derivata una significativa riduzione del perimetro territoriale del manifatturiero, che ha penalizzato maggiormente proprio quelle zone dove la sua consistenza era già modesta.

La contrazione dei livelli di attività si è riflessa negativamente sul processo di accumulazione, decurtando il potenziale produttivo. Tuttavia, nonostante la profondità e la durata della recessione, il CSC ha messo in luce che il rapporto tra il livello degli investimenti e il valore aggiunto manifatturiero indica per l'Italia una propensione delle imprese industriali a investire tra le più alte al mondo: 22,2% alla fine del 2014, analoga a quella degli Stati Uniti e inferiore solo a quella della Corea del Sud. La Germania, al contrario, insieme alla Francia e al Regno Unito, si colloca molto più in basso, con un valore dell'11,8%.

Al contempo, l'Italia vanta elevate percentuali di imprese industriali innovative. Nel 2012 (ultimo anno per cui i dati sono disponibili) il 35% del totale delle imprese manifatturiere italiane aveva realizzato innovazioni nei processi produttivi, la quota più alta nella UE, e il 31% aveva innovato nei prodotti, una percentuale inferiore solo a quella tedesca, molto più alta di quelle spagnole o inglese e simile a quella francese. Tuttavia, l'Italia registra una minore propensione a investire in modo formale e strutturato nella ricerca e sviluppo, anche se negli ultimi anni gli sforzi sono aumentati significativamente.

Spesso è stato argomentato che l'Italia è penalizzata dalla specializzazione settoriale e geografica delle sue esportazioni. L'analisi del CSC trova evidenza di ciò ma solo durante e subito dopo il crollo del commercio mondiale (2009-2010), non nei successivi quattro anni (2011-2014). L'orientamento geografico delle esportazioni risulta stabilmente ininfluenza per la loro performance relativa (nel confronto con l'Area euro).

La dinamica della produttività durante la crisi ha risentito non solo dell'andamento molto negativo del valore aggiunto manifatturiero nelle due recessioni (in misura più marcata nel biennio 2008-2009 rispetto al biennio 2012-2013) ma anche della maggiore tenuta dell'occupazione, la cui contrazione si è arrestata nel 2014 (-660mila gli addetti nel 2007-2013). Nel triennio 2012-2014 la produttività manifatturiera è rimasta pressoché stabile, cosicché l'aumento del costo orario del lavoro ha fatto nuovamente lievitare il CLUP, annullando il parziale rientro registrato nel 2010.

La redditività industriale è scesa ulteriormente nel 2014, portando a nuovi minimi la capacità di sostenere i nuovi investimenti con risorse generate internamente. I finanziamenti esterni disponibili per le imprese, presso il settore bancario e sui mercati, rimangono scarsi. Sebbene a un ritmo più attenuato, lo stock di prestiti bancari erogati alle imprese manifatturiere si è ridotto ulteriormente nel 2014 e finora anche nel 2015.

3.1 Sull'attività produttiva i segni profondi della crisi

Il lento e disomogeneo recupero della manifattura italiana

L'industria italiana sta lentamente e in modo non uniforme recuperando terreno, dopo la profonda caduta subita nella lunga crisi iniziata nel 2007. Sono notevoli i danni prodotti dalla doppia recessione, la prima causata dalla forte flessione della domanda estera e la seconda dal calo di quella interna. La produzione industriale è ancora inferiore di poco meno di un quarto rispetto ai livelli pre-crisi e il potenziale manifatturiero è diminuito di circa il 14%. Alcuni comparti sono stati visibilmente ridimensionati.

Il crollo dell'attività manifatturiera è stato il più violento in tempi di pace dall'Unità d'Italia: tra aprile 2008 e marzo 2009 è diminuita del 26,6%. Il calo è stato parzialmente recuperato nei successivi due anni (+16,4%); poi è seguito un altro biennio di arretramento dell'attività (-13,2%) e un periodo di sostanziale stagnazione fino al settembre 2014, durante il quale è oscillata intorno ai minimi raggiunti a inizio 2009.

Dall'autunno 2014, grazie anche al contributo di spinte esterne (basso prezzo del petrolio e delle altre materie prime, deprezzamento dell'euro, riduzione dei tassi), la produzione ha iniziato a risalire: +2,3% da settembre 2014 ad agosto 2015 (ultimo dato disponibile). La differenza rispetto al picco pre-crisi risulta ancora di -24,4%.

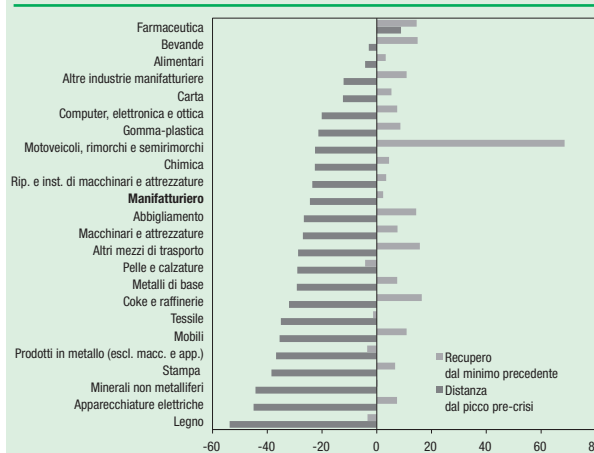
La dinamica media manifatturiera nasconde una *performance* dei singoli settori molto variegata (Grafico 3.1), con pochi comparti che hanno recuperato gran parte della caduta e con il solo farmaceutico che registra un incremento (+8,9%) sui livelli pre-crisi (terzo trimestre 2007). Il divario dal picco pre-crisi varia dal -53,7% nel comparto del legno e dal -45,0% nelle apparecchiature elettriche al -2,9% nelle bevande e al -4,3% nell'alimentare.

Il recupero rispetto al minimo raggiunto nel 2014 varia dal +68,6% del comparto dei motoveicoli al +0,3% dei minerali non metalliferi. In alcuni settori (pelle, lo stesso legno, tessile, prodotti in metallo) la produzione ha continuato a diminuire anche in presenza di un contesto più favorevole.

I settori che hanno mostrato una dinamica meno vivace (se non ancora più negativa) sono quelli nei quali è minore il peso dell'export sul fatturato e che sono stati quindi più penalizzati dal-

Grafico 3.1

Restano ampie le perdite causate dalla crisi
(Italia, variazioni %, media luglio-agosto 2015, dati mensili destagionalizzati)



Dati ordinati in ordine decrescente sulla distanza dal minimo settoriale precedente.

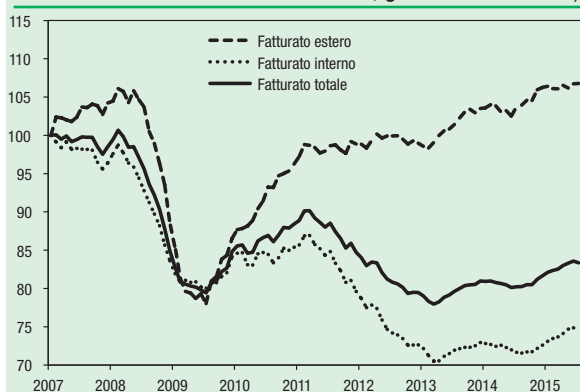
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

la forte caduta della domanda interna nel corso delle due recessioni. Il divario che si è aperto tra la componente estera e quella interna della domanda ha contribuito durante la crisi ad accentuare la divergenza nei risultati tra imprese esportatrici e non, anche se il calo della domanda interna ha frenato in misura molto significativa le potenzialità di crescita delle stesse imprese esportatrici, che nel complesso realizzano quasi due terzi del fatturato in Italia.

Lo evidenzia nettamente la dinamica del fatturato in volume, con la componente estera che è rimbalzata più rapidamente dal minimo di metà 2009 per poi continuare a crescere e superare il picco pre-crisi nel corso del 2015, mentre la componente interna prima è risalita più lentamente, poi da inizio 2011 è tornata a cadere rapidamente e ha raggiunto un nuovo minimo nella primavera del 2013, ricominciando a salire successivamente a passo lento e altalenante (Grafico 3.2). Secondo gli indicatori congiunturali anticipatori e coincidenti (ordini interni, fiducia delle famiglie e delle imprese, giudizi dei direttori degli acquisti) il recupero della domanda interna dovrebbe procedere anche nei prossimi mesi, sostenendo le imprese che operano nei settori meno orientati ai mercati esteri.

Grafico 3.2

Per il fatturato interno iniziata la risalita
(Italia, indici mensili in volume e destagionalizzati, medie mobili centrate a tre termini, gennaio 2007=100)



Fonte: elaborazioni e stime CSC su dati ISTAT.

La crisi ha ampliato i divari territoriali...

A livello territoriale l'impatto della crisi è stato molto disomogeneo. Il CSC ha ampiamente documentato in passato¹ come la crisi abbia eroso la base manifatturiera italiana, accentuando un calo di addetti e unità locali che era già iniziato precedentemente: tra i censimenti del 2001 e del 2011 si è avuta una diminuzione di 930mila addetti (-19,4%) e di oltre 100mila unità locali (-18,4%) nel manifatturiero. La disaggregazione regionale mostra che la riduzione delle unità locali è stata maggiore nel Centro Nord, mentre per gli addetti non c'è una differenza altrettanto netta tra le diverse aree del Paese. Ulteriori approfondimenti sugli effetti della crisi a livello territoriale realizzati da Confindustria in uno studio dedicato all'economia nelle regioni meridionali (ma senza esplicito riferimento al settore manifatturiero) mostrano che si è ampliato il dualismo². Nel Mezzogiorno il PIL è caduto molto di più che nel Centro Nord: -13,3% contro -7,0% tra 2007 e 2013, con un arretramento più marcato degli investimenti fissi lordi, delle espor-

¹ Si veda CSC (2014a).

² Si veda Confindustria - SRM (2015).

tazioni e dell'occupazione. Il PIL pro-capite è così sceso nel Mezzogiorno al 64,7% della media italiana, contro il 119,3% del Centro Nord).

Secondo la Banca d'Italia³ la divaricazione tra le ripartizioni territoriali è da ricondurre alla differente struttura economica, che nel Mezzogiorno è molto meno orientata alle esportazioni e molto più dipendente dall'attività dell'operatore pubblico. Cosicché, mentre nel 2008-09 il mercato arretramento delle esportazioni ha avuto effetti negativi soprattutto sul Nord Ovest e sul Nord Est, nel biennio 2010-2011, proprio grazie all'aggancio all'export, il Centro Nord ha avviato un graduale recupero e il Mezzogiorno ha subito un'ulteriore recessione per effetto della restrizione del bilancio pubblico. Il biennio successivo è stato caratterizzato da un forte calo della domanda interna, che di nuovo ha colpito particolarmente il PIL nelle regioni meridionali. Nell'industria il valore aggiunto fra il 2007 e il 2013 si è ridotto in misura meno profonda nel Centro Nord (-12,9%; prezzi costanti) che nel Sud (-20,5%); quello dei servizi ha sostanzialmente tenuto nel Nord Ovest mentre è diminuito nel resto d'Italia e specie nel Mezzogiorno (-7,9%), dove ha risentito soprattutto dei tagli nel settore pubblico⁴.

...e aumentato la concentrazione al Nord della produzione manifatturiera

Le diverse dinamiche territoriali nel PIL e nelle componenti della domanda hanno accentuato il grave dualismo tra Nord e Sud nell'industrializzazione. Il valore aggiunto industriale pro-capite è sceso molto meno nelle province del Nord, dove era più alto, e molto di più al Sud, dove era nettamente inferiore. Questo emerge chiaramente dall'analisi condotta dal CSC sulla dinamica del valore aggiunto industriale per il periodo 2007-2011⁵.

