

## 1. ESPORTAZIONI, CICLO E COMPETITIVITÀ<sup>1</sup>

- Nel 2018 la crescita dell'economia italiana ha rallentato (+0,9 per cento dal +1,6 del 2017); il divario nei confronti della dinamica dell'area euro (cresciuta in media dell'1,8 per cento), che si era ristretto nel biennio precedente, è tornato ad ampliarsi.
- La debolezza della crescita dell'Italia rispetto a quella delle altre grandi economie dell'area euro non sembra derivare da pressioni sul costo del lavoro (cresciuto del 2,4 per cento nel terzo trimestre su base tendenziale), né da una sfavorevole evoluzione dei prezzi (cresciuti meno che in Germania, ma a ritmi simili a quelli spagnoli).
- Negli ultimi tre anni (2016-2018) la quota di profitti sul valore aggiunto si è ridotta, mentre è aumentata quella degli investimenti. Su tali dinamiche hanno inciso anche le misure sul costo del lavoro e gli incentivi agli investimenti in macchinari e nuove tecnologie varati nel 2015-2017. Nel 2018, in Italia, la dinamica della produttività del lavoro (-0,1 per cento sul 2017), per la prima volta dal 2013 è stata in linea con quella dell'area euro, ma il divario di crescita accumulato in un quindicennio verso quasi tutte le principali economie avanzate è ancora lontano dal colmarsi.
- Nel 2018 le esportazioni in valore e volume hanno rallentato in tutti i principali paesi europei e il contributo fornito alla crescita dalla domanda estera netta è stato quasi ovunque negativo.
- La decelerazione dell'export italiano in valore appare decisamente più marcata per gli scambi con i paesi extra-Ue (+1,7 per cento, dal +8,2 del 2017) rispetto a quelli Ue (+4,1 per cento, dal +7,2).
- Alla modesta *performance* nei mercati extra-Ue nel corso del 2018 potrebbe aver contribuito una perdita di competitività di prezzo (in termini di cambio effettivo reale) pari, in media d'anno, a circa il 2,5 per cento.
- Nel 2018 sia in Spagna sia in Italia la totalità o quasi della crescita dei flussi dell'export è stata determinata da un effetto "prezzo" (espresso dai valori unitari), mentre i volumi esportati sono rimasti invariati.
- Negli anni recenti l'Italia ha beneficiato in misura molto minore rispetto alle altre economie dell'area dell'euro della forte crescita nel commercio internazionale delle attività del terziario: nel 2018 il valore delle esportazioni di servizi era inferiore al 6 per cento del Pil, contro l'8,3 in Germania, il 9,3 in Francia e il 10,5 in Spagna.
- La composizione delle esportazioni di servizi del nostro Paese, inoltre, è molto diversa rispetto a quelle di Francia e Germania, con una prevalenza – come in Spagna – dei servizi di viaggio e una scarsa rilevanza delle attività a maggior contenuto di conoscenza.
- La partecipazione delle imprese esportatrici italiane agli scambi internazionali è estesa in termini di attori, ma è limitata in termini di intensità: i primi 50 esportatori italiani spiegano meno del 22 per cento dell'export del paese, mentre in Germania la quota sfiora il 45 per cento e in Francia è di poco superiore (46,5 per cento).
- Tra il 2010 e il 2017 la crescita delle esportazioni italiane è stata guidata principalmente dal margine intensivo, cioè l'aumento del valore delle esportazioni per ciascuna combinazione prodotto-destinazione. Tuttavia, rispetto alle altre grandi economie dell'area euro, e in particolare alla Germania, essa è stata sostenuta in misura significativa (per oltre un terzo) anche dal margine estensivo (aumento dei prodotti o dei paesi in cui si esporta).

<sup>1</sup> Hanno contribuito al capitolo 1: Massimo Armenise, Laura Bisio, Andrea de Panizza, Roberta De Santis, Roberto Iannaccone, Cecilia Jona-Lasinio, Matteo Lucchese, Francesca Luchetti, Silvia Sopranzetti. Si ringrazia per la collaborazione Claudia Cicconi.

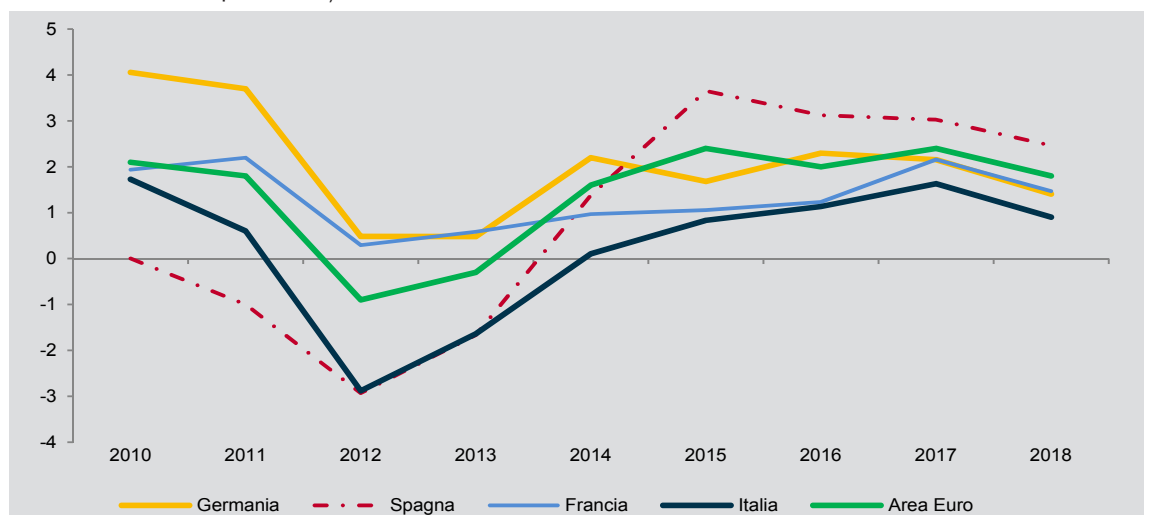
- Il grado di partecipazione dell'economia italiana alle catene globali del valore (GVC) è nel complesso elevato e in linea con quello dei principali paesi Ue. L'integrazione nelle GVC si concentra nelle attività manifatturiere: l'Italia esporta in larga misura manufatti, ma il contenuto di valore aggiunto generato internamente è relativamente più elevato nel caso dell'export di servizi.

## 1.1 Il rallentamento della crescita europea nel 2018

Nel corso del 2018 l'attività economica dell'area euro ha mostrato una progressiva perdita di dinamismo, con una accentuazione del rallentamento nella seconda metà dell'anno. La frenata ha riguardato tutti i principali paesi – seppure con intensità diverse – a seguito del peggioramento del quadro economico internazionale e dell'aumento dell'incertezza, alimentata dall'evoluzione della politica commerciale degli Stati Uniti, dalla Brexit e dal rallentamento dell'economia cinese.

La crescita dell'economia italiana ha segnato una decelerazione (+0,9 per cento rispetto al +1,6 del 2017) che si è accentuata nella seconda metà dell'anno, quando si sono registrate variazioni negative del Pil su base congiunturale. La debole performance del 2018 ha determinato un lieve ampliamento del divario di crescita nei confronti dell'area euro (cresciuta in media dell'1,8 per cento nel 2018 e del 2,4 per cento nel 2017) che si era invece ristretto nel biennio precedente (Figura 1.1).

**Figura 1.1 - Tassi di crescita del Pil nei principali paesi dell'area euro - Anni 2010-2018** (valori a prezzi costanti, variazioni percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

La dinamica del Pil è stata frenata dalla significativa decelerazione delle componenti interne di domanda (Tavola 1.1). Il contributo alla crescita dei consumi finali nazionali si è dimezzato, passando da 0,9 punti percentuali nel 2017 a 0,4 punti percentuali nel 2018: dopo aver mantenuto una moderata dinamica positiva nel primo trimestre (+0,2 per cento), hanno sostanzialmente ristagnato. Il ridimensionamento dell'espansione dei consumi ha riguardato anche l'economia tedesca (il contributo alla crescita è stato pari a 1,3 e 0,7 punti percentuali rispettivamente nel 2017 e 2018); al contrario, in Spagna la crescita dei consumi lo scorso anno si è mantenuta vivace, con un ritmo analogo a quello dell'anno precedente (con un contributo pari a 1,7 punti percentuali).

