

## **ESPORTAZIONI E MARGINI DI PROFITTO DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE ITALIANE NEL 1993-1994**

di Piero Cipollone \* \*\*

### **1. Introduzione**

*Nel biennio 1993-1994 la quota del risultato lordo di gestione<sup>1</sup> sul valore aggiunto nella trasformazione industriale è aumentata in Italia di 4,1 punti percentuali, passando dal 29,7 per cento del 1992 al 33,8 del 1994; si è così interrotta la discesa in atto dal 1989 (Grafico 1).*

*Il recupero dei profitti non è stato una peculiarità dell'Italia; ha interessato tutti i paesi del G7, con la sola eccezione del Giappone. Questa omogeneità di andamenti non stupisce per quel che concerne il 1994, anno di ripresa ciclica per tutti i paesi; appare, invece, singolare nel 1993 quando i paesi industriali erano caratterizzati da forti divari nei tassi di crescita: Italia, Germania e Francia attraversavano una fortissima recessione; Stati Uniti, Regno Unito e Canada erano nel pieno di una fase espansiva. Se si prende però a riferimento l'ultimo anno di recessione in questi ultimi tre paesi, il 1991, si vede come la quota dei profitti vi fosse allora sensibilmente diminuita, confermandone la tendenza prociclica già osservata nei primi anni ottanta. Anche nei tre grandi paesi dell'Europa continentale il precedente rallentamento ciclico si era associato con una flessione della quota di valore aggiunto destinata alle imprese<sup>2</sup>.*

*In Italia, l'anomalia è stata nel 1993 particolarmente vistosa, con un aumento dei margini pari a 0,5 punti percentuali di valore aggiunto, in presenza di una caduta del PIL dell'1,2 per cento e del valore aggiunto industriale del 2,4 per cento. In questo lavoro si analizza l'andamento dei margini di profitto delle imprese manifatturiere italiane nel biennio 1993-1994, cercando di cogliere le determinanti legate all'eccezionale aumento delle esportazioni registrato in quegli anni.*

*Una semplice disaggregazione dei risultati fra branche con alta o bassa propensione all'esportazione, come quella riportata nella Tavola 1, è indicativa ma imprecisa, poichè molte imprese vendono simultaneamente sia sul mercato domestico sia su quello estero. Si è allora cercato di sviluppare uno schema di analisi dei dati che consenta di valutare quanta parte della variazione dei margini di profitto sia attribuibile alle vendite interne e quanta parte alle esportazioni.*

*Il lavoro è organizzato come segue. Nel paragrafo 2 si descrive lo schema concettuale che permette di separare gli effetti dei due mercati. Nel paragrafo 3 si presentano i risultati dell'applicazione dello schema all'industria trasformatrice italiana negli anni 1993 e 1994. Nel paragrafo 4 sono riportate le conclusioni.*

### **2. Lo schema concettuale**

*Dalla identità della distribuzione del reddito per fattori della produzione:*

*Valore aggiunto = reddito da lavoro + risultato lordo di gestione*

*si ricava la quota del risultato lordo di gestione (d'ora in poi, profitti) come il complemento a uno del rapporto tra il reddito da lavoro per unità di lavoro (d'ora in poi, salario) e il valore aggiunto per unità di lavoro (d'ora in poi, produttività del lavoro):  $s \frac{K}{Y} = 1 - w \frac{L}{Y} = 1 - \frac{w}{\pi}$*

\* Banca d'Italia, Servizio Studi

\*\* Con la supervisione di Salvatore Rossi

dove i simboli assumono gli usuali significati. La variazione  $\Delta$  della quota dei profitti tra  $t-1$  e  $t$  può essere espressa come differenza tra il tasso di crescita della produttività e quello del salario tra  $t-1$  e  $t$ , corretta per un fattore moltiplicativo pari al salario al tempo  $t-1$  scontato per la crescita della produttività:

$$\Delta = \left(1 - \frac{w_t}{\pi_t}\right) - \left(1 - \frac{w_{t-1}}{\pi_{t-1}}\right) = \left(1 - \frac{1+r_w}{1+r_\pi}\right) \frac{w_{t-1}}{\pi_{t-1}} = (r_\pi - r_w) \frac{w_{t-1}}{(1+r_\pi)\pi_{t-1}}$$

dove la lettera  $r$  denota tassi di variazione. Poichè  $r_\pi = \frac{Y_t L_{t-1}}{Y_{t-1} L} - 1$ , se si definisce il valore aggiunto come quota del valore della produzione:  $Y_t = \lambda_t P_t Q_t$ , possibile riscrivere la variazione

della produttività come  $r_\pi = \frac{L_{t-1}}{L_t} \frac{\lambda_t P_t Q_t}{\lambda_{t-1} P_{t-1} Q_{t-1}} - 1$ . La variazione della quota dei profitti diventa:

$$\Delta = \left( \frac{(1+r_\lambda) P_{t-1}^e Q_{t-1}^e (1+r_{pe})(1+r_{Qe})}{(1+r_L) P_{t-1} Q_{t-1}} + \frac{(1+r_\lambda) P_{t-1}^i Q_{t-1}^i (1+r_{pi})(1+r_{Qi})}{(1+r_L) P_{t-1} Q_{t-1}} - (1+r_w) \right) \frac{w_{t-1}}{(1+r_\pi)\pi_{t-1}}$$

dove  $Q^e$ ,  $Q^i$ ,  $Q$  indicano le quantità esportate, quelle collocate sul mercato interno e quelle totali;  $P^e$ ,  $P^i$ ,  $P$  indicano i prezzi all'esportazione, quelli praticati all'interno e quelli totali.

