

## Effetto qualità nella dinamica delle quote italiane di commercio mondiale

# contributi

di Luigi Bidoia\*, Giorgia Giovannetti\*\* e Viviana Nero\*\*\*

### Sintesi

Con l'entrata della Cina nell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) nel dicembre del 2001, il commercio mondiale ha registrato profondi cambiamenti, con un forte aumento della quota di commercio mondiale dei paesi a basso costo del lavoro e un upgrading qualitativo delle produzioni dei paesi di più vecchia industrializzazione. In molti settori l'innalzamento qualitativo è il risultato di consapevoli strategie di differenziazione, sostenute da investimenti in Ricerca e Sviluppo e Marketing; in altri casi, esso è il risultato statistico dell'espulsione dal mercato delle imprese più deboli. Scopo di questo contributo è quello di individuare, ad un livello elevato di disaggregazione, alcune tipologie in cui possono essere raggruppati i prodotti manifatturieri rilevanti per le esportazioni italiane.

Per ciascun codice prodotto (Harmonized System a 6 digit) è stato stimato, con il metodo dei panel data, un modello che spiega l'evoluzione delle quote di commercio in valore delle esportazioni italiane in 150 mercati esteri, in funzione dell'evoluzione del costo orario relativo del lavoro, della qualità dei beni offerti e di fenomeni "inerziali" di medio periodo quali gli investimenti nei processi di internazionalizzazione. L'analisi ha consentito di individuare 8 cluster particolarmente significativi in termini di strategie attuate dalla media delle imprese italiane e risultati ottenuti. Due raggruppano

prodotti nei quali le imprese italiane negli ultimi dieci anni hanno aumentato le proprie quote di commercio mondiale, grazie al miglioramento qualitativo dei propri prodotti. Si conferma quindi l'ipotesi di un processo di upgrading delle esportazioni in grado di sostenere le quote italiane di commercio mondiale. Tuttavia, il peso di questi "casi di successo" è stato, fino ad ora, relativamente limitato, riguardando nel periodo 2001-2010 prodotti che rappresentano meno del 20% del totale delle nostre esportazioni.

### Il dibattito di riferimento

Il forte aumento del reddito disponibile nei paesi emergenti, l'incremento del numero di paesi che partecipano agli scambi internazionali e della varietà di beni commerciati hanno modificato profondamente il panorama dell'economia mondiale, e soprattutto i patterns di consumo e produzione a livello mondiale. L'avvento dei paesi emergenti sul mercato mondiale, e, in particolare, l'entrata della Cina nell'OMC, insieme alla rapida diffusione delle innovazioni, favorita dalle tecnologie via cavo, ha indotto, a sua volta, forti cambiamenti nella divisione internazionale del lavoro. Come conseguenza, oltre alla direzione dei flussi di commercio, si è modificata anche la loro composizione, con gli scambi di beni intermedi che sono aumentati a tassi quasi doppi rispetto a quelli dei beni finali<sup>1</sup>. Ma non solo: l'offerta di lavoro a livello mondiale è

\* Studiabo Srl

\*\* European University Institute

\*\*\* Studiabo Srl

<sup>1</sup> Chen et al. (2005) indicano un aumento di circa il 30% fra il 1970 e il 1990 e ancor di più negli ultimi quindici anni. Havik e Mc Morrow (2006) mostrano che in Cina, ad esempio, fra il 1992 e il 2003 il commercio di beni intermedi è passato dal 57% circa delle importazioni totali al 72%.

quadruplicata fra il 1980 e il 2010<sup>2</sup>, con un aumento particolare di quella di lavoratori non specializzati a basso salario. Date le elevate differenze salariali, anche tenendo conto della diversa produttività, molte imprese hanno avuto convenienza a diminuire la percentuale di valore aggiunto generata in fabbrica, aumentando gli scambi di parti e componenti o di beni intermedi, o portando all'estero fasi di produzione. Contestualmente, molte imprese hanno aumentato la percentuale di attività prima considerate "collaterali", come ricerca e sviluppo, marketing e reti commerciali, preservando così l'occupazione nei paesi di origine<sup>3</sup> e facendo aumentare gli scambi di servizi. Questi sviluppi sono stati indubbiamente favoriti dalla diminuzione dei costi di trasporto e delle telecomunicazioni, che hanno ridotto la distanza fisica fra paesi sottolineando che i confini per beni e servizi sono diventati col tempo sempre meno rilevanti.

