

Prezzi e qualità: in che direzione si muove l'export italiano?

contributi

di Enrico Marvasi*

Introduzione

A livello settoriale l'export italiano è notoriamente concentrato nella meccanica e nei settori tradizionali, e si è modificato relativamente poco nel tempo. Questi elementi fanno apparire il modello di specializzazione italiano come “anomalo” rispetto agli altri paesi industrializzati, maggiormente specializzati in settori tecnologicamente avanzati, e come “debole” nei confronti dei paesi emergenti, i cui costi sono nettamente inferiori¹. Tuttavia diversi studi negli ultimi anni hanno sottolineato l'importanza di fattori diversi dal prezzo nel commercio internazionale. In particolare, la qualità e la sofisticazione dei prodotti sembrano giocare un ruolo di primo piano². Numerose analisi testimoniano come questo sia particolarmente vero per l'Italia, le cui esportazioni se analizzate a livello intra-settoriale mostrano un livello qualitativo relativamente alto e un dinamismo che a livello settoriale è sostanzialmente assente. Questi risultati portano a ridimensionare alcune delle preoccupazioni circa il declino dell'industria italiana³.

In questo contributo, seguendo la letteratura citata, si analizza l'export italiano a livello di prodotti. Questo approccio presenta numerosi problemi tecnici. In primo luogo occorre lavorare con un numero di osservazioni molto elevato: oltre 10.000 voci

di prodotto contro non più di un centinaio di settori⁴. Inoltre, mentre le definizioni dei settori sono più o meno omogenee, le voci di prodotto vengono aggiornate ogni anno, cosa che rende piuttosto complicata l'analisi temporale⁵. Infine, a livello di prodotti sono molto più frequenti errori e omissioni nei dati, specialmente nei dati in volume, cosa che è particolarmente problematica nel caso si sia interessati ai prezzi e pertanto si vogliono calcolare i valori medi unitari (UV).

Per questi motivi esistono pochi lavori in cui si tenta di seguire l'andamento dei singoli prodotti nel tempo. In questo contributo al contrario si confrontano i singoli prodotti esportati dall'Italia in anni diversi⁶. L'analisi proposta, sfruttando i dati Eurostat, confronta l'export italiano e europeo (27 paesi) di tutti i prodotti a *8-digits* di tutti i settori negli anni 1999 e 2009. Combinando l'informazione sui vantaggi comparati a livello di prodotti con quella sui prezzi relativi (UV) è possibile collocare ogni prodotto in un'area specifica caratterizzata da: “specializzazione e alta qualità”, “specializzazione e bassa qualità”, “despecializzazione e alta qualità” e “despecializzazione e bassa qualità”. L'analisi consiste nel quantificare l'importanza di ciascuna area e nel delineare le principali dinamiche seguite dai diversi prodotti e settori.

* *Studente del dottorato in Economia Internazionale presso l'università di Roma Tor Vergata e collaboratore della Fondazione Manlio Masi. e-mail: enrico.marvasi@uniroma2.it*

1 Per esempio, Faini-Sapir (2005); Bugamelli (2001). Si veda anche la nota 3.

2 Tra i contributi più importanti si vedano Schott (2004); Rodrik (2006); Schott (2008).

3 Si vedano Lissovolik (2008); Lanza-Quintieri (2007); Quintieri (2007); Marvasi (2007); de Nardis-Traù (2006); Monti (2005).

4 Secondo le classificazioni Harmonized System e Combined Nomenclature.

5 Si vedano le descrizioni delle diverse classificazioni sul sito dell'Eurostat.

6 Dei circa 10.000 codici a *8-digits* esportati dall'Europa nel 1999, circa 7.000 si ritrovano anche nel 2009. Questa discrepanza è attribuibile principalmente ai cambiamenti avvenuti nelle classificazioni dei prodotti.

Vantaggi di prezzo e vantaggi qualitativi

In questo lavoro la specializzazione internazionale è misurata con l'indice di Balassa (revealed comparative advantage index, RCA). I prezzi relativi invece sono misurati con il rapporto tra i valori medi unitari dei paesi. Per agevolare l'analisi sia l'indice di Balassa (RCA) sia il rapporto tra gli UV (r) sono stati normalizzati così da assumere valori tra -1 e 1^7 . In questo modo si ottiene un quadrato 2×2 i cui quadranti rappresentano un'area specifica all'interno della quale possono collocarsi i settori o i prodotti:

- 1) Specializzazione e alta qualità: quest'area è caratterizzata da export relativamente elevato ($RCA > 0$) e prezzi relativamente alti ($r > 0$), pertanto si evidenzia un vantaggio qualitativo.
- 2) Specializzazione e bassa qualità: quest'area è caratterizzata da export relativamente elevato ($RCA > 0$) e prezzi relativamente bassi ($r < 0$), pertanto si evidenzia un vantaggio di prezzo.
- 3) Despecializzazione e bassa qualità: quest'area è caratterizzata da export relativamente basso ($RCA < 0$) e prezzi relativamente bassi ($r < 0$), pertanto si evidenziano possibili problemi strutturali in quanto nonostante i prezzi bassi si esporta poco ovvero si esporta poco per la scarsa qualità dei prodotti.
- 4) Despecializzazione e alta qualità: quest'area è caratterizzata da export relativamente basso ($RCA < 0$) e prezzi relativamente alti ($r > 0$), pertanto si evidenziano ancora possibili problemi strutturali in quanto nonostante l'alta qualità si esporta poco (prodotti di nicchia) ovvero si esporta poco per i prezzi eccessivi.