Indicando con  $PE$  il rapporto tra il valore della produzione esportata e quello della produzione totale, e notando che:  $(1+r_w) = PE_{t-1}(1+r_w) + (1-PE_{t-1})(1+r_w)$ , la variazione della quota può essere riscritta, dopo le opportune semplificazioni:

$$\Delta = \left( \frac{(1+r_{pe})}{(1+r_p)} \frac{(1+r_{Qe})}{(1+r_Q)} - \frac{(1+r_w)}{(1+r_\pi)} \right) PE_{t-1} \frac{w_{t-1}}{\pi_{t-1}} + \left( \frac{(1+r_{pi})}{(1+r_p)} \frac{(1+r_{Qi})}{(1+r_Q)} - \frac{(1+r_w)}{(1+r_\pi)} \right) (1-PE_{t-1}) \frac{w_{t-1}}{\pi_{t-1}}$$

avendo rammentato che:  $\frac{1}{(1+r_\pi)} = \frac{(1+r_L)}{(1+r_\lambda)(1+r_p)(1+r_Q)}$

Definiamo le seguenti variabili:

1) Contributo percentuale non ponderato delle esportazioni:

$$CPENP = \frac{(1+r_{pe})}{(1+r_p)} \frac{(1+r_{Qe})}{(1+r_Q)} - \frac{(1+r_w)}{(1+r_\lambda)}$$

2) Contributo percentuale non ponderato delle vendite interne:

$$CPMINP = \frac{(1+r_{pi})}{(1+r_p)} \frac{(1+r_{Qi})}{(1+r_Q)} - \frac{(1+r_w)}{(1+r_\lambda)}$$

3) Contributo delle esportazioni alla variazione assoluta della quota:

$$CAE = CPENP PE_{t-1} \frac{w_{t-1}}{\pi_{t-1}}$$

4) Contributo delle vendite interne alla variazione assoluta della quota:

$$CAMI = CPMINP (1-PE_{t-1}) \frac{w_{t-1}}{\pi_{t-1}}$$

5) Contributo delle esportazioni alla variazione percentuale della quota:

$$CPE = CPENP PE_{t-1} \frac{\frac{w_{t-1}}{\pi_{t-1}}}{1 - \frac{w_{t-1}}{\pi_{t-1}}}$$

6) Contributo delle vendite interne alla variazione percentuale della quota:

$$CPMI = CPMINP (1 - PE_{t-1}) \frac{\frac{W_{t-1}}{\pi_{t-1}}}{1 - \frac{W_{t-1}}{\pi_{t-1}}}$$

I contributi percentuali non ponderati sono composti ciascuno di due termini, così interpretabili: il primo termine è il rapporto tra la dinamica del valore della produzione venduta su uno dei due mercati (quello interno o quello estero) e la dinamica della produzione totale; esso è a sua volta il prodotto della dinamica della propensione ad esportare (o della propensione al mercato interno) a prezzi costanti e della variazione della profittabilità relativa delle esportazioni (o delle vendite interne). Questa scomposizione è utile in quanto permette di capire il ruolo giocato dai prezzi e dalle quantità nel determinare l'impulso redistributivo. Il secondo termine è il rapporto tra dinamica del salario e dinamica della produttività nominale; esso è quindi interpretabile come la variazione del CLUP; nel paragrafo successivo ci si riferisce a questo rapporto come al CLUP.

Lo schema presentato permette di scomporre la variazione della quota dei profitti nei contributi delle esportazioni e delle vendite interne. Questi ultimi sono a loro volta scomponibili nelle loro determinanti ultime: l'andamento della profittabilità relativa delle esportazioni (vendite interne) e quello della propensione ad esportare (a vendere sul mercato interno) a prezzi costanti.

Prima di applicare lo schema ai dati vanno sottolineate alcune sue limitazioni:

1) esso è uno schema di natura contabile *ex-post* e non un modello comportamentale. Non è quindi utilizzabile per esercizi di simulazione;

2) applicato ai dati del 1993 e del 1994, anni di boom delle esportazioni, esso probabilmente sovrastima l'effetto del mercato estero sull'andamento della quota dei profitti. Infatti, la crescita del salario non viene scomposta in una parte attribuibile alle lavorazioni per l'esportazione e in una attribuibile alle lavorazioni per il mercato interno. Quindi, ad esempio, la crescita relativa della produttività nominale delle esportazioni viene confrontata con la crescita del salario medio e non con quella specifica dei comparti che lavorano per l'estero. È però ragionevole pensare che in un anno di boom delle esportazioni si sarebbe osservata, ove fosse stato possibile, una dinamica del salario di coloro che producono per l'estero più rapida di quella del salario degli addetti ai comparti che lavorano per il mercato interno;

3) una ulteriore conseguenza di questo discusso sub 2) è che i confronti tra branche diventano problematici, data la dipendenza della dinamica del salario medio dalla propensione ad esportare della branca.

### 3. Esportazioni e profitti: un'analisi settoriale

La tavola 2 riporta i risultati della applicazione dello schema del paragrafo precedente alle branche della trasformazione industriale italiana negli anni 1993 e 1994. La variazione assoluta della quota dei profitti è stata scomposta in due componenti: quella attribuibile alle esportazioni e quella attribuibile alle vendite interne di ciascuna branca.

In tutti i settori si osserva lo stesso fenomeno: la crescita delle esportazioni nel 1993 e nel 1994 si è tradotta in un vero e proprio boom dei profitti da esportazioni (Cfr. Tavola 2, variabile CAE). Al contrario, le vendite interne hanno contribuito alla variazione della quota dei profitti in modo opposto tra il 1993 e il 1994 (Cfr. Tavola 2, variabile CAMI). Nel primo anno, la



*recessione interna ha provocato una riduzione della quota dei profitti, in linea con quanto previsto dalla teoria e con gli andamenti passati. Nel 1994, con l'attivarsi della ripresa, anche le vendite interne hanno dato un consistente contributo all'aumento dei margini di profitto.*

*Comunque, nel complesso della trasformazione industriale l'impulso ai profitti dato dalla domanda estera ha prevalso in entrambi gli anni. Ciò si è riflesso in una crescita della quota di 0,5 punti nel 1993, nonostante il contributo avverso del mercato interno (-2,7 punti percentuali; cfr. variabile CAMI della Tavola 2), e di 3,6 punti nel 1994, quando l'effetto redistributivo è stato favorevole su entrambi i mercati (2,2 dei 3,6 punti di aumento sono attribuibili alle esportazioni e i restanti 1,4 punti al mercato interno; cfr. variabili CAE e CAMI della Tavola 2).*

