

LA COMPETITIVITÀ DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE E DEGLI ALTRI PAESI DELL'AREA DELL'EURO

Sabrina Ciaralli e Tiziana Fabbris*

1. La performance delle esportazioni nel 2003

Nel 2003 l'area dell'euro ha registrato la crescita meno dinamica fra i paesi industriali (0,4 per cento). A questo risultato ha concorso, oltre alla debolezza della domanda interna, il peggioramento del saldo degli scambi con l'estero, il cui contributo netto è stato negativo, per 0,6 punti percentuali.

È proseguita la tendenza al forte apprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro iniziata nel 2002, che ha determinato una significativa perdita di competitività di prezzo per l'area nel suo complesso. Nel 2003 l'apprezzamento dell'euro è stato di quasi il 20 per cento in media d'anno. Le esportazioni in valore dell'area hanno registrato una contrazione del 2,7 per cento rispetto al 2002, mentre le quantità esportate sono rimaste pressoché stazionarie (0,5 per cento; Tavola 1). La combinazione delle due dinamiche segnala la tendenza delle imprese dell'area a comprimere i prezzi all'esportazione per compensare la perdita di competitività.

Tavola 1 - Le esportazioni nel 2003 (variazioni percentuali rispetto all'anno precedente)

	Italia	Francia	Germania	Spagna	Area Euro	Mondo
<i>Mondo</i>						
valori (in euro)	-4,0	-2,6	1,6	5,4	-2,7	16,0
quantità	-4,9	-1,6	4,4	6,2	0,5	4,5
valori medi unitari	0,9	-0,7	-2,6	-0,8	-3,2	-
<i>UE</i>						
valori (in euro)	-4,6	-1,2	3,5	6,2	-4,6	4,4
quantità	-5,9	-4,6	5,6	3,9	-	2,4
valori medi unitari	1,3	1,2	-1,9	2,2	-	-1,4
<i>Extra-UE</i>						
valori (in euro)	-3,4	-3,7	-0,7	3,3	-2,0	15,3
quantità	-3,8	-	2,8	11,7	-	6,7
valori medi unitari	0,5	-	-3,4	-7,5	-	-
Ragioni di scambio	0,7	0,3	1,6	0,5	0,5	-

Nel 2003 il valore delle esportazioni italiane¹ è diminuito complessivamente del 4 per cento, del 4,9 per cento in volume. La flessione è stata più pronunciata per le vendite all'interno dell'Unione (4,6 per cento in valore e 5,9 per cento in volume). Meno rilevante, ma comunque consistente, è stato il calo dei flussi di esportazioni verso i mercati terzi (3,4 in valore e 3,8 in volume). Complessivamente, i valori medi unitari all'esportazione sono aumentati dello 0,9 per cento, in maniera più pronunciata sul mercato UE (1,3 per cento) rispetto ai mercati terzi (0,5 per cento). La dina-

* Ministero dell'Economia e delle Finanze. Le opinioni espresse nel contributo sono esclusivamente delle autrici e non coinvolgono l'amministrazione di appartenenza.

¹ Sull'andamento delle esportazioni italiane nel 2003 si vedano i Paragrafi 4.1 e 4.2 del capitolo "I conti con l'estero dell'Italia", in questo Rapporto.

mica dei valori medi unitari all'esportazione è in controtendenza rispetto ai concorrenti dell'area, che hanno fatto registrare una diminuzione, almeno per le merci dirette verso i mercati extra-UE. Pur non essendo i valori medi unitari perfettamente assimilabili a indici di prezzo all'esportazione, il dato per l'Italia sembra indicare che gli esportatori italiani hanno preferito mantenere intatti i profitti (forse non ulteriormente comprimibili) a scapito delle quote di mercato. Una diversa composizione delle esportazioni, più sbilanciata verso i prodotti ad elevato valore medio unitario, potrebbe rappresentare una spiegazione alternativa o complementare.

Nello stesso periodo i nostri diretti concorrenti nell'area (Francia, Germania e Spagna) omogenei all'Italia almeno nel cambio nominale, hanno registrato risultati comparativamente migliori.