La vocazione industriale di un territorio può essere misurata dal valore aggiunto manifatturiero per abitante. Come già evidenziato, l'Italia è caratterizzata anche sotto questo profilo da un forte dualismo: il valore aggiunto manifatturiero pro-capite è molto più elevato nel Nord che nel Sud⁶. La graduatoria è guidata da Vicenza e chiusa da Agrigento (Tabella 3.1). In livelli, il valore aggiunto manifatturiero pro-capite della provincia siciliana è il 7% di quello della veneta. La prima provincia meridionale è L'Aquila, che compare al 63° posto della graduatoria; tra le

³ Banca d'Italia (2014).

⁴ Dalle indagini condotte da Banca d'Italia è risultato evidente come il *credit crunch* abbia avuto un impatto molto più restrittivo per le imprese meridionali, che sono maggiormente dipendenti dal credito bancario rispetto a quelle del Centro Nord: nel 2007 i debiti bancari costituivano oltre il 70% dei debiti complessivi, una quota analoga a quella del Nord Est, ma nettamente superiore a quella del Nord Ovest e del Centro. Alla più forte dipendenza dalle banche si sono associate condizioni di accesso ai finanziamenti bancari peggiori rispetto al Centro Nord, sia in termini di imprese razionate sia di costo del finanziamento. Questo divario riflette differenze nella composizione settoriale e dimensionale delle imprese, oltre che diverse condizioni di contesto. Durante la crisi, l'aumento del numero di imprese razionate è stato sostanzialmente omogeneo tra le due aree del Paese; si è ampliato invece il divario nel costo del finanziamento.

⁵ Non potendo tenere conto della seconda recessione (2011-2014) per la mancanza di dati successivi al 2011 l'analisi coglie soltanto una parte del fenomeno (e dunque verosimilmente lo sottostima).

⁶ Si veda CSC (2011).

province del Nord quella con la più bassa vocazione manifatturiera è Imperia (95° posto). Un'immagine nitida del divario è offerta dal confronto tra gli estremi della distribuzione: le prime dieci province della graduatoria sono tutte localizzate al Nord; le ultime dieci tutte al Sud.

Il valore aggiunto manifatturiero pro-capite è sceso in Italia dell'8,6% tra 2007 e 2011. Questa media nasconde un andamento molto eterogeneo tra territori. Le variazioni vanno, infatti, da un crollo del -46,6% a Sassari a un incremento dell'11,2% a Belluno.

Incrociando le variazioni del valore aggiunto provinciale con il suo livello nel 2007 si rivela che, salvo pochissime eccezioni, tutte le province meridionali che avevano già i più bassi livelli di valore aggiunto manifatturiero pro-capite hanno registrato riduzioni di valore aggiunto più forti rispetto a quelle rilevate nelle province appartenenti alle altre aree (Grafico 3.3). La convergenza delle aree in ritardo verso i livelli di quelle più sviluppate presupporrebbe un andamento opposto a quello che si è verificato: nel contesto comunque recessivo (le variazioni sono quasi ovunque negative), i risultati mediamente peggiorano man mano che

scende il grado di industrializzazione, in un processo di ulteriore divergenza tra aree a diverso grado di sviluppo manifatturiero. Peggio: si è verificata nel periodo analizzato una convergenza all'ingiù tra le stesse aree in ritardo (evidenziate dal cerchio in figura), che risultano quasi senza eccezioni "comprese" in un intervallo molto stretto del livello di partenza del valore aggiunto industriale pro-capite⁷. La crisi ha, dunque, comportato ovunque una significativa riduzione del perimetro manifatturiero, penalizzando però soprattutto quelle aree dove la sua

Tabella 3.1

Nel Sud è scesa la già bassa vocazione manifatturiera
(Valore aggiunto manifatturiero pro-capite; posizione nel ranking, livelli e var.%, prezzi correnti)

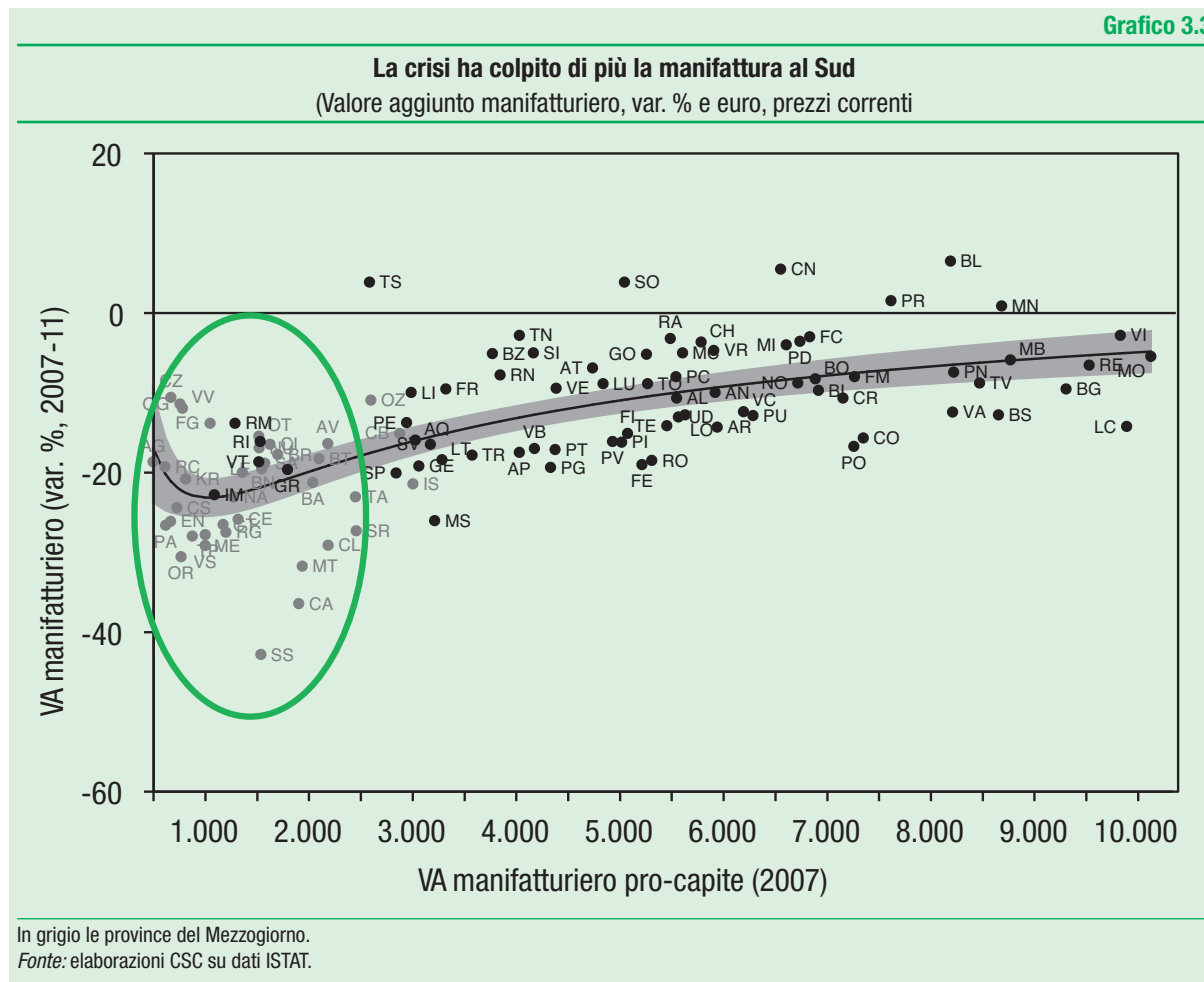
Ranking 2011		Livello 2011 (€)	Var. % 2007-2011
1	Vicenza	9.681	0,3
2	Modena	9.659	-2,8
3	Belluno	8.990	11,2
4	Reggio Emilia	8.984	-4,1
5	Mantova	8.951	4,6
6	Bergamo	8.459	-7,6
7	Lecco	8.446	-13,1
8	Monza e Brianza	8.357	-3,3
9	Parma	7.940	5,4
10	Treviso	7.796	-6,7
101	Medio Campidano	834	-30,6
102	Crotone	807	-20,8
103	Catanzaro	807	-8,8
104	Trapani	764	-29,2
105	Cosenza	704	-25,0
106	Reggio Calabria	672	-19,0
107	Oristano	663	-32,2
108	Enna	644	-27,0
109	Palermo	604	-27,6
110	Agrigento	588	-18,3

Le province sono ordinate in ordine decrescente sui livelli di valore aggiunto manifatturiero pro-capite nel 2011.
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

⁷ Nel grafico la retta interpolante che descrive la relazione tra le diverse coppie di valori sugli assi cartesiani ha inizialmente un andamento discendente. Ciò segnala un processo di convergenza verso il basso tra le province del Mezzogiorno, quelle con più bassa vocazione manifatturiera. Sono, infatti, queste aree, che nel 2007 si caratterizzavano per livelli di valore aggiunto pro-capite inferiori ai 3.000 euro, che hanno mostrato le più ampie riduzioni di valore aggiunto tra 2007 e 2011.

consistenza era già contenuta e contribuendo ad ampliare ulteriormente il differenziale di sviluppo tra Nord e Mezzogiorno, dove in alcune province la presenza del manifatturiero risulta quasi dimezzata in soli quattro anni.

Grafico 3.3



3.2 La propensione a investire e innovare nella manifattura italiana

È sempre alta la propensione all'investimento

La dinamica degli investimenti del settore manifatturiero nel periodo 2000-2014 nelle principali economie avanzate mostra che il processo di accumulazione di capitale ha risentito fortemente degli effetti della crisi (Grafico 3.4). In Italia, in particolare, dove gli investimenti fino al 2007 erano stati già intaccati dalla stagnazione del biennio 2002-2003, la flessione è stata del 37,9%. La Francia, che già nel periodo antecedente la crisi aveva avuto una forte contrazione (-24,2%), vede gli investimenti ridursi ulteriormente del 32,7% tra il 2007 e il 2014. Anche la Germania, che pure aveva registrato un +13,6% tra il 2000 e il 2008, successivamente presenta un profilo

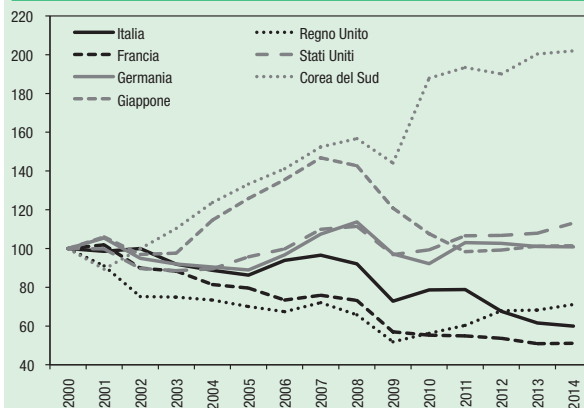
degli investimenti piatto e non recupera la caduta del biennio 2009-2010 (-6,1% nel 2014 rispetto al picco pre-crisi del 2008). Al contrario, il Regno Unito registra dopo la contrazione del biennio 2008-2009 una crescita ininterrotta, che porta l'ammontare degli investimenti nel 2014 in linea con quelli nel 2007.