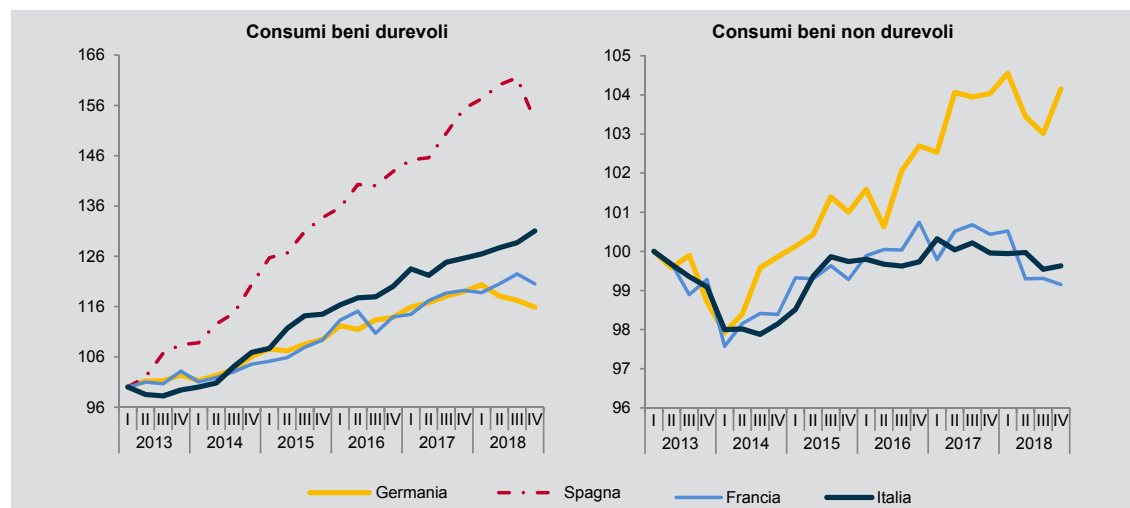
Tavola 1.1 - Contributi alla crescita del Pil nei principali paesi dell'area euro - Anni 2010-2018 (valori percentuali e punti percentuali)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Euro Area</b>									
<b>Tasso di crescita - Pil</b>	<b>2,1</b>	<b>1,8</b>	<b>-0,9</b>	<b>-0,3</b>	<b>1,6</b>	<b>2,4</b>	<b>2,0</b>	<b>2,4</b>	<b>1,8</b>
Contributo Consumi Finali	0,6	0,1	-0,7	-0,3	0,8	1,5	1,4	1,1	0,9
Contributo Investimenti fissi lordi	-0,1	0,3	-0,7	-0,5	0,4	1,0	0,8	0,5	0,6
Contributo Domanda Estera Netta	0,6	0,9	1,5	0,3	0,1	-0,1	-0,4	0,7	0,2
<b>Germania</b>									
<b>Tasso di crescita - Pil</b>	<b>4,1</b>	<b>3,7</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>	<b>2,2</b>	<b>1,7</b>	<b>2,2</b>	<b>2,2</b>	<b>1,4</b>
Contributo Consumi Finali	0,5	0,9	0,9	0,6	0,9	1,5	1,9	1,3	0,7
Contributo Investimenti fissi lordi	1,0	1,4	-0,1	-0,3	0,8	0,3	0,7	0,6	0,5
Contributo Domanda Estera Netta	1,2	0,9	1,3	-0,4	0,7	0,3	-0,6	0,2	-0,4
<b>Italia</b>									
<b>Tasso di crescita - Pil</b>	<b>1,7</b>	<b>0,6</b>	<b>-2,8</b>	<b>-1,7</b>	<b>0,1</b>	<b>0,9</b>	<b>1,1</b>	<b>1,6</b>	<b>0,9</b>
Contributo Consumi Finali	0,9	-0,4	-2,7	-1,6	0,0	1,0	0,8	0,9	0,4
Contributo Investimenti fissi lordi	-0,1	-0,4	-1,8	-1,2	-0,4	0,4	0,6	0,8	0,6
Contributo Domanda Estera Netta	-0,3	1,2	2,8	0,8	-0,1	-0,5	-0,4	0,2	-0,1
<b>Francia</b>									
<b>Tasso di crescita - Pil</b>	<b>1,9</b>	<b>2,2</b>	<b>0,3</b>	<b>0,6</b>	<b>1,0</b>	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>	<b>2,2</b>	<b>1,5</b>
Contributo Consumi Finali	1,4	0,6	0,1	0,6	0,8	1,0	1,5	0,9	0,7
Contributo Investimenti fissi lordi	0,5	0,5	0,1	-0,2	0,0	0,2	0,6	1,0	0,7
Contributo Domanda Estera Netta	-0,2	0,1	0,7	-0,1	-0,5	-0,4	-0,5	0,1	0,5
<b>Spagna</b>									
<b>Tasso di crescita - Pil</b>	<b>0,0</b>	<b>-1,0</b>	<b>-2,9</b>	<b>-1,7</b>	<b>1,4</b>	<b>3,6</b>	<b>3,2</b>	<b>3,0</b>	<b>2,5</b>
Contributo Consumi Finali	0,5	-1,4	-2,9	-2,2	0,8	2,1	1,8	1,8	1,7
Contributo Investimenti fissi lordi	-1,2	-1,6	-1,9	-0,7	0,9	1,4	0,6	1,0	1,1
Contributo Domanda Estera Netta	0,5	2,1	2,0	1,4	-0,4	-0,2	0,8	0,1	-0,3

Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Per quanto riguarda i consumi delle famiglie, nel 2018 il rallentamento ha riguardato in misura maggiore la spesa per servizi (+0,7 per cento, era +1,8 per cento nel 2017) rispetto a quella per beni (+0,7 per cento, da +1,3 per cento nel 2017). All'interno di questi ultimi, spicca la contrazione della spesa per i beni di consumo non durevoli (-0,3 per cento nel 2018 dopo lo +0,4 per cento nell'anno precedente). Nell'ultimo triennio questo aggregato ha comunque segnato un complessivo ristagno sia in Italia sia in Francia, mentre in Germania è cresciuto di circa il 4 per cento tra il 2015 e il 2018 (Figura 1.2).

Figura 1.2 - Consumi di beni durevoli e non durevoli nei principali paesi dell'area euro - Anni 2013-2018 (dati trimestrali, valori concatenati con anno di riferimento 2010, numeri indice base I trimestre 2013=100) (a)



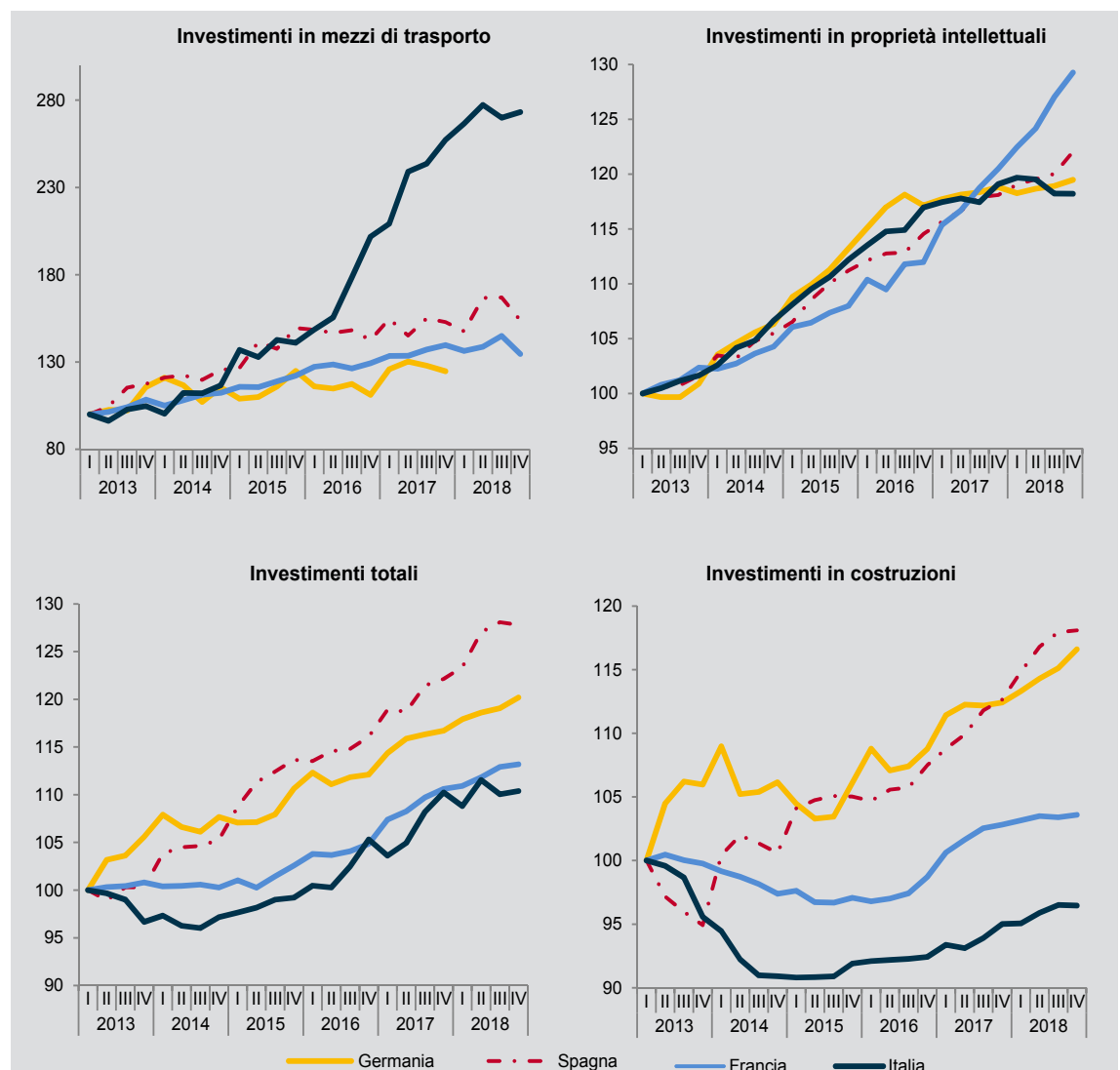
Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

(a) Per i beni non durevoli i dati spagnoli non sono ancora disponibili.

Nel corso della fase espansiva, la dinamica dei consumi italiani è stata trainata prevalentemente dagli acquisti di beni durevoli: la variazione media annua congiunturale 2013-2018 è stata del 5,3 per cento, con un ritmo di crescita superiore a quelli osservati in Francia e Germania (la cui variazione media è stata, rispettivamente, +3,6 +3,1 per cento), ma inferiore a quello della Spagna (pari al +10,3).

Nell'attuale fase di rallentamento, gli investimenti fissi lordi hanno rappresentato in quasi tutti i principali paesi europei la componente più dinamica della domanda interna (Figura 1.3). In Italia l'espansione è stata ancora significativa, seppure in decelerazione (+3,4 per cento, contro il +4,4 dell'anno precedente), risultando più accentuata di quella registrata in Germania (pari rispettivamente, nei due anni, a +2,6 e +2,9 per cento) e in Francia (+2,9 e +4,5 per cento), ma inferiore a quella della Spagna (+5,2 e +4,8 per cento). La ripresa più sostenuta del processo di accumulazione del capitale nel biennio 2017-2018 non è stata sufficiente a colmare il divario accumulato dall'Italia negli anni precedenti rispetto a Spagna e Germania.