La flessione delle esportazioni in Francia è stata più contenuta rispetto a quella registrata dal nostro paese (-2,6 in valore e -1,6 per cento in volume). Il calo delle esportazioni in valore è stato più accentuato verso i paesi dell'extra-UE (-3,7 per cento contro il -1,2 per cento verso il mercato UE) mentre la dinamica della quantità è esattamente opposta (il dato sui volumi relativo al mercato extra-UE non è disponibile, ma si può desumere l'ordine di grandezza confrontando il dato totale e quello UE). I dati segnalano una consistente flessione nei valori medi unitari per le merci dirette sui mercati dei paesi terzi.

Germania e Spagna hanno invece aumentato le proprie esportazioni totali sia in valore (in misura pari a 1,6 e 5,4 per cento, rispettivamente) sia in termini di quantità esportate (4,4 e 6,2 per cento rispettivamente). Nel caso della Spagna, l'aumento delle esportazioni si realizza sia all'interno dell'UE, sia nei confronti dei paesi terzi, mentre nel caso della Germania la crescita dei flussi è concentrata sul mercato UE (3,5 per cento) e in lieve flessione verso i paesi terzi (-0,7 per cento). Per entrambi i paesi si è registrata una contrazione dei valori medi unitari all'esportazione, che nel caso tedesco è stata molto consistente (-2,6 per cento per il totale) e ha riguardato anche le merci dirette sul mercato interno.

La performance negativa delle esportazioni italiane rispetto a quelle dei principali concorrenti dell'area dell'euro è evidente nei dati della Tavola 2, relativi al quinquennio 1999-2003.

Tavola 2 - Crescita dei mercati di esportazione, export performance e quote di mercato
(in percentuale)

Anno	Italia	Francia	Germania	Spagna	Area Euro
<i>Crescita dei mercati di esportazione (in volume)</i>					
1999	6,4	7,2	5,9	6,0	6,2
2000	12,3	10,7	12,3	10,8	11,5
2001	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6
2002	3,6	2,9	3,8	1,9	3,1
2003	5,1	4,6	4,0	3,1	4,3
<i>Export performance ⁽¹⁾</i>					
1999	-5,0	-3,3	-0,6	-0,9	-1,5
2000	-0,5	2,2	1,1	-1,4	0,9
2001	0,4	0,7	4,5	1,7	2,2
2002	-6,3	-1,0	-1,1	-0,7	-1,6
2003	-8,9	-5,9	-1,4	2,5	-3,5
<i>Quote di mercato (in volume)</i>					
1999	3,4	5,2	8,3	2,0	29,9
2000	3,3	5,2	8,3	1,9	29,7
2001	3,2	5,3	8,8	2,0	30,7
2002	3,2	5,2	8,7	1,9	30,3
2003	2,9	4,9	8,5	2,0	28,9

(1) Rapporto fra indici delle esportazioni e della crescita dei mercati.

Fonti: elaborazioni su dati CE, FMI-DOTS.

La prima sezione della tavola indica chiaramente che nel 2003 l'orientamento geografico delle esportazioni è stato comparativamente più favorevole all'Italia, visto che il tasso di crescita dei mercati di esportazione è più elevato (5,1 per cento) rispetto a quello sperimentato dagli altri tre paesi dell'area oltre che a quello medio dell'area.

D'altro canto, il risultato delle vendite all'estero corretto per la crescita dei mercati di esportazione (export performance) si è sempre rivelato il peggiore fra i paesi analizzati.

La quota italiana in volume ha subito un costante deterioramento nel corso dell'ultimo quinquennio passando dal 3,4 per cento del 1999 al 2,9 del 2003. Anche la Francia ha ridotto la propria presenza relativa sui mercati mondiali, anche se in misura minore rispetto al nostro paese. La Spagna ha mantenuto le posizioni del 1999 e nell'ultimo anno ha anche lievemente aumentato la quota delle esportazioni passando dall'1,9 al 2 per cento. La Germania, in controtendenza, presenta invece un leggero aumento della sua quota di mercato.