Si è scelto di considerare l'ultimo decennio, ovvero di confrontare il 1999 e il 2009, così da avere un quadro di lungo periodo. Questo

confronto non è inficiato dal fatto che il 2009 sia proprio l'anno della crisi poiché il collasso dell'export è stato un fenomeno che ha riguardato quasi tutti i paesi in maniera più o meno uniforme, come evidenziato da diversi studi⁸. Inoltre si è deciso di confrontare l'Italia con i 27 paesi dell'Unione Europea per due motivi, primo perché questo confronto permette di controllare, anche se solo parzialmente, per l'apprezzamento dell'euro, secondo perché per il tipo di analisi era necessario utilizzare dati il più possibile disaggregati ed uniformi, per cui i dati Eurostat sono sembrati i più adeguati⁹. Applicando la metodologia sopra descritta si ottiene una fotografia dell'export italiano. Il grafico 1 riporta per il 1999 e il 2009 i singoli prodotti e i settori in base al livello di specializzazione e ai prezzi relativi. Il grafico 1 mostra come tra il 1999 e il 2009 ci sia stata una tendenza allo spostamento dell'export verso l'area di specializzazione e alta qualità. Questo spostamento ha riguardato sia i settori sia i singoli prodotti esportati dal paese.

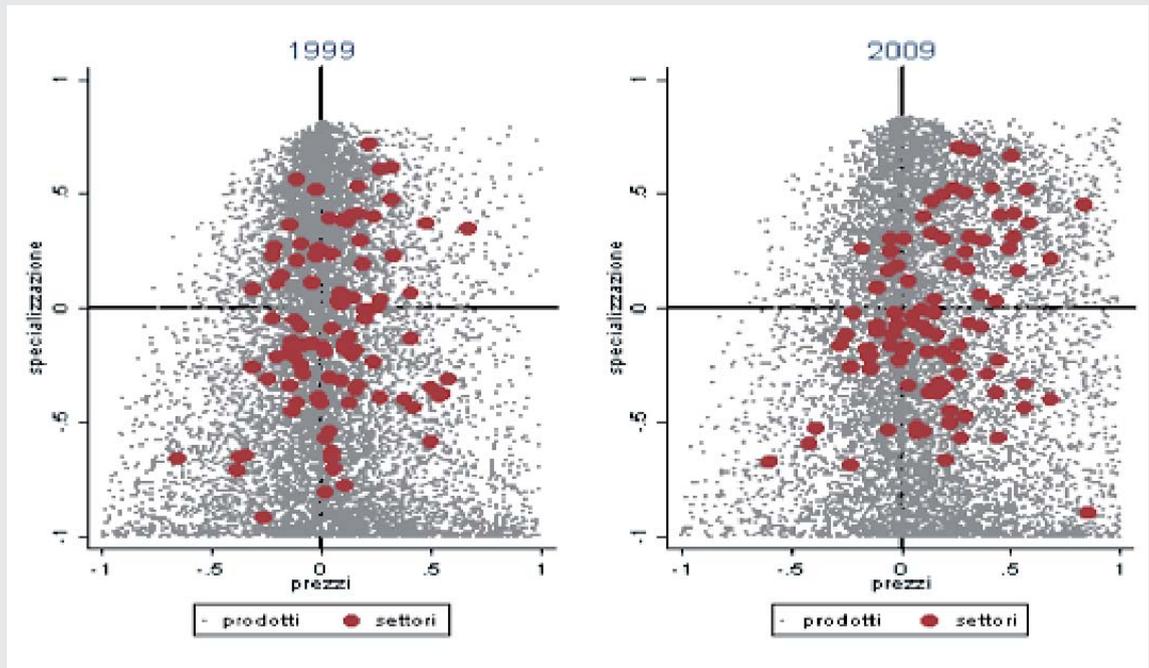
La tavola 1 riporta la composizione dell'export italiano tra le quattro aree per numero di prodotti e per quota di questi sull'export. Dal 1999 al 2009 aumenta il numero di prodotti di specializzazione, che passa dal 39,4% al 42,3%; inoltre contemporaneamente il numero di prodotti esportati a prezzi relativamente elevati, che già rappresentavano la maggioranza, cresce ulteriormente, dal 51,7% al 62,2%. Questo implica un consistente incremento dei prodotti collocati nell'area di specializzazione e alta qualità, il cui numero infatti cresce di oltre 7 punti percentuali. Dinamiche analoghe, se non più marcate, si osservano considerando il peso dei prodotti in termini di export. Da un lato i prodotti di specializzazione mantengono invariata la loro quota di export, pari al 76% circa; dall'altro il peso dei beni con prezzi elevati, che nel 1999

⁷ L'indice RCA è definito come rapporto tra lo share di un settore o prodotto nel paese i e lo share nel paese j . Il prezzo relativo r è il rapporto tra gli UV del paese i e del paese j . Gli UV sono definiti come rapporto tra valori e quantità, e rappresentano pertanto un prezzo medio. La normalizzazione avviene applicando le seguenti formule, che equivalgono rispettivamente alla differenza normalizzata degli share e alla differenza normalizzata degli UV: $std_RCA = (RCA - 1) / (RCA + 1)$ e $std_r = (r - 1) / (r + 1)$. Valori positivi indicano un export relativamente più alto ovvero prezzi relativamente più alti, viceversa per valori negativi. Per semplicità nel testo quando ci si riferisce a RCA ed r si fa riferimento alla loro versione normalizzata. Per approfondimenti si veda l'Appendice.

⁸ Si veda Baldwin (2009).

⁹ L'analisi è robusta all'esclusione dell'Italia dall'aggregato dell'Unione Europea: i risultati sono pressoché identici a quelli presentati nel presente lavoro.

Grafico 1
Specializzazione
e prezzi relativi
dell'Italia



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

era del 43,1%, cresce di oltre 12 punti percentuali. Quest'ultimo incremento è dovuto principalmente ai prodotti di specializzazione e alta qualità, il cui peso passa dal 33,5% al 43,8%.

In sintesi, a fronte di un peso costante dei prodotti di specializzazione, circa 3/4 dell'export, si osserva uno spostamento verso l'alta qualità sia in termini di numero di prodotti

sia in termini di export. Se nel 1999 l'export italiano sembrava godere di qualche vantaggio in termini di prezzi, in quanto la quota maggiore dell'export, il 42,2%, era rappresentata dai prodotti di specializzazione e bassa qualità; nel 2009 invece i vantaggi principali sembrano essere di tipo qualitativo, in quanto la quota maggiore di export, il 43,8%, è costituita da prodotti di specializzazione e alta qualità.

