

QUOTE DI MERCATO DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE E COMPOSIZIONE DELLA DOMANDA ESTERA

di Lelio Iapadre* e Lisa Rodano**

La crescita delle esportazioni italiane nella seconda metà degli anni novanta si è mantenuta costantemente al di sotto di quella del commercio mondiale, facendo arretrare la quota di mercato dei prodotti italiani a un livello paragonabile a quello dei primi anni ottanta. La flessione è visibile sia nei dati sulle quantità esportate, sia in quelli sui valori¹.

Si tratta di un fenomeno che, in misura diversa, ha accomunato i principali paesi sviluppati, il cui peso sulle esportazioni mondiali si è andato progressivamente ridimensionando, a vantaggio di un gruppo di paesi emergenti verso i quali si sono spostate porzioni sempre più rilevanti della produzione manifatturiera mondiale. In altri termini si tratta, almeno in parte, della contropartita fisiologica di mutamenti nella divisione internazionale del lavoro, connessi anche al crescente grado di terziarizzazione delle economie più avanzate.

Tuttavia, nel caso italiano, il cedimento di quota è stato particolarmente forte e si è manifestato anche nei confronti di altri paesi sviluppati, inclusi quelli dell'Unione Europea. Si è aperto perciò un intenso dibattito sulle ragioni di questo indebolimento².

In primo luogo è stata chiamata in causa la competitività di prezzo dei prodotti italiani, che è la variabile più ovvia alla quale fare riferimento per tentare di interpretare l'andamento di una quota di mercato. Tuttavia questa spiegazione non appare esauriente: la flessione della quota italiana si è manifestata non soltanto negli anni 1996-98, in cui il parziale recupero realizzato dalla lira aveva eroso i margini di competitività acquisiti con il deprezzamento del 1993-95, ma anche nel biennio successivo, in cui i prodotti italiani avrebbero invece dovuto giovare dell'indebolimento dell'euro. Fattori di competitività diversi dal prezzo potrebbero aver influenzato questi risultati, ma la loro misurazione è assai ardua e comunque non è ragionevole supporre che essi si siano modificati in misura sensibile negli ultimi anni.

Vengono perciò frequentemente evocati alcuni caratteri peculiari del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana, che potrebbero condizionare negativamente i risultati ottenuti a livello aggregato:

– è opinione diffusa che la posizione italiana nel commercio mondiale sia particolarmente vulnerabile alla concorrenza dei paesi emergenti a causa di una presunta maggiore elasticità di prezzo dei prodotti tradizionali nei quali l'Italia gode di vantaggi comparati; in realtà questa ipotesi appare poco convincente dal punto di vista teorico, dato il basso grado di sostituibilità di questi prodotti in mercati nei quali è plausibile ipotizzare che l'importanza dei fattori qualitativi di competitività sia maggiore che in altri settori; inoltre l'evidenza empirica disponibile appare controversa;

* Università di Roma "La Sapienza"