2. La competitività dal lato dei costi

Il forte apprezzamento dell'euro nei confronti delle principali valute internazionali, il conseguente aumento del tasso di cambio effettivo nominale e la debolezza della congiuntura nei principali mercati di sbocco delle esportazioni italiane spiegano solo in parte la deludente performance delle esportazioni del nostro paese.

Gli indicatori di competitività tradizionalmente utilizzati, basati su indici deflatori di prezzo o di costo, risultano essere piuttosto differenziati per i paesi dell'area dell'euro. La presenza di una moneta unica non impedisce infatti l'esistenza di differenze imputabili alla composizione geografica e settoriale delle esportazioni dei singoli paesi, al loro diverso grado di apertura al commercio esterno all'area dell'euro, all'andamento dei prezzi e dei costi relativi.

Tavola 3 - Determinanti della competitività (variazioni percentuali rispetto al periodo precedente)

Anno	Italia	Francia	Germania	Spagna	Area Euro	Italia	Francia	Germania	Spagna	Area Euro
<i>Retribuzioni lorde pro-capite</i>						<i>Produttività del lavoro</i>				
1999	2,6	2,5	1,2	2,7	2,2	1,1	1,3	0,8	0,5	1,0
2000	3,1	2,3	2,1	3,7	2,8	1,3	1,1	1,1	0,6	1,3
2001	3,2	2,6	1,7	3,8	2,9	0,1	0,3	0,4	0,4	0,3
2002	2,5	2,8	1,5	3,9	2,7	-0,9	0,5	0,8	0,5	0,3
2003	3,8	2,6	1,6	4,2	2,8	-0,2	0,1	1,0	0,6	0,4
1999-2003	15,2	12,8	8,1	18,3	13,4	1,4	3,3	4,1	2,6	3,3
<i>Clup</i>						<i>Clup reale</i>				
1999	1,5	1,1	0,3	2,1	1,2	-0,1	0,6	-0,2	-0,6	0,1
2000	1,8	1,2	1,0	3,1	1,4	-0,4	0,2	1,2	-0,4	0,0
2001	3,1	2,3	1,3	3,4	2,6	0,4	0,6	0,0	-0,7	0,2
2002	3,5	2,3	0,7	3,3	2,5	0,4	0,5	-0,8	-1,0	-0,1
2003	4,0	2,5	0,6	3,6	2,4	1,0	0,8	-0,4	-0,5	0,3
1999-2003	13,9	9,4	3,9	15,5	10,1	1,3	2,7	-0,2	-3,2	0,5
<i>Clup relativi</i>						<i>Prezzi alla produzione</i>				
1999	0,2	-0,3	-1,2	0,6	-0,5	0,2	-0,1	-0,3	0,9	0,1
2000	-0,1	-0,9	-1,1	0,9	-1,1	4,0	4,9	3,2	5,8	4,8
2001	0,6	-0,4	-1,6	0,6	0,2	1,2	0,9	1,3	1,7	1,3
2002	2,2	0,9	-0,8	1,5	1,8	0,9	-0,2	0,2	0,6	0,3
2003	3,0	1,3	-0,7	1,8	2,7	1,4	0,8	0,6	1,4	1,0
1999-2003	5,9	0,6	-5,4	5,4	3,1	7,7	6,2	5,0	10,4	7,3
<i>Tassi di cambio effettivi nominali</i>						<i>Indicatore di competitività (1)</i>				
1999	-2,3	-2,0	-2,1	-1,6	-4,7	-2,2	-2,3	-3,3	-1,0	-5,2
2000	-4,4	-4,5	-4,9	-3,5	-10,2	-4,5	-5,4	-5,9	-2,6	-11,2
2001	0,4	0,5	0,6	0,4	1,2	1,0	0,1	-1,0	1,0	1,4
2002	1,4	1,4	1,5	1,1	3,1	3,7	2,3	0,6	2,6	5,0
2003	5,1	5,2	5,5	4,1	11,8	8,2	6,5	4,7	6,0	14,8
1999-2003	0,2	0,6	0,6	0,5	1,2	6,2	1,2	-4,9	6,0	4,8

(1) Tasso di cambio effettivo reale basato sul costo del lavoro per unità di prodotto.