Tavola 1 - Composizione dell'export italiano

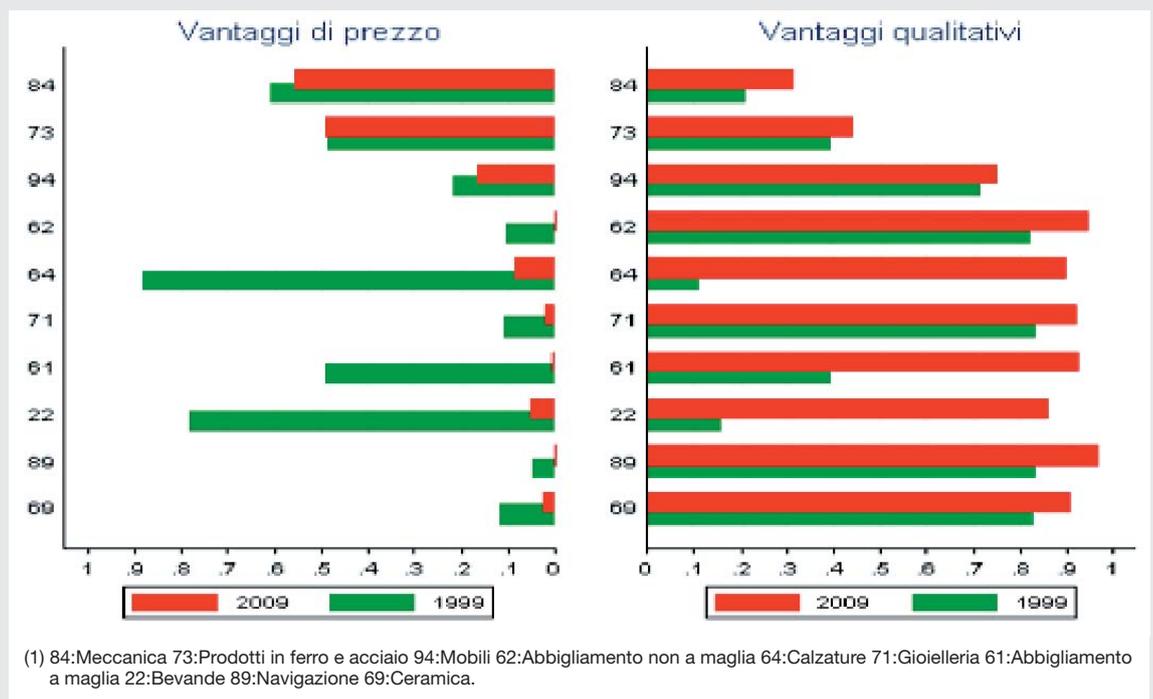
| | | 1999 | | |
|------------------------|--------------------|--------------|-------------|--------|
| | | Prezzi bassi | Prezzi alti | totale |
| Numero di prodotti (%) | Specializzazione | 19,4 | 20,0 | 39,4 |
| | Despecializzazione | 28,9 | 31,7 | 60,6 |
| | totale | 48,3 | 51,7 | 100 |
| Quota di export (%) | Specializzazione | 42,2 | 33,5 | 75,7 |
| | Despecializzazione | 14,8 | 9,6 | 24,4 |
| | totale | 57,0 | 43,1 | 100 |
| | | 2009 | | |
| | | Prezzi bassi | Prezzi alti | totale |
| Numero di prodotti (%) | Specializzazione | 15,0 | 27,3 | 42,3 |
| | Despecializzazione | 22,8 | 34,9 | 57,7 |
| | totale | 37,8 | 62,2 | 100 |
| Quota di export (%) | Specializzazione | 32,0 | 43,8 | 75,8 |
| | Despecializzazione | 12,6 | 11,5 | 24,1 |
| | totale | 44,6 | 55,3 | 100 |

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Il grafico 2 riporta i vantaggi di prezzo e i vantaggi qualitativi per i dieci settori di specializzazione con peso maggiore sull'export italiano nel 2009 (rappresentano il 42,2% dell'export). Per vantaggio di prezzo intendiamo la quota settoriale in termini di export dei prodotti appartenenti all'area di specializzazione e bassa qualità; per vantaggio qualitativo intendiamo la quota dei prodotti di specializzazione e alta qualità. La quota di export dovuta ai prodotti di alta qualità cresce in tutti i settori, in alcuni casi notevolmente. Gli aumenti più consistenti spettano al settore delle Calzature (+79 punti percentuali), alle Bevande (+71 punti) e all'Abbigliamento a maglia (+53 punti). Questi tre settori peraltro sembrano aver subito un riposizionamento particolarmente accentuato;

infatti nel 1999 la maggior parte del loro export proveniva da prodotti venduti a prezzi inferiori alla media europea. Nel 1999, oltre a Calzature, Bevande e Abbigliamento a maglia, anche i settori della Meccanica e dei Prodotti in ferro e acciaio mostravano consistenti vantaggi di prezzo; questi ultimi due settori tuttavia, pur incrementando il peso dei beni di alta qualità, continuano a mantenere buoni vantaggi di prezzo anche nel 2009. In tutti gli altri settori l'export di alta qualità rappresentava già nel 1999 la maggior parte dell'export. L'evidenza di un miglioramento qualitativo pertanto sembra essere presente in tutti i principali settori, seppur in maniera diversificata.

Grafico 2
Vantaggi di prezzo e qualità dei principali settori⁽¹⁾



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

In che direzione si muove l'export italiano?

Al fine di verificare l'effettiva presenza di questa tendenza verso un miglioramento qualitativo, consideriamo direttamente gli spostamenti dei singoli prodotti esportati in entrambi gli anni.