Il crollo degli investimenti ha inciso negativamente sul potenziale produttivo delle imprese italiane, indebolendo la capacità di ripresa dell'economia. Tuttavia, il rapporto tra gli investimenti e il valore aggiunto manifatturiero indica per l'Italia un tasso d'investimento delle sue imprese industriali ancora oggi tra i più alti al mondo, nonostante la profondità e la durata della recessione (Grafico 3.5). Nel 2014 il tasso di investimento è del 22,2%, sui livelli degli Stati Uniti e dietro solo alla Corea del Sud, a fronte del 26,4% nel 2000 e del 25,4% nel 2008. La flessione di tre punti percentuali negli ultimi anni è strettamente legata all'andamento del ciclo economico, come si evince dal fatto che nel biennio 2010-2011, l'unico non di recessione a partire dal 2008, l'indicatore era tornato sui livelli pre-crisi. La Germania, al contrario, insieme alla Francia e al Regno Unito, si colloca in fondo alla classifica delle principali economie industrializzate, con un tasso di investimento nel 2014 dell'11,8% (un punto percentuale in meno rispetto al 2007 e oltre tre in meno rispetto al 2000).

Dunque, la contrazione della produzione manifatturiera, pur avendo intaccato profondamente la spesa delle imprese in termini assoluti, non ne ha ridotto in modo significativo la propensione all'investimento, nonostante il forte peggioramento dello scenario dal lato della domanda interna. In un contesto economico caratterizzato da redditività (che vuol dire capacità di autofinanziamento) crollata ai minimi storici, stretta creditizia senza precedenti, caduta dei consumi interni e rallentata crescita della domanda estera, la propensione a investire delle imprese italiane non è venuta a mancare, sebbene la diminuzione della pro-

Grafico 3.4

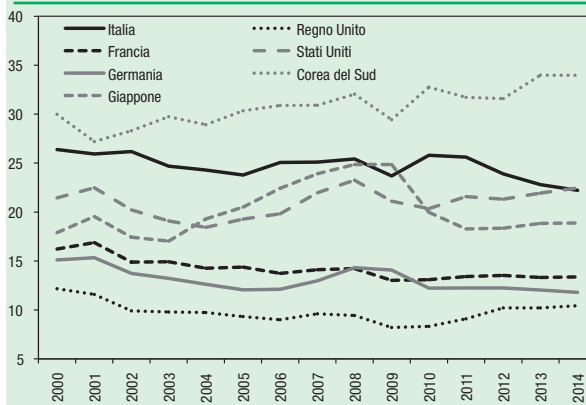
In Italia, con la crisi calano gli investimenti...
(Manifatturiero, livelli a prezzi costanti, 2000=100)



Stima IHS per il 2014.
Fonte: elaborazioni CSC su dati IHS.

Grafico 3.5

...ma la propensione a investire resta alta
(% investimenti su VA manifatturiero, prezzi correnti)



Stima IHS per il 2014.
Fonte: elaborazioni CSC su dati IHS.

duzione abbia comunque costretto a ridimensionare gli acquisti di macchinari e attrezzature⁸. All'opposto, la Germania ha visto aumentare in modo significativo il livello degli investimenti, ma non in rapporto al valore aggiunto, nonostante un quadro macroeconomico molto più favorevole sotto ogni profilo.

L'enorme divario nel tasso di investimento tra la Germania e l'Italia è influenzato anche dalla diversa organizzazione della produzione industriale tra i due paesi, più concentrata nella prima e più frammentata nella seconda. Infatti, in presenza di "indivisibilità tecnologiche", ovvero della necessità di una scala minima per gli impianti di trasformazione (e quindi di un livello minimo di capitale necessario per far funzionare la produzione), quanto più è frammentata la catena del valore tra unità produttive indipendenti, tanto maggiore risulta l'investimento in capitale per unità di prodotto a livello aggregato. Poiché il sistema manifatturiero italiano si caratterizza per un minore grado di integrazione verticale rispetto a quello tedesco, ne consegue che il più basso tasso d'investimento osservato in Germania è anche riconducibile a una minore incidenza dei costi fissi industriali nella manifattura tedesca rispetto a quella italiana.

Inoltre, l'uso intensivo di input intermedi prodotti da filiali estere di imprese nazionali, quando sono localizzate in economie meno sviluppate nelle quali i costi di produzione sono inferiori, tende a sottostimare nelle statistiche di contabilità nazionale l'ammontare di risorse effettivamente investite dal sistema manifatturiero di un paese, perché mentre viene registrata solo la quota domestica delle spese in capitale fisico, il livello del valore aggiunto domestico beneficia dei vantaggi competitivi legati alla possibilità di importare input intermedi meno costosi dall'estero.

Diverse le implicazioni quando il ricorso alle catene internazionali di fornitura passa attraverso imprese straniere non soggette al controllo di multinazionali domestiche. In questo caso, infatti, la sostituzione di produzioni domestiche con importazioni riduce a tutti gli effetti la quota degli investimenti realizzati dal sistema manifatturiero nazionale sul totale di quelli realizzati all'interno della filiera. Stante il maggiore ricorso dell'industria tedesca all'importazione di input intermedi⁹, ciò significa che il più basso tasso d'investimento registrato nei dati di contabilità nazionale dalla Germania riflette, a tutti gli effetti, anche una propensione a investire del suo sistema industriale più bassa rispetto a quella dell'Italia, con potenziali rischi sulla sua capacità competitiva di lungo periodo.

È forte la tensione a innovare ed è aumentata la spesa in R&S

L'Italia risulta in testa anche alla classifica per propensione a innovare delle sue imprese industriali. Con il 35% delle imprese che hanno introdotto innovazione di processo nel 2012, la manifattura italiana è ai primi posti in Europa, insieme a Belgio (37%) e Finlandia (35%); mentre

⁸ Per un approfondimento sui principali ostacoli agli investimenti si veda CSC (2014b e 2015a).

⁹ Questa affermazione è corroborata, oltre che dalle valutazioni di Sinn (2005) riferite alla cosiddetta *Bazaar Economy* tedesca, anche dall'analisi contenuta in CSC (2014a), dove si mostra come la Germania si collochi più a valle dell'Italia all'interno delle catene globali del valore.

la quota delle imprese che ha effettuato innovazione dei prodotti è pari al 32%, inferiore a quella tedesca, molto più avanti di quella spagnola o inglese e su valori simili a quella francese (Tabella 3.2). Le stesse conclusioni si ricavano con riferimento al complesso delle produzioni *core* per l'innovazione, che comprendono, oltre alla manifattura, le industrie estrattive e diversi comparti del terziario¹⁰: l'Italia è davanti alla Germania nelle innovazioni di processo (con una quota pari al 30%), e dietro la stessa Germania nelle innovazioni di prodotto (29%).

Queste statistiche sono fornite dalla *Community Innovation Survey* (CIS), che consente di disporre di informazioni non circoscritte alle sole attività di ricerca e sviluppo (R&S), ma riferite a tutta la spesa sostenuta per investire nello sviluppo di nuovi prodotti e processi¹¹. Questo grado di completezza della rilevazione è importante, perché il processo innovativo è l'esito della combinazione di scelte strategiche, di cui la spesa in R&S è solo una componente, e che comprendono l'acquisto di macchinari, attrezzature e software dedicati, l'acquisizione di conoscenze tecniche esterne all'impresa (tramite ad esempio l'uso di brevetti e licenze), le consulenze tecnico-scientifiche e le attività di design.

La disaggregazione della spesa in innovazione per tipologia di attività svolta (Tabella 3.3), se da un lato conferma il ritardo relativo del sistema produttivo italiano nella R&S (con un'incidenza sul fatturato manifatturiero pari all'1,0 %, contro il 3,2% della Germania e il 2,8% della Francia), dall'altro mette in luce come, nelle altre voci di spesa, l'Italia, tra le principali economie europee, sia dietro alla sola Germania (2,2%) con una percentuale poco sotto l'1%. Il dato riferito alle produzioni *core* per l'innovazione mostra pe-

¹⁰ Le produzioni *core* per l'innovazione sono definite dal Reg. Com 995/2012 e comprendono i seguenti Codici Ateco: B, C, D, E, G46, H, J, K, M71, M72, M73.

¹¹ L'indagine campionaria è svolta con cadenza triennale ed esclude dalla rilevazione le imprese con meno di 10 addetti.

Tabella 3.2

Le imprese italiane tra le più innovative
(% delle imprese innovative sul totale del settore, 2012)

	Manifattura		Produzioni <i>core</i> per l'innovazione*	
	Innovazione di prodotto	Innovazione di processo	Innovazione di prodotto	Innovazione di processo
Germania	44	31	36	26
Italia	32	35	29	30
Francia	28	28	24	24
Spagna	14	19	11	15
Regno Unito	28	17	24	14

*Codici Ateco: B, C, D, E, G46, H, J, K, M71, M72, M73, in base a Reg. Com. 995/2012.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

Tabella 3.3

**In Italia bassa R&S, ma alta spesa
negli altri fattori di innovazione**
(Spesa in % del fatturato, 2012)

	Manifattura		Produzioni <i>core</i> per l'innovazione*	
	Spesa in R&S	Altre spese in innovazione	Spesa in R&S	Altre spese in innovazione
Germania	3,2	2,2	1,4	1,3
Francia	2,8	0,6	1,6	0,4
Italia	1,0	0,9	0,6	0,6
Spagna	1,0	0,4	0,8	0,3
Regno Unito	0,6	0,6	0,5	0,3

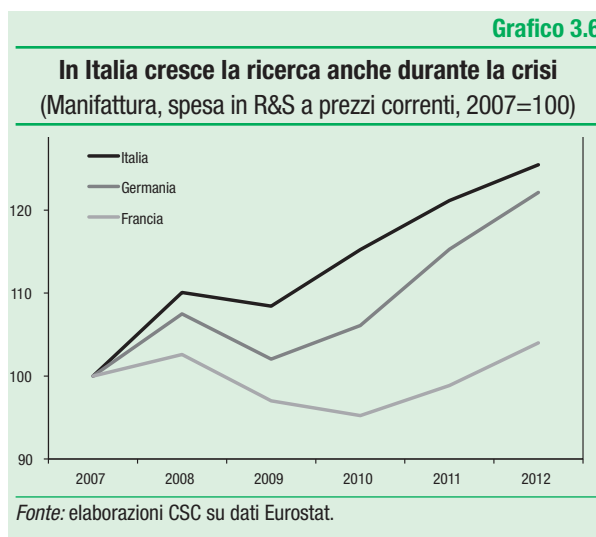
*Codici Ateco: B, C, D, E, G46, H, J, K, M71, M72, M73, in base a Reg. Com. 995/2012.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

raltro un divario in termini di spesa per R&S notevolmente inferiore rispetto al competitor tedesco.

L'industria italiana, nonostante un'alta propensione a innovare prodotti e processi, registra, quindi, una minore propensione a investire in modo formale e strutturato nella ricerca scientifica applicata a quei prodotti e a quei processi. Nel corso degli ultimi anni, tuttavia, anche gli sforzi destinati alla R&S sono aumentati significativamente, secondo le rilevazioni Eurostat (Grafico 3.6).¹² In particolare, tra il 2007 e il 2012 la spesa in R&S è cresciuta in

Italia del 25,5% a prezzi correnti, contro il 22,1% della Germania e il 4,0% della Francia, nonostante la crisi economica abbia fortemente diminuito le possibilità d'investimento dell'industria italiana, di gran lunga di più rispetto a quanto accaduto per le industrie tedesca e francese.



Dimensione aziendale e specializzazione settoriale spiegano parte del gap nella R&S

L'apparente paradosso italiano di un'alta capacità di innovazione congiunta con una bassa spesa in R&S ha diverse spiegazioni, come documentato anche dal CSC già da molti anni¹³. Innanzitutto, la dimensione media ridotta delle imprese manifatturiere nel Paese, che comporta una prevalenza di attività non formalizzate di innovazione; e poi la forte presenza del sistema industriale italiano in settori in cui l'innovazione avviene per lo più sotto forma di sviluppo incrementale dei processi produttivi e dei prodotti (*learning by doing, learning by using e learning by interacting*), acquistando all'esterno la tecnologia di base incorporata nei macchinari o nei brevetti e licenze, piuttosto che come introduzione di tecnologie radicalmente nuove per le quali è necessaria una sottostante attività di ricerca scientifica.