In questo mutato contesto internazionale, le imprese italiane hanno indubbiamente mostrato notevoli difficoltà, come si vede dalla contrazione del numero di imprese esportatrici e soprattutto dalla pressoché continua e costante perdita di quote di mercato in quantità accusata negli ultimi 20 anni<sup>4</sup>. Una motivazione spesso addotta è l'incapacità del modello italiano di modificarsi nella stessa direzione della domanda mondiale ("inefficienza dinamica"). Le imprese italiane, escludendo da Russia e gli Emirati, continuano ad esportare nella aree che crescono meno della media mondiale -una quota prossima al 60% di beni è diretta verso l'Unione Europea - e sono specializzate in settori

tradizionali<sup>5</sup> (tessile, abbigliamento, cuoio calzature, arredamento), la cui domanda è tendenzialmente inferiore alla media del settore manifatturiero e in cui la concorrenza dei paesi emergenti tende ad essere maggiore. In anni nei quali a trainare la domanda di importazioni sono state le aree emergenti e i settori a più elevata intensità di ricerca e sviluppo (elettronica, farmaceutica), l'orientamento delle esportazioni italiane non ne ha sicuramente favorito il posizionamento sui mercati internazionali.

Questa correlazione negativa tra le caratteristiche strutturali delle esportazioni italiane e le tendenze dell'economia mondiale è probabilmente il risultato della peculiare struttura produttiva dell'economia italiana, caratterizzata da una percentuale di piccole imprese nettamente superiore a quella dei principali concorrenti. La dimensione influenza a sua volta la "sopravvivenza" sui mercati esteri e la natura dell'internazionalizzazione delle imprese italiane, poco diffusa, immatura e debolmente strutturata in termini di volumi e radicamento nei mercati<sup>6</sup>. In un sistema economico sempre più complesso, dinamico e integrato è facile intuire dunque come questi elementi siano le principali chiavi interpretative delle difficoltà incontrate dalle nostre imprese.

Nonostante ciò, tuttavia, la quota italiana a prezzi correnti ha registrato una flessione relativamente contenuta<sup>7</sup> e la divergenza tra il suo andamento e quello della quota in quantità, che ha riflesso l'andamento crescente dei valori medi unitari all'esportazione dei prodotti italiani, ha

<sup>2</sup> Si veda IMF, 2006, cap 5, e ILO 2012, la globalizzazione del lavoro per un esame approfondito di quanta parte della forza lavoro di un paese compete anche solo potenzialmente sul mercato mondiale e per diverse misure della forza lavoro globale.

<sup>3</sup> Naturalmente, anche se il livello di occupazione viene mantenuto, la composizione cambia anche notevolmente; scende la percentuale di lavoratori non specializzati e aumenta quella dei lavoratori specializzati. Su questa punto si veda Giovannetti e Quintieri, 2008.

<sup>4</sup> Si veda RCE 2011-12 Cap 4 e Cap 8.

<sup>5</sup> Il calo più consistente di quote di esportazione negli ultimi anni tuttavia si è verificato proprio nei settori di maggiore specializzazione.

<sup>6</sup> Mayer e Ottaviano, 2008 mettono in evidenza le principali caratteristiche delle -poche- imprese internazionalizzate dei paesi europei. In linea con Baldwin et al (2007) e Bernard et al, 2012 sottolineano che le piccole imprese sono caratterizzate mediamente da più bassa profittabilità, minor tasso di produttività del lavoro, minori investimenti fissi per addetto, minor retribuzione per addetto e conseguente minor attrazione di personale qualificato, minori investimenti nelle nuove tecnologie e nella R&S, minori innovazioni, sia relative al processo produttivo e al prodotto sia organizzativo-gestionali, minori investimenti in capitale umano e maggiori barriere all'entrata in mercati lontani/difficili.

<sup>7</sup> Cfr. ad esempio Giovannetti e Mazzeo, 2008 e Codogno e Paganetto, 2011. La quota a prezzi correnti si è ridotta nella seconda metà degli anni novanta, ha mostrato una sostanziale tenuta negli anni successivi, proprio quelli dell'euro forte, ed è tornata ad aumentare nel 2000-2006, calando poi solo marginalmente negli ultimi anni.

stimolato un ampio dibattito sull'upgrading qualitativo delle esportazioni italiane<sup>8</sup>. La letteratura sviluppata su questo argomento sembra suggerire che il modello italiano ha risposto alla concorrenza dei paesi emergenti, con un aumento dei valori medi unitari dei prodotti esportati<sup>9</sup>, che deriva dall'operare congiunto di diversi fenomeni che non si escludono a vicenda. L'incremento dei VMU sembra quindi riflettere lo spostamento da parte di alcune imprese italiane verso fasce qualitative superiori, meno vulnerabili alla concorrenza dei paesi emergenti. Questo spostamento può essere avvenuto o attraverso strategie attive delle imprese oppure attraverso un processo di selezione, con l'uscita dal mercato delle imprese più vulnerabili e un conseguente innalzamento del valore medio delle esportazioni (cfr Baldwin e al, 2007). Per cercare di capire questi diversi andamenti, in quanto segue analizziamo in dettaglio, a livello di prodotto HS6, l'andamento della quota italiana e la relazione che essa ha con la dinamica del costo orario del lavoro e con i valori medi unitari.