La tavola 2 riporta gli indici di correlazione tra specializzazione e prezzi, fornendo alcune

informazioni sulle trasformazioni subite dal nostro export. In primo luogo si nota che la specializzazione dell'Italia rimane sostanzialmente immutata a livello settoriale (correlazione pari a 0,94) ed è comunque molto persistente a livello di prodotti (correlazione 0,76). I prezzi relativi al contrario non si modificano sostanzialmente a livello settoriale (correlazione 0,69), mentre a livello di prodotti il cambiamento è molto più

accentuato (correlazione 0,38). Inoltre è interessante notare che a livello settoriale la correlazione tra specializzazione e prezzi è sempre positiva, mentre a livello di prodotti essa è negativa nel 1999 e positiva nel 2009. Questo conferma quanto affermato precedentemente, ovvero, primo, che il riposizionamento dell'export italiano avviene a livello intra-settoriale, mentre a livello settoriale c'è una sostanziale staticità; secondo, che si rafforza il legame tra specializzazione e prezzi, coerentemente con l'ipotesi di un upgrading qualitativo. Il grafico 3 riporta le variazioni della specializzazione e dei prezzi relativi tra il 1999 e il 2009, le frecce indicano direzione e dimensione dello spostamento. Lo spostamento complessivo dell'export italiano è rappresentato dalla freccia rossa¹⁰. Il grafico evidenzia che effettivamente nell'ultimo decennio l'export italiano ha nel complesso incrementato contemporaneamente

specializzazione e prezzi. Tale spostamento sembra dovuto non tanto ad una maggiore forza dei singoli spostamenti verso una maggiore qualità, quanto al fatto che i prodotti che si muovono in questa direzione sono molto numerosi. Infatti non vi è una direzione verso la quale gli spostamenti dei singoli prodotti appaiono più forti, al contrario questi avvengono in ogni direzione in maniera pressoché simile. L'effetto complessivo è perciò determinato principalmente dalla numerosità dei prodotti che aumentano simultaneamente specializzazione e prezzi. Notiamo che oltre il 60% dei prodotti mostra un aumento dei prezzi relativi; ma il 34,5% aumenta anche la specializzazione (miglioramento qualitativo), mentre il 25,7% la riduce. Accanto all'aumento dei prezzi, quasi il 60% dei prodotti aumenta la specializzazione, cosicché l'effetto complessivo è di uno spostamento verso una maggiore qualità (grafico 3).

Tavola 2 - Correlazioni tra specializzazione e prezzi

| | | Prodotti | | | |
|------|------------------|------------------|--------|------------------|--------|
| | | 2009 | | 1999 | |
| | | Specializzazione | Prezzi | Specializzazione | Prezzi |
| 2009 | Specializzazione | 1 | | | |
| | Prezzi | 0,07 | 1 | | |
| 1999 | Specializzazione | 0,76 | 0,05 | 1 | |
| | Prezzi | -0,03 | 0,38 | -0,04 | 1 |
| | | Settori | | | |
| | | 2009 | | 1999 | |
| | | Specializzazione | Prezzi | Specializzazione | Prezzi |
| 2009 | Specializzazione | 1 | | | |
| | Prezzi | 0,26 | 1 | | |
| 1999 | Specializzazione | 0,94 | 0,24 | 1 | |
| | Prezzi | 0,21 | 0,69 | 0,20 | 1 |

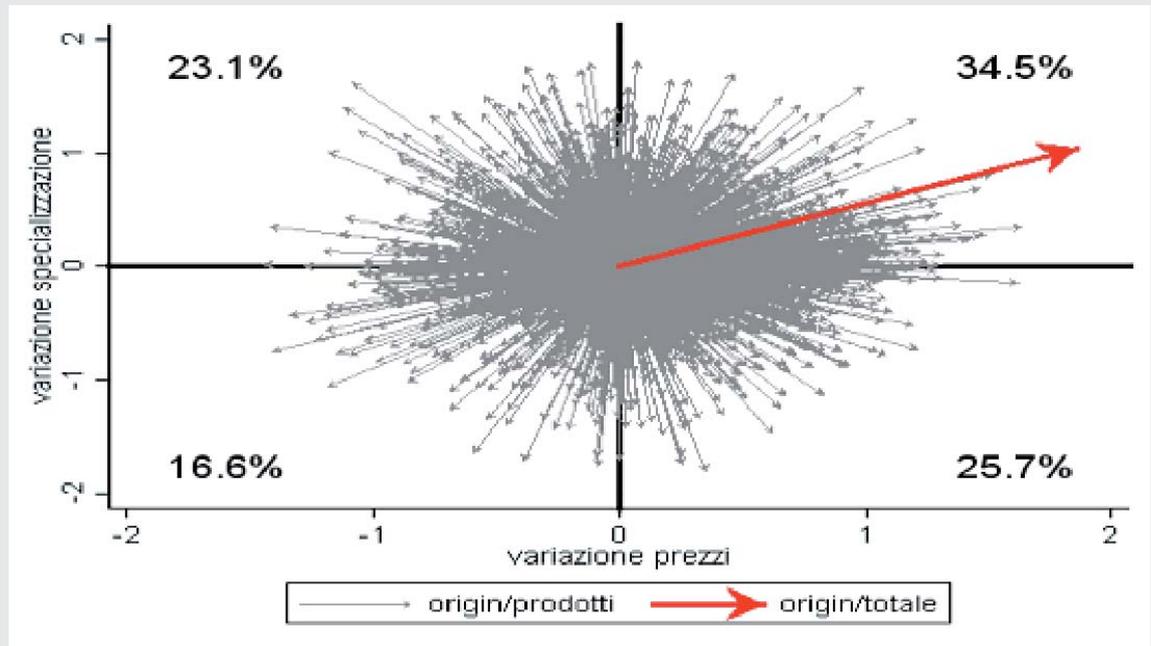
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Occorre tuttavia approfondire ulteriormente l'analisi, infatti nonostante la tendenza complessiva sopra evidenziata è ancora possibile che i prodotti collocati nelle diverse aree mostrino dinamiche disomogenee. Il grafico 4 riporta gli spostamenti dei prodotti

dividendo questi ultimi in base alla loro collocazione nel 1999. Ne emerge un'immagine chiara della direzione verso cui si è mosso l'export italiano nell'ultimo decennio. L'upgrading qualitativo, qui inteso come aumento congiunto di specializzazione

¹⁰ Lo spostamento complessivo è calcolato come somma vettoriale degli spostamenti dei singoli prodotti. Calcolare lo spostamento complessivo come somma vettoriale ponderata per l'export non produce risultati qualitativamente diversi. Per facilitare la leggibilità dei grafici, la lunghezza delle frecce rosse è solo proporzionale allo spostamento complessivo, pertanto le variazioni di specializzazione e prezzi di tutto l'export italiano non sono leggibili sugli assi, i quali invece si riferiscono ai prodotti.