Fonte: CE, Eurostat.

L'analisi dei dati della tavola 3 rivela che gli elementi discriminanti della performance competitiva italiana durante il periodo esaminato risiedono nelle diverse dinamiche dei prezzi domestici e della produttività dei fattori, piuttosto che nella variazione dei tassi di cambio. Nell'insieme, l'analisi degli indicatori di costo indica che l'Italia ha registrato aumenti superiori alla media dell'area e a quelli registrati dai suoi concorrenti.

Nell'ultimo quinquennio l'incremento totale delle retribuzioni lorde, pari al 15,2 per cento, supera di quasi due punti percentuali quello dell'insieme dei 12 paesi. Se a questo aspetto si associa la minore crescita della produttività - la più bassa nel campione di paesi considerato - si spiega la sostenuta dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto (clup), che registra un incremento di circa quattro punti percentuali più elevato rispetto a quello mostrato dall'area nel suo complesso (13,9 contro il 10,1 per cento). La dinamica è tanto più preoccupante se si guarda all'evoluzione dello stesso indicatore in termini reali (in base all'indice deflatore del PIL): nel periodo 2001-2003 l'Italia registra un incremento dell'1,8 per cento, contro lo 0,4 dell'area dell'euro, e la forte riduzione riportata da Germania e Spagna (in misura pari a 1,2 e 1,5 per cento, rispettivamente). La dinamica del clup è più sostenuta anche in termini relativi, cioè prendendo come riferimento i principali paesi concorrenti nel gruppo dei paesi industriali. La crescita dei prezzi alla produzione risulta essere piuttosto in linea con quella degli altri paesi dell'area.

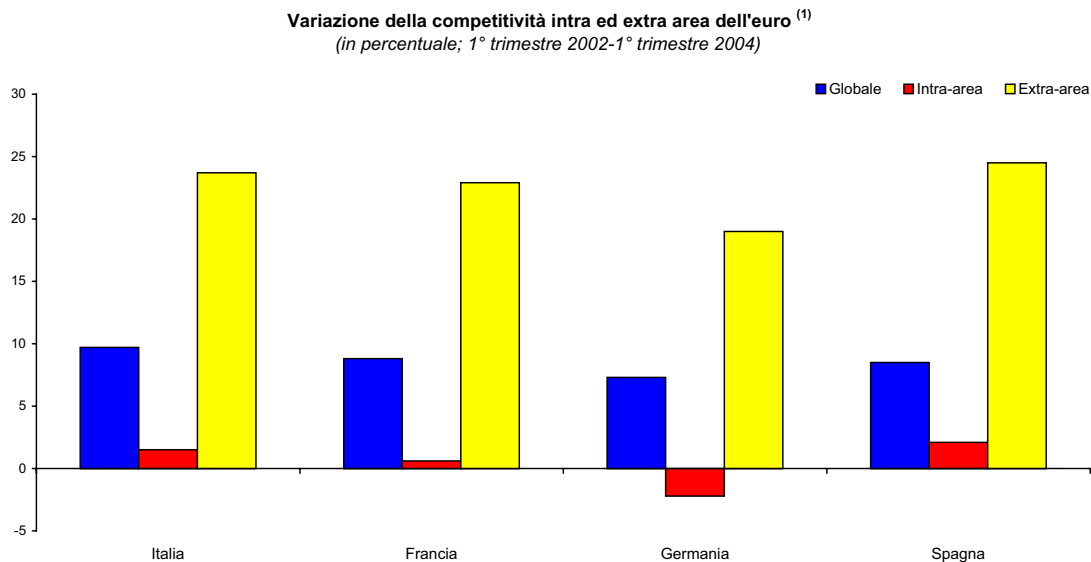
Le lievi differenze nei tassi di cambio effettivi nominali per i singoli paesi dell'area sono imputabili al diverso orientamento geografico del commercio estero. Le variazioni per l'intera area dell'euro non corrispondono alla media delle variazioni dei singoli paesi, poiché escludono il commercio intra-area.