### Il modello e la banca dati utilizzata

La misurazione della qualità dei beni esportati è difficile. La misura più usata nella letteratura recente sono i valori medi unitari (VMU), ottenuti dal rapporto tra il valore di un gruppo di beni esportati e la loro quantità (solitamente il loro peso). Questa variabile è stata spesso criticata perché misura indicativamente un prezzo medio senza distinguere tra le diverse tipologie di beni inclusi<sup>10</sup>. In questo lavoro abbiamo cercato di andare oltre questo limite prendendo in esame il commercio estero ad un livello elevato di dettaglio di prodotto, dato dalla classificazione Harmonized System a 6 digit. A questo livello l'omogeneità merceologica dei prodotti è molto elevata.

D'altra parte, le variazioni nei VMU riflettono anche le dinamiche dal lato dei costi, rendendo difficile distinguere tra dinamica dei costi/prezzi e variazioni qualitative. Allo scopo di superare questo problema, abbiamo preso congiuntamente in esame sia i VMU relativi (calcolati come rapporto tra i VMU delle esportazioni italiane e i VMU medi dei concorrenti), sia il costo orario relativo del lavoro, nell'ipotesi che sia soprattutto quest'ultima variabile a cogliere gli effetti costi/prezzi, "lasciando" ai VMU l'effetto qualità.

Per modellare la dinamica delle quote italiane di mercato abbiamo utilizzato una funzione logistica, con un valore massimo, fissato a priori, pari a 100. L'equazione stimata nella sua forma lineare è:

$$\ln\left(\frac{QITA_{i,MER}}{100 - QITA_{i,MER}}\right) = +a_{MER} + b_1 * \ln ICL_{i,MER} + b_2 * \ln IQU_{i,MER} + b_3 * TIME_t$$

dove:  $QITA_{i,MER}$  rappresenta la quota in valore delle esportazioni italiane nei vari mercati;  $ICL_{i,MER}$  e  $IQU_{i,MER}$  sono, rispettivamente un indice del costo orario relativo del lavoro e un indice della qualità relativa delle esportazioni italiane rispetto ai concorrenti presenti sui diversi mercati;  $TIME_t$  rappresenta una serie trend;  $a_{MER}$  rappresenta un "effetto fisso mercato" e risulta direttamente proporzionale alla quota media delle esportazioni italiane sul mercato considerato;  $b_1$  e  $b_2$  sono due parametri, con valore costante tra i vari mercati, che legano rispettivamente la variazione del costo orario relativo del lavoro e della qualità relativa, alle modificazioni delle quote di commercio italiane;  $b_3$  è un parametro che spiega la dinamica delle quote italiane di commercio internazionale in funzione di fenomeni "inerziali", rappresentati da un trend temporale.

Per ogni prodotto, questa equazione è stata stimata con un panel per il periodo 2001-

8 Lanza e Quintieri (a cura di), 2007 riportano i termini del dibattito dal declino alla possibile ripresa delle esportazioni italiane. Di Giacinto e Micucci, 2011, forniscono una stima basata su dati di impresa e supportano l'ipotesi di upgrading qualitativo nel periodo 2000-2006.

9 Il Rapporto Leonardo 2008 mette in evidenza che i prezzi delle esportazioni italiane in Russia sono aumentati di oltre il 30%, e che altri prezzi più elevati della media si hanno sui mercati medio orientali. Questi aumenti hanno coinciso con un rafforzamento delle quote italiane.

10 Si veda la letteratura su utilizzo dei valori medi unitari e limiti: Hallak, 2006; Hallak e Schott, 2008; Khandelwal, 2010.

2010, utilizzando la banca dati Ulisse prodotta da StudiaBo<sup>11</sup>.

## I risultati

Sono stati considerati gli scambi internazionali diversi dalle materie prime, riguardanti 4404 codici prodotto. I diversi

cluster sono stati individuati sulla base delle statistiche associate a ciascun prodotto, riportate nella tabella 1.

Sulla base di queste statistiche, i prodotti sono stati inizialmente distinti in due macro gruppi: prodotti le cui quote di commercio mondiale sono aumentate e prodotti dove invece le esportazioni italiane hanno accusato una perdita.

**Tavola 1 - Statistiche utilizzate per individuare i diversi cluster**

Codice	Descrizione	Valore medio
D(QITA)	Variazione assoluta della quota in valore di commercio internazionale delle esportazioni italiane nel periodo 2001-2010	-1,72
V(ICL)	Variazione percentuale del costo orario relativo del lavoro italiano rispetto a quello dei concorrenti esteri nel periodo 2001-2010	27,5
V(IQU)	Variazione percentuale del Valore Medio Unitario delle esportazioni Italiane rispetto a quello dei concorrenti esteri, nel periodo 2001-2010	6,6
E(QITA/ICL)	Elasticità delle esportazioni italiane alla variazione del costo relativo del lavoro, calcolato sulla base dei coefficienti stimati b1 (1)	-0,25
Prob. (b1)	Probabilità che b1 sia uguale a zero	0,13
E(QITA/IQU)	Elasticità delle esportazioni italiane alla variazione dei Valori Medi Unitari relativi, calcolato sulla base dei coefficienti stimati b2 (1)	-0,11
Prob. (b2)	Probabilità che b2 sia uguale a zero	0,26
D(QITA)f(T)	Variazione nel periodo 2001-2010 della quota di commercio estero delle esportazioni italiane spiegata da una variabile trend, calcolata sulla base dei parametri stimati b3 (1)	-0,47
Prob. (b2)	Probabilità che b3 sia uguale a zero	0,16

(1) I diversi valori sono stati calcolati nel punto della funzione logistica in cui QITA risulta pari 0,10.