*Nel Grafico 2 l'andamento dei margini di profitto della trasformazione industriale è stato scomposto nelle due componenti "estera" e "interna", messe a confronto con l'andamento dei rispettivi mercati. L'andamento prociclico della quota dei profitti risulta con sufficiente chiarezza. In entrambi i mercati una espansione ciclica della domanda induce normalmente una variazione nella stessa direzione della quota.*

*Per dare conto della articolazione a livello settoriale dell'andamento della quota dei profitti nei due mercati, le branche della trasformazione industriale sono state aggregate in due gruppi, secondo il livello della propensione ad esportare. Nel gruppo A sono presenti le branche con propensione ad esportare nel 1992 maggiore del 20 per cento, nel gruppo B quelle con propensione ad esportare inferiore al 20 per cento<sup>3</sup>.*

*Questi due gruppi, pur avendo avuto una dinamica molto simile delle esportazioni nei due anni considerati (Cfr. Tavola 1), hanno fatto registrare variazioni di quota molto diverse. Nel gruppo A si osserva un aumento di 1,6 punti nel 1993 e 3,8 punti nel 1994, essenzialmente a causa dell'impulso redistributivo della domanda estera (5,6 punti nel 1993 e 3,1 nel 1994; cfr. variabile CAE nella Tavola 2). Nel gruppo B, invece, la quota diminuisce nel 1993 quando l'impulso dovuto alla domanda interna (-2,2 punti; cfr. variabile CAMI nella Tavola 2) prevale sull'aumento indotto dalla domanda estera (1,7 punti). Questa contrapposizione scompare nel 1994.*

*La Tavola 3 riporta i contributi alla variazione percentuale della quota dei profitti: CPENP per le esportazioni e CPMINP per le vendite interne. Nel complesso della trasformazione industriale il contributo delle esportazioni è stato sensibilmente più forte di quello del mercato interno. Il divario, valutabile intorno al 24 per cento nel 1993, si è ridotto nel 1994 a poco meno del 9 per cento.*

*Anche in questo caso è utile guardare ai due gruppi di branche con alta e bassa propensione all'esportazione. Nel 1993, la quota dei profitti da esportazioni ha subito un aumento molto più forte nei settori più aperti (il CPENP è stato pari al 21 per cento nel gruppo A e al 17,5 per cento nel gruppo B; Cfr. Tavola 3). Queste variazioni indicano che i settori più aperti agli scambi internazionali sono anche quelli che più prontamente hanno reagito allo sfasamento ciclico dell'economia italiana. Gli altri settori si sono mossi con maggiore lentezza nel 1993, ma l'anno dopo hanno saputo cogliere le opportunità offerte dalla crescita delle esportazioni meglio di quanto non abbiano fatto i settori del gruppo A (nel 1994 il CPENP del gruppo B è stato superiore a quello del gruppo A di circa 2,2 punti percentuali).*

*L'andamento dei profitti da vendite interne è stato migliore, in entrambi gli anni, nei settori meno aperti. Nel primo anno questi hanno saputo difendere la loro quota di profitti meglio di quanto abbiano fatto quelli del gruppo A (il CPMINP è stato pari a -8,4 per cento nel gruppo A e a -3,9 per cento nel gruppo B). Nel 1994, essi sono stati più pronti ad approfittare dell'inver-*

sione nel ciclo della domanda interna (il CPMINP del gruppo A è stato pari all'1,7 per cento, al 3,8 per cento nel gruppo B).

Sulla base di questi risultati si può avanzare l'ipotesi che nel 1994 i settori meno propensi all'esportazione abbiano tentato di compensare la perdita di margini di profitto subita nel 1993, in due direzioni. Da un lato, hanno tentato un recupero di quota rispetto al lavoro. Si ricorda che il guadagno complessivo di margini ottenuto dalle imprese di questo gruppo nel 1994 è stato pari a 3,5 punti percentuali di valore aggiunto. Come è evidente dal Grafico 3, essi non solo hanno compensato la lieve perdita del 1993, ma sono riusciti a tornare quasi ai livelli del 1990, storicamente tra i più alti. Dall'altro, hanno cercato di recuperare il favorevole divario di margini rispetto ai settori con più forte propensione ad esportare, fortemente ampliatisi nei primi anni di recessione e lievemente eroso nel 1993.

La parte restante di questo lavoro è dedicata proprio a questo secondo aspetto. Come illustrato nel paragrafo precedente, la dinamica dei profitti, ad esempio, da esportazioni, è pari alla differenza tra la dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto e la dinamica del rapporto esportazioni/produzione a prezzi correnti. Quest'ultima è a sua volta il prodotto della dinamica della propensione ad esportare a prezzi costanti e della variazione della profittabilità relativa delle esportazioni.

Il CLUP è stato importante nella redistribuzione del reddito tra imprese e lavoro soprattutto nel 1994, quando si è contratto del 5 per cento; questa riduzione è stata uniforme nei due gruppi e non ha inciso sui margini relativi, come aveva fatto nel 1993 quando aveva favorito i margini del gruppo A (nel gruppo A si era avuta una contrazione del 2 per cento e nel gruppo B una crescita dell'1 per cento) grazie a una dinamica della produttività nominale (6 per cento) più rapida di quella del salario (4 per cento).

Nel 1993, nella media della trasformazione industriale, l'aumento del 18 per cento della quota venduta all'estero del prodotto è da attribuire per il 12 per cento alla crescita delle quantità e solo per il 6 per cento a quella dei prezzi. I rispettivi valori per il 1994 sono stati 7 per cento e -1 per cento. L'effetto redistributivo dalle esportazioni è dunque dipeso molto più dalla dinamica relativa delle quantità che non da quella dei prezzi.