L'insieme delle dinamiche di costo e di produttività è all'origine del deterioramento dell'indicatore di competitività basato sul clup, sistematicamente più elevato rispetto a quello degli altri paesi nell'ultimo triennio. La perdita cumulata di competitività nel periodo 2001-2003 è stata di circa il 13 per cento, più che compensando i guadagni realizzati nel biennio 1999-2000, poco inferiori al 7 per cento. Nell'ultimo quinquennio la perdita totale di competitività del 6,2 per cento è la più elevata fra i paesi analizzati e notevolmente superiore alla media dell'area (4,8 per cento).

Passando all'analisi degli stessi indicatori per le altre economie dell'area, la Spagna riporta gli aumenti più consistenti sul fronte delle retribuzioni e del clup, in corrispondenza di una maggiore crescita della produttività rispetto all'Italia. La significativa riduzione del clup reale (-3,2 per cento nel periodo 1999-2003) è coerente con il sostenuto aumento dei prezzi alla produzione (10,4 per cento nello stesso periodo).

La Francia fa registrare il più vistoso aumento del clup reale in presenza di guadagni di produttività pari a quelli registrati dalla media dei dodici paesi. Il deterioramento della competitività - pari al 6,5 per cento nel 2003 - è stato più contenuto rispetto alla media dell'area nell'intero periodo 1999-2003, a causa di una più moderata crescita dei prezzi alla produzione.

La Germania è il paese che registra la performance competitiva migliore. L'effetto congiunto di dinamiche retributive più contenute, di aumenti della produttività più elevati e regolari nell'arco temporale considerato e di incrementi più limitati nei prezzi alla produzione fa sì che la Germania sia il solo paese del gruppo a migliorare la sua competitività nell'ultimo quinquennio, realizzando un guadagno pari al 5 per cento.



(1) Tasso di cambio effettivo reale basato sull'indice dei prezzi al consumo

Fonte: elaborazioni su dati BCE

Grafico 1

Nell'analisi dell'evoluzione della competitività dei diversi paesi dell'area dell'euro risulta interessante scomporre l'indicatore complessivo di competitività con riferimento ai soli paesi dell'area dell'euro (competitività intra-area) e al complesso dei partner commerciali esterni all'area (competitività extra-area; grafico 1). Nel periodo 2002-2004, per tutti i paesi analizzati la perdita di competitività è per la maggior parte imputabile all'effetto dell'apprezzamento dell'euro nei confronti dei paesi esterni all'area. L'Italia registra la perdita di competitività più elevata, di entità non trascurabile anche all'interno dell'area. L'unico paese ad aver sensibilmente guadagnato competitività all'interno dell'area è la Germania (-2,2 per cento nel periodo di analisi), riflettendo una più contenuta dinamica dei prezzi.

3. Analisi constant market shares

La struttura del commercio estero di un paese – in altri termini il “modello di specializzazione” – e la sua interazione con la composizione della domanda globale hanno effetti significativi sulla dinamica dei flussi commerciali.

L'analisi constant market shares è una tecnica statistica frequentemente utilizzata per analizzare il contributo relativo dei fattori strutturali alla variazione complessiva delle esportazioni o delle quote di mercato dei singoli paesi. L'ipotesi di base è che la quota di mercato di un paese rimanga costante nel tempo, in assenza di mutamenti relativi nella composizione della domanda e nella struttura del commercio estero di un paese relativamente a quella dei suoi concorrenti.