**Figura 1.3 - Investimenti fissi lordi nei principali paesi dell'area euro - Anni 2013-2018** (dati trimestrali, valori concatenati con anno di riferimento 2010, numeri indice, base I trimestre 2013=100)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Dal punto di vista settoriale, la ripresa degli investimenti italiani è stata sostenuta soprattutto dalla componente dei mezzi di trasporto, favorita anche dall'introduzione di provvedimenti di stimolo (ad esempio super-ammortamento): a partire dal 2016 l'aumento medio annuo è stato particolarmente marcato (+26 per cento), con un rallentamento nel 2018 (+14,5 per cento rispetto a +38,7 nel 2017). Gli investimenti in costruzioni, nonostante l'accelerazione nell'ultimo anno (+2,7 per cento rispetto al +1,4 dell'anno precedente) permangono su livelli inferiori a quelli del 2013 (di circa il 4 per cento). All'andamento positivo del settore hanno contribuito sia gli investimenti in abitazioni (+3,8 per cento, +2,7 del 2017) sia quelli in fabbricati non residenziali e altre opere (+1,4 per cento, contro il -0,2 dell'anno precedente). Nel periodo considerato il divario con Germania e Spagna si è progressivamente ampliato fino a raggiungere circa 20 punti percentuali.

Con riferimento infine all'accumulazione di capitale immateriale, l'evoluzione della dinamica degli investimenti italiani in proprietà intellettuale, che comprendono la ricerca e sviluppo (R&S) e il software, è in linea con quella della Germania e della Spagna, mentre in Francia si è manifestata una significativa accelerazione nell'ultimo biennio.

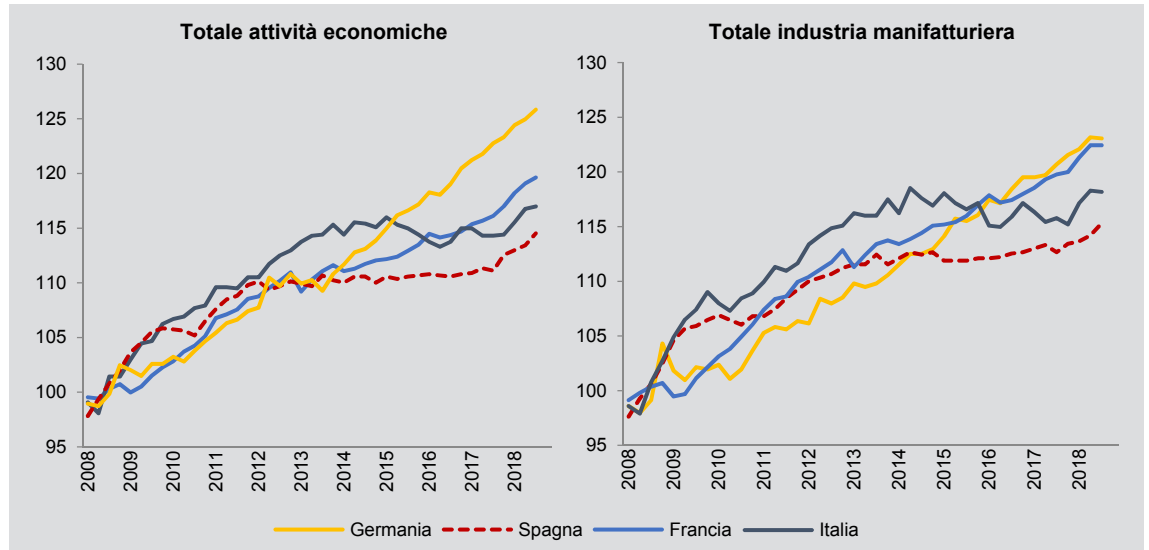
Il rallentamento della dinamica del Pil italiano ha sotteso una decelerazione più marcata per le esportazioni (+1,9 per cento in volume nel 2018, dal +5,9 del 2017) che per le importazioni di beni e servizi (rispettivamente +2,3 e +5,5 per cento). Il contributo della domanda estera netta alla crescita del prodotto ha cambiato segno: da un apporto positivo di 0,4 punti percentuali nel 2017 a uno negativo di 0,1 punti nel 2018. La dinamica di rallentamento delle esportazioni accomuna le principali economie dell'area euro: in Francia hanno mostrato una sostanziale tenuta (+4,2 per cento nel 2018 da +4,6 nel 2017), mentre in Spagna e Germania si è registrata, al pari dell'Italia, una brusca decelerazione (rispettivamente da +8,9 a +3,9 per cento e da +6,2 a +3,0 per cento). Il contributo della domanda estera netta alla crescita del Pil è stato negativo in Germania (-0,4 punti percentuali) e in Spagna (-0,3 punti), mentre è risultato ancora ampiamente positivo in Francia (+0,5 punti).

## 1.2 Le recenti dinamiche di prezzi, costi e margini

Negli ultimi tre anni (2016-2018) la debolezza della crescita dell'Italia rispetto a quella delle altre grandi economie dell'area euro non sembra trarre origine da pressioni sul costo del lavoro.

In Italia il costo orario del lavoro è tornato a crescere solo nel 2018 (+2,4 per cento la variazione tendenziale al terzo trimestre, ultimo dato disponibile), riportandosi su livelli superiori a quelli precedenti l'ultima recessione. Tale aumento ha parzialmente corretto una dinamica che a partire dal 2014 era risultata particolarmente moderata, dando luogo a un recupero di competitività, dal lato dei costi, nei confronti delle principali economie dell'area euro (Figura 1.4). Dal 2014 al 2017, infatti, il costo del lavoro in Italia è diminuito in media annua dello 0,2 per cento mentre è aumentato in Spagna (+0,4 per cento), Francia (+1,3 per cento) e Germania (+2,7 per cento). Nella manifattura si è ridotto dello 0,5 per cento, a fronte di una variazione lievemente positiva in Spagna (+0,2 per cento) e più marcata in Francia e Germania (rispettivamente +1,5 e +2,3 per cento). Oltre alla stabilità delle retribuzioni orarie, all'andamento moderato del costo del lavoro ha contribuito la riduzione degli oneri sociali dovuta ai provvedimenti di decontribuzione sui contratti a tempo indeterminato.

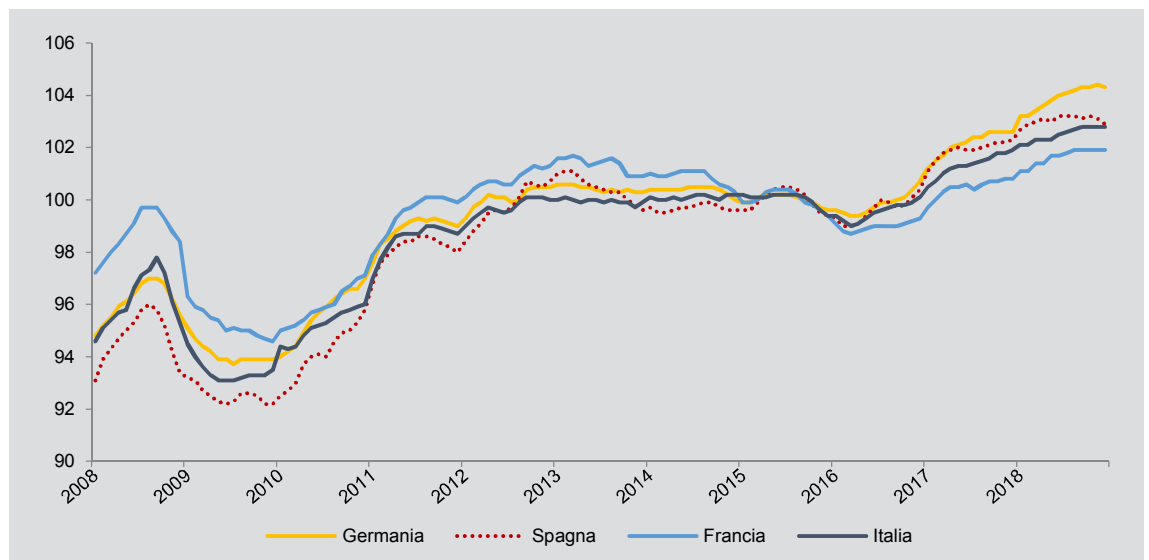
**Figura 1.4 - Costo orario del lavoro nei principali paesi dell'area euro per il totale delle attività economiche e per l'industria manifatturiera - Anni 2008-2018 (dati trimestrali, numeri indice, media 2008=100)**



Fonte: Eurostat

Anche in termini di evoluzione dei prezzi emerge un quadro di sostanziale tenuta della competitività nei confronti dei principali partner dell'area dell'euro: dopo il calo registrato tra il secondo semestre del 2015 e il primo del 2016, i prezzi alla produzione dei prodotti industriali in Italia sono tornati a crescere, ma l'aumento è risultato meno ampio di quello osservato in Germania e simile a quello registrato in Spagna (Figura 1.5).

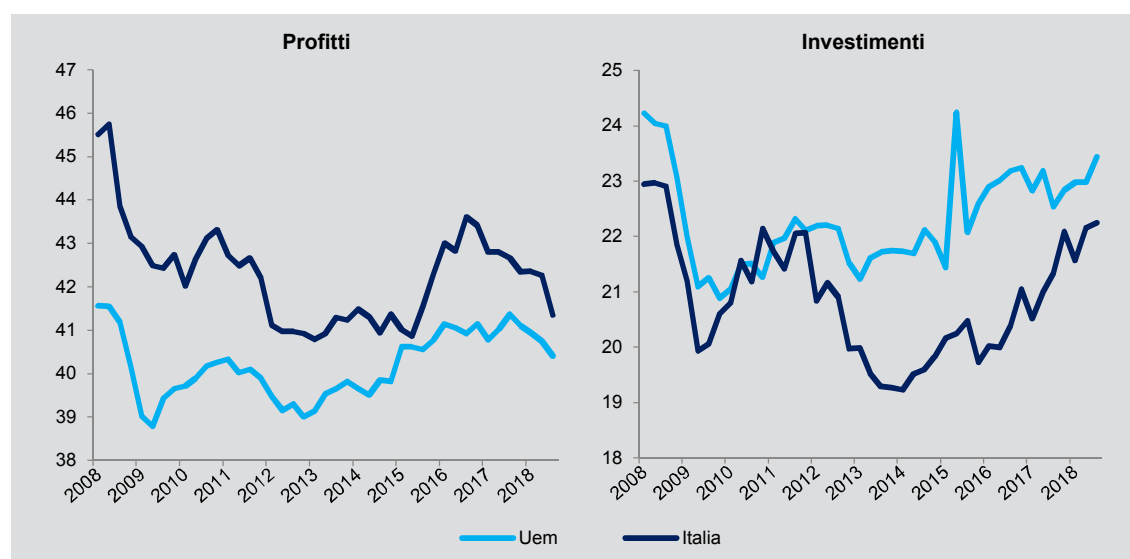
**Figura 1.5 - Prezzi alla produzione nell'industria manifatturiera nei principali paesi dell'area euro (a) - Anni 2008-2018 (dati mensili, numeri indice, media 2015=100)**



Fonte: Eurostat  
(a) Escluso il raggruppamento energia.