Il gruppo dei settori più aperti ha giocato un ruolo da protagonista nel determinare questi esiti contrapposti dei prezzi e delle quantità. Nel 1993, questo gruppo ha aumentato i prezzi all'esportazione, rispetto a quelli medi, del 5 per cento (6 per cento l'aumento del gruppo B), mentre il corrispondente aumento delle quantità è stato del 13 per cento (11 per cento l'aumento del gruppo B). Nel 1994 questa strategia è proseguita. Sempre per il Gruppo A i prezzi all'esportazione sono aumentati di circa un punto percentuale meno di quelli medi (+1 per cento l'analogo numero riferito al gruppo B) mentre la quota delle quantità collocate all'estero è cresciuta del 6 per cento (stesso aumento si è avuto per il gruppo B).

#### **4. Conclusioni**

In questo lavoro si è analizzata l'influenza che la forte espansione delle esportazioni ha esercitato sull'aumento dei profitti delle imprese manifatturiere italiane nel biennio 1993-1994. Lo schema concettuale usato ha permesso di verificare come il lieve aumento della quota aggregata dei profitti sul valore aggiunto nel 1993 sia stato il risultato del prevalere degli effetti della forte crescita della domanda estera sull'impulso negativo impresso dalla caduta della domanda interna. Nel 1994 la quota dei profitti è stata spinta nella stessa direzione di crescita da entrambi i mercati.

Si è inoltre articolata l'analisi a livello settoriale. Questo ha permesso di verificare come la crescita dei margini abbia riguardato nel 1993 quasi esclusivamente le branche con forte propensione ad esportare. Al contrario, dove l'orientamento verso il mercato interno è preponderante si è avuta in quell'anno una brusca flessione dei margini. Nel 1994 l'effetto redistributivo a favore dei profitti si è generalizzato, in ragione delle mutate condizioni cicliche della domanda interna.

Infine, si è potuto osservare come la redistribuzione funzionale abbia implicato anche una rilevante alterazione della redditività tra settori. Nel biennio esaminato i settori i più aperti alla concorrenza internazionale hanno visto aumentare la loro quota relativa di profitti rispetto a quella media della trasformazione industriale, dopo quasi un decennio di continuo declino.

- (1) Calcolata imputando ad ogni unità di lavoro (standard) autonoma un reddito da lavoro pari a quello medio delle unità di lavoro standard dipendenti.
- (2) La tesi di un andamento prociclico della quota dei profitti, quindi di un andamento anticiclico della quota dei redditi da lavoro, ha robusti fondamenti teorici. L'andamento della quota da lavoro dipendente è legata alla dinamica del salario nominale (per unità di lavoro dipendente) relativamente a quella della produttività nominale del lavoro (valore aggiunto a prezzi correnti per unità di lavoro dipendente). Nella letteratura si fa spesso riferimento a salario e produttività reali del lavoro (Faustini 1984). Le due formulazioni sono equivalenti quando si deflaziona il reddito da lavoro dipendente per unità di lavoro con il deflatore del valore aggiunto. La letteratura sul comportamento dei salari reali durante il ciclo economico è vastissima (Brandolini 1995). Ai nostri fini basta richiamare il filone di analisi teso a ricercare le ragioni della rigidità salariale. Sono stati sviluppati diversi modelli, dai contratti impliciti (Azaradis 1975, Baily 1974, Gordon 1974), ai modelli di bargaining che incorporano gli effetti sul salario della presenza dei sindacati (Oswald 1985, Pencavel 1993), ai cosiddetti efficiency wages (Stiglitz 1986). È fuori dall'interesse di questo lavoro entrare nei dettagli dei singoli modelli; da tutta questa letteratura emerge comunque una indicazione chiara: la rigidità dei salari reali, oltre che dalle frizioni di breve periodo, è il risultato di un processo ottimizzante degli operatori e come tale è caratteristica strutturale del sistema economico. L'andamento prociclico della produttività media di un singolo occupato deriva dal fatto che nel breve periodo le imprese soddisfano una maggiore domanda di output senza variare proporzionalmente l'occupazione. Il fenomeno del *labour hoarding* è spesso invocato per spiegare questa capacità delle imprese. Una delle motivazioni usate per spiegare la presenza nelle imprese di input di lavoro diversi da quelli ottimali è l'esistenza di costi di aggiustamento degli *input* produttivi. Per giustificare l'esistenza del *labour hoarding* non è necessario entrare nella irrisolta questione relativa alla forma della funzione dei costi di aggiustamento (Hamermesh 1989). L'esistenza di costi di aggiustamento, siano essi convessi o fissi, può indurre l'impresa a non adeguare l'esistente stock di capitale e lavoro al livello ottimale. In fasi di espansione la produttività media degli inputs tenderà ad aumentare, perchè l'impresa utilizzerà con maggiore intensità l'esistente dotazione di capitale e lavoro, adeguandola solo in parte o non adeguandola affatto ai livelli ottimali di lungo periodo. Altre motivazioni che spiegano la presenza di capacità produttiva in eccesso possono essere rintracciate nella letteratura sui comportamenti strategici assunti dalle imprese per impedire l'entrata nel proprio mercato di altre imprese concorrenti (Tirole 1990). Se la tecnologia è tale da non permettere una piena sostituibilità tra capitale e lavoro, allora alla capacità produttiva in eccesso dovrà associarsi anche un eccesso di fattore lavoro. In sintesi, l'andamento controciclico della quota del lavoro deriva dal fatto che i salari reali si adeguano alle oscillazioni cicliche meno rapidamente della produttività.
- (3) Nel gruppo A sono compresi i seguenti settori: macchine agricole e industriali, macchine per ufficio, materiale elettrico, tessile-abbigliamento e cuoio e calzature, mezzi di trasporto e gomma e plastica. Nel gruppo B sono invece confluiti i settori minerali ferrosi e non ferrosi, minerali e prodotti non metalliferi, chimici e farmaceutici, prodotti in metallo escluse le macchine, legno e mobili, carta e cartotecnica.