Accanto a queste ragioni, collegate alla struttura stessa del sistema industriale italiano, esiste il problema di misurazione effettiva del fenomeno da parte delle statistiche ufficiali. Infatti, l'assenza fino a oggi di un significativo beneficio fiscale per le imprese italiane connesso alla contabilizzazione separata per le spese in R&S ha comportato una sottostima degli effettivi costi della ricerca svolta all'interno del processo produttivo. Come evidenziato anche dall'ISTAT con riferimento all'incremento di oltre il 15% della spesa in R&S registrato nel 2007

¹² A differenza dell'indagine CIS, l'Indagine Eurostat sulla R&S copre l'universo delle imprese manifatturiere, incluse quindi le imprese con meno di 10 addetti, dove la spesa in R&S in rapporto al fatturato è inevitabilmente molto più bassa e che hanno un'incidenza sull'economia italiana molto più elevata.

¹³ Si vedano i risultati di un'estesa analisi svolta in occasione del Convegno Biennale del CSC nel 2002 sulla competitività dell'Italia, raccolti in Quadrio Curzio *et al.* (2002).

(primo anno in cui è stato accordato un credito d'imposta non incrementale), «Il diffuso utilizzo degli sgravi fiscali da parte delle imprese e il relativo cambiamento di atteggiamento nella contabilizzazione (anche a fini statistici) delle spese per R&S hanno influito considerevolmente sulla misurazione statistica della R&S nelle imprese stesse»¹⁴.

Le caratteristiche strutturali del sistema industriale italiano, in termini di dimensione media delle imprese e di specializzazione settoriale, spiegano pertanto una parte del *gap* osservato nella R&S formalizzata rispetto ai principali competitor europei. Ma di quanto si ridurrebbe effettivamente il ritardo dell'Italia nella R&S con una struttura produttiva che fosse analoga a quella tedesca o francese, sulla base di parametri dimensionali e di specializzazione settoriale? Il CSC prova a stimarlo ipotizzando:

- a) la stessa specializzazione settoriale, in termini di quota di ciascun comparto sul fatturato manifatturiero, tra l'industria italiana e quella tedesca o francese, lasciando invariata la propensione alla R&S dei singoli settori. La simulazione è fatta sul totale della manifattura, a partire dai dati dell'Indagine Eurostat sulla R&S;
- b) lo stesso peso delle piccole, medie e grandi imprese italiane sul fatturato manifatturiero rispetto a quelle tedesche o francesi, lasciando invariata la propensione alla R&S delle singole classi dimensionali. La simulazione è fatta senza considerare la classe di addetti sotto i 10 dipendenti, a partire dai dati dell'indagine CIS.

Le simulazioni indicano un effetto della dimensione aziendale molto limitato: con la stessa distribuzione per classi dimensionali della Germania, l'intensità della R&S in Italia salirebbe all'1,18%, contro lo 0,98% osservato, e il gap rispetto alla manifattura tedesca si ridurrebbe di poco. Analoghe conclusioni si ricavano assumendo la stessa distribuzione dimensionale osservata in Francia (Tabella 3.4).

Più significativo l'effetto della diversa specializzazione settoriale: assumendo la stessa composizione della manifattura tedesca, l'intensità della R&S in Italia crescerebbe dallo 0,91% all'1,32%, riducendo il ritardo dalla Germania di più di un quarto. Con la stessa specializzazione della manifattura francese, invece, il dato italiano risulterebbe pari all'1,38%, con una riduzione del gap iniziale di oltre la metà.

¹⁴ Si veda ISTAT (2009), p. 6.

Tabella 3.4

Come cambierebbe la R&S in Italia con una manifattura più tedesca (o francese) (Manifatturiero, spesa in R&S in % del fatturato, 2012)			
	Universo delle imprese*		Senza microimprese**
	Osservata	Assumendo stessa distribuzione settoriale	Osservata
			Assumendo stessa distribuzione dimensionale
Germania	2,35		3,16
Francia	1,69		2,78
Italia	0,91		0,98
Italia come GER		1,32	1,18
Italia come FRA		1,38	1,12

La distribuzione usata per le simulazioni è quella del fatturato. La distribuzione settoriale è a tre digit NACE, quella dimensionale distingue tra piccole, medie e medio-grandi imprese.
* Dati tratti dall'indagine censuaria sulla R&S.
** Dati tratti dall'indagine campionaria CIS.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

Dunque, una parte rilevante del gap medio nell'intensità della R&S tra l'Italia e i principali concorrenti europei non è collegabile né alla dimensione media ridotta delle sue imprese manifatturiere né alla loro specializzazione settoriale¹⁵. Il ritardo italiano, infatti, si concentra anche e soprattutto tra le imprese di maggiori dimensioni e tra quelle operanti nei settori a più alta intensità tecnologica.

Se ne deduce che, a meno di voler assumere una resistenza "culturale" delle imprese italiane a investire in R&S ma non in innovazione, un'ipotesi alquanto irrealistica, la minore intensità della ricerca formalizzata in Italia chiama in causa il contesto economico e istituzionale in cui le imprese manifatturiere operano. Se, infatti, è certamente in capo alle imprese italiane la responsabilità di investire costantemente in progresso tecnologico, compito dello Stato è quello di favorire e supportare attivamente questo sforzo innovativo. Fino a oggi, purtroppo, a differenza delle altre principali economie avanzate, in Italia è mancato sia un adeguato apporto di risorse pubbliche necessarie a finanziare gli sforzi innovativi (Grafico 3.7), sia una *governance* chiara e trasparente dell'intervento pubblico in cui le competenze dei vari soggetti isti-

tuzionali coinvolti fossero ben definite e coordinate a livello nazionale, così da orientare efficacemente le strategie delle imprese coinvolte ed evitare sovrapposizioni e sprechi di risorse¹⁶.

3.3 Migliora il commercio estero

L'euro debole spinge l'export

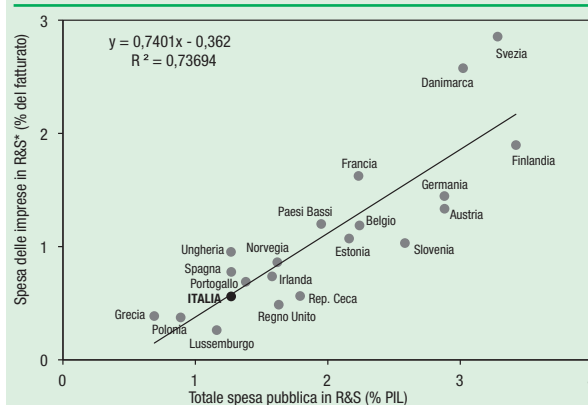
Nel 2014 le esportazioni di beni dell'Italia sono aumentate in volume del 3,4%, dopo un +0,9% nel 2013, e la tendenza positiva è proseguita nel 2015, con un +2,4% nei primi sei mesi sul semestre precedente. Questo miglioramento è comune all'intera Area euro e ai singoli paesi che la compongono. Nell'Area euro, infatti, l'export è aumentato del 3,7% annuo a prezzi costanti

¹⁵ Queste conclusioni sono in linea con le evidenze raccolte in un studio del CSC basato sull'analisi comparata della R&S nella manifattura italiana alla fine degli anni 90 (si veda Foresti, 2002).

¹⁶ Per un approfondimento sulle politiche industriali adottate nel corso di questi anni nel mondo avanzato si vedano le analisi contenute in CSC (2014a), Romano (2014).

Grafico 3.7

La spesa pubblica in R&S sostiene la ricerca nelle imprese (2012)



* Imprese attive nei settori *core* per l'innovazione, in base alla definizione del Reg. Com. 995/2012.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat e OCSE.

nel 2014, in accelerazione dal +1,7% nel 2013, e ha continuato a crescere a un ritmo sostenuto nella prima metà del 2015 (+2,1% rispetto ai sei mesi precedenti). Una robusta dinamica dell'export si è registrata, inoltre, in Germania (+4,2% annuo nel 2014 e +2,8% semestrale nella prima parte del 2015) e Francia (+2,1% e +3,9%, rispettivamente). Fa eccezione la Spagna, le cui vendite all'estero hanno subito uno stop nella prima metà dell'anno in corso (-0,2%), dopo due anni in forte crescita (+5,7% nel 2013 e +4,5% nel 2014). Questa generale progressione delle esportazioni rimanda a una spiegazione altrettanto generale, che è facilmente rintracciabile nella svalutazione dell'euro iniziata alla fine della primavera dello scorso anno.

Ciò ha migliorato i conti con l'estero italiani e quelli degli altri paesi dell'Area euro, che hanno beneficiato anche del calo delle quotazioni del petrolio, che ha favorito un netto miglioramento delle ragioni di scambio. Di conseguenza, pur in presenza di una significativa risalita della domanda interna di beni importati, il surplus commerciale italiano è aumentato al 3,1% del PIL nei dodici mesi mobili fino a giugno 2015; quello dell'Area euro ha raggiunto il livello record del 3,2% del PIL, combinato disposto di un picco dell'8,4% della Germania e deficit in riduzione di Spagna (-1,9% del PIL) e Francia (-1,0%; Grafico 3.8). L'avanzo commerciale della Germania alimenta il suo attivo

nelle partite correnti, che dal 2012 sfiora il tetto (6,0%) che la Commissione europea indica per non incorrere in una procedura per squilibri macroeconomici.

In prospettiva, il graduale esaurimento della spinta della svalutazione del cambio e il persistente rallentamento delle economie emergenti limiteranno il ritmo di crescita delle esportazioni dei paesi dell'Eurozona. È necessaria, però, anche una più robusta espansione della domanda interna di beni importati, soprattutto in Germania, per consentire un riequilibrio dei conti con l'estero sia tra i paesi dell'area sia dell'Eurozona con il Resto del mondo.

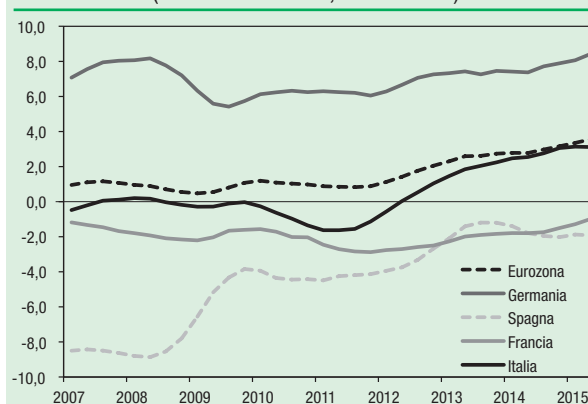
La struttura delle esportazioni ha effetti variabili sulla loro performance

La specializzazione geografica e merceologica dell'export italiano, rispetto a quella dei suoi principali competitor, ha influenzato la sua performance relativa, cioè l'evoluzione delle sue quote di mercato? A questa domanda sono state date risposte a volte contrastanti¹⁷.

¹⁷ L'analisi svolta in questo paragrafo è stata resa possibile dalla disponibilità di serie predisposte dall'Ufficio Studi dell'ICE nel quadro dell'attività di un gruppo di lavoro congiunto ICE-CSC.