Grafico 3
Lo spostamento
dei prodotti



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

e prezzi, è effettivamente avvenuto in maniera diversificata.

Al fine di quantificare precisamente questo fenomeno consideriamo il grafico 4 insieme alla tavola 3¹¹. Nella tavola consideriamo, da un lato, i prodotti che escono da ciascuna area per collocarsi nelle altre nel 2009, dall'altro, i prodotti che dalle altre aree entrano a far parte dell'area in esame. Il saldo di questi movimenti rappresenta il numero di prodotti netto che si riposiziona all'interno di ciascuna area, otteniamo così la collocazione dei prodotti nel 2009 (rispetto al 1999). Infine, la tavola 4 riporta lo spostamento e il riposizionamento dei prodotti in termini di quote sul totale dell'export in valore, nonché il peso dei prodotti nuovi o che scompaiono nel corso del decennio. Questo permette di raccordare i risultati con quelli riportati nella tavola 1¹².

Osservando il grafico 4, notiamo che i prodotti che nel 1999 si collocavano nell'area di specializzazione e alta qualità mostrano nel complesso una riduzione di specializzazione

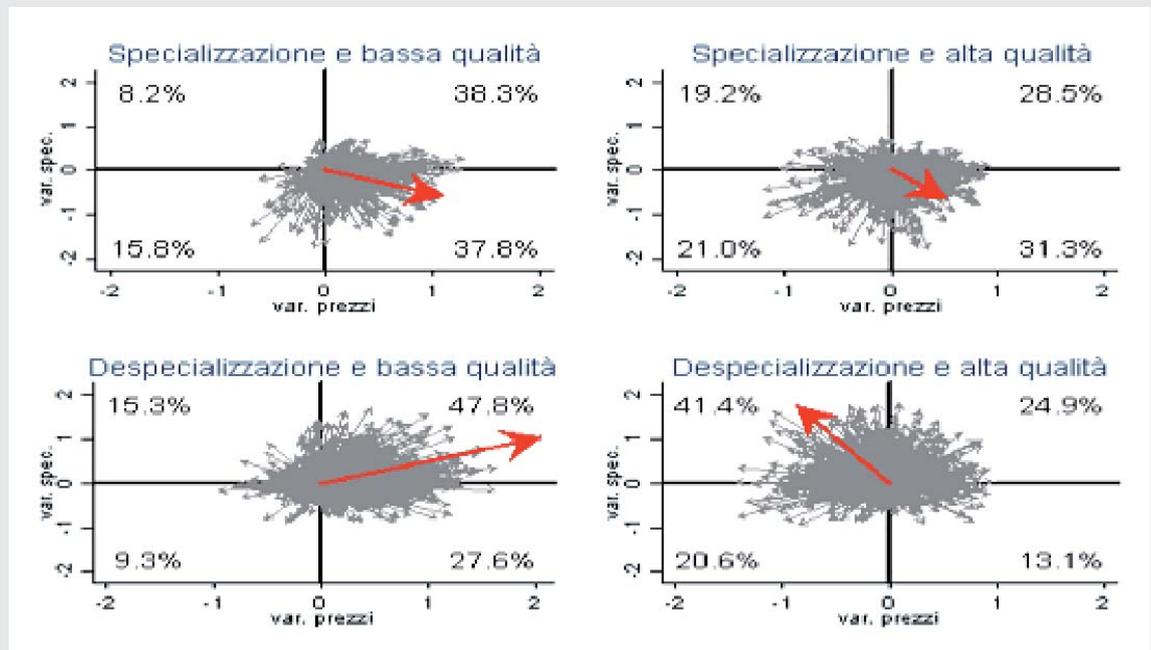
e un incremento dei prezzi, tale riduzione tuttavia non sembra particolarmente marcata in paragone a quanto avviene nelle altre aree. Questa dinamica lascia pensare che gli esportatori di questi prodotti abbiano incrementato eccessivamente i prezzi, finendo così per perdere quote di mercato. Nonostante questa tendenza generale, i prodotti che presentano effettivamente questa dinamica sono il 31,3%, la quota maggiore, mentre il 28,5% mostra un aumento congiunto di specializzazione e prezzi, possibile evidenza di un miglioramento qualitativo. Il risultato finale è comunque uno spostamento relativamente piccolo. Questo è però controbilanciato dal fatto che l'area di specializzazione e alta qualità è l'area verso la quale il riposizionamento netto è più forte (+34,2%). Infatti i prodotti che ne entrano a far parte nel 2009 rappresentano una quota del 65,7% rispetto ai prodotti che erano nell'area nel 1999, mentre quelli che ne escono sono meno della metà di quelli che entrano, il 31,5% (tavola 3). Andando a considerare le quote sul totale dell'export

¹¹ C'è una leggera discrepanza rispetto alla tavola 1. Ciò è dovuto al fatto che qui consideriamo esclusivamente i prodotti esportati in entrambi gli anni (oltre il 70% dei prodotti del 2009), mentre prima consideravamo tutti i prodotti esportati in ciascun anno. La differenza nella composizione dell'export per numero di prodotti comunque è piccola: circa un punto percentuale in media.

¹² I numeri non coincidono esattamente per via delle approssimazioni ai decimali.