Prendendo in considerazione la dinamica dei profitti aziendali e degli investimenti in Italia, risalta un andamento differenziato per gli ultimi tre anni (2016-2018) (Figura 1.6).<sup>2</sup> Nel periodo successivo alla crisi del 2008, entrambi gli indicatori registrano una netta caduta (nel caso degli investimenti interrotta solo temporaneamente tra il 2010-2011); la discesa delle quote di profitto si è arrestata nel 2013, seguita da una fase di risalita a partire dal 2015, mentre per il tasso di investimento la ripresa è emersa già a partire dall'anno precedente. Successivamente, invece, le quote di profitto hanno evidenziato una tendenza discendente, dovuta a un ritmo di crescita del risultato lordo di gestione delle società inferiore a quello del valore aggiunto. Al contrario, i tassi di investimento hanno continuato a salire, grazie a una dinamica dell'accumulazione quasi sempre superiore a quella del valore aggiunto. La recente evoluzione di profitti e investimenti in Italia, inoltre, sembra influenzata da alcuni rilevanti provvedimenti normativi. È il caso, ad esempio, delle agevolazioni fiscali sul costo del lavoro concesse per tre anni a partire dal marzo 2015 – successivamente ridotte nel 2016 e non rinnovate nel 2018 – e delle misure di incentivi agli investimenti in macchinari e nuove tecnologie varati nel 2016 e 2017 (si pensi alle misure di super- e iper-ammortamento).

**Figura 1.6 - Tassi di profitto e di investimento (in percentuale del valore aggiunto) delle società non finanziarie in Italia e nell'area dell'euro - Anni 2008-2018** (dati trimestrali destagionalizzati, valori percentuali)



Fonte: Eurostat e Istat

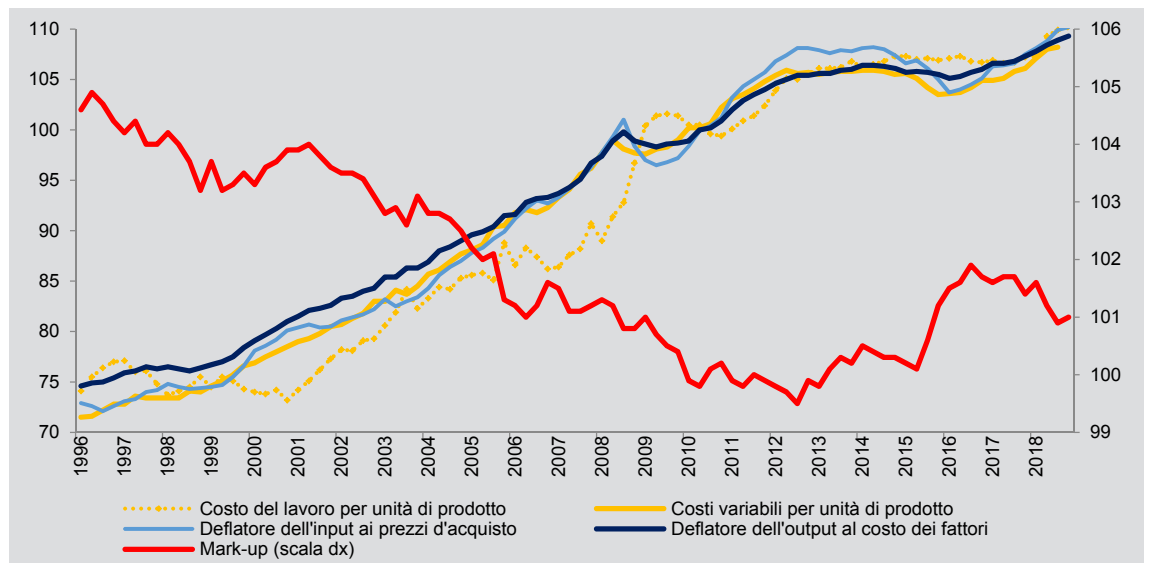
Il legame tra andamento dei margini di profitto e costo del lavoro emerge dall'analisi degli indicatori di costi e margini (Figura 1.7):<sup>3</sup> tra il 2015 e il 2016, dopo l'erosione subita

<sup>2</sup> Tale indicatore è definito come rapporto tra il risultato lordo di gestione delle società non finanziarie e il valore aggiunto. Si precisa che nello schema Italiano di contabilità nazionale le imprese individuali, le società semplici fino ai 5 addetti e i liberi professionisti sono unità classificate nel settore delle famiglie produttrici e dunque non rientrano nel calcolo dell'indicatore. Il confronto internazionale tra i livelli delle quote di profitto delle società non finanziarie risente della disomogeneità tra Paesi nelle scelte definitorie relative, in particolare, alla classificazione di alcune tipologie di impresa (e dei relativi flussi di reddito) all'interno delle famiglie, piuttosto che nelle società non finanziarie.

<sup>3</sup> Gli indicatori sui costi e margini per branca di attività economica vengono diffusi dall'Istat a cadenza trimestrale. Si tratta di un insieme di indicatori sulla competitività del sistema produttivo basati sul confronto fra prezzi dell'output, misurato al costo dei fattori, e quello dei costi unitari variabili, fornendo così una misura diretta dell'andamento dei margini di profitto nel settore. Attualmente l'Istat diffonde cinque indicatori: il prezzo implicito dell'output, il prezzo implicito dell'input, il costo del lavoro per unità di prodotto, il costo unitario variabile e il markup (calcolato dividendo il deflatore dell'output per l'indice dei costi unitari variabili).

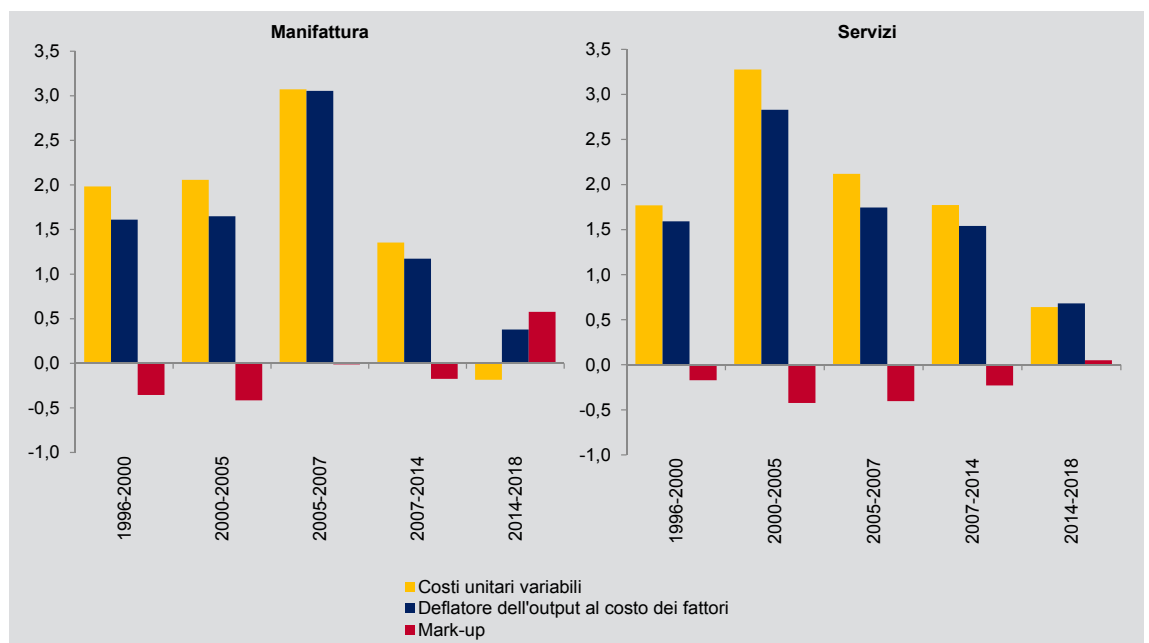
negli anni di recessione, il mark-up sui costi variabili è tornato ad aumentare, favorito da un contenimento delle spinte provenienti dal costo del lavoro per unità di prodotto che ha permesso la traslazione solo parziale sul prezzo dell'output della riduzione dei prezzi degli input. La dinamica si è tuttavia invertita nel 2017 e nel 2018. Questo è più evidente, in particolare, nel settore manifatturiero, dove si è osservata una decisa decelerazione dei prezzi degli input.

**Figura 1.7 - Deflatori, costi variabili unitari e margini per il totale economia - Anni 1996-2018** (dati trimestrali destagionalizzati, numeri indice 2010=100) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Istat  
(a) I dati sono al netto della locazione dei fabbricati.