Grafico 3.8

Ai massimi il surplus tedesco (Saldi commerciali, in % del PIL)



Dati trimestrali non destagionalizzati a prezzi correnti (ultimi quattro trimestri).
Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

Nel periodo 2004-2014, secondo un'analisi di tipo *Constant Market Share* condotta dal CSC, che approfondisce un recente studio dell'ICE (si veda il riquadro *La specializzazione italiana nelle analisi CMS*), la specializzazione dell'export ha penalizzato la sua performance prima della crisi e soprattutto a cavallo del crollo del commercio mondiale (2009-2010), mentre ha avuto un effetto nullo nei successivi quattro anni (2011-2014). In particolare, l'impatto della specializzazione merceologica è stato significativamente negativo nel 2009-2010, ma positivo sia prima sia dopo, mentre l'effetto di quella geografica è rimasto stabilmente vicino allo zero. Il risultato complessivo è stato però peggiore della somma di queste due componenti, in quanto dipendente statisticamente anche da un terzo effetto, che deriva dalla composizione dell'export per ciascun incrocio settore/paese, il cui impatto per l'intero periodo è stato negativo.

L'analisi degli effetti della specializzazione sulla performance dell'export include i risultati ottenuti dalle imprese spostandosi il più velocemente possibile verso i mercati (geografici e/o merceologici) più dinamici, che cioè crescono più velocemente degli altri, uno spostamento che consente di aumentare le vendite più velocemente della media e quindi guadagnare complessivamente quote. La performance dell'export, però, non è interamente riconducibile alla specializzazione e alle sue tre componenti appena esaminate. La parte non spiegabile dalla specializzazione è riconducibile all'andamento della competitività.

La specializzazione italiana nelle analisi CMS

Analisi di *Constant Market Share* sono state effettuate, tra gli altri, dall'ICE¹⁸, dalla Commissione europea¹⁹ e dalla Banca d'Italia²⁰. L'analisi ICE si basa sull'evoluzione delle quote di mercato, quelle della Commissione europea e della Banca d'Italia sulla dinamica assoluta delle esportazioni; esse differiscono anche per classificazione settoriale e fonti dei dati utilizzati.

Lo studio della Commissione europea identifica per l'Italia, nel periodo 2000-2010, un effetto negativo per la componente residuale (ossia quella corrispondente all'effetto di competitività) e, in minore misura, per quella settoriale, mentre l'effetto geografico è positivo fino al 2007 e negativo successivamente. L'analisi ICE, per il periodo 2005-2014, stima un effetto negativo della componente merceologica, uno positivo di quella geografica e, soprattutto, un impatto negativo dell'interazione geografico-settoriale. L'esercizio della Banca d'Italia conclude, invece, che l'effetto merceologico, così come quello geografico, risulta positivo nel periodo 2000-2012, mentre la componente residuale, o di competitività, è fortemente negativa. Anche il CSC ha già effettuato nel 2013 un'analisi dell'evoluzione delle quote di mercato mondiali dell'export italiano nel periodo 2002-2012, con una disaggregazione settoriale poco fine, concludendo che la performance dell'export è stata aiutata dalla sua specializzazione settoriale e non da quella geografica (rispetto a tutti i competitor mondiali).

¹⁸ Si veda Proietti e Repole (2015).

¹⁹ Si veda Commissione europea (2012).

²⁰ Si veda Oddo (2013).

Il quadro appare dunque variegato, anche in ragione dei diversi periodi considerati. Emergono comunque alcune evidenze comuni: l'effetto di competitività è in genere dominante e da esso dipende il segno della variazione complessiva; la componente settoriale è volatile e sensibile alla scelta del livello di disaggregazione anche all'interno della stessa analisi; infine, la componente geografica è più stabile e risente di una minore discrezionalità di classificazione rispetto a quella merceologica.

Un elemento importante dell'analisi riguarda il grado di omogeneità delle economie considerate, in particolare per quanto riguarda la valutazione dell'effetto competitività. In questa prospettiva è utile restringere il gruppo di confronto ai paesi dell'Area euro, che rappresentano concorrenti comparabili in termini di grado di sviluppo e di struttura produttiva. Questo è quanto fanno le stesse analisi sopracitate; l'analisi CSC utilizza come benchmark i dati e la metodologia ICE (le conclusioni non cambiano in modo sensibile con l'approccio della Commissione europea), selezionando un diverso insieme di riferimento, in termini di paesi e di settori. In particolare, per rendere i risultati più facilmente interpretabili in questa analisi l'aggregato di riferimento è definito dal totale delle esportazioni manifatturiere (escluse quelle *oil*) dei paesi dell'Area euro verso tutto il Mondo (42 paesi) meno l'Italia²¹.

²¹ Le esportazioni dei paesi dell'Area euro sono, data la scarsità di materie prime, poco specializzate nel settore delle commodity, il cui peso varia molto con le forti fluttuazioni dei prezzi relativi. L'impatto di questo fattore è fuorviante in un'analisi degli effetti della loro struttura produttiva. Per questo motivo, nell'analisi del CSC sono escluse le esportazioni di prodotti petroliferi, che rappresentano il 5,7% dell'export italiano in media nell'ultimo decennio. Una loro inclusione, comunque, non modifica in modo sostanziale i risultati. L'esclusione dell'Italia come mercato delle esportazioni dell'Euroarea (diversamente da quanto avviene in altre analisi) è stata invece ritenuta opportuna per evitare il seguente effetto perverso dell'analisi *shift and share*: poiché le esportazioni italiane, per definizione, non sono dirette verso il mercato domestico (ossia la quota dell'export italiano è qui nulla), allora una perdita di peso di questo mercato (ossia delle importazioni italiane sul totale dell'import mondiale) ha un effetto positivo sulla quota aggregata dell'export italiano. Effetto che è stato molto significativo e non è certo dovuto a una sua specializzazione geografica favorevole.

L'andamento delle quote dell'Italia è dipeso da specializzazione e competitività

Negli ultimi dieci anni le esportazioni italiane hanno perduto 0,69 punti percentuali di quota di mercato nei confronti dei concorrenti dell'Area euro, passando dal 12,4% nel 2004 all'11,7% nel 2014. Il calo è interamente concentrato nel biennio 2009-2010, cioè durante e subito dopo il crollo del commercio mondiale. Negli ultimi quattro anni, invece, l'export italiano ha guadagnato quote di mercato (+0,25 punti), compensando la diminuzione nel quadriennio pre-crisi (-0,25; Tabella 3.5).

L'analisi del CSC (si veda l'Appendice al capitolo) mostra che, a causa di quanto avvenuto nel biennio critico 2009-2010, la riduzione complessiva della quota italiana lungo l'intero periodo è da attribuirsi, in gran parte, al modello di specializzazione dell'export (-0,59 punti). Sostanzialmente nullo il contributo della componente geografica, negativo invece l'apporto di quella settoriale e, soprattutto, l'incrocio tra le due dimensioni. Ciò vuol dire che, date le quote dete-

nute in ogni paese e quelle in ogni settore, l'export italiano tende a concentrarsi nelle coppie paese-settore che sono cresciute di meno.

Tuttavia, il risultato complessivo nasconde effetti di specializzazione e di competitività molto diversi a seconda degli anni considerati. In particolare, l'effetto negativo della specializzazione dell'export è elevato solo nel biennio 2009-2010 (-0,51 punti percentuali). Nell'ultimo quadriennio, invece, esso è stato nullo. Ciò è dovuto soprattutto al variare dell'apporto della specializzazione merceologica: fortemente negativo nel 2009-2010 e positivo sia prima sia dopo. Il contributo geografico è sempre rimasto intorno allo zero. Costantemente negativo l'effetto combinazione, seppure in calo (in valore assoluto) nel corso del decennio. Infine, l'effetto competitività, cioè la variazione della quota non spiegata dalla specializzazione, è stato negativo dal 2004 al 2010 (-0,36 punti complessivi) e positivo negli ultimi quattro anni (+0,26), annullandosi così nell'intero periodo.

Tabella 3.5

La specializzazione italiana ha penalizzato l'export solo nel 2009-2010					
(Quota di mercato delle esportazioni italiane rispetto ai paesi dell'Area euro, variazioni cumulate, punti percentuali)					
Variazioni dovute a:		2005-2008	2009-2010	2011-2014	2005-2014
Struttura		-0,08	-0,51	0,00	-0,59
Di cui:	<i>geografica</i>	0,05	-0,01	-0,03	0,01
	<i>merceologica</i>	0,10	-0,37	0,12	-0,15
	<i>combinazione</i>	-0,24	-0,13	-0,09	-0,46
Competitività		-0,17	-0,19	0,26	-0,10
Totale		-0,25	-0,69	0,25	-0,69

L'effetto struttura misura la variazione della quota italiana dovuta alla composizione dell'export per mercato di destinazione e per settore e a quella combinata tra paesi e settori.
L'effetto competitività cattura ciò che non è spiegato dalla struttura dell'export.
Fonte: stime CSC su dati ICE.

Il Made in Italy brilla negli USA e nella meccanica

Come si spiega l'apporto variabile nel tempo della specializzazione dell'export italiano rispetto ai competitor dell'Area euro? Quali sono i mercati di destinazione e i settori che hanno influenzato la performance dell'export? Per rispondere a queste domande gli effetti di specializzazione sono stati scomposti nei singoli contributi dei 41 mercati di destinazione e dei 1.625 settori (successivamente raggruppati in 97 gruppi¹⁸) qui considerati, ottenendo una classifica per entrambe le dimensioni in ogni periodo di tempo.

Ovviamente hanno offerto un contributo positivo alla variazione della quota italiana due gruppi di mercati (paesi e/o settori): quelli in cui l'export italiano è specializzato e che crescono più ve-

¹⁸ I gruppi corrispondono alla Classificazione a due digit della Nomenclatura Combinata HS. È importante che il calcolo dei contributi sia effettuato sulla classificazione più fine (a 4 digit), perché i risultati cambiano se esso viene svolto sulla disaggregazione a due digit.

locemente della media mondiale; e quelli in cui l'export non è specializzato e crescono meno della media. Viceversa, negli altri due casi (simmetrici ai precedenti) il contributo è negativo.

Quali sono questi mercati? Per quanto riguarda i paesi, nell'ultimo quadriennio (2011-2014) i mercati che hanno offerto un maggiore contributo positivo sono: tra quelli in cui l'export italiano è relativamente specializzato, gli Stati Uniti e alcuni paesi dell'Europa emergente (Romania, Croazia e Turchia); tra quelli in cui è meno presente, il Benelux, il Portogallo e la Svezia (Tabella 3.6).

Tabella 3.6

L'export italiano fa leva sui mercati USA e dell'Europa emergente e sui settori della meccanica e del Made in Italy				
(Mercati di destinazione e settori manifatturieri, classificati per contributo in valore assoluto alla variazione della quota dell'export italiano tra il 2010 e il 2014)				
Componente geografica			Componente merceologica	
	Paesi in cui l'Italia è specializzata	Paesi in cui l'Italia non è specializzata	Settori in cui l'Italia è specializzata	Settori in cui l'Italia non è specializzata
	<i>Il peso del paese sul Mondo aumenta</i>	<i>Il peso del paese sul Mondo diminuisce</i>	<i>Il peso del settore sul Mondo aumenta</i>	<i>Il peso del settore sul Mondo diminuisce</i>
Contributo positivo	Stati Uniti	Belgio	Apparecchi meccanici	Macchine elettriche e audiovisive
	Romania	Portogallo	Oggetti di cuoio	Prodotti chimici organici
	Croazia	Svezia	Lavori di vetro	Prodotti chimici inorganici
	Hong Kong	Paesi Bassi	Calzature	Ferro e acciaio
	Turchia	Lussemburgo	Preparazioni alimentari	Tabacchi
		<i>Il peso del paese sul Mondo diminuisce</i>	<i>Il peso del paese sul Mondo aumenta</i>	<i>Il peso del settore sul Mondo diminuisce</i>
Contributo negativo	Grecia	Regno Unito	Mobili	Prodotti farmaceutici
	Svizzera	Cina	Ceramiche	Autoveicoli
	Spagna	Slovacchia	Cotone	Aeromobili
	Francia	Ungheria	Filamenti sintetici	Carni
	Slovenia	Filippine	Carta e cartone	Pellet e residui alimentari

La specializzazione geografica (settoriale) è misurata come rapporto tra la quota % dell'import di un dato paese (di un settore) dall'Italia e la quota % dell'import dello stesso paese (settore) dall'Area euro: l'Italia è specializzata se questo rapporto è maggiore di uno, e viceversa. Offrono un contributo positivo alla variazione della quota italiana i paesi (settori) in cui l'export italiano è specializzato e che crescono più della media e i paesi (settori) in cui l'export italiano non è specializzato e crescono meno della media e viceversa (negli altri due casi).
Fonte: stime CSC su dati ICE.