La specificazione della formula qui adottata, mutuata da Iapadre (1994)², consente di decomporre la variazione della quota di mercato del paese di riferimento nelle seguenti componenti:

1. effetto competitività – calcolato come media ponderata della variazione delle

² Iapadre P.L., 1994, “Fattori strutturali di 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'industrializzazione delle imprese italiane e sviluppo delle esportazioni” Roma, 24 marzo 1994.

quote di ogni paese relative a uno specifico prodotto/mercato. Riflette le variazioni di tutti i fattori che rendono preferibile l'acquisto di un determinato prodotto da un paese piuttosto che da un altro concorrente, al netto dei fattori strutturali;

2. effetto struttura – composto dagli effetti di struttura merceologica, geografica e di interazione strutturale, misura il grado di conformità tra la specializzazione settoriale e geografica del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame;
3. effetto adattamento – può essere interpretato, ex-post, come la capacità di un paese di adattare la propria offerta ai mutamenti intervenuti nella composizione della domanda internazionale.

L'analisi constant market shares è stata applicata alla quota di mercato delle esportazioni dell'Italia, della Francia, della Germania e della Spagna sui mercati di destinazione extra-UE.³ I flussi di riferimento sono rappresentati dalle esportazioni dell'insieme dell'area dell'euro verso il mercato extra-UE, circostanza che consente di escludere le fluttuazioni del tasso di cambio dal novero delle cause di variazione delle quote relative dei paesi concorrenti. Il livello di disaggregazione merceologica è molto elevato, corrispondente a quello delle prime 4 cifre della nomenclatura combinata. Il periodo di analisi è limitato al biennio 2002-03.⁴

La scelta delle variabili di analisi consente di effettuare i confronti di competitività delle esportazioni solo fra i paesi appartenenti all'area dell'euro e con riferimento alle vendite dirette al mercato esterni all'area. Inoltre, non si prendono in considerazione i mutamenti nella composizione della domanda ascrivibili alle esportazioni dei paesi extra-UE.⁵

L'esercizio di analisi, pur nei limiti citati, consente di trarre alcune considerazioni sulla dinamica delle esportazioni del 2003.

I risultati sono sintetizzati nella tavola 4.

Tavola 4 - Analisi constant market shares delle quote di mercato, in rapporto alle esportazioni dell'area dell'euro, nei paesi extra-UE (prezzi correnti)

	Italia	Francia	Germania	Spagna
Quota di mercato 2003	15,24	16,35	36,96	4,89
Variazione assoluta 2002-03	-0,19	-0,47	0,56	0,16
Effetto competitività	0,05	-0,26	0,25	0,19
Effetto struttura di cui				
merceologica	-0,16	-0,06	0,30	-0,04
geografica	-0,14	-0,17	0,33	0,07
interazione merceologico-strutturale	0,02	-0,03	0,11	-0,05
	-0,05	0,15	-0,14	-0,06
Effetto adattamento di cui				
merceologico	-0,07	-0,15	0,00	0,01
geografico	-0,04	-0,06	0,02	0,00
residuale	0,02	-0,01	0,00	0,00
	-0,05	-0,09	-0,02	0,02

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat-Comext

³ Il mercato extra-UE è stato suddiviso in cinque aree: America del Nord, America latina, Asia, Paesi candidati, Altri paesi.

⁴ La scelta delle variabili di analisi è motivata, oltre che da considerazioni di carattere teorico, anche dall'effettiva disponibilità di serie statistiche aggiornate e omogenee, anche sotto il profilo della disaggregazione merceologica.

⁵ E' quindi possibile che i mutamenti qui imputati alla composizione della domanda siano in realtà dovuti alla presenza di concorrenti esterni all'area dell'euro in specifici segmenti prodotti/mercato. I risultati non ne risulterebbero comunque inficiati, se ci si riferisce esclusivamente ai confronti di competitività relativa fra i paesi dell'area dell'euro.

Nell'ambito dei paesi analizzati, che rappresentano circa il 75 per cento delle esportazioni totali dell'area nel 2003, la Germania e la Spagna hanno aumentato le loro quote relative sul totale delle esportazioni dell'area, al contrario dell'Italia e della Francia.