All'interno del primo gruppo sono stati definiti cinque cluster. Il primo raggruppa i prodotti che presentano una elasticità positiva e statisticamente significativa delle esportazioni italiane alla variazione dei VMU Relativi; il secondo quei prodotti in cui questa elasticità è positiva, ma statisticamente non significativa. Il terzo e il quarto cluster raggruppano i prodotti nei quali il successo delle esportazioni italiane trova una giustificazione nella riduzione dei VMU, rispettivamente statisticamente significativa e non. Il quinto cluster accomuna quei prodotti in cui le imprese italiane sono risultate "vincenti", pur in presenza di un contributo negativo sia dal lato del costo del lavoro che dei VMU, segnalando l'esistenza di altri fattori in grado di sostenere la loro competitività. La tabella 2 riporta i valori delle diverse statistiche per questi cinque cluster. All'interno del gruppo di prodotti in cui le esportazioni italiane hanno accusato una perdita di commercio internazionale, sono

stati definiti quattro cluster. Il cluster numero 6 raggruppa i prodotti con una elasticità negativa e statisticamente significativa delle esportazioni alla variazione dei VMU, ma con perdite di quote relativamente contenute. Sono prodotti in cui le imprese italiane risultano in difficoltà, ma sembrano in grado di contenere le perdite. I cluster 7 e 8 raggruppano quei prodotti con elevate perdite di quote di mercato che trovano le loro determinanti oltre che nell'aumento del costo del lavoro, anche nell'incremento parallelo dei VMU, con effetti relativi a quest'ultimo fattore, rispettivamente statisticamente significativi e non. L'ultimo cluster raggruppa quei prodotti residuali, per i quali le stime non hanno prodotto risultati statisticamente rilevanti. La tabella 3 riporta le statistiche relative a questi quattro cluster. L'analisi dei dati contenuti nelle tabelle 2 e 3 consente alcune prime interpretazioni sui comportamenti e risultati delle imprese italiane.

**11** Questa banca dati raccoglie per ogni codice prodotto Harmonized System a 6 digit, i seguenti dati: anno, paese esportatore, paese importatore, valore FOB e CIF, quantità in kg e in unità di misura supplementare, costo orario del lavoro del paese esportatore. La banca dati è stata costruita partendo dalle dichiarazioni doganali dei diversi paesi raccolte dalla Divisione Statistica delle Nazioni Unite e rielaborate da StudiaBo per armonizzare le dichiarazioni dei paesi esportatori con quelle dei paesi importatori. Attraverso procedure di individuazione di outlier sono stati ricostruiti valori "affidabili" delle quantità. Per una descrizione puntuale di questa banca dati si rimanda a Luigi Bidoia, Ornella Sottile "Banca Dati Ulisse per l'analisi dei mercati esteri", scaricabile dal sito [www.studiabo.it](http://www.studiabo.it).

Tavola 2 - Statistiche per i cluster "vincenti"

Cluster	1	2	3	4	5
	Vincente con effetti certi via qualità	Vincente con effetti incerti via qualità	Vincente con effetti certi via prezzi	Vincente con effetti incerti via prezzi	Vincente via investimenti nel proc. di internaz.
D(QITA)	10,76	10,47	9,33	11,13	7,41
V(ICL)	18,45	24,09	11,13	16,43	22,79
V(IQU)	7,04	23,51	-25,99	-24,77	22,47
E(QITA/ICL)	-0,21	-0,07	-0,22	-0,24	-0,19
Prob. (b1)	0,16	0,17	0,10	0,21	0,10
E(QITA/IQU)	0,64	-0,06	-0,36	-0,07	-0,34
Prob. (b2)	0,02	0,43	0,01	0,43	0,01
D(QITA)f(T)	-0,03	-0,03	-0,03	-0,02	-0,02
Prob. (b3)	0,21	0,23	0,19	0,25	0,18
Numerosità prodotti	85	589	207	383	310
Valore esportazioni italiane nel 2010 (milioni di \$)	34 283	42 107	13 959	19 891	33 353

Tavola 3 - Statistiche dei cluster "perdenti"