** CER

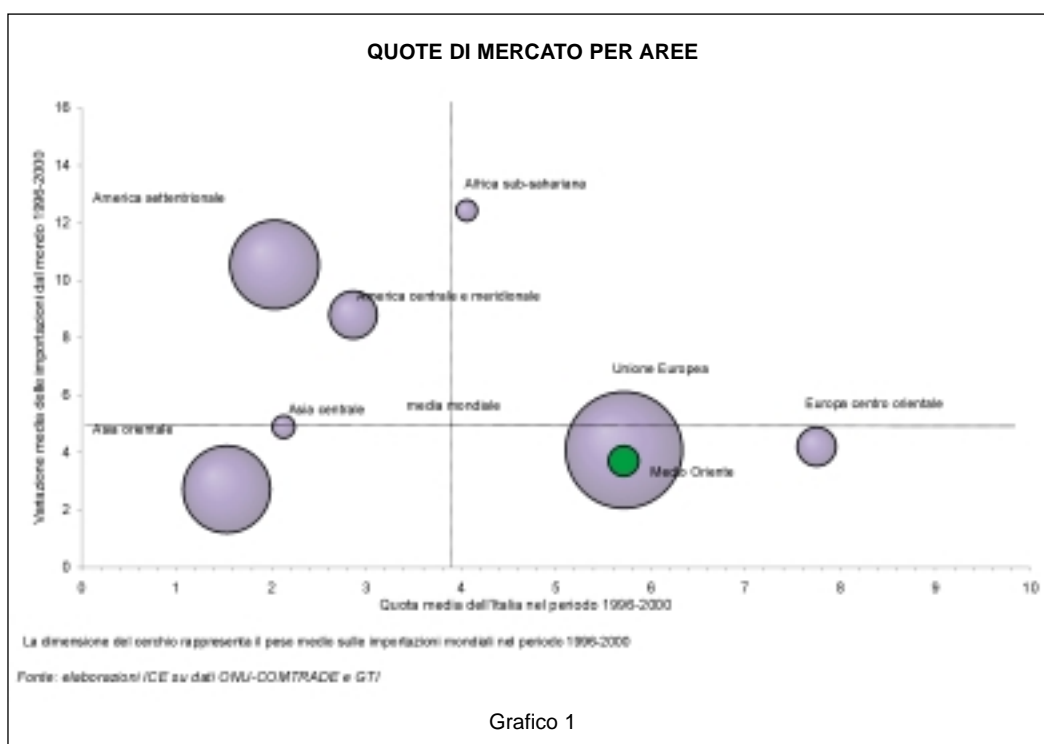
¹ Per maggiori dettagli si veda il capitolo 4 di questo Rapporto.

² Per una sintesi aggiornata si veda F. Onida, Quali prospettive per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia?, "Economia italiana", n. 3, 1999, pp. 573-629.

– le esportazioni italiane sarebbero relativamente deboli nei prodotti a più alta intensità tecnologica; nella misura in cui ciò è vero, si tratta di un problema importante, perché in esso si riflettono i limiti del sistema nazionale della formazione e della ricerca, che gravano sulle possibilità di sviluppo del paese; tuttavia in se stesse le caratteristiche tecnologiche dei settori di specializzazione non appaiono determinanti per l'andamento delle quote di mercato, purché in ciascuno di essi le imprese nazionali adottino le tecnologie più efficienti, anche se elaborate all'estero.

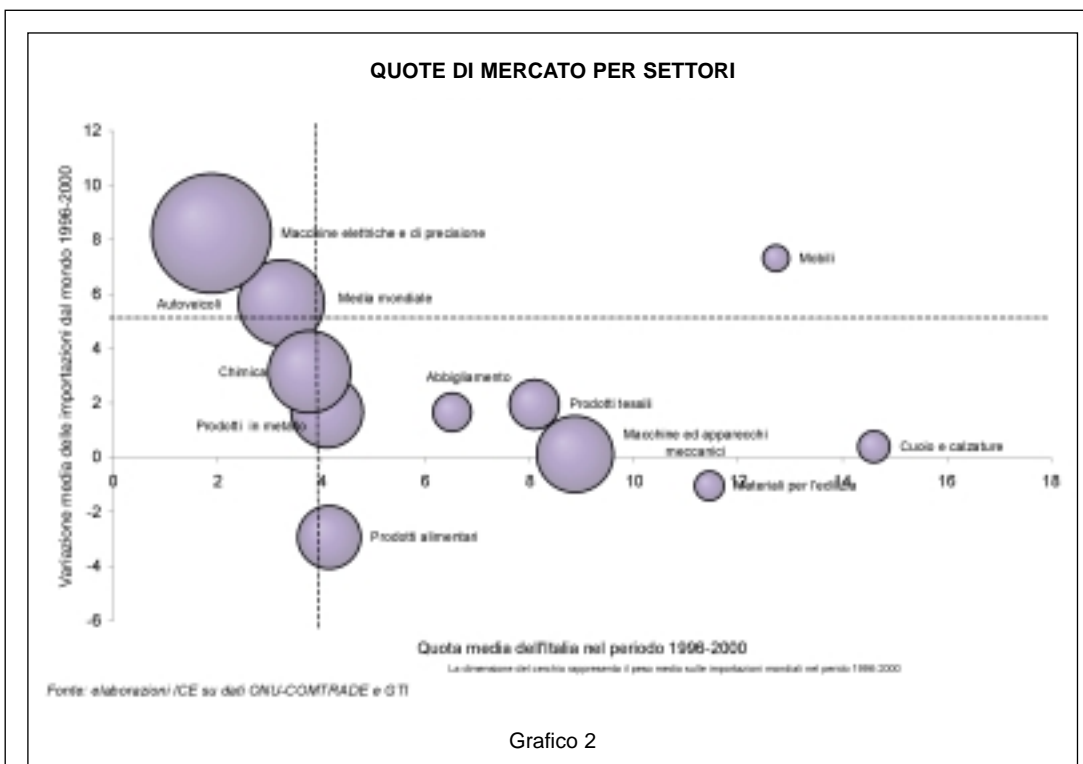
C'è tuttavia un altro aspetto del modello di specializzazione che potrebbe aver contribuito in misura significativa ai risultati negativi degli ultimi anni: la concentrazione dei vantaggi comparati delle esportazioni in mercati e in settori caratterizzati da una dinamica della domanda relativamente lenta potrebbe aver determinato, a parità di altre circostanze, una flessione della quota italiana.