**Figura 1.8 - Deflatori, costi variabili unitari e margini nell'industria manifatturiera e nei servizi - Anni 1996-2018** (tassi di variazione medi annui) (a)

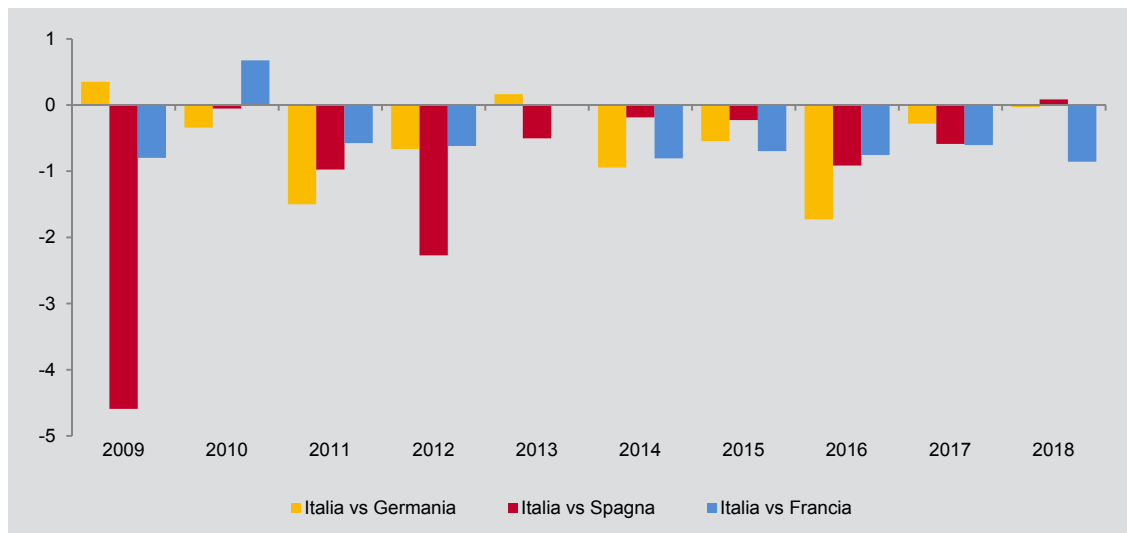


Fonte: Elaborazioni su dati Istat  
(a) I dati sono al netto della locazione dei fabbricati.



Nel periodo 2014-2018, il mark-up è cresciuto nella manifattura (+0,6 per cento in media annua) mentre l'andamento dei margini è risultato solo lievemente positivo nei servizi (Figura 1.8) dove, a fronte di una stabilità delle voci di costo fino al 2016, l'aumento dei margini di profitto si è realizzato attraverso una crescita contenuta del prezzo dell'output.

**Figura 1.9 - Produttività del lavoro per ora lavorata: differenziali di crescita tra Italia e principali paesi europei - Anni 2009-2018** (punti percentuali, dati destagionalizzati e aggiustati per gli effetti di calendario)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Complessivamente, nel 2018, l'Italia ha registrato in media d'anno un lieve calo della produttività oraria del lavoro (-0,1 per cento). Tuttavia, il divario di crescita accumulato in un quindicennio nei confronti di quasi tutte le principali economie europee (Figura 1.9) è particolarmente ampio: secondo i dati Ocse, tra il 2000 e il 2016 la produttività oraria del lavoro è aumentata dello 0,4 per cento in Italia, di oltre il 15 per cento in Francia, Regno Unito e Spagna, del 18,3 per cento in Germania, del 25,6 per cento negli Stati Uniti, del 18 per cento in Giappone.

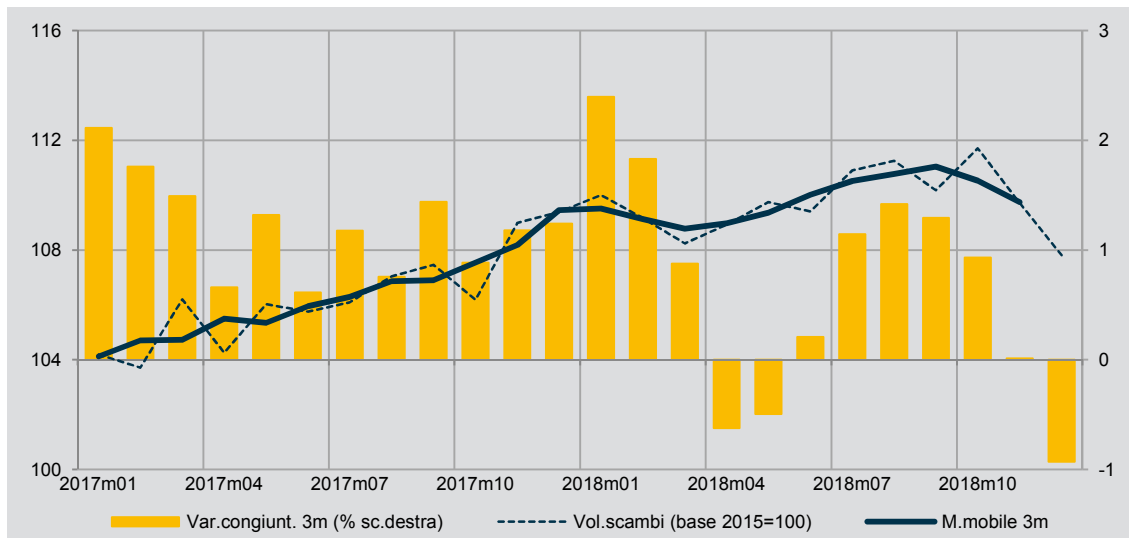
### 1.3 Il commercio internazionale e la posizione competitiva dell'Italia

Il recente rallentamento del ciclo e, in particolare, il venire meno del contributo fornito alla crescita dalla domanda estera netta, si inserisce all'interno di un più generale scenario di decelerazione del commercio internazionale.

Secondo le stime del Centraal Planbureau, nel 2018 la crescita del commercio mondiale in volume si è attestata al 3,3 per cento, contro il 4,7 del 2017, con un andamento irregolare in corso d'anno, caratterizzato da due contrazioni, una a febbraio-marzo e una di maggior intensità a novembre e dicembre (Figura 1.10). Inoltre, gli indicatori qualitativi sugli ordinativi manifatturieri esteri, anticipatori degli scambi mondiali, suggeriscono la prosecuzione di una debolezza negli scambi anche nei primi mesi del 2019.

Più in generale, la crisi finanziaria del 2008 e le successive difficoltà di ripresa dell'attività economica in molti paesi hanno determinato per tutto il decennio ritmi di espansione del commercio internazionale assai meno vivaci rispetto a quelli sperimentati in precedenza. Alla base di tale tendenza si individuano soprattutto due fattori, il primo di natura

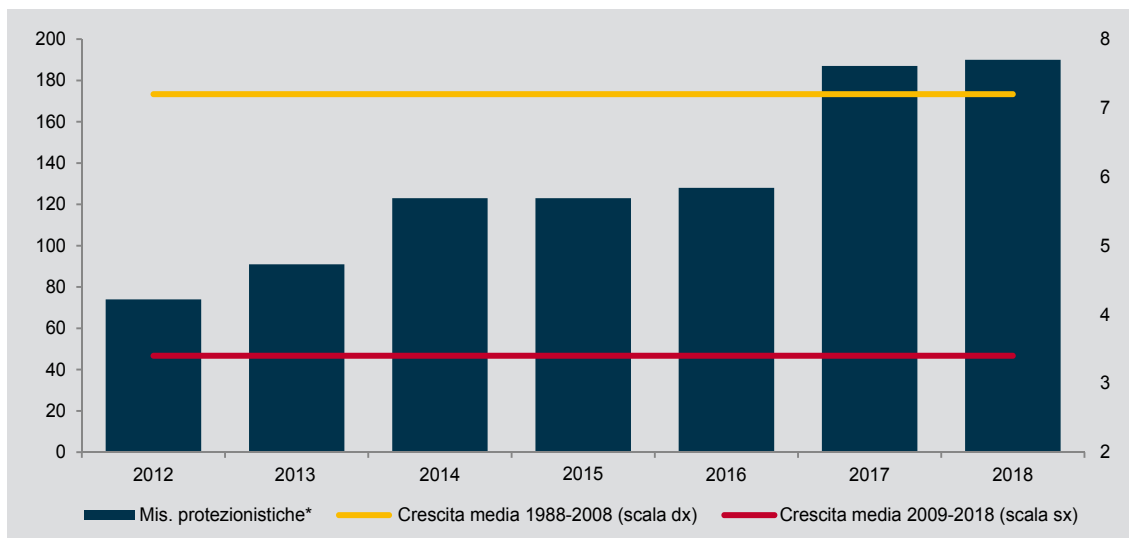
**Figura 1.10 - Scambi mondiali di beni in volume** (variazioni congiunturali di medie mobili trimestrali e numeri indice 2015=100; gennaio 2017-dicembre 2018)



Fonte: Elaborazioni su dati Centraal Planbureau

endogena e il secondo esogeno. Da un lato l'elasticità del commercio rispetto al reddito mondiale si è quasi dimezzata rispetto al periodo pre-crisi. La letteratura economica ha indagato ampiamente su questo fenomeno, in particolare sul prevalere di fattori ciclici (debolezza della domanda aggregata, in particolare nei paesi dell'area euro) o strutturali (un rallentamento del commercio di beni intermedi legato alla minore espansione delle catene globali del valore).<sup>4</sup> Dall'altro lato, a partire dal 2012 il numero dei provvedimenti di natura protezionistica è cresciuto progressivamente (Figura 1.11). Nel 2018, inoltre, la spinta protezionistica si è accentuata a causa delle nuove barriere tariffarie all'importazione introdotte

**Figura 1.11 - Commercio mondiale di beni e servizi in volume e misure protezionistiche - Anni 2012-2018** (numeri assoluti e valori percentuali)



Fonte: FMI, Global Trade Alert

\* Numero delle nuove misure tariffarie e non tariffarie introdotte nelle nazioni G20.

<sup>4</sup> Si veda, tra gli altri, Banca Mondiale (2015).

dagli Stati Uniti, che hanno innescato l'introduzione di dazi compensativi da parte dei *partner* commerciali più coinvolti (Cina e Ue).