Grafico 4

Lo spostamento dei prodotti per collocazione nel 1999



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tavola 3 - Il riposizionamento dei prodotti

| | 1999 | Prodotti in uscita verso: | | Prodotti in entrata da: | | totale | 2009 |
|-----------------------|------------|---------------------------|-----------------------|-------------------------|----------------------|--------------|------------|
| | | Spec. e alta qualità | Spec. e bassa qualità | Desp. e bassa qualità | Desp. e alta qualità | | |
| Spec. e alta qualità | 100 | | -11,8 | -4,8 | -14,8 | -31,5 | |
| Spec. e bassa qualità | 100 | -38,6 | | -10,1 | -9,1 | -57,8 | |
| Desp. e bassa qualità | 100 | -7,7 | -9,4 | | -37,0 | -54,1 | |
| Desp. e alta qualità | 100 | -14,0 | -5,7 | -21,5 | | -41,2 | |
| totale | 100 | -14,1 | -6,9 | -9,9 | -14,9 | -45,8 | |
| | | Spec. e alta qualità | Spec. e bassa qualità | Desp. e bassa qualità | Desp. e alta qualità | totale | |
| Spec. e alta qualità | | | 35,2 | 9,6 | 20,9 | 65,7 | 134,2 |
| Spec. e bassa qualità | | 13,0 | | 12,9 | 9,4 | 35,3 | 77,5 |
| Desp. e bassa qualità | | 3,9 | 7,4 | | 25,6 | 36,8 | 82,8 |
| Desp. e alta qualità | | 9,9 | 5,5 | 31,0 | | 46,5 | 105,3 |
| totale | | 6,8 | 11,3 | 14,5 | 13,2 | 45,8 | 100 |

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

italiano (tavola 4), occorre notare che i prodotti dell'area esportati in entrambi gli anni rappresentano il 26,1% dell'export nel 1999, mentre i prodotti estinti (voci di prodotto presenti nel 1999, ma non nel 2009) sono il 7,4%. Lo spostamento dei prodotti sopra evidenziato fa sì che l'area aumenti la propria quota di oltre 10 punti percentuali, dal 33,5% nel 1999 al 43,8% nel 2009 (si veda anche la tavola 1). Ciò è in gran parte dovuto ai prodotti che si ricollocano nell'area, il 15,8%

dell'export nel 2009, ma anche i prodotti nuovi (voci di prodotti non presenti nel 1999) costituiscono una quota rilevante, il 9% dell'export, mentre i prodotti che escono dall'area sono solo il 3,7%. I prodotti collocati nell'area di specializzazione e bassa qualità, che avevano verosimilmente un vantaggio di prezzo nel 1999, mostrano una dinamica dello stesso tipo con una tendenza all'aumento dei prezzi ben più elevata (grafico 4). Interpretiamo

Tavola 4 - Spostamento e riposizionamento dell'export

| | | Quota di export nel 1999 (%) | | | | |
|--------------------------|---------|------------------------------|--------------------------|--|-------------------------|--------|
| | | Spec. e alta qualità | Spec. e bassa qualità | Collocazione nel 1999: Desp. e bassa qualità | Desp. e alta qualità | totale |
| +Specializzazione | +Prezzi | 7,0 | 11,8 | 3,0 | 1,4 | 23,2 |
| +Specializzazione | -Prezzi | 3,9 | 1,9 | 1,1 | 1,5 | 8,4 |
| -Specializzazione | -Prezzi | 6,1 | 3,3 | 1,3 | 1,7 | 12,4 |
| -Specializzazione | +Prezzi | 9,1 | 10,4 | 4,0 | 0,8 | 24,3 |
| totale | | 26,1 | 27,4 | 9,4 | 5,4 | 68,3 |
| Prodotti estinti | | 7,4 | 14,6 | 5,3 | 4,0 | 31,4 |
| Composizione export 1999 | | 33,5 | 42,0 | 14,7 | 9,4 | 100 |
| | | Quota di export nel 2009 (%) | | | | |
| | | Spec. e alta qualità | Spec. e bassa qualità | Collocazione nel 1999: Desp. e bassa qualità | Desp. e alta qualità | totale |
| +Specializzazione | +Prezzi | 8,2 | 13,6 | 5,8 | 3,0 | 30,6 |
| +Specializzazione | -Prezzi | 5,2 | 2,3 | 1,8 | 4,1 | 13,4 |
| -Specializzazione | -Prezzi | 4,0 | 2,2 | 1,6 | 2,3 | 10,1 |
| -Specializzazione | +Prezzi | 5,3 | 7,0 | 2,2 | 0,6 | 15,1 |
| totale | | 22,7 | 25,1 | 11,4 | 10,0 | 69,2 |
| Prodotti in uscita | | -3,7 | -12,3 | -5,9 | -6,4 | -28,3 |
| Prodotti in entrata | | 15,8 | 5,3 | 3,3 | 3,9 | 28,3 |
| Prodotti nuovi | | 9,0 | 13,7 | 3,9 | 4,0 | 30,6 |
| Composizione export 2009 | | 43,8 | 31,8 | 12,7 | 11,5 | 100 |

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

questo risultato come evidenza di un probabile cambiamento di strategia degli esportatori: i prodotti che avevano ottenuto successo grazie ai prezzi contenuti sono stati in grado incrementare il livello qualitativo (o di sfruttare il potere di mercato conquistato) così da fissare prezzi più alti senza ridurre eccessivamente l'export (in termini relativi). In quest'area infatti i prodotti che presentano un miglioramento di qualità rappresentano la quota maggiore (38,3%), tuttavia questo miglioramento è più che compensato da una riduzione della specializzazione che riguarda oltre il 43% dei prodotti. Inoltre l'ipotesi di un cambiamento strategico è confermata dal fatto che questa è l'area che contribuisce maggiormente al riposizionamento verso l'area di specializzazione e alta qualità (+35,2%) cedendo oltre 1/3 dei suoi prodotti (-38,6%). Nel corso del decennio quest'area vede ridursi il suo peso: ben il 57,8% dei prodotti passano ad altre aree, mentre una quota pari al 35,3% ne entra a far parte. Perciò nel 2009 i prodotti di specializzazione e bassa qualità sono il 77,5% rispetto al 1999 (tavola 3). Guardando al valore dell'export