Nel caso dell'Italia, la perdita di quota di mercato è imputabile quasi per intero all'effetto legato alla variazione della struttura merceologica nei mercati di destinazione. La componente che individua l'interazione fra i mutamenti delle strutture merceologica e geografica è negativa, a indicare che la combinazione ha agito in senso sfavorevole al nostro paese. In altre parole, i mercati in cui la struttura merceologica della domanda si è evoluta in senso sfavorevole all'Italia sono quelli in cui le nostre esportazioni sono principalmente dirette. Prescindendo dalla struttura merceologica, l'orientamento geografico delle esportazioni italiane non sembra invece essere stato penalizzante, come risulta dal segno positivo nella componente geografica dell'effetto di struttura.

Vero è che il periodo di analisi, limitato ad un solo anno, è piuttosto ristretto per consentire un'adeguata risposta del modello di specializzazione ai mutamenti esogeni della domanda sui mercati di destinazione, tanto più che si tratta della componente settoriale, la cui evoluzione è molto graduale nel tempo. D'altro canto studi analoghi effettuati con riferimento alla quota delle esportazioni italiane nell'ultimo quinquennio non si discostano molto da questi risultati.⁶

L'effetto competitività, depurato dagli altri fattori strutturali, risulta essere positivo. È utile ribadire che tale risultato è strettamente legato alla scelta delle variabili di analisi e non contrasta con l'evidenza che la competitività delle esportazioni italiane - come emerge dai dati presentati nella altre tavole del contributo - è significativamente diminuita nel periodo 2002-2003 sull'insieme dei mercati intra ed extra-UE, in cui l'Italia compete con l'insieme degli esportatori del resto del mondo.

La perdita di quota nell'area euro è stata più marcata per la Francia, unico dei quattro paesi analizzati ad aver registrato un effetto competitività negativo che ha contribuito a circa la metà della contrazione della quota nel periodo 2002-2003. Tutte le componenti strutturali hanno agito negativamente sulla performance delle esportazioni.

Anche nel caso della Francia l'effetto struttura merceologica ha pesato notevolmente sul risultato globale, anche se relativamente meno che per l'Italia.

All'aumento della quota della Germania sulle esportazioni dell'area dell'euro ha contribuito per quasi la metà l'aumento della competitività relativa. D'altro canto, il modello di specializzazione tedesco è stato favorito dall'evoluzione della domanda sia dal punto di vista merceologico, sia geografico.

La Spagna, lievemente penalizzata sotto il profilo geografico dai mutamenti intervenuti nella domanda, ha realizzato un sensibile incremento di competitività relativa che ha consentito un aumento della quota di mercato sulle esportazioni dell'area.

⁶ Si veda il Rapporto ICE 2002-2003, "Aggiornamento ed articolazione della CMSA applicata alla quota di mercato italiana", capitolo 4.

4. Altri fattori di competitività

La competitività è un concetto più ampio di quello che emerge dall'andamento degli indicatori di costo e di prezzo comprendendo, ad esempio, la capacità di un sistema di innovare e di migliorare la qualità dei propri prodotti sui mercati internazionali, l'accesso al credito per le imprese, l'efficienza del sistema produttivo e il grado di avanzamento della sua tecnologia. In sostanza, la competitività è un concetto che ha fondamenta microeconomiche perché ha direttamente a che fare con le imprese, con la loro produttività e quindi con la loro capacità di competere nel mercato nazionale o estero.

Per valutare il grado di competitività complessivo del sistema produttivo occorre analizzare l'insieme di fattori che determinano il quadro macroeconomico e istituzionale all'interno del quale esso opera.

L'analisi degli indicatori della competitività consente di individuare i punti di forza e di debolezza di un'economia che spiegano la performance delle esportazioni di un paese. In base a questi indicatori, l'Italia presenta una performance competitiva modesta rispetto a paesi con simile grado di sviluppo economico, non fornendo inoltre segnali di miglioramento nel tempo (Tavola 5).