## Bibliografia

- AZARADIS, C., 1975: 'Implicit Contracts and Underemployment Equilibria', *Journal of Political Economy*, 83.
- BAILY, M., 1974: 'Wage and Employment under Uncertain Demand', *Review of Economic Studies*, 41.
- BRANDOLINI, A., 1995: 'In Search of a Stylised Fact: Do Real Wages Exhibit a Consistent Pattern of Cyclical Variability?', *Journal of Economic Surveys*, Vol. 9, No. 2.
- FAUSTINI, G., 1984: 'Real Wage Gap e Occupazione', *Rassegna di Statistiche del Lavoro*.
- GORDON, D., 1974: 'A Neoclassical Theory of Keynesian Unemployment', *Economic Inquiry*, 12.



- HAMERMESH, D.: 'Labor Demand and the Structure of Adjustment Cost', *American Economic Review*, 79, 4.
- OSWALD, A., 1985: 'The Economic Theory of Trade Unions: An Introductory Survey', *Scandinavian Journal of Economics*, 87, 2.
- PENCAVEL, J., 1991: *Labor Markets under Trade Unionism: Employment, Wages and Hours*, Oxford: Blackwell.
- STIGLITZ, J., 1986: 'Theories of Wage Rigidities' In: J.L. Butkiewicz e altri (ed.), *Keynes' Economic Legacy: Contemporary Economic Theories*, New York: Praeger.
- TIROLE, J., 1990: *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge: MIT Press.

**MARGINI LORDI DI PROFITTO NEL SETTORE DELLA TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE (1),  
ESPORTAZIONI E PROPENSIONE A ESPORTARE, PER BRANCA**  
(punti percentuali)

BRANCHE	1993				1994			
	MARGINI		ESPORT.	PROP.	MARGINI		ESPORT.	PROP.
	livello	var %	var%	ESPORT.	livello	var %	var%	ESPORT.
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	40,0	21,7	32,7	21,7	48,6	21,3	12,4	20,8
MINERALI E PRODOTTI NON METALLIFERI	31,4	-11,7	21,0	20,7	33,7	7,4	17,6	23,5
PRODOTTI CHIMICI E FARMACEUTICI	35,8	4,6	20,5	23,3	44,2	23,4	16,1	24,9
PRODOTTI IN METALLO ESCLUSE MACCHINE	31,8	-1,8	21,5	22,4	36,9	15,9	16,5	24,0
MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI	31,9	17,1	24,1	55,5	35,7	11,8	12,4	56,7
MACCHINE PER UFFICIO	24,2	11,8	26,4	64,9	33,1	36,5	9,6	61,4
MATERIALE ELETTRICO	29,4	2,3	25,0	39,6	29,6	0,7	16,4	43,2
MEZZI DI TRASPORTO	19,4	4,1	9,8	32,6	29,4	51,6	27,1	36,6
ALIMENTARI BEVANDE E TABACCO	41,0	-4,2	18,5	10,6	37,5	-8,6	7,8	11,0
TESSILE-ABBIGLIAMENTO, CUOIO-CALZATURE	29,2	2,9	19,0	36,7	31,5	8,0	17,1	39,2
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	30,2	-2,2	22,4	18,0	32,8	8,4	19,8	20,2
CARTA E CARTOTECNICA	31,9	-5,7	25,2	9,4	33,5	4,9	15,4	9,9
GOMMA E PLASTICA	35,6	3,2	20,6	27,8	37,7	6,0	16,6	28,7
<b>TOTALE TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE</b>	<b>30,2</b>	<b>1,7</b>	<b>21,8</b>	<b>28,5</b>	<b>33,8</b>	<b>11,9</b>	<b>15,5</b>	<b>30,2</b>
<b>A - BRANCHE CON ALTA PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE (2)</b>	<b>26,9</b>	<b>6,5</b>	<b>21,5</b>	<b>42,7</b>	<b>30,7</b>	<b>14,1</b>	<b>15,7</b>	<b>44,8</b>
<b>B - BRANCHE CON BASSA PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE (3)</b>	<b>33,3</b>	<b>-1,4</b>	<b>22,5</b>	<b>17,4</b>	<b>36,8</b>	<b>10,5</b>	<b>15,0</b>	<b>18,6</b>

(1) Quota percentuale del risultato lordo di gestione (al netto dei redditi da lavoro degli autonomi) sul valore aggiunto al costo dei fattori.

(2) Branche con propensione ad esportare superiore al 20% nel 1992: macchine agricole e industriali, macchine per ufficio, materiale elettrico, tessile abbigliamento e cuoio e calzature, mezzi di trasporto, gomma e plastica.

(3) Branche con propensione ad esportare inferiore al 20% nel 1992: minerali ferrosi e non ferrosi, minerali e prodotti non metalliferi, chimici, prodotti in metallo, legno e mobili, carta e cartotecnica.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 1



**VARIAZIONE ASSOLUTA DELLA QUOTA DEI PROFITTI E CONTRIBUTI DELLE ESPORTAZIONI  
E DELLE VENDITE INTERNE, PER BRANCA**  
(punti percentuali)

	1993			1994		
	DELTA (1)	CAE (2)	CAMI (3)	DELTA (1)	CAE (2)	CAMI (3)
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	7,1	4,3	2,8	8,5	1,3	7,2
MINERALI E PRODOTTI NON METALLIFERI	-4,2	1,9	-6,1	2,3	2,5	-0,2
PRODOTTI CHIMICI E FARMACEUTICI	1,6	2,5	-0,9	8,4	3,0	5,4
PRODOTTI IN METALLO ESCLUSE MACCHINE	-0,6	2,9	-3,5	5,1	2,2	2,9
MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI	4,7	5,6	-0,9	3,8	2,9	0,9
MACCHINE PER UFFICIO	2,6	12,6	-10,0	8,8	3,1	5,7
MATERIALE ELETTRICO	0,7	4,7	-4,0	0,2	2,7	-2,5
MEZZI DI TRASPORTO	0,8	5,8	-5,0	10,0	6,5	3,5
ALIMENTARI BEVANDE E TABACCO	-1,8	0,4	-2,2	-3,5	-0,1	-3,4
TESSILE-ABBIGLIAMENTO, CUOIO-CALZATURE	0,8	3,9	-3,1	2,3	2,7	-0,4
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	-0,7	1,9	-2,6	2,5	2,0	0,5
CARTA E CARTOTECNICA	-1,9	0,6	-2,5	1,6	0,5	1,1
GOMMA E PLASTICA	1,1	3,2	-2,1	2,1	1,2	0,9
<b>TOTALE TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE</b>	<b>0,5</b>	<b>3,2</b>	<b>-2,7</b>	<b>3,6</b>	<b>2,2</b>	<b>1,4</b>
<b>A - BRANCHE CON ALTA PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE (4)</b>	<b>1,6</b>	<b>5,6</b>	<b>-4,0</b>	<b>3,8</b>	<b>3,1</b>	<b>0,7</b>
<b>B - BRANCHE CON BASSA PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE (5)</b>	<b>-0,5</b>	<b>1,7</b>	<b>-2,2</b>	<b>3,5</b>	<b>1,4</b>	<b>2,1</b>