Nel caso di una prosecuzione delle tensioni commerciali, verrebbero colpiti in maggior misura i paesi con legami commerciali più intensi con Cina e Stati Uniti; la partecipazione alle catene globali del valore potrebbe tuttavia amplificare e diffondere gli effetti negativi anche ad altri paesi e aree geografiche.<sup>5</sup> Nel 2018 l'Italia è stata poco esposta agli effetti diretti delle misure protezionistiche, dato il peso limitato sull'export dei settori coinvolti dai provvedimenti (in particolare nel caso dei prodotti in acciaio e alluminio, ad esempio, la quota delle vendite verso gli Stati Uniti è inferiore al 3 per cento dell'export totale). Tuttavia, l'impatto indiretto dovuto, ad esempio, agli effetti sulle esportazioni italiane di acciaio e alluminio verso la Germania, primo esportatore europeo di prodotti in metallo verso gli Stati Uniti, appare ancora di difficile quantificazione.<sup>6</sup>

### 1.3.1 La dinamica dell'export nel 2017-2018: un confronto con i principali paesi europei

In media d'anno, nel 2018, il valore in euro delle esportazioni dei principali paesi dell'area dell'euro è cresciuto a ritmi sostanzialmente omogenei: circa il 3,2 per cento in Italia, Spagna e Germania e del 3,8 per cento in Francia, con variazioni inferiori a quelle delle esportazioni mondiali (5,4 per cento). Nel 2017, invece, la crescita dell'export di beni di Spagna e Italia era stata più robusta di quella globale. Il valore in dollari delle esportazioni mondiali è cresciuto di quasi il 10 per cento, riflettendo soprattutto l'aumento delle quotazioni delle materie prime, che nel caso del petrolio ha superato il 30 per cento.

La decelerazione dell'export italiano rispetto al 2017 appare decisamente più marcata per gli scambi con i paesi extra-Ue (+1,7 per cento, dal +8,2 del 2017) rispetto a quelli Ue (+4,1 per cento, dal +7,2). Tra questi ultimi, nel 2018 il tasso di crescita delle vendite verso la Germania si è dimezzato (rispettivamente al 3,6, per cento, dal 6,3 dell'anno precedente), si è ridotto di oltre due terzi verso la Spagna (da 10,5 a 3,2 per cento) e, in misura meno consistente, verso la Francia (da 5,3 a 4,5 per cento).

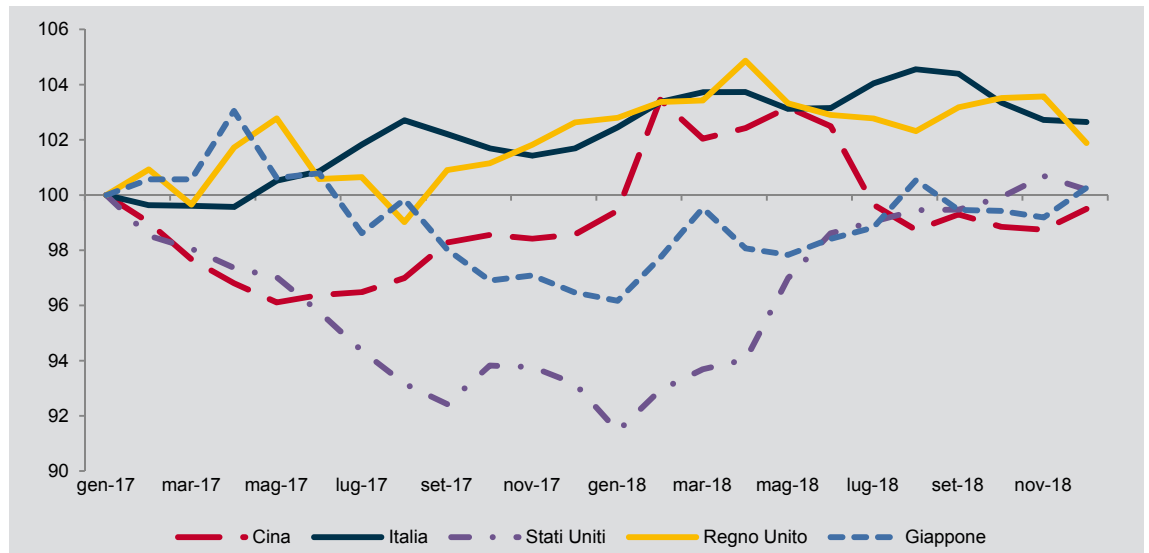
Anche il rallentamento verso i paesi extra Ue riassume dinamiche molto eterogenee riguardo i principali mercati di sbocco. La crescita dell'export verso gli Stati Uniti ha decelerato rispetto al 2017 ma è rimasta sostenuta (dal 9,6 al 5 per cento), mentre una forte contrazione ha interessato i flussi verso Medio Oriente (-9,7 per cento), Turchia (-13,1 per cento), Mercosur e Russia (-4,5 per cento in entrambi i casi); meno accentuata è stata invece la flessione registrata verso la Cina (-2,4 per cento). In particolare, i flussi di export verso la Turchia hanno risentito dell'andamento sfavorevole del tasso di cambio: l'ampio disavanzo di partite correnti, le tensioni politiche interne e i conseguenti deflussi di capitale hanno determinato un forte deprezzamento della lira turca.

In generale, alla modesta *performance* dell'Italia nei principali mercati extra-Ue nel corso del 2018 potrebbe aver contribuito una perdita di competitività di prezzo (in termini di cambio effettivo reale, Figura 1.12) pari, in media d'anno, a circa il 2,5 per cento.

5 Si veda più oltre il par. 1.4 per una analisi della partecipazione dell'Italia e dei principali paesi Ue alle catene globali del valore.

6 Una valutazione del ruolo dei legami commerciali diretti e indiretti, nel condizionare il comovimento ciclico tra diversi paesi, è effettuata nel capitolo 3.

**Figura 1.12 - Competitività di prezzo dell'Italia e delle principali economie extra europee** (tassi di cambio effettivi reali nei confronti di 61 paesi, numeri indice, gennaio 2017=100) (a)



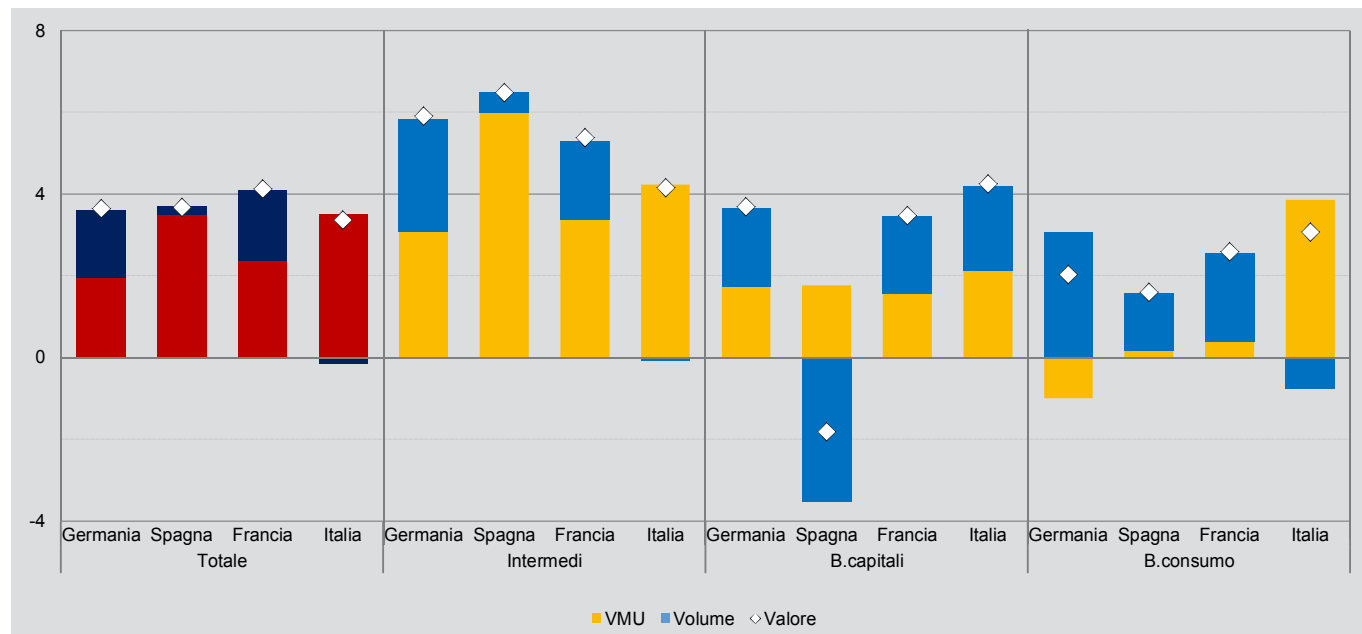
Fonte: Elaborazioni su dati IHS Markit  
(a) Un aumento dell'indicatore segnala una perdita di competitività.

La sostanziale somiglianza nelle performance dell'export totale in valore dei quattro principali paesi europei (paesi E4) ricordata in precedenza sottende andamenti assai diversificati tra le singole categorie di prodotti, oltre a un eterogeneo contributo fornito sia dai volumi sia dai prezzi delle diverse tipologie dei beni esportati (Figura 1.13). Questi ultimi, a loro volta, incorporano da un lato gli andamenti dei singoli prodotti, dall'altro un effetto dovuto al cambiamento di composizione (miglioramento o peggioramento della qualità dei prodotti, modifica del peso in uno stesso aggregato di prodotti con valori unitari diversi). Nel complesso, nel periodo gennaio-novembre 2018 (ultimo dato disponibile), la totalità o quasi della crescita in Spagna e Italia è stata determinata da un effetto prezzo (espresso dai valori unitari), mentre i volumi esportati sono rimasti invariati. Considerando gli aggregati di prodotti per destinazione economica principale (che coprono circa l'85-90 per cento del totale), l'Italia è il paese che meno ha brillato nelle esportazioni di beni intermedi; relativamente più dinamiche sono state le vendite all'estero dei beni capitali e, grazie al solo miglioramento qualitativo e/o di prezzo della composizione, quelle dei beni di consumo.

Nel biennio 2017-2018, l'effetto "prezzo", inoltre, è stato particolarmente ampio per i prodotti energetici, determinando circa i quattro quinti del contributo di questa categoria alla crescita in valore delle esportazioni dei quattro paesi europei: circa mezzo punto percentuale sia nel 2017 sia nel 2018 (Figura 1.14).<sup>7</sup> Al netto di questa componente, la crescita dell'export totale dell'Italia è stata la più elevata tra i paesi considerati.