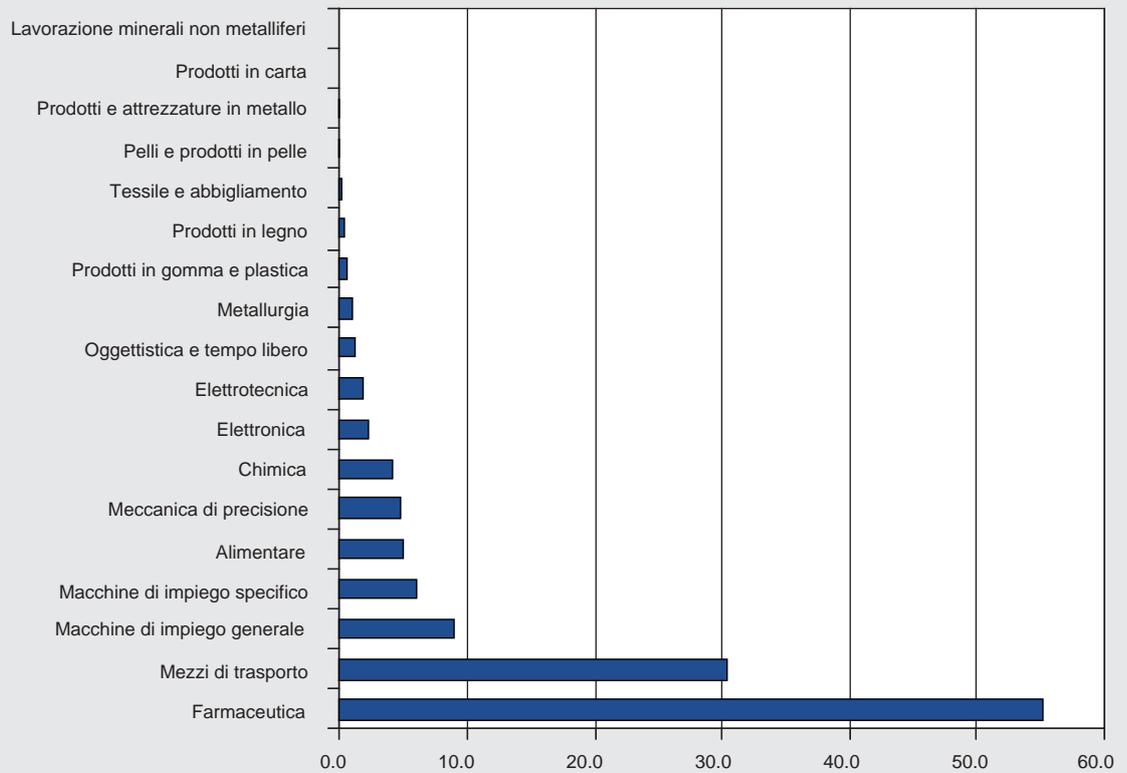
Cluster	6	7	8	9
	Imprese in difficoltà	Perdenti via costi, con effetto prezzo incerto	Perdenti via costi, con effetto prezzo certo	Prodotti con effetti incerti
D(QITA)	-2,54	-10,04	-13,79	-1,34
V(ICL)	28,71	30,13	33,32	36,26
V(IQU)	10,6	8,64	14,74	-5,57
E(QITA/ICL)	-0,24	-0,4	-0,26	-0,08
Prob. (b1)	0,08	0,12	0,08	0,18
E(QITA/IQU)	-0,16	-0,03	-0,23	-0,14
Prob. (b2)	0,01	0,43	0,01	0,29
D(QITA)f(T)	-0,05	-0,06	-0,08	-0,07
Prob. (b3)	0,10	0,13	0,10	0,20
Numerosità prodotti	448	1294	606	478
Valore esportazioni italiane nel 2010 (milioni di \$)	71 432	105 825	62 859	8 962

Risulta, innanzitutto, confermata l'esistenza di un processo di **upgrading qualitativo**, anche se esso sembra riguardare, per ora, un limitato numero di prodotti. Sono, infatti, solo 85 i prodotti appartenenti al primo cluster, per i quali vi sono evidenze, statisticamente significative, del successo delle politiche di upgrading nel contrastare la concorrenza esercitata dai paesi a basso costo del lavoro. Nella media di questi 85 prodotti, le esportazioni italiane si sono dovute confrontare, nell'arco del decennio 2001-2010, con un peggioramento del costo orario relativo del lavoro del 18,45%. Pur in questo contesto, le esportazioni italiane hanno guadagnato oltre 10 punti di quote di commercio internazionale, spiegato per oltre la metà da un miglioramento qualitativo dei nostri prodotti. Tra i prodotti più significativi inclusi in questo cluster si segnalano: i *prodotti farmaceutici confezionati* (HS

300490), la *componentistica varia per autoveicoli* (HS 870899), le *macchine per imballaggio* (HS 842240), le *parti di aeroplani e di elicotteri* (HS 880330), i *freni e i servo freni per autoveicoli* (HS 870830), i *veicoli commerciali e industriali medi* (HS 870421 e HS 870422), le *pompe per vuoto* (HS 841410), i *vini spumanti* (HS 220410), i *vermut e vini aromatici* (HS 220510), il *pet food* (HS 230910), gli *apparecchi a raggi X per uso odontoiatrico e per uso medico* (HS 902212 e HS 902214), i *robot industriali* (HS 847950), le *protesi articolari di ortopedia* (HS 902131), i *trattori a cingoli* (HS 870130), le *lenti per occhiali di materie diverse dal vetro* (HS 901050), i *turboreattori di spinta e i propulsori a reazione* (HS 841112 e HS 841210).