I principali mercati di destinazione che hanno avuto, invece, un effetto negativo nel 2011-2014 sono: Regno Unito, Cina (paesi in maggiore crescita ma in cui l'export italiano è sotto-rappresentato) e numerose economie europee vicine all'Italia, come Grecia, Svizzera, Spagna e Francia (mercati di specializzazione dell'export italiano che hanno avuto una debole performance). Rientra in quest'ultimo gruppo anche la Germania, che invece aveva dato un contributo posi-

tivo negli anni precedenti. L'apporto del Brasile, altro mercato di destinazione privilegiato dell'export italiano, è stato sostanzialmente nullo nell'ultimo quadriennio, mentre era stato ampiamente positivo in precedenza.

Per quanto riguarda i prodotti, i settori di forza dell'export italiano, quelli cioè in cui esso è specializzato e che hanno guadagnato peso sul commercio mondiale, sono gli apparecchi meccanici, i prodotti in cuoio e in vetro e le calzature (che rappresentano il Made in Italy) e gli alimentari lavorati. Altri apporti positivi vengono da settori in calo sul totale mondiale e in cui l'Italia è poco presente: macchine elettriche e audiovisive, prodotti chimici organici e inorganici, ferro e acciaio e tabacchi.

Contributi negativi vengono invece soprattutto dai settori in forte crescita e in cui l'Italia non è specializzata: prodotti farmaceutici (in cui comunque il gap italiano si è ridotto negli ultimi anni), autoveicoli e aeromobili e alcuni prodotti dell'industria alimentare. Infine, ci sono i prodotti di specializzazione dell'export italiano che però crescono lentamente: mobili, ceramiche, cotone e filamenti sintetici e carta.

Come mostrato più sopra, negli ultimi quattro anni il contributo della specializzazione merceologica dell'export italiano è diventato positivo, dopo essere stato fortemente negativo nel biennio 2009-2010, e ciò è spiegato dall'aumento del numero di settori che hanno dato un impulso favorevole: il 55% del totale, rispetto al 36% nel 2009-2010 e al 35% nel 2005-2008. Invece l'effetto merceologico negativo nel biennio 2009-2010 è dovuto, in particolare, al fatto che alcuni settori, che hanno dato un contributo positivo sia nel quadriennio precedente sia in quello successivo, ne hanno dato uno negativo durante il crollo del commercio mondiale: apparecchi meccanici e prodotti in ferro e acciaio (settori di specializzazione dell'export che hanno risentito più fortemente della crisi) e strumenti di ottica, precisione e medico-chirurgici e macchine elettriche e audiovisive (dove l'export italiano non è specializzato e che hanno fatto relativamente bene nel 2009-2010). Inoltre, i settori degli autoveicoli e degli aeromobili (di relativa debolezza dell'export) hanno migliorato la loro performance dal 2009 in poi, offrendo quindi un contributo negativo (da positivo) alla dinamica delle esportazioni italiane.

3.4 Occupazione, produttività, costi e margini industriali

Si è stabilizzata la produttività nell'industria...

Dopo il rimbalzo nel 2010 (+11,5%), che aveva più che compensato il crollo nel biennio 2008-2009 (-8,5% cumulato), la produttività del lavoro nell'industria manifatturiera italiana ha subito una battuta d'arresto nel 2011 (+1,9%) ed è rimasta pressoché stabile nel triennio successivo (+0,2% cumulato). A questo andamento corrisponde un livello nel 2014 più alto del 4,1% rispetto a quello del 2007.

La dinamica della produttività durante la crisi riflette quella del valore aggiunto manifatturiero in corrispondenza delle due recessioni, in maniera più marcata nel biennio 2008-2009 (-20,3%) rispetto al biennio 2012-2013 (-5,4%). In entrambe le recessioni l'input di lavoro è calato

meno del valore aggiunto, provocando cadute della produttività. Tuttavia, mentre nel primo periodo la diminuzione del monte ore lavorate è stato superiore a quello dell'occupazione, data una massiccia riduzione dell'orario effettivo pro-capite, nel secondo si è intensificato l'aggiustamento dell'input di lavoro tramite l'uscita di manodopera. Complessivamente, l'intero periodo 2007-2013 si è chiuso con 660mila occupati in meno (-14,4%). Nel 2014, nonostante l'andamento deludente del valore aggiunto (-0,8%), la contrazione dell'input di lavoro si è fermata e sono aumentate le ore lavorate (+1,1%), contemporaneamente alla discesa della CIG.

Il ricorso alla CIG, esploso nel 2009, aveva mitigato il calo occupazionale durante la prima recessione e, dopo un parziale sgonfiamento nel 2010, era rimasto elevato fino a fine 2013, quando la sua incidenza sull'occupazione dipendente nel manifatturiero (equivalente forza lavoro delle ore di CIG) era pari a 2,6% (picco al 3,8% a primavera 2010; Grafico 3.9)¹⁹.

Dai primi mesi del 2014, però, è iniziato il progressivo calo delle richieste di CIG da parte delle imprese manifatturiere, riflesso nella risalita delle ore lavorate pro-capite in media d'anno. La contrazione della CIG sta continuando anche nel 2015: tra gennaio e settembre le ore autorizzate sono scese a 37 milioni in media al mese, un livello più basso del 35,7% rispetto a quello dello stesso periodo dell'anno precedente. Questo andamento è coerente con un aumento dell'occupazione nei prossimi mesi in presa diretta con il consolidamento dell'attività.

...ma a causa del CLUP competitività ancora in peggioramento

L'andamento pressoché stabile della produttività manifatturiera nel triennio 2012-2014 è stato accompagnato da un aumento del costo orario del lavoro pari al 7,3% cumulato e ciò ha fatto lievitare il CLUP del 7,2%. Questo rialzo, sommato a quello del 2011 (+0,5%), ha annullato il parziale rientro del CLUP registrato nel 2010 (-7,3%), lasciandolo, nella media del 2014, del 18,7% sopra il livello del 2007.

¹⁹ Per tenere conto del fatto che non tutte le ore autorizzate vengono effettivamente utilizzate, la trasformazione della CIG in forza lavoro viene effettuata a partire da quelle erogate, calcolate per il 2015 usando il tasso di utilizzo medio stimato dall'INPS per il 2014. Il grafico 3.9 riporta l'incidenza dell'equivalente forza lavoro delle ore erogate di CIG nel manifatturiero sulle unità di lavoro equivalenti a tempo pieno (ULA) dipendenti.

Grafico 3.9



Disaggregando l'analisi per comparti, si rileva che solo in quello farmaceutico il CLUP è diminuito durante la crisi (-9,0% nel 2014 rispetto al 2007), grazie a un aumento della produttività (+27,7%) maggiore del rialzo del costo del lavoro (+16,2%, 7 punti in meno rispetto al +23,6% registrato nel complesso del manifatturiero, Tabella 3.7). Oltre alla farmaceutica, hanno registrato un aumento della produttività superiore alla media del manifatturiero le industrie dei prodotti in legno e della carta, il tessile, la gomma plastica e i macchinari; dato un andamento del costo del lavoro simile, la variazione del CLUP in questi casi, seppur positiva, è stata inferiore a quella media manifatturiera.

Tabella 3.7

Competitività durante la crisi: settori manifatturieri a passo diverso							
(Italia, variazioni % cumulate 2007-2014)							
	Occupati	ULA	Monte ore lavorate	VA a prezzi costanti	Produttività (VA/Ore)	Costo del lavoro orario	CLUP
					(1)	(2)	(1/2)
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	-13,4	-17,5	-15,5	7,9	27,7	16,2	-9,0
Prodotti in legno e carta, stampa	-22,0	-28,8	-30,8	-21,7	13,1	25,0	10,5
Tessile, abbigliamento e articoli in pelle	-20,5	-25,6	-25,6	-15,1	14,0	26,1	10,6
Gomma-plastica, lav. minerali non metalliferi	-20,8	-24,6	-26,4	-20,2	8,5	22,4	12,8
Macchinari e apparecchiature n.c.a.	-4,3	-11,2	-12,5	-4,0	9,7	25,5	14,3
Prodotti chimici	-6,2	-10,6	-10,4	-8,9	1,7	19,8	17,8
Alimentari, bevande e tabacco	-0,9	-5,5	-4,9	-4,5	0,4	18,6	18,1
Industria manifatturiera	-14,4	-19,6	-20,3	-17,0	4,1	23,6	18,7
Metallurgia e prodotti in metallo (escl. macchinari e attrezzature)	-15,9	-20,5	-20,1	-20,8	-1,0	20,8	22,0
Apparecchiature elettriche e per uso domestico	-14,8	-19,9	-22,0	-19,1	3,7	26,5	22,0
Mezzi di trasporto	-13,3	-24,5	-25,4	-26,4	-1,3	20,8	22,5
Computer e prodotti di elettronica e ottica	-20,6	-20,3	-18,9	-25,3	-7,9	24,3	35,0
Altre industrie manifatturiere, riparazione e installazione	-15,0	-19,5	-21,9	-28,8	-8,7	25,8	37,8
Coke e prodotti della raffinazione del petrolio	-20,5	-24,3	-25,4	-65,8	-54,1	21,5	164,9

Settori ordinati in senso crescente rispetto alla variazione del CLUP.
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Nei settori che dal 2007 al 2014 hanno registrato invece una variazione negativa della produttività la perdita di competitività è stata amplificata da un aumento del costo del lavoro in linea o superiore alla media: il CLUP è aumentato del 22,0% nel comparto metallurgico e dei mezzi di trasporto, del 35,0% in quello dell'elettronica e del 37,8% nell'aggregato che include le "altre" industrie manifatturiere.

Nel settore chimico e in quello alimentare la variazione del CLUP è stata inferiore a quella del manifatturiero grazie a un costo del lavoro che è cresciuto meno della media (+18,9% e +18,6% rispetto a +23,6%), anche a fronte di recuperi di produttività più contenuti (+1,7% e +0,4%). La performance estremamente negativa del CLUP nel settore dei prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio (+164,9%) si spiega con la chiusura di alcune raffinerie, che, in un settore dominato da poche grandi imprese, ha più che dimezzato il valore aggiunto (-65,8%), nonostante il calo delle ore lavorate si sia per ora fermato al 25,4% e il costo del lavoro orario sia aumentato del 21,5%.

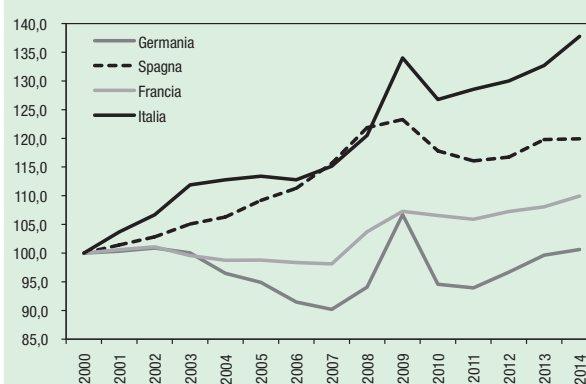
Sul piano internazionale l'industria in senso stretto italiana (cioè, al netto delle costruzioni) ha perso competitività in termini di CLUP rispetto ai principali paesi europei, nei quali la produttività è cresciuta più che in Italia e il costo del lavoro è aumentato a ritmo inferiore.