Tavola 5 - Posizioni relative nelle graduatorie di competitività del 2003

	Italia	Francia	Germania	Spagna
Indicatori e determinanti della competitività di crescita dell'economia				
Globale	41	26	13	23
Contesto macroeconomico	28	20	21	17
Contesto istituzionale	46	23	9	31
Sviluppo tecnologico	44	28	14	25
(memo: indicatore globale 2002)	33	28	14	20
Indicatori e determinanti della competitività delle imprese				
Globale	24	10	5	25
Strategia imprenditoriale	24	9	1	25
Business environment	25	14	9	26
(memo: indicatore globale 2002)	24	15	4	25

Fonte: Global Competitiveness Report, WEF, aprile 2004

L'analisi del posizionamento dei paesi riguardo al primo indicatore segnala nel 2003 un miglioramento della competitività di Francia e Germania e un peggioramento di Spagna e Italia rispetto all'anno precedente. Il miglioramento della Francia si spiega principalmente con riferimento all'accresciuto livello di sviluppo tecnologico, mentre quello tedesco appare principalmente imputabile alla migliorata qualità delle istituzioni. Nel caso italiano, il deterioramento del quadro macroeconomico è il principale fattore responsabile dello scivolamento di posizioni del nostro paese nel 2003. Il contesto istituzionale, meno efficiente rispetto

ai nostri diretti concorrenti e il basso grado di sviluppo tecnologico sono invece i fattori che strutturalmente ostacolano il miglioramento della competitività, relegando l'Italia in coda ai paesi UE nella graduatoria globale delle potenzialità di crescita.

Il posizionamento dell'Italia nella graduatoria della competitività delle imprese è più confortante anche se rimane dietro al gruppo dei paesi diretti concorrenti, che, a eccezione della Spagna, guadagnano posizioni nel 2003. La mediocre performance delle imprese italiane origina dalla meno efficace strategia imprenditoriale e dal più scarso business environment, che risulta strettamente legato al contesto istituzionale e allo sviluppo tecnologico dell'economia nel suo complesso. Questi due aspetti si confermano essere i principali freni strutturali alla performance competitiva del nostro paese.

Tra le ragioni che spiegano la scarsa adeguatezza del contesto istituzionale rispetto ai concorrenti ricordiamo che in Italia la ridotta dimensione media delle imprese ha spinto verso il massiccio ricorso al credito bancario quale fonte di finanziamento principale, restando loro preclusa la raccolta di fondi sul mercato. Secondo la banca dati BACH della Commissione Europea, nel 2002 la quota dei prestiti bancari rappresentava circa il 13% delle passività del sistema industriale italiano contro il 3,1% in Germania, il 3% in Francia e il 6,5% in Spagna. In prospettiva la situazione non sembra migliorare. I recenti scandali societari accresceranno da un lato la cautela delle banche a concedere prestiti alle imprese e determineranno dall'altro un rafforzamento della normativa a tutela dei risparmiatori. Per le piccole e medie imprese - il tessuto più importante del nostro sistema produttivo - questo avrà come probabile risultato il razionamento del credito in ragione dei ridotti collaterali che possono vantare, accanto a un più difficoltoso ricorso a fonti di finanziamento alternative.

Il sistema bancario rappresenta un ulteriore freno alla performance delle imprese italiane esportatrici se si considera che, a differenza dei concorrenti, esse non hanno mai potuto offrire accanto al prodotto, anche strumenti di finanziamento, dato il sottodimensionamento del sistema finanziario italiano e la scarsa offerta di servizi assicurativi all'esportazione.

Con riferimento al grado di sviluppo tecnologico, occorre ricordare che l'Italia registra una spesa in R&S in rapporto al PIL fra le più basse nei paesi industriali. Il risultato è ancora più deludente se si fa riferimento alla quota di spesa finanziata dalle imprese. In questo contesto la specializzazione settoriale in settori tradizionali e soprattutto le piccole dimensioni delle imprese impediscono uno sviluppo di tali investimenti. La scarsa presenza dei prodotti italiani nei settori ad elevata intensità di tecnologia è la conseguenza di questi fattori.