(1) Variazione assoluta della quota del risultato lordo di gestione (al netto dei redditi da lavoro degli autonomi) sul valore aggiunto al costo dei fattori.

(2) Variazione dovuta alle esportazioni.

(3) Variazione dovuta al mercato interno.

(4) Branche con propensione ad esportare superiore al 20% nel 1992: macchine agricole e industriali, macchine per ufficio, materiale elettrico, tessile abbigliamento e cuoio e calzature, mezzi di trasporto, gomma e plastica..

(5) Branche con propensione ad esportare inferiore al 20% nel 1992: minerali ferrosi e non ferrosi, minerali e prodotti non metalliferi, chimici, prodotti in metallo, legno e mobili, carta e cartotecnica

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 2

**CONTRIBUTI (NON PONDERATI E PONDERATI) DELLE ESPORTAZIONI E DELLE VENDITE INTERNE ALLA VARIAZIONE PERCENTUALE DELLA QUOTA DEI PROFITTI**  
(punti percentuali)

BRANCHE	1993				1994			
	CPENP (1)	CPMINP (2)	CPE (3)	CPMI (4)	CPENP (1)	CPMINP (2)	CPE (3)	CPMI (4)
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	37,7	5,0	13,1	8,5	10,0	15,4	3,2	18,1
MINERALI E PRODOTTI NON METALLIFERI	18,2	-11,3	5,5	-17,2	17,3	-0,3	7,8	-0,5
PRODOTTI CHIMICI E FARMACEUTICI	19,2	-1,8	7,4	-2,8	20,0	11,0	8,4	15,1
PRODOTTI IN METALLO ESCLUSE MACCHINE	23,9	-6,2	8,9	-10,7	14,7	5,3	7,1	8,8
MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI	15,0	-2,6	20,4	-3,3	7,6	3,0	9,0	2,8
MACCHINE PER UFFICIO	31,9	-25,9	58,1	-46,3	6,3	21,6	12,8	23,7
MATERIALE ELETTRICO	19,8	-8,5	16,3	-14,0	9,5	-5,8	9,0	-8,4
MEZZI DI TRASPORTO	27,5	-8,3	30,9	-26,8	24,8	6,4	33,6	18,0
ALIMENTARI BEVANDE E TABACCO	7,0	-4,2	0,9	-5,1	-2,1	-6,4	-0,3	-8,2
TESSILE-ABBIGLIAMENTO, CUIOIO-CALZATURE	17,1	-6,2	13,7	-10,8	10,4	-0,8	9,2	-1,2
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	18,0	-4,4	6,1	-8,3	15,9	0,9	6,6	1,8
CARTA E CARTOTECNICA	10,1	-4,1	1,6	-7,4	8,2	1,7	1,6	3,3
GOMMA E PLASTICA	21,2	-4,2	9,3	-6,2	6,7	2,0	3,4	2,6
<b>TOTALE TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE</b>	<b>19,0</b>	<b>-5,1</b>	<b>10,8</b>	<b>-9,1</b>	<b>11,2</b>	<b>2,8</b>	<b>7,3</b>	<b>4,6</b>
<b>A - BRANCHE CON ALTA PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE (5)</b>	<b>21,0</b>	<b>-8,4</b>	<b>22,3</b>	<b>-15,8</b>	<b>9,9</b>	<b>1,7</b>	<b>11,5</b>	<b>2,6</b>
<b>B - BRANCHE CON BASSA PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE (6)</b>	<b>17,5</b>	<b>-3,9</b>	<b>5,0</b>	<b>-6,5</b>	<b>12,0</b>	<b>3,8</b>	<b>4,2</b>	<b>6,3</b>