Durante la crisi anche l'industria tedesca ha sofferto in termini di produttività, essendo cresciuta solo del 4,2% (contro il 3,3% in Italia). L'andamento del costo del lavoro in Germania è stato, tuttavia, ben più contenuto che in Italia (+16,2% cumulato contro il 23,6%), grazie a una moderazione salariale già in atto nel periodo pre-crisi e che si è allentata solo di recente. Il CLUP tedesco ha pertanto registrato un incremento pari all'11,6% (Grafico 3.10). Ciò fa sì che dall'inizio della crisi la competitività di costo dell'industria in senso stretto italiana sia arretrata rispetto a quella tedesca di 7,3 punti percentuali, aggravando il già ampio divario accumulato nel decennio precedente (27,7 punti dal 2000 al 2007; tra 2000 e 2014 il divario è di 36,9 punti).

Mentre prima della crisi la crescita del CLUP in Italia è stata simile a quella registrata in Spagna (rispettivamente +15,6% e +15,2% cumulati dal 2000 al 2007), il cambio di passo del CLUP spagnolo, dovuto a una massiccia espulsione di manodopera che ha garantito la tenuta della produttività nel biennio 2008-2009 e a una politica di moderazione del costo del lavoro (+14,5% cumulato tra 2007 e 2014), ha aperto un divario di competitività tra i produttori italiani e quelli iberici pari a 15,4 punti durante il periodo 2007-2014. L'industria italiana registra dunque la peggiore performance in termini di CLUP rispetto ai principali competitor europei.

Grafico 3.10

Fuori linea il CLUP italiano (Industria in senso stretto, 2000=100)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

3.5 Rimangono scarse le possibilità di finanziamento delle imprese

Il *mark-up* dell'industria in senso stretto, misurato dal rapporto tra prezzo della produzione e costi unitari variabili, è rimasto piatto nel 2014, dopo il marginale recupero del 2013 (+0,2%; Grafico 3.11). La stabilità del *mark-up* nel 2014 ha riflesso la riduzione sia dei costi (-0,6%) sia dei prezzi (-0,7%). Tra i costi, in realtà, si è ridotto solo quello degli input (-1,6%), in buona misura grazie alla flessione delle quotazioni delle materie prime, mentre è cresciuto il CLUP (+3,3%). La riduzione dei costi operativi ha creato lo spazio per un taglio dei prezzi di vendita, attuato dalle imprese per stimolare la domanda. Nella prima metà del 2015 tali dinamiche sono proseguite: si è avuta una marginale erosione del *mark-up* (-0,1%), dato che al nuovo calo dei costi (-1,8%, dovuto al -3,0% degli input e nonostante il +2,2% del CLUP), le imprese industriali hanno risposto con una più ampia riduzione dei prezzi (-1,9%). Il ricarico sui costi resta, quindi, ai minimi, dopo la lunga fase di riduzione partita alla metà degli anni 90 (-4,9% nel 2015 dal picco del 1996).

Nel 2014 si è registrata un'ulteriore riduzione del margine operativo lordo (MOL) nell'industria, misurato in percentuale del valore aggiunto: 32,5%, da 33,9% nel 2013. Per il MOL, dunque, è proseguito il lungo trend di discesa: la perdita complessiva è di 7,7 punti rispetto al 40,2% nel 2001. La redditività operativa si è ridotta anche in Spagna (47,7%, da 48,4%), dopo la forte crescita degli anni precedenti, risultando ancora di 15,2 punti superiore a quella italiana. In Germania, invece, il MOL industriale è salito nel 2014, sebbene di poco (37,0%, da 36,8%), restando più elevato rispetto all'Italia (di 4,5 punti).

La ridotta redditività operativa delle imprese italiane tiene bassa, in media, la loro capacità di finanziare i nuovi investimenti fissi con risorse generate internamente. Il rapporto tra autofinanziamento e investimenti è cresciuto, come già nel 2012-2013, ma soprattutto per l'ulteriore riduzione del flusso di investimenti a prezzi correnti.

I finanziamenti esterni disponibili per le imprese, presso il settore bancario e sui mercati, rimangono scarsi. Lo stock di prestiti bancari erogati alle imprese manifatturiere si è ridotto ancora nel 2014, sebbene a un ritmo più attenuato: -5 miliardi di euro, pari a -2,4% (dopo i -14 miliardi all'anno nel 2012-2013, pari a -6,1% annuo). Rispetto al picco del settembre 2011, la riduzione complessiva dei prestiti è stata di 44 miliardi di euro a fine 2014 (-18,3%). Nella prima metà del 2015 si sono registrati segnali di un inizio di risalita dei prestiti nel manifatturiero (+0,4% annuo a luglio), un andamento più favorevole rispetto a quello piatto per il credito al totale delle imprese.

Grafico 3.11

Mark-up industriale fermo ai minimi (Italia, dati trimestrali, 2010=100)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

La persistente scarsità di credito bancario è causata soprattutto dall'abnorme aumento del peso dei prestiti deteriorati nei bilanci delle banche (141 miliardi di euro lo stock di sofferenze nel credito alle imprese a metà 2015), a seguito della prolungata debolezza dell'attività economica negli ultimi anni. Ciò rende ancora prudenti gli istituti, divenuti fortemente avversi al rischio di credito, nonostante l'avvio della risalita dell'economia nel 2015. Il *credit crunch* lascia un vuoto finanziario difficile da colmare, data la tradizionale rilevanza del canale bancario per le imprese industriali italiane. La carenza di finanziamenti resta uno dei principali freni al recupero dell'attività economica, specie per le piccole imprese.

Le emissioni di obbligazioni da parte di imprese italiane, per lo più medio-grandi, sono ancora contenute. Nel 2014 si è avuta una nuova flessione, con emissioni inferiori ai titoli in scadenza (-13 miliardi di euro il flusso netto), dopo il risultato già modesto del 2013 (+4 miliardi). Il mercato dei *corporate bond* italiani, dunque, non mostra segnali di ripresa e resta molto lontano dai 64 miliardi all'anno di emissioni nette nel 2008-2009. Sul mercato azionario si sono registrate cinque nuove quotazioni di medio-grandi imprese nel 2014 (due nel 2013), con una raccolta di capitali freschi per 2,9 miliardi di euro. Nella prima metà del 2015 si sono avute due ulteriori quotazioni. Il numero complessivo di società quotate in Italia, tuttavia, resta esiguo rispetto ad altre economie avanzate.

Restano modesti, inoltre, i volumi raccolti tramite i nuovi canali di finanziamento alternativi a quello bancario. Il mercato azionario specifico per le piccole e medie imprese (AIM-MAC), caratterizzato da un processo di ammissione semplificato e a costi ridotti, ha mostrato una buona crescita nel 2014, con la realizzazione di 20 quotazioni e una raccolta complessiva pari a 198 milioni di euro (da 15 IPO, per 168 milioni, nel 2013). Nel 2015, però, l'espansione del nuovo mercato è proseguita sui ritmi dello scorso anno (14 quotazioni nei primi otto mesi), deludendo le attese di un'ulteriore accelerazione. Le obbligazioni di società non quotate (mini-bond), sul mercato dedicato ExtraMot-Pro, sono cresciute in misura significativa nel 2014: 50 emissioni, con una raccolta complessiva pari a 511 milioni di euro (rispetto a 16 operazioni, per 82 milioni, nel 2013). Il ritmo di espansione di tale nuovo mercato, tuttavia, ha registrato un passo indietro nel 2015: 30 emissioni nei primi otto mesi, per 256 milioni di euro.

Questi due nuovi mercati potranno espandersi nei prossimi anni man mano che si strutturerà meglio il lato della domanda. In particolare, le emissioni di mini-bond saranno favorite dall'azione di Fondo di Garanzia (che garantisce portafogli di tali titoli), Fondo Italiano di Investimento (che ha creato un fondo che investe nei nuovi fondi privati specializzati nell'acquisto di questi titoli) e Compagnie di assicurazione (che possono ora investire in mini-bond, anche tramite i fondi privati).

La posizione debitoria di molte imprese italiane è stata alleggerita dal proseguire del processo di smaltimento dei debiti commerciali scaduti della PA. Nel 2014 sono stati pagati 15,5 miliardi di euro di arretrati alle imprese. Il flusso ha rallentato nel 2015: 3,4 miliardi nei primi sette mesi. In totale, da luglio 2013 a luglio 2015 i pagamenti della PA sono arrivati a 38,6 miliardi. Risorse che le imprese hanno utilizzato in parte per accrescere le riserve di liquidità, in parte per ridurre i debiti, specie con banche e fornitori.

Quali sono le componenti di costo più onerose per le imprese manifatturiere italiane?

Nell'attività dell'industria italiana, pesano di più gli acquisti di materie prime e altri beni o il costo del lavoro? E quanto contano i costi per la fornitura dei servizi di cui le imprese hanno bisogno? Per rispondere a queste domande il CSC ha analizzato i bilanci 2014 di un set molto ampio di imprese manifatturiere italiane, composto da 38.775 aziende con almeno 10 dipendenti (escludendo quindi le micro-imprese), per un totale di oltre 1,9 milioni di dipendenti¹. Si tratta di una fetta importante della manifattura in Italia (2,8 milioni di dipendenti in 72mila imprese con più di 10 dipendenti; dati 2012). Da questi bilanci sono state estratte le voci del conto economico che riguardano i costi della gestione operativa (escludendo, quindi, i costi finanziari e straordinari). In base a tali dati, è stata calcolata la struttura dei costi della produzione, per ciascun comparto manifatturiero (2 digit ATECO 2007).

Dall'analisi emerge un tratto comune nella struttura dei costi industriali in Italia: la quota per gli acquisti di commodity, beni intermedi, semilavorati e prodotti finiti è la prima voce di costo per tutti i settori manifatturieri (Tabella A, voce di bilancio "Materie prime e consumo"). In media, questa voce è pari al 57,8% dei costi operativi. Ciò significa che uno shock di prezzo su tali beni, che includono appunto le materie prime, ha un impatto molto elevato per la manifattura.

Questa voce comprende, oltre alle commodity, gli acquisti di combustibili, di beni intermedi (ad esempio, il materiale di confezionamento) e di semilavorati utilizzati dall'azienda per il proprio processo produttivo. Sono inclusi, inoltre, gli acquisti di prodotti finiti, in genere beni realizzati da aziende minori sui quali una medio-grande impresa appone il proprio marchio (ad esempio, prodotti alimentari venduti da un'azienda che produce pasta).

Ci sono ampie differenze tra comparti nell'importanza degli acquisti di beni. L'incidenza di tale voce di costo è massima nella raffinazione del petrolio (85,5%) e nella metallurgia (73,1%) ed è molto elevata anche nella produzione di autoveicoli (69,2%) e nel settore alimentare (66,4%). Viceversa, conta molto meno nel computer-elettronica (42,6%) e nell'abbigliamento (43,7%)². Dunque, una variazione del prezzo internazionale delle materie prime ha un impatto molto differenziato nei diversi comparti (in alcuni il peso è doppio rispetto ad altri). In

¹ Sono stati esclusi i bilanci consolidati, per evitare duplicazioni di imprese. Inoltre, è stata effettuata una pulizia del campione, eliminando i bilanci con dati anomali o incompleti.