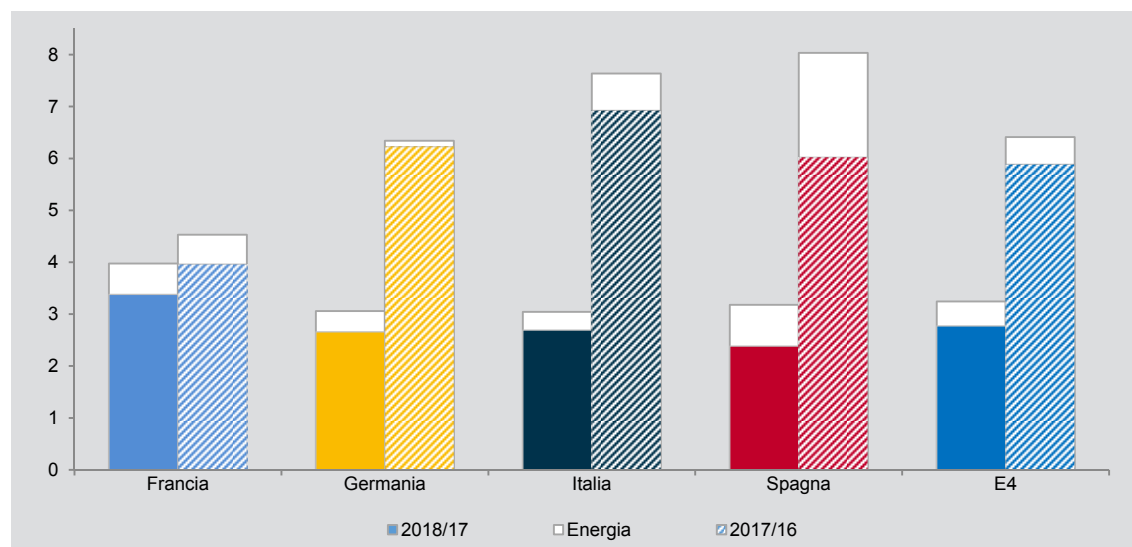
<sup>7</sup> Per l'insieme dei paesi E4, nel biennio 2017-2018 il valore dell'export di prodotti energetici è aumentato di quasi il 50 per cento, a fronte di un incremento delle quantità esportate dell'8,7 per cento (stime basate sul periodo gennaio 2017-novembre 2018).

Figura 1.13 - Variazione del valore dell'export e contributo di volumi e valori medi unitari dei paesi E4 per destinazione economica dei prodotti - Anni 2017-2018 (valori e punti percentuali nei primi undici mesi del 2018)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Figura 1.14 - Crescita annua delle esportazioni dei paesi E4 al lordo e al netto dei prodotti energetici - Anni 2017 e 2018 (variazioni percentuali medie annue) (a)



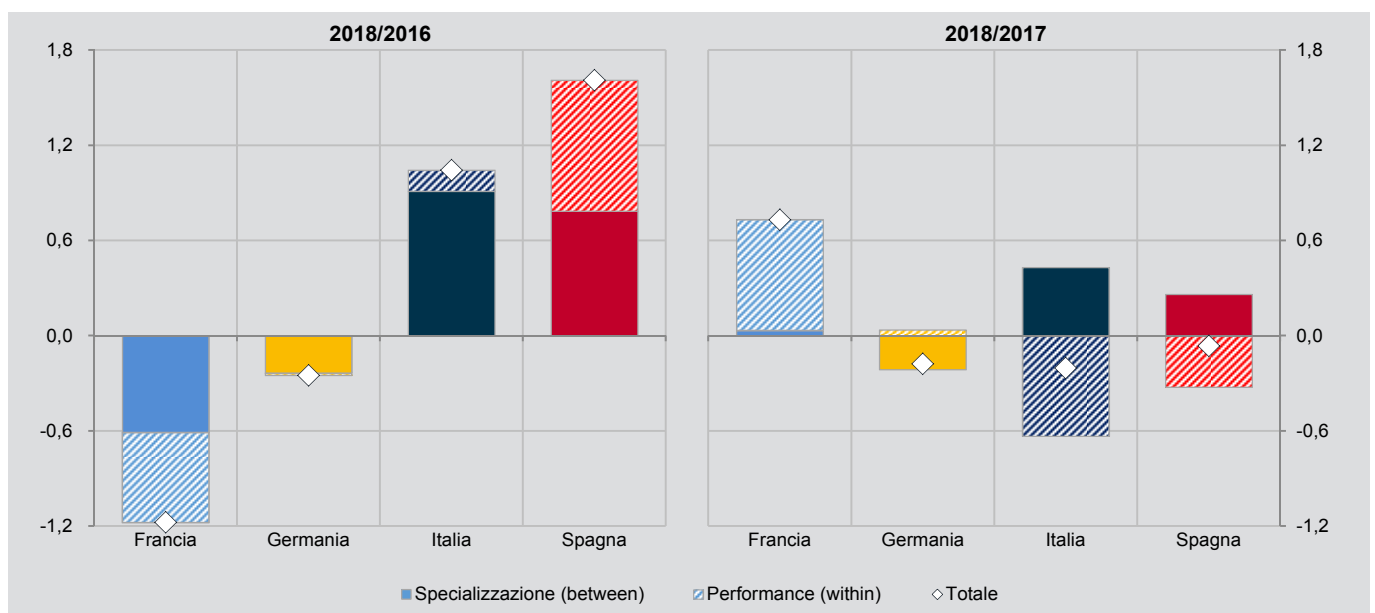
Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat  
(a) 2018 basato sul periodo gennaio-novembre per l'energia.

### 1.3.2 Specializzazione dell'export italiano

Attraverso un'analisi di tipo *shift-share* la crescita delle esportazioni di ciascuna delle principali economie dell'area euro nell'ultimo biennio può essere scomposta distinguendo i contributi della specializzazione del paese e della capacità competitiva nei singoli settori. La prima fornisce un contributo positivo alla crescita dell'export quando le vendite all'estero di un settore rilevante del paese aumentano in misura superiore alla media nazionale;

la seconda, a sua volta, fornisce un contributo positivo quando l'export del paese cresce più della media del gruppo di paesi di riferimento. Come si nota dai risultati riportati nella Figura 1.15, alla maggiore crescita relativa delle esportazioni di Spagna e Italia nel periodo 2016-2018 hanno contribuito sia la specializzazione settoriale, sia una performance complessivamente migliore anche *all'interno* dei singoli settori (qui rappresentati da aggregati di prodotti). Nel 2018, tuttavia, il sostegno di quest'ultima componente è venuto a mancare, e l'effetto positivo connesso alla composizione dell'export, pur persistendo, non è stato sufficiente a compensare la perdita di competitività relativa nelle singole aree di produzione.

**Figura 1.15 - Dinamica relativa delle esportazioni dei paesi E4 - Anni 2016-2018** (differenza in punti percentuali con la variazione E4, e contributi di specializzazione e performance nei singoli settori) (a)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat  
(a) 2018 basato sul periodo gennaio-novembre.

### 1.3.3 Le esportazioni di servizi

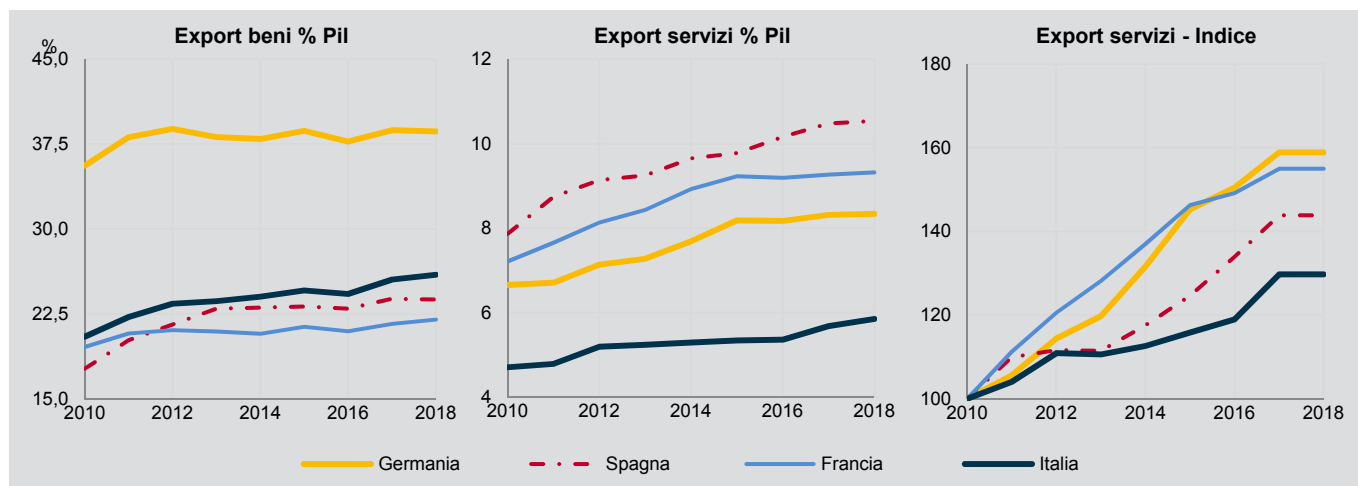
Diversamente da quanto accade per il mercato dei beni, l'Italia appare come un paese relativamente chiuso all'interscambio di servizi, e ha beneficiato in misura molto minore delle altre economie dell'area dell'euro della forte crescita nel commercio internazionale di servizi negli anni recenti (Figura 1.16): nel 2018 il valore delle esportazioni di servizi era inferiore al 6 per cento del Pil, contro l'8,3 in Germania, il 9,3 in Francia e il 10,5 per cento in Spagna. Il divario tende inoltre ad allargarsi: l'aumento rispetto al 2010 è stato di circa un punto percentuale in Italia, due in Francia e Germania, tre in Spagna, mentre, in valore, l'incremento è stato di circa il 30 per cento in Italia, il 45 per cento in Spagna e del 55-60 per cento in Francia e Germania.