(tavola 4), i prodotti esportati in entrambi gli anni costituiscono il 27,4% di tutto l'export nel 1999, mentre i prodotti che scompaiono sono il 14,6%. Occorre inoltre sottolineare che questa è l'area più dinamica sia in termini di riposizionamento (in uscita) sia per nascita e scomparsa di prodotti. I prodotti nuovi sono il 13,7% dell'export nel 2009; i prodotti che escono dall'area rappresentano il 12,3%, mentre ne entrano a far parte solo il 5,3%. L'effetto finale è perciò una diminuzione del peso dell'area, dal 42% circa del 1999 al 32% circa del 2009 (si veda anche la tavola 1). I prodotti dell'area di despecializzazione e bassa qualità mostrano una forte e diffusa tendenza all'incremento congiunto di specializzazione e prezzi (grafico 4). Lo spostamento verso l'area di specializzazione e alta qualità indica che questi prodotti hanno complessivamente migliorato il loro livello qualitativo. Occorre tuttavia ricordare che il peso di questi prodotti per l'export italiano tende ad essere piuttosto contenuto, proprio perché prodotti di despecializzazione (tavole 1 e 4). I prodotti che presentano un miglioramento qualitativo sono quasi la metà

(47,8%), mentre una quota non trascurabile (27,6%) aumenta i prezzi e riduce la specializzazione. Il riposizionamento più consistente è quello verso l'area di despecializzazione e alta qualità all'interno della quale si sposta il 37% dei prodotti. Complessivamente osserviamo spostamenti marcati che portano più della metà dei prodotti (54,1%) all'interno di altre aree, tanto che nel 2009 i prodotti collocati nell'area di despecializzazione e bassa qualità sono l'82,8% rispetto al 1999 (tavola 3). I prodotti esportati in entrambi gli anni rappresentano il 9,4% del valore dell'export nel 1999, mentre i prodotti presenti solo nel 1999 sono il 5,3% (tavola 4). I prodotti nuovi sono il 3,9% dell'export nel 2009, i prodotti in entrata sono il 3,3%, mentre quelli in uscita sono il 5,9%. Pertanto l'area riduce il suo peso sull'export passando dal 14,7% circa nel 1999 al 12,7% circa nel 2009 (si veda anche la tavola 1). I prodotti posizionati nell'area di despecializzazione e alta qualità, invece, tendono ad aumentare il livello di specializzazione a discapito dei prezzi. Tuttavia a fronte di una riduzione dei prezzi relativamente contenuta si osserva un discreto guadagno in termini di specializzazione (grafico 4). Ricordiamo però che anche i prodotti collocati in quest'area hanno un peso piuttosto contenuto in termini di export (tavole 1 e 4). L'aumento di specializzazione e la riduzione dei prezzi riguarda il 41,4% dei prodotti, mentre ben il 24,9% presenta un miglioramento qualitativo. Quindi oltre il 65% dei prodotti aumenta la specializzazione, mentre oltre il 60% riduce i prezzi. Quest'area cresce poco nel corso del decennio, ma ciò avviene in presenza di un significativo riposizionamento in entrata (46,5%), in gran parte prodotti provenienti dall'area di despecializzazione e prezzi bassi (31%), quasi completamente compensato dai prodotti che si spostano in altre aree (41,2%) (tavola 3). L'area di despecializzazione e alta qualità ha un peso del 9,4% circa sull'export complessivo nel 1999; il 5,4% costituito da prodotti esportati in entrambi gli anni, mentre i prodotti estinti e quelli nuovi hanno una quota del 4% (tavola 4). I prodotti che escono dall'area sono il 6,4% dell'export del 2009 e quelli che vi entrano sono il 3,9%. Al netto dunque ci aspetteremmo una riduzione della quota di export, tuttavia l'area mostra un incremento, rappresentando l'11,5%

dell'export nel 2009 (si veda anche la tavola 1). Ciò è dovuto al consistente aumento di peso dei beni che già appartenevano a quest'area nel 1999, dal 5,4% al 10% dell'export del 2009 (tavola 4).

In sintesi, a livello aggregato il riposizionamento dell'export si configura come un fenomeno molto dinamico, in quanto i prodotti che tra il 1999 e il 2009 cambiano collocazione sono il 45,8% (tavola 3) e rappresentano oltre il 40% dell'export dei prodotti esportati in entrambi gli anni (il 28,3% circa dell'export complessivo – tavola 4), e la direzione principale sembra essere quella di un riposizionamento verso l'area di specializzazione e alta qualità.

Conclusioni

L'analisi proposta evidenzia alcuni fatti stilizzati.

Primo, si conferma che la struttura dei vantaggi comparati non si modifica a livello settoriale e rimane fondamentalmente statica anche a livello di prodotti. Questo tuttavia non implica, come si è visto, che il modello di specializzazione non si sia evoluto nel tempo. Infatti da un lato, alcuni settori del "made in Italy" hanno subito un forte ridimensionamento pur mantenendo il loro vantaggio comparato, dall'altro vi sono segnali di dinamismo a livello di prodotti. Secondo, si osserva un generale incremento dei prezzi relativi dell'export rispetto ai paesi dell'Unione Europea. Proprio perché calcolato rispetto ai paesi europei, questo incremento non sembra dipendere dall'apprezzamento dell'euro, né da altri fattori monetari.