Il grafico 1 evidenzia l'importanza dei prodotti che appartengono a questo cluster per i vari macro comparti manifatturieri.

**Grafico 1**  
Quota delle  
esportazioni del  
comparto  
appartenenti al  
cluster 1



Dall'analisi di questo grafico risulta evidente come la casistica di questi prodotti ha una rilevanza elevata solo per i comparti della Farmaceutica e dei Mezzi di Trasporto. Ha inoltre una rilevanza per l'Industria Meccanica e per l'Industria Alimentare, mentre risulta insignificante per gli altri comparti. In particolare è assente in tutti i comparti in cui operano prevalentemente Piccole e Medie Imprese. Complessivamente, quindi, il cluster 1 segnala la limitata rilevanza che sembrano aver avuto per l'industria manifatturiera italiana le strategie di upgrading di prodotto, quale forme di riposizionamento competitivo. I prodotti appartenenti al cluster 1 rappresentano solo il 9% delle esportazioni italiane di manufatti. Anche considerando i prodotti appartenenti al cluster 2, nei quali, però, l'effetto "upgrading" non è statisticamente significativo, il peso di questa tipologia di prodotti non arriva al 20% del totale delle vendite all'estero. L'analisi dei risultati segnala inoltre come alcuni prodotti si caratterizzano per un **riposizionamento competitivo via riduzione dei prezzi**. Il cluster 3 raggruppa quei settori in cui si è registrata una forte riduzione (nella

media di oltre il 20%) dei VMU, che, in presenza di una elasticità negativa delle quote di commercio alle variazioni di prezzo, spiega la maggior parte del successo delle esportazioni italiane in questi prodotti. Sono questi i casi in cui guadagni di efficienza produttiva hanno consentito alle imprese italiane di ridurre significativamente i prezzi relativi di vendita anche in presenza di dinamiche crescenti dei prezzi dei fattori produttivi. Si tratta prevalentemente di prodotti commodity quali *i coils zincati* (HS 721049), *i tubi saldati in acciai non legati* (HS 730639) e *la gomma sintetica* (HS 400219). Rientrano in questo cluster anche i casi in cui un livello qualitativo elevato delle esportazioni italiane, vincenti sui vari mercati, ha imposto ai concorrenti una rincorsa qualitativa, generando una riduzione del VMU relativi dell'Italia non attraverso un abbassamento della nostra qualità, ma attraverso un recupero di quella dei concorrenti. E' il caso, ad esempio delle *giacche di lana per uomo* (HS 620331), le *T-shirt in fibre diverse dal cotone* (HS 620990) e soprattutto degli *occhiali da sole* (HS 900410). Infine, i risultati ottenuti evidenziano come

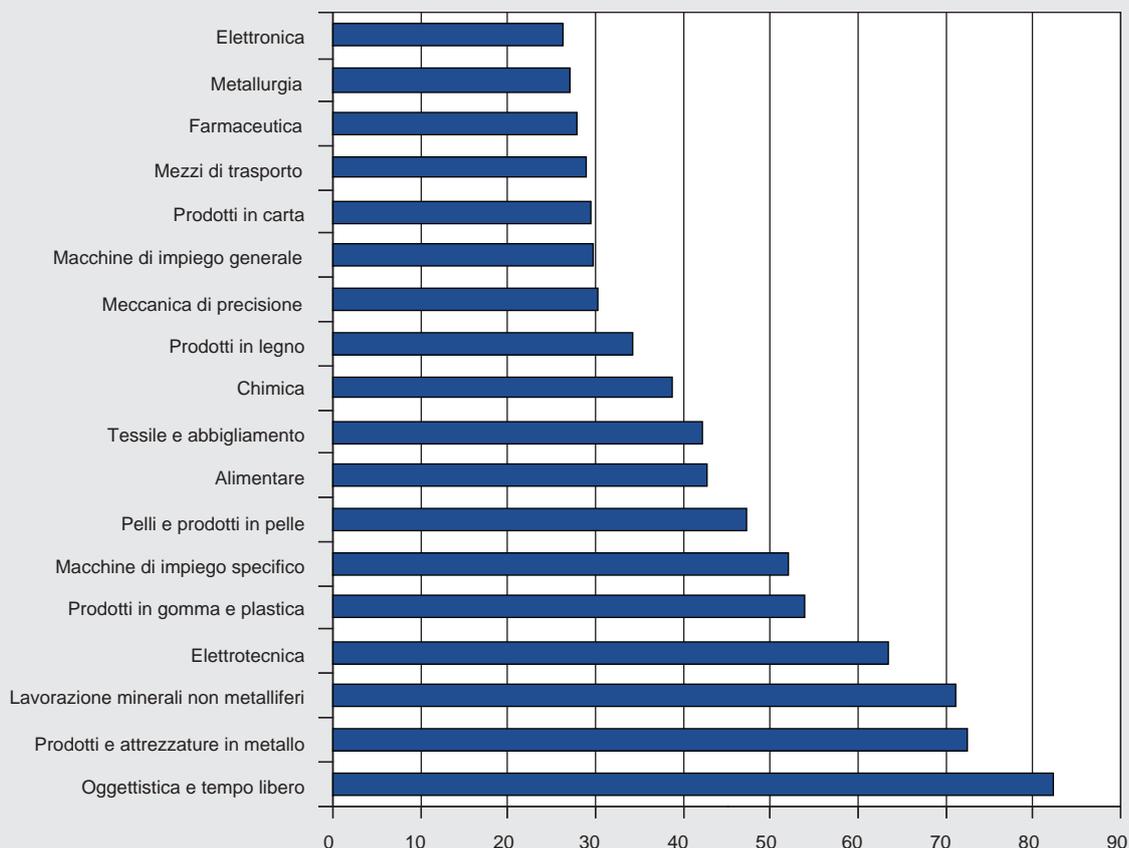
**l'area di forte difficoltà sui mercati esteri rappresenta il 50% delle esportazioni italiane di manufatti.**