I grafici 1 e 2 illustrano sinteticamente questo problema e mostrano che effettivamente esso potrebbe aver svolto un ruolo di rilievo.



Dal punto di vista geografico le esportazioni italiane appaiono relativamente più forti in aree a crescita lenta, come l'Unione Europea, l'Europa centro-orientale e il Medio Oriente, e detengono invece quote più basse nei più dinamici mercati americani. Negli anni considerati questa correlazione negativa tra crescita della domanda e specializzazione geografica è stata in qualche misura attenuata dalla debolezza delle esportazioni italiane nell'area asiatica, colpita dalla crisi del 1997-98. Ma già a partire dal 1999 l'Asia ha ripreso la sua posizione abituale di mercato trainante dell'economia mondiale e ciò potrebbe aggravare i problemi futuri, a meno che l'Europa non riesca ad accelerare considerevolmente il ritmo della sua crescita.

Dal punto di vista merceologico la correlazione negativa è ancora più evidente. Tra i settori di specializzazione dell'Italia soltanto i mobili hanno manifestato una crescita della domanda superiore alla media. Per il resto le esportazio-



ni italiane appaiono deboli in tutti i settori più dinamici e i loro vantaggi comparati si concentrano in settori a domanda lenta. Tra questi, nella seconda metà degli anni novanta, appaiono anche le macchine ed apparecchi meccanici, evidentemente condizionate dalla crisi dei mercati emergenti.

Benché significativo, il ruolo di questi fattori di composizione non appare tuttavia decisivo per il risultato aggregato. Infatti, indipendentemente dai diversi tassi di crescita della domanda, le esportazioni italiane hanno perso quota in quasi tutte le singole aree e settori che appaiono nelle figure 1 e 2. Ciò, in prima approssimazione, chiama in causa l'insieme dei fattori di competitività che influiscono sulle scelte degli acquirenti tra i diversi paesi in concorrenza su ciascun segmento di mercato. Tuttavia, in linea di principio, non si può escludere che fattori di composizione simili a quelli illustrati dalle figure abbiano agito all'interno di ciascuna area e di ciascun settore, il che richiede analisi più disaggregate.

Questa nota illustra i primi risultati di una ricerca in corso, volta a valutare con maggior precisione la rilevanza degli effetti di composizione con l'ausilio di un metodo statistico denominato analisi constant-market-shares (CMS), in base al quale le variazioni della quota di mercato aggregata di un paese nel commercio internazionale vengono decomposte in più elementi, riferibili ai contributi dei fattori di competitività (in senso lato) e dei fattori strutturali³. Questi ultimi riflet-

³ Esistono diverse specificazioni delle formule di decomposizione usate nell'analisi CMS. Una rassegna è contenuta in L. Iapadre "Fattori strutturali e competitività nel commercio internazionale: una rielaborazione del metodo di analisi constant-market-shares", in AA. VV., I processi di internazionalizzazione dell'economia italiana, Atti del Convegno, CNR, Progetto Finalizzato "Servizi e strutture per l'internazionalizzazione delle imprese italiane e sviluppo delle esportazioni", Roma, 24 marzo 1994.