Terzo, il riposizionamento dell'export italiano avviene principalmente all'interno dei settori e non tra i settori. La tendenza generale è quella di un miglioramento qualitativo: i beni di qualità, che già rappresentavano un 1/3 dell'export nel 1999, aumentano di 10 punti percentuali il loro peso. I prodotti che nel 2009 entrano nel gruppo dell'alta qualità sono circa 2/3 di quelli che già vi facevano parte nel 1999 e più del doppio dei prodotti che cessano di essere classificati come tali. Tutti i principali settori aumentano la quota di prodotti classificati come di alta qualità. Tuttavia nella Meccanica tale aumento non è particolarmente accentuato e la maggior parte dell'export continua a presentare prezzi

inferiori alla media europea. Al contrario Calzature, Bevande e Abbigliamento (a maglia) mostrano un riposizionamento notevole: nel 1999 oltre metà dell'export presentava prezzi contenuti, mentre una quota molto minore presentava prezzi elevati; nel 2009 è vero il contrario. Quarto, occorre distinguere spostamento e riposizionamento dell'export. I prodotti che influiscono maggiormente sullo spostamento dell'export sono quelli che venivano esportati a prezzi relativamente bassi nel 1999. Molti di questi prodotti aumentano specializzazione e prezzi, ma solo una parte di questi si riposiziona effettivamente tra i prodotti classificati come di alta qualità. Infatti gran parte del riposizionamento è dovuta ai prodotti di specializzazione che nel 1999 presentavano prezzi inferiori alla media. Questi prodotti aumentano i prezzi senza ridurre significativamente la specializzazione, così da collocarsi tra i prodotti di alta qualità nel 2009. Al contrario tra i prodotti di despecializzazione, benché vi siano spostamenti significativi in direzione di una maggiore qualità, il riposizionamento appare modesto.

Riferimenti bibliografici

- Baldwin R. [a cura di] (2009), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*, VoxEU.org Ebook.
- Bugamelli M. (2001), *Il modello di specializzazione internazionale dell'area euro e dei principali paesi europei: omogeneità e convergenza*, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 402.
- de Nardis S., Traù F. (2006), *Il modello che non c'era. L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Collana Analisi della Fondazione Manlio Masi, Rubbettino.
- Faini R., Sapir A. (2005), *Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana*, relazione presentata al convegno "Oltre il declino", Fondazione R. De Benedetti, Roma.
- Lanza A., Quintieri B. [a cura di] (2007), *Eppur si muove. Come cambia l'export italiano*, Collana Analisi della Fondazione Manlio Masi, Rubbettino.
- Lissovlik B. (2008), *Trends in Italy's Nonprice*

Competitiveness, IMF Working Paper No.124.

- Marvasi E. (2007), *Qualità: la risposta italiana alla concorrenza cinese?*, Rapporto ICE 2006-2007.
- Monti P. (2005), *Caratteristiche e mutamenti della specializzazione delle esportazioni italiane*, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 559.
- Quintieri, B. (2007), *Declino o cambiamento? Il (ri)posizionamento dell'industria italiana sui mercati internazionali*, Working Paper della Fondazione Manlio Masi.
- Rodrik D. (2006), *What so special about China's exports?*, China & World Economy, Institute of World Economics and Politics, Chinese Academy of Social Sciences, vol. 14(5), pp 1-19.
- Schott P.K. (2004), *Across-product versus within-product specialization in international trade*, The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, vol. 119(2), pp. 646-677.
- Schott P.K. (2008), *The relative sophistication of Chinese exports*, Economic Policy CEPR, CES, MSH, vol. 23, pp. 5-49.

Appendice – Dati e indicatori

Descrizione del dataset

Il dataset utilizzato, disponibile sul sito dell'Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>), riporta l'export complessivo (export verso il mondo) dell'Italia e dell'aggregato dei 27 paesi dell'Unione Europea per tutti i codici di prodotto a 8-digits in valore (euro) e in quantità (kg) per gli anni 1999 e 2009. I prodotti seguono la classificazione Combined Nomenclature.

Il dataset completo comprende 12.940 voci di prodotto. Di questi, 10.409 sono i prodotti esportati dall'Unione Europea nel 1999 e 9.756 sono quelli esportati dall'Italia. I prodotti esportati dall'Unione Europea nel 2009 sono 9.545, quelli esportati dall'Italia sono 9.006. I prodotti esportati in entrambi gli anni, sui quali si basa la seconda parte del contributo, sono 7.014 per l'Unione Europea e 6.477 per l'Italia; essi rappresentano circa il 70% dell'export sia per numero di prodotti sia come quota di export in valore.

Descrizione degli indicatori

La specializzazione è misurata con l'indice di vantaggio comparato rivelato di Balassa¹³. La formulazione di base dell'indice calcolato a livello di prodotto è la seguente:

$$RCA_p = \frac{X_{pit} / \sum_k X_{kit}}{X_{pue} / \sum_k X_{kue}} = \frac{s_{pit}}{s_{pue}}$$

dove X è l'export in valore e s sta per "share", p e k rappresentano le voci di prodotto a 8-digits, it è l'Italia e ue l'Unione Europea.

L'indice assume valori tra 0 e infinito.

I prezzi sono approssimati con i valori medi unitari, che rappresentano un prezzo medio ponderato per le quantità, mentre i prezzi relativi sono misurati con il rapporto tra UV di Italia e Unione Europea:

$$UV_p = \frac{X_p}{Q_p} = \frac{\sum_{i \in p} X_i}{\sum_{i \in p} Q_i} = \sum_{i \in p} P_i \frac{Q_i}{\sum_{i \in p} Q_i} \quad r_p = \frac{UV_{pit}}{UV_{pue}}$$

dove Q sono le quantità, i sono i singoli beni inclusi nella voce di prodotto p e P indica il loro prezzo (notare che i singoli beni non sono osservabili). UV e r assumono valori tra 0 e infinito.

Per facilitare l'analisi sia l'indice RCA sia il prezzo relativo, r , sono stati normalizzati tramite la seguente trasformazione:

$$R\tilde{C}A_p = \frac{RCA_p - 1}{RCA_p + 1} = \frac{s_{pit} - s_{pue}}{s_{pit} + s_{pue}}$$

$$\tilde{r}_p = \frac{r_p - 1}{r_p + 1} = \frac{UV_{pit} - UV_{pue}}{UV_{pit} + UV_{pue}}$$

In questo modo entrambi gli indici assumono valori tra -1 e 1.

¹³ Si veda Balassa B. (1965), *Trade liberalization and revealed comparative advantage*, Manchester School of Economic and Social Studies, 33, 99-123.