² Raggruppando le imprese del campione CSC per dimensione in base al criterio del fatturato (piccole: 2-10 milioni di euro; medie: 10-50 milioni; grandi: più di 50 milioni, definizione Commissione UE), risulta che l'incidenza degli acquisti di materie prime e altri beni sui costi è massima per le aziende maggiori (63,1%), di quasi dieci punti inferiore per le medie (54,6%) e ancora più bassa per le piccole (43,6%). Queste ampie differenze riflettono il fatto che in molti settori le grandi imprese tendono a trovarsi relativamente più a valle nelle catene di fornitura, con importanti eccezioni in alcuni casi (ad es. componenti elettronici), oltre che la maggiore intensità di scala in alcuni dei settori nei quali gli acquisti di beni pesano di più tra i costi (raffinazione petrolifera, tabacco). L'incidenza del costo del personale è speculare a quella degli acquisti di beni: minima per le grandi imprese (11,8%), più alta per le medie (16,4%), massima per le piccole (23,5%). Va ricordato ancora che questa analisi aggregata sul manifatturiero e i suoi comparti non considera esplicitamente il contenuto di lavoro dei beni acquistati da un'azienda.

altri termini, alcuni settori sono strutturalmente più esposti a shock sui costi dei beni (raffinazione, metallurgia, alimentari), mentre altri sono più al riparo (abbigliamento, elettronica).

Va detto che l'elevata frammentazione produttiva che caratterizza il manifatturiero italiano contribuisce a far sì che, in questa analisi svolta sul bilancio aggregato della manifattura e dei suoi comparti (non su un ipotetico bilancio "consolidato"), l'incidenza dei costi per acquisti di beni è particolarmente rilevante. Man mano che in un'azienda gli acquisti di semilavorati sostituiscono la produzione da materia prima, infatti, si gonfia la sua spesa per beni, mentre quella per lavoro si sposta nell'azienda a monte, che vede crescere anche il valore della produzione. Tutto questo avviene a parità di valore aggiunto complessivo. Detto in altri termini, questa analisi aggregata sul manifatturiero non può tenere conto del contenuto di lavoro dei beni acquistati che, dal punto di vista di una singola azienda, in Italia è particolarmente rilevante.

I vari comparti manifatturieri, naturalmente, hanno in genere bisogno di commodity diverse per svolgere la loro attività caratteristica. Se varia solo il prezzo dei metalli, nell'immediato è il settore della metallurgia a vedere un mutamento dei costi. Se cambia solo il prezzo dei cereali, l'impatto diretto si avrà nel settore alimentare. Alcune materie prime, invece, sono utilizzate da più settori. Negli ultimi anni, tuttavia, la correlazione tra i prezzi delle diverse materie prime è cresciuta notevolmente. Ciò riflette il crescente ruolo, nella determinazione delle quotazioni, di fattori comuni: soprattutto, la domanda di materie prime dei paesi emergenti, che tende ad alzare (o abbassare) i prezzi tutti insieme; in minor misura, la crescente importanza dei capitali finanziari che vengono investiti nei mercati delle commodity. Perciò, oggi la situazione tipica è quella di una variazione generalizzata delle quotazioni, con eccezioni per poche commodity. Uno shock di prezzo di questo tipo tende, pertanto, a colpire tutti i comparti manifatturieri, con un'intensità che dipende ovviamente dal peso degli acquisti di commodity sul totale dei costi operativi di ogni comparto.

È importante ricordare, inoltre, che non tutti i comparti industriali utilizzano direttamente materie prime o, comunque, non nella stessa proporzione di altri. Alcuni, infatti, sono operativamente posti a valle di quelli che lavorano le materie prime. Perciò, i prodotti finiti dei secondi sono gli intermedi per i primi. Gli esempi sono molti: l'abbigliamento utilizza i prodotti del tessile, il mobile si rifornisce dei prodotti dell'industria del legno e della carpenteria metallica. Ragionando per filiere, l'impatto del rincaro di una commodity utilizzata nel comparto a monte (ad esempio, il cotone per l'industria tessile) si riversa, con un ritardo più o meno lungo, anche su quello a valle (l'abbigliamento). Anche i costi per beni intermedi o semilavorati, come detto, sono compresi nella voce di bilancio "materie prime e consumo".

Esistono anche beni intermedi che vengono utilizzati da più settori a valle. I combustibili, che sono il prodotto del settore della raffinazione del petrolio, rappresentano il bene intermedio maggiormente diffuso tra i costi operativi dei diversi altri comparti industriali. È per questo che uno shock sul prezzo del greggio, che impatta nell'immediato sull'industria della raffinazione, tende rapidamente a diffondersi tra i costi di tutti gli altri comparti manifatturieri.

In tutti i comparti tranne uno (computer-elettronica) la seconda voce di costo per le aziende italiane è quella relativa ai servizi. L'abbigliamento è quello in cui i costi per servizi incidono

di più (32,5%), la raffinazione quello in cui contano meno (7,0%). In media, nel manifatturiero i costi per servizi rappresentano il 20,5% del totale. La voce di costo "servizi" nei bilanci delle aziende è un aggregato molto eterogeneo. Nella banca dati sui bilanci, però, non è disponibile una disaggregazione più fine che distingua i singoli elementi. In alcuni comparti, la parte maggiore tende a essere costituita da spese per pubblicità, trasporti e commercializzazione. Ad esempio, imprese che producono beni di consumo finale (alimentari, abbigliamento) tendono a fare più pubblicità di aziende che producono beni intermedi. In altri comparti, perciò, sono più rilevanti le spese per utenze o per manutenzioni. In questa voce sono comprese anche le spese legali, per assicurazioni, per la formazione.

Tabella A

Acquisti di commodity e altri beni: ampie differenze settoriali nel peso sui costi industriali

(Italia, manifatturiero, struttura dei costi di produzione, quote %, dati 2014)

	Materie prime e consumo ¹	Servizi ²	Costi del personale	Ammortam. e svalutaz.	Godimento beni di terzi	Oneri diversi di gestione	Accantonam. per rischi	Altri accantonam.	Variazione materie
Tabacco	85,5	8,9	4,2	0,5	0,5	0,3	0,0	0,2	-0,1
Raffinazione del petrolio	85,4	7,0	2,3	3,0	0,7	0,7	0,1	0,2	0,6
Metallurgia	73,1	13,7	8,8	3,1	0,9	0,5	0,2	0,1	-0,5
Autoveicoli	69,2	13,7	10,7	3,5	1,0	0,9	1,2	0,2	-0,5
Alimentari	66,4	18,8	10,0	3,0	1,2	0,8	0,1	0,1	-0,3
Prodotti chimici	60,0	21,9	11,3	3,6	1,5	1,2	0,3	0,1	0,0
Materiali elettrici	57,1	18,9	17,1	3,3	2,3	1,0	0,5	0,1	-0,2
Gomma e materie plastiche	57,1	19,5	15,9	3,8	2,5	1,1	0,1	0,0	0,0
Carta e cartone	56,0	22,7	13,8	4,2	2,1	0,9	0,1	0,1	0,0
Farmaceutici	55,2	20,3	16,2	4,4	1,4	1,8	0,3	0,5	-0,1
Altri prodotti manifatturieri	54,9	20,8	18,3	3,4	1,9	1,1	0,2	0,2	-0,7
Bevande	54,6	28,4	9,5	4,2	1,2	2,3	0,1	0,1	-0,3
Macchinari e apparecchiature	53,6	20,5	19,4	3,3	2,0	1,0	0,4	0,2	-0,4
Legno	53,1	21,1	17,4	4,4	2,6	1,6	0,2	0,0	-0,4
Pelli e calzature	50,0	31,2	14,1	2,2	1,8	1,0	0,3	0,0	-0,6
Mobili	49,3	25,4	18,2	3,4	2,7	1,2	0,1	0,1	-0,3
Tessili	47,2	27,0	18,3	3,6	2,3	1,4	0,1	0,1	-0,1
Altri mezzi di trasporto	46,1	26,5	18,1	4,5	1,5	1,5	2,0	0,1	-0,3
Prodotti in metallo	45,1	24,3	22,0	4,3	3,1	1,3	0,1	0,1	-0,2
Abbigliamento	43,7	32,5	15,7	2,9	4,2	1,2	0,2	0,1	-0,4
Computer, elettronica, ottica	42,6	23,0	26,0	4,5	2,0	1,2	0,6	0,1	0,0
Lav. ne minerali non metalliferi	41,5	27,9	19,9	6,3	2,4	1,8	0,1	0,1	0,0
Stampa	35,1	29,2	23,3	5,4	5,0	1,4	0,4	0,0	0,2
Manifatturiero	57,8	20,5	14,9	3,6	1,9	1,1	0,4	0,1	-0,2

Bilanci di 38.775 imprese con almeno 10 dipendenti. Dati ordinati per "Materie prime e consumo".

¹ Acquisto di materie prime, combustibili, beni intermedi, prodotti finiti.² Pubblicità, trasporti, commercializzazione, utenze, manutenzioni, altri servizi.

Fonte: elaborazioni CSC su dati AIDA.

I costi per servizi superano, in alcuni settori di stretta misura, quelli per il personale, che occupano il terzo posto nella graduatoria. Le spese per il personale includono salari e stipendi lordi (71,4% del totale), oneri sociali, trattamento di fine rapporto, trattamento di quiescenza (cioè accantonamenti a fondi di previdenza integrativi previsti da contratti collettivi di lavoro o accordi aziendali). Questa voce pesa molto in alcuni settori (26,0% dei costi operativi nei computer-elettronica), decisamente meno in altri (2,3% nella raffinazione petrolifera). In media, il costo del lavoro conta per il 14,9% dei costi operativi nel manifatturiero italiano. Ancora una volta, va sottolineato che si tratta solo dell'incidenza diretta del costo del lavoro, visto che questa analisi svolta sul bilancio "aggregato" del manifatturiero italiano non può tenere conto del contenuto di lavoro dei beni acquistati.

Appendice metodologica. La *Constant Market Share Analysis* (CMS) in formule

L'analisi serve a valutare in che misura la quota di mercato di un singolo paese (nel nostro caso l'Italia) dipende dalla "scelta" dei mercati di destinazione (paesi) e dalla tipologia delle merci esportate (settori).

Definito l'insieme di riferimento come il totale delle importazioni di tutti i paesi dal Mondo (o da un gruppo di esportatori), la variazione della quota di mercato dell'Italia, in un dato periodo di tempo, può essere scomposta in quattro componenti: un effetto paese, un effetto settore, un effetto che deriva dall'incrocio paese-settore (queste tre componenti definiscono nel loro complesso un effetto "struttura") e infine un effetto "residuale", indipendente dalla specializzazione dell'export. Le prime tre componenti misurano il contributo della specializzazione dell'export italiano, all'inizio e durante il periodo di tempo²⁰. La componente residuale comprende invece semplicemente ciò che non può essere spiegato dalla struttura dell'export. In generale, essa può dipendere da una molteplicità di fattori: per esempio, dall'ascesa fisiologica dei paesi emergenti (che guadagnano quote di mercato a discapito dei paesi avanzati); oppure dalla dinamica relativa della competitività italiana, nel senso più ampio del termine (di prezzo, di costo, di qualità, ecc.). Nel caso in cui l'insieme di riferimento comprenda solo un gruppo di paesi esportatori omogeneo in termini di grado di sviluppo, struttura produttiva e posizione geografica, come quelli dell'Area euro nell'analisi del CSC, la componente residuale può essere interpretata come un effetto di competitività.

La quota di mercato detenuta dall'Italia, rispetto all'insieme di riferimento che chiamiamo Mondo, è pari al rapporto tra importazioni dall'Italia, m , e quelle dal Mondo, M :

$$S \equiv \frac{m}{M}$$

²⁰ Più precisamente, ognuna di esse è costituita da due parti: la prima misura la variazione che si avrebbe se le quote per paese, o per settore, rimanessero costanti nel periodo di tempo; la seconda, invece, valuta l'impatto della variazione di queste quote nel corso del periodo. Per semplicità nella presente analisi questi due effetti sono valutati congiuntamente.