ANALISI "CONSTANT-MARKET-SHARES" DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE IN GERMANIA
(elaborazioni su dati a prezzi correnti)

	1996	1997	1998	1999	2000	1995-2000
Quota di mercato dell'Italia	8,38	7,85	7,64	7,39	6,62	
variazione assoluta	-0,11	-0,53	-0,21	-0,25	-0,77	-1,87
di cui:						
Effetto competitività	-0,08	-0,42	-0,16	-0,34	-0,44	-1,44
Effetto struttura merceologica	-0,02	-0,10	-0,07	0,03	-0,31	-0,47
Effetto adattamento merceologico	-0,01	-0,01	0,02	0,06	-0,03	0,03

Fonte: elaborazioni su dati ONU e GTI.

Tavola 1

tono, tra l'altro, il grado di correlazione esistente tra la distribuzione geografica e/o merceologica dei vantaggi comparati di un paese e le tendenze della domanda mondiale. In altre parole, gli effetti strutturali sono positivi se le esportazioni di un paese sono concentrate prevalentemente nei mercati e/o nei prodotti caratterizzati da una più elevata dinamica della domanda.

I risultati già disponibili riguardano soltanto il mercato tedesco, che è il più importante per le esportazioni italiane e sul quale la perdita registrata negli ultimi anni è stata particolarmente forte⁴. La tavola 1 mostra che la parte preponderante di tale flessione è attribuibile all'effetto competitività⁵, dietro il quale si celano tutti i fattori che possono spiegare l'andamento delle quote di mercato in ciascuno dei singoli prodotti⁶. Tuttavia un contributo significativo è dovuto anche all'effetto struttura⁷: la correlazione negativa tra la composizione merceologica delle esportazioni italiane e la dinamica della domanda tedesca può spiegare oltre un quarto della perdita di quota. Va sottolineato che nel 2000 il peso dell'effetto struttura è stato poco inferiore a quello dell'effetto competitività. Appare tuttavia lievemente positivo, nel complesso, l'effetto adattamento⁸, il che segnala una sia pur tenue evoluzione favorevole della specializzazione merceologica sul mercato tedesco.

In prospettiva fenomeni di questo genere suscitano qualche preoccupazione. Non è impossibile che, anche grazie al contributo dei paesi emergenti, la dinamica della domanda mondiale torni ad orientarsi verso i beni in cui l'Italia gode di vantaggi comparati. Ma se ciò non avverrà, e se invece le esportazioni italiane continueranno ad essere deboli in tutti i prodotti che vanno acquisendo un peso crescente nel commercio internazionale, si riproporranno con forza le questioni dell'efficienza dinamica del nostro modello di specializzazione internazionale e dell'intensità del vincolo estero alla crescita.

⁴ L'analisi è stata condotta elaborando dati disaggregati fino alla quarta cifra del Sistema armonizzato, per un totale di 1.342 voci merceologiche.

⁵ Si tratta della media delle variazioni registrate dalle quote di mercato italiane nei singoli prodotti, ponderate con il peso di tali prodotti sulla domanda di importazioni tedesche nell'anno iniziale.

⁶ Come si argomenta in altre parti di questo Rapporto, le perdite di quota in alcuni settori potrebbero essere state amplificate dal fatto che talune imprese italiane hanno cominciato a servire il mercato tedesco da propri impianti dislocati nell'Europa centro-orientale.

⁷ L'effetto struttura merceologica si ottiene sommando le variazioni dei pesi dei singoli prodotti sulle importazioni tedesche, ponderate con le quote di mercato iniziali detenute dall'Italia.

⁸ L'effetto adattamento merceologico è dato dalla somma dei prodotti tra le variazioni delle quote italiane e le variazioni dei pesi dei singoli prodotti sulle importazioni tedesche.