(1) Variazione percentuale della quota attribuibile alle esportazioni

(2) Variazione percentuale della quota attribuibile al mercato interno

(3) Variazione percentuale della quota totale attribuibile alle esportazioni

(4) Variazione percentuale della quota totale attribuibile al mercato interno

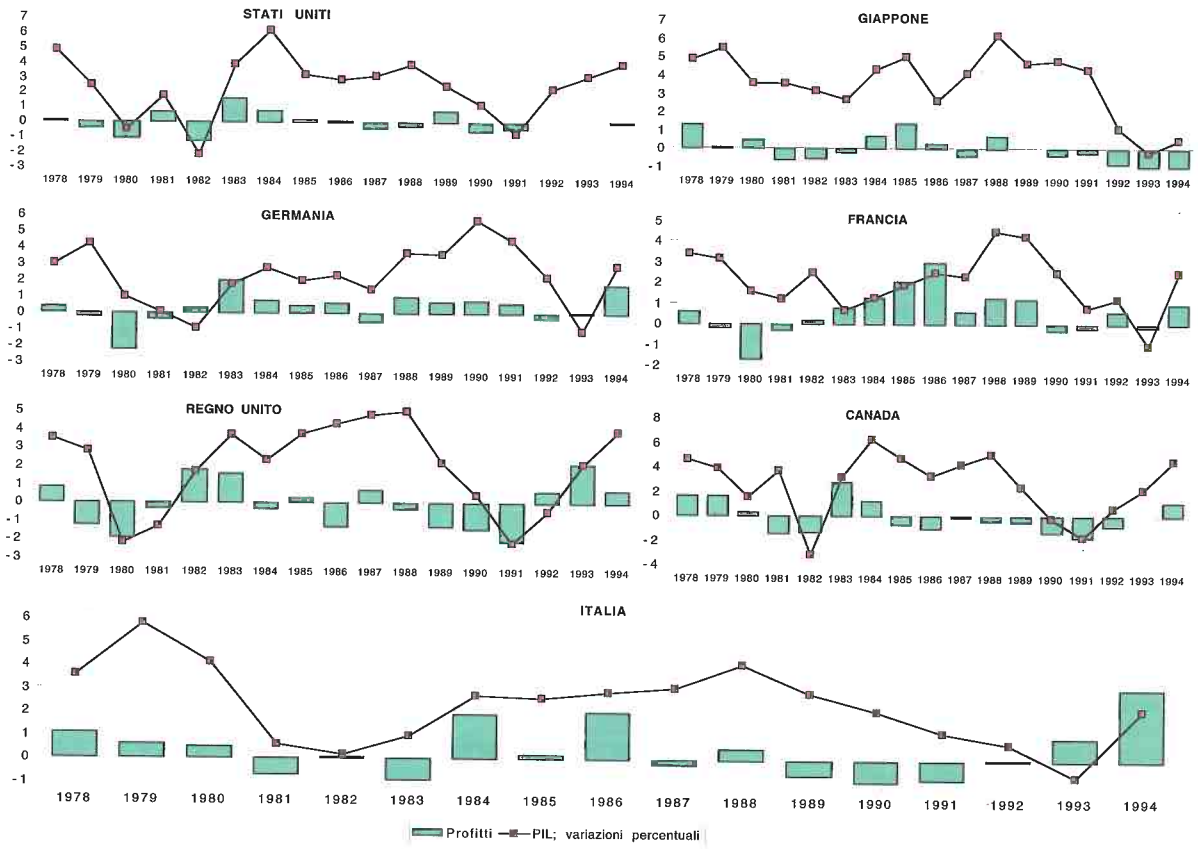
(5) Branche con propensione ad esportare superiore al 20% nel 1992: macchine agricole e industriali, macchine per ufficio, materiale elettrico, tessile abbigliamento e cuoio e calzature, mezzi di trasporto, gomma e plastica.

(6) Branche con propensione ad esportare inferiore al 20% nel 1992: minerali ferrosi e non ferrosi, minerali e prodotti non metalliferi, chimici, prodotti in metallo, legno e mobili, carta e cartotecnica.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 3

### DINAMICA DEL PIL E VARIAZIONE DEI MARGINI LORDI DI PROFITTO NELLE ECONOMIE DEL G7 (1) (punti percentuali)

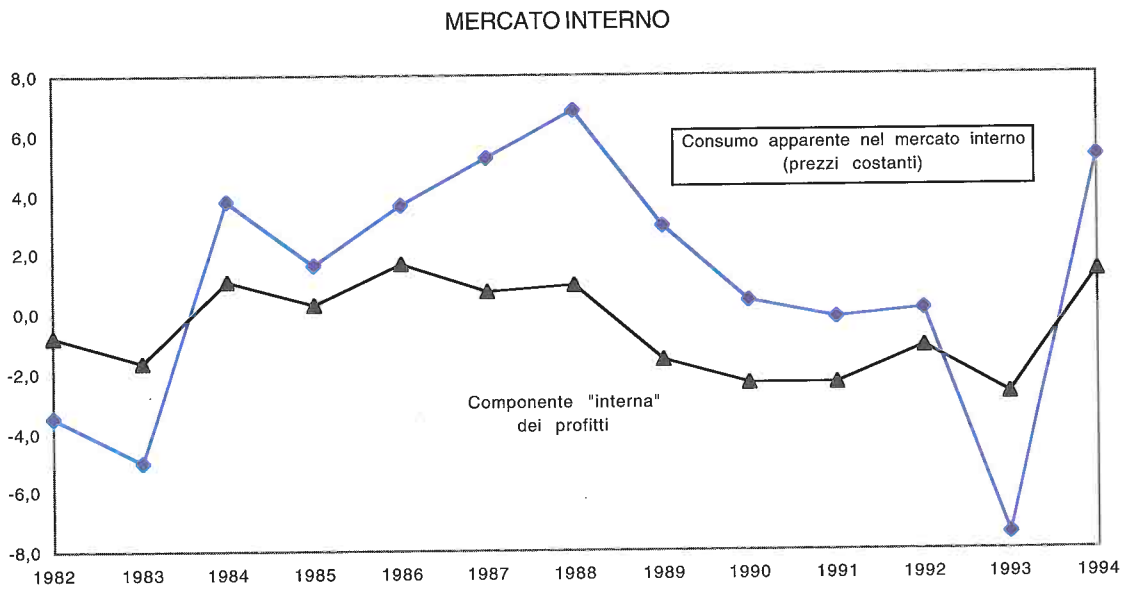
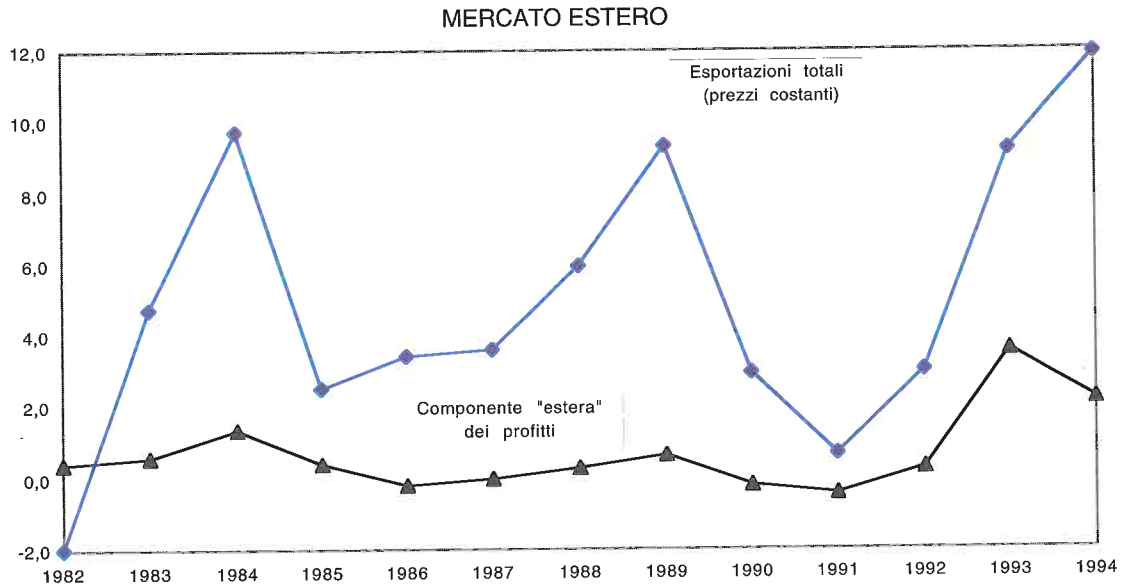