Il cluster 8 raggruppa i prodotti caratterizzati da una forte pressione competitiva da parte dei paesi a basso costo del lavoro che ha portato in 10 anni ad un aumento di oltre il 30% del costo orario relativo del lavoro italiano. Questo aumento si è trasferito in una crescita dei valori medi unitari relativi, che in assenza di fattori qualitativi significativi, si è tradotta in un caduta delle quote di esportazioni italiane. Il cluster 7 presenta caratteristiche molto simili al cluster 8 con la sola differenza che il coefficiente associato all'elasticità delle quote alla qualità ha una limitata significatività statistica. Tuttavia, il forte allineamento di tutte le altre statistiche ci ha indotto a considerare insieme i due cluster. Insieme, essi raggruppano 1900 prodotti e rappresentano il 43% delle esportazioni italiane nel 2010. Al fine di qualificare questi due cluster, di seguito sono riportati alcuni prodotti che ci sembrano particolarmente

significativi perchè nel secolo scorso hanno rappresentato punti di forze dell'industria italiana: *gioielleria* (HS 711311 e HS 711319), *giocattoli con ruote* (HS 950300), *rubinetteria* (HS 848180), *stivali in cuoio* (HS 640391), *piastrelle* (HS 690790 e HS 690890), *sanitari* (HS 691010 e HS 691090), *lastre in granito* (HS 680293), *lampadari a muro* (HS 940510), *cappe aspiranti* (HS 841460), *lavatrici* (HS 845011), *cucine e piani cottura a gas* (HS 732111), *lastre e fogli in materie plastiche* (HS 392190), *raccordi in materie plastiche* (HS 391740), *guarnizioni e maniglie in metallo per mobili* (HS 830242), *parti di macchine di impiego specifico* (laminatoi per metalli - HS 845590, macchine da miniera e cave - HS 843149, macchine alimentari - HS 843990, macchine per lavare - HS 845090), *trattori* (HS 870190).

Il grafico 2 evidenzia l'importanza dei prodotti inclusi in questi due cluster per i vari macro comparti dell'industria manifatturiera. Come si vede chiaramente, essi rappresentino oltre l'80% di "Oggettistica e

**Grafico 2**  
Quota delle esportazioni del comparto appartenenti al cluster 7-8



tempo libero”, oltre il 70% di “Prodotti e attrezzature in metallo” e “Lavorazioni minerali non metallifere”, oltre la metà di “Elettrotecnica”, “Prodotti in gomma e plastica” e “Macchine di impiego specifico”. Per quanto riguarda questo ultimo comparto ci sembra importante segnalare come la gran parte dei prodotti siano componenti, confermando la riorganizzazione in atto del comparto che vede le imprese a valle recuperare competitività acquistando componenti nei paesi a basso costo del lavoro. Nell’ampia area del made in Italy la percentuale di prodotti “in crisi” risulta essere compresa tra il 30%-50%: Prodotti in pelle (47%), Alimentare (43%), Tessile e abbigliamento (42%) e Prodotti in legno (34%).

## Conclusioni

Il nuovo millennio è stato caratterizzato da un lato, dal ruolo di sempre maggior rilievo dei paesi emergenti nel contesto degli scambi internazionali, dall’altro, dalla rivoluzione delle tecnologie dell’informazione e della comunicazione che ha aperto nuovi orizzonti produttivi e facilitato una riallocazione di risorse più efficiente. Nel mutato contesto internazionale i paesi industriali, hanno, seppure in diversa misura, perso quote di esportazione a favore delle aree emergenti, contribuendo alla loro crescita anche attraverso operazioni di delocalizzazione delle fasi produttive e, più recentemente, anche dei servizi, in modo da cogliere le maggiori opportunità offerte da quei paesi in termini di costi dei fattori produttivi. Basti pensare alla Cina, dove circa il 60% delle esportazioni in realtà è prodotto da multinazionali straniere. Per l’Italia è stato difficile sfruttare al meglio le opportunità offerte da questi cambiamenti, in quanto è riuscita solo in minima parte ad adattare la struttura dei propri vantaggi comparati alle mutate condizioni dell’economia mondiale. Tuttavia, si è messo in moto un processo di trasformazione del tessuto produttivo, che sta portando ad un nuovo posizionamento competitivo sui mercati esteri. Una parte delle imprese italiane, senza mutare specializzazione, si è spostata verso produzioni a più elevato valore aggiunto, migliorando la qualità dei propri

prodotti (upgrading qualitativo). La numerosità dei casi di successo è tuttavia limitata, mentre la metà delle esportazioni italiane subisce, senza capacità di significativa reazione, la competizione di costo esercitata dai paesi di nuova industrializzazione. E’ evidente l’urgenza sia di allargare a nuovi prodotti gli effetti positivi dell’upgrading qualitativo, sia di evidenziare nuovi modelli di internazionalizzazione, prendendo spunto dai risultati conseguiti dal cluster 5. Questo cluster raggruppa, infatti, i casi caratterizzati da un aumento delle quote di mercato avvenuto in presenza di effetti negativi dal lato dei costi non compensati da un miglioramento qualitativo, segnalando l’esistenza di possibili percorsi di riposizionamento competitivo, aggiuntivi rispetto a quello dell’upgrading qualitativo.

## Riferimenti bibliografici

- Baldwin R., G. Barba Navaretti e T. Boeri, ( a cura di) *Come sta cambiando l’Italia*, Il Mulino, Bologna, 2008.
- Bernard A., B. Jensen, S. Redding e P. Schott, “Firms in International Trade”, *Journal of Economic Perspectives*, vol 21, n.3, pp 105-130, 2007.
- Chen H., Kondratowicz M. e Kei-Mu Yi, Vertical Specialization and Three Facts about U.S. International Trade, *North American Journal of Economics and Finance*, 2005
- Codogno L e L. Paganetto, Measuring Italy’s External Competitiveness, Collana Fondazione Masi, Rubbettino editore, Maneria Soveria, 2011.
- Di Giacinto V e Micucci G. Il miglioramento qualitativo delle produzioni italiane: evidenze da prezzi e strategie delle imprese, Temi di discussione 804, Banca d’Italia, Aprile 2011
- Giovannetti G. e E. Mazzeo, “ Struttura industriale e competitività: elementi determinanti nel processo di internazionalizzazione dell’economia italiana, in *l’Industria*, vol 1,2008.
- Giovannetti G. e B. Quintieri, “Globalizzazione e mercato del lavoro: il caso italiano”, in *AAVV, Globalizzazione e mercato del Lavoro*, Collana Fondazione Masi, Rubbettino editore, Maneria Soveria, 2008.
- Hallak J.C. Product quality and the direction

- of trade, *Journal of International Economics*, Vol. 68, pp. 238–265, 2006.
- Hallak J.C., P.K. Schott, Estimating Cross-Country Differences in Product Quality, *NBER Working Paper no. 13807*, 2008.
- Havick K. e K. Mc Morrow, “Global Trade Integration and Outsourcing: How well is the EU coping with the new Challenges?” *European Commission Economic Paper* 259, 2006.
- Hummels D. e P. J. Klenow The Variety and Quality of a Nation’s Exports”, *American Economic Review*, 95, 3, 704-722, 2005.
- Khandelwal, A. The Long and Short (of) Quality Ladders, *Review of Economic Studies*, Vol. 77, pp. 1450-1476, 2010.
- ICE, Rapporto Annuale sul Commercio Estero, Roma, 2011.
- ILO, Rapporto annuale sulla situazione del mercato del lavoro nel mondo, 2012
- Istat, Statistiche in Breve, L’innovazione delle imprese italiane, novembre 2006.
- Lanza A. e B. Quintieri, *Eppur si Muove: Come cambia l’export italiano*, Rubbettino Editore, Collana Analisi, Fondazione Manlio Masi, Roma, 2007
- Mayer T. e G.M Ottaviano, “The Happy Few the internationalization of European Firms”, *Bruegel blueprint series*, n. 3, 2007.
- Rapporto Leonardo, Nell’occhio del Ciclone, a cura di Manzocchi S. E B. Quintieri, Roma, 2008.