(1) Variazione assoluta della quota percentuale del risultato lordo di gestione sul valore aggiunto nel settore dei beni e servizi per il mercato (dati depurati dai redditi dei lavoratori autonomi); tassi di variazione del PIL.

Fonte: elaborazioni su dati OCSE.

Grafico 1

**CONTRIBUTI "INTERNO" ED "ESTERO" ALLA VARIAZIONE DELLA QUOTA DEI PROFITTI E DINAMICA DEI RISPETTIVI MERCATI**  
(punti percentuali)

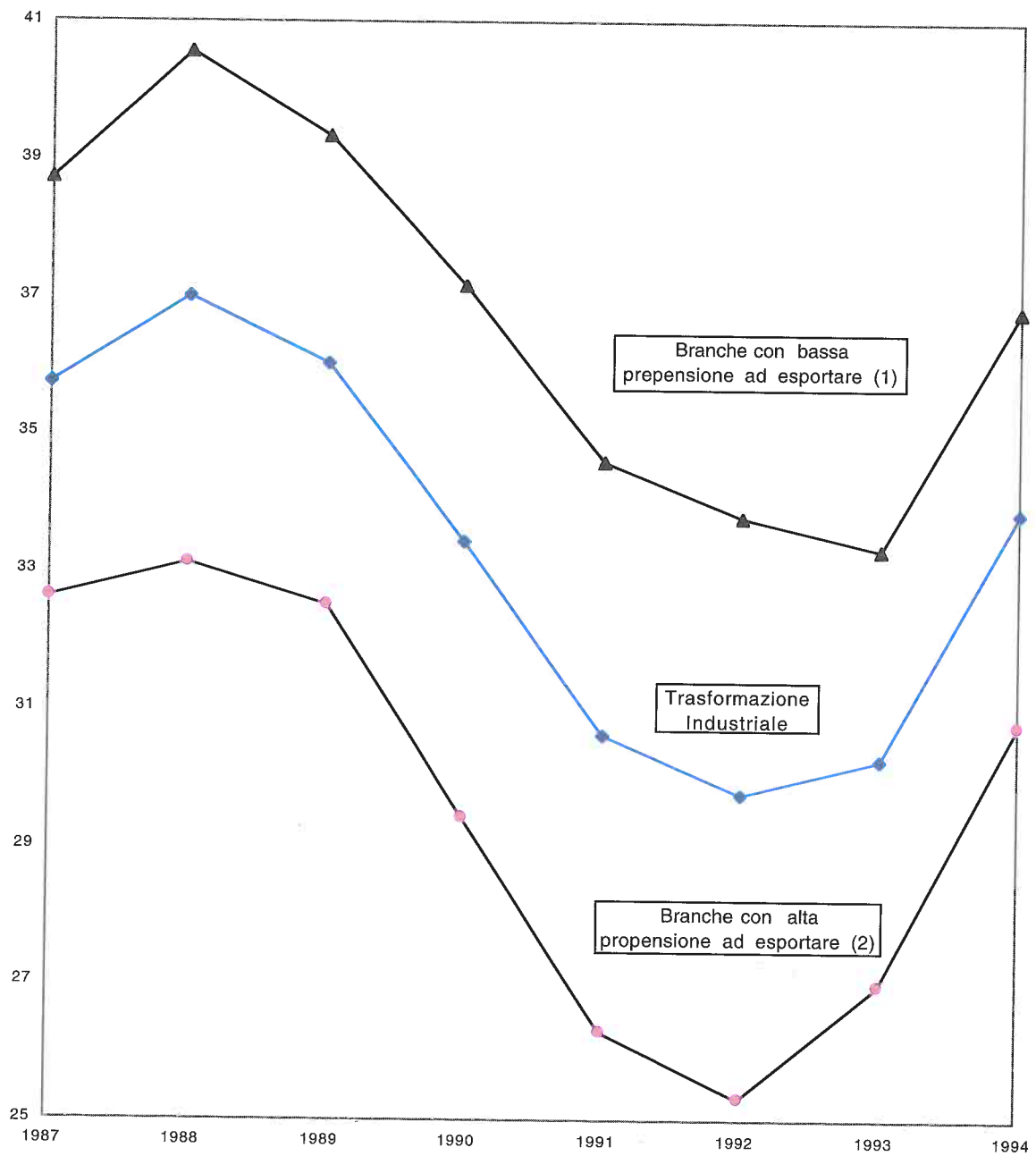


Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Grafico 2



**QUOTA DEI PROFITTI PER GRUPPI DI BRANCHE**  
(punti percentuali)



(1) Branche con propensione ad esportare inferiore al 20 per cento nel 1992: minerali ferrosi e non ferrosi, minerali e prodotti non metalliferi, chimici, prodotti in metallo, legno e mobili, carta e cartotecnica.

(2) Branche con propensione ad esportare superiore al 20 per cento nel 1992: macchine agricole e industriali, macchine per ufficio, materiale elettrico, tessile e abbigliamento, cuoio e calzature, mezzi di trasporto, gomma e plastica.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Grafico 3