La composizione delle esportazioni di servizi del nostro Paese, inoltre, è molto diversa rispetto a quelle di Francia e Germania, con una prevalenza – come in Spagna – dei servizi di viaggio e una scarsa rilevanza delle attività a maggior contenuto di conoscenza, quelle cioè ricomprese negli "altri servizi alle imprese" (R&S, attività professionali, tecniche e commerciali), i servizi IT, i compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale, i servizi finanziari e assicurativi (Figura 1.17). Pure relativamente modeste sono le vendite all'estero

## 1. Esportazioni, ciclo e competitività

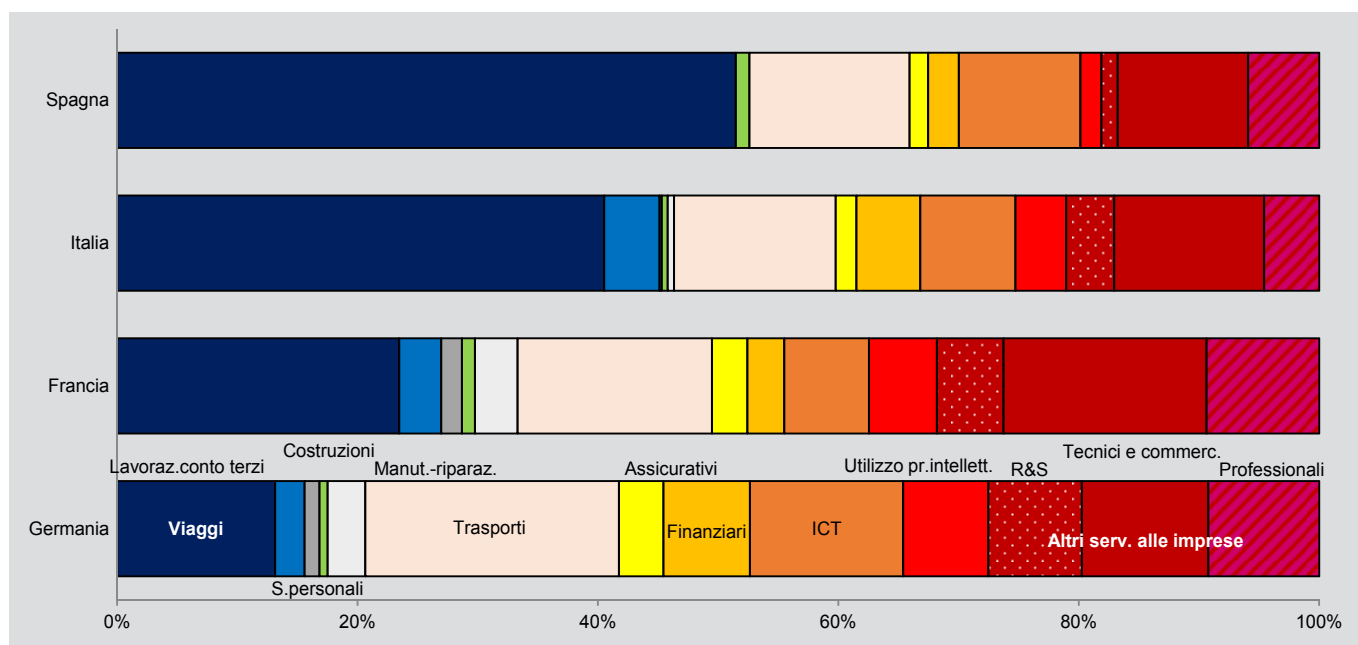
di servizi a media intensità di conoscenza come i trasporti e la logistica, i servizi di manutenzione e riparazione (tipicamente associati alla vendita di impianti e strutture), i lavori di costruzione internazionale.

**Figura 1.16 - Propensione all'esportazione di beni e servizi e dinamica dei crediti nei servizi nei paesi E4 - Anni 2010-2018** (rapporto tra valore delle esportazioni e Pil a prezzi correnti e, a destra, numeri indice dell'export di servizi, 2010=100)



Fonte: Eurostat

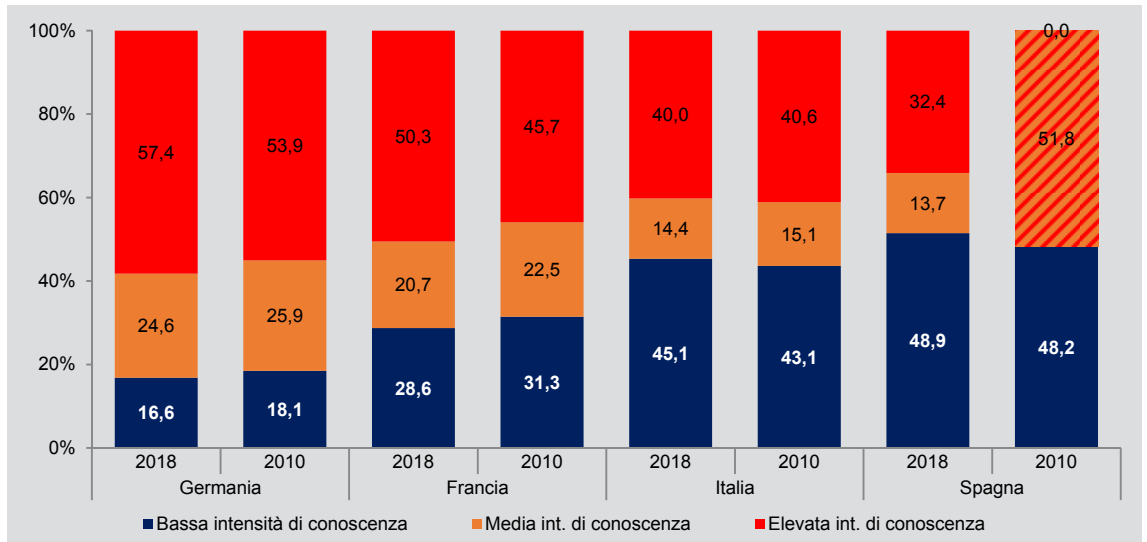
**Figura 1.17 - Composizione delle esportazioni di servizi commerciali nei paesi E4 per categoria - Anno 2018** (valori percentuali; primi tre trimestri dell'anno)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Le caratteristiche strutturali dell'export di servizi dell'Italia si sono modificate poco nel tempo e la crescita è stata trainata (come in Spagna) dalle aree di specializzazione, mentre in Germania e Francia il contributo più sostanzioso è venuto dalle componenti a maggior contenuto tecnologico (Figura 1.18).

**Figura 1.18 - Evoluzione dell'export di servizi commerciali nei paesi E4 per contenuto tecnologico - Anni 2010 e 2018** (valori percentuali; per il 2018: primi tre trimestri dell'anno) (a)

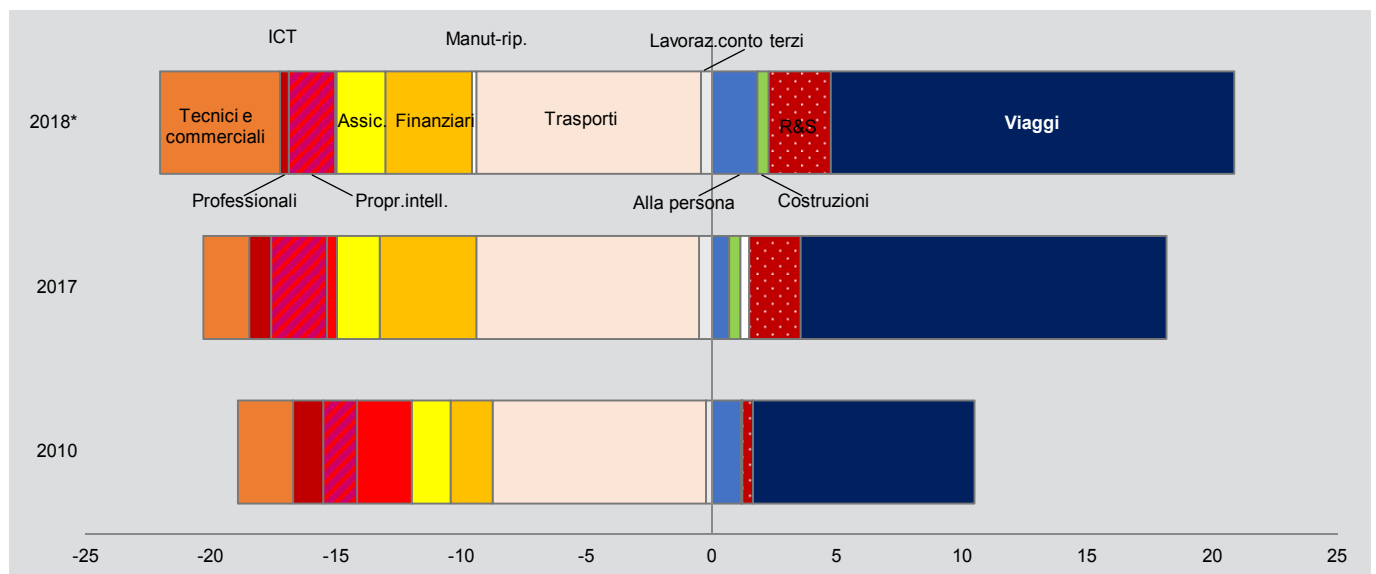


Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

(a) "Bassa intensità di conoscenza": viaggi, lavorazioni conto terzi e servizi personali; "Media intensità di conoscenza": servizi legati alle costruzioni, servizi di manutenzione e riparazione, i servizi di trasporto. "Alta intensità di conoscenza": servizi finanziari e assicurativi, informatici, telecomunicazione e dell'informazione, proventi dell'uso della proprietà intellettuale, altri servizi alle imprese (ricerca e sviluppo, servizi tecnici e ingegneristici, servizi professionali e commerciali).

La relativa chiusura dell'economia italiana nell'interscambio di servizi riguarda sia le vendite sia gli acquisti (Figura 1.19). Grazie ai progressi realizzati in alcuni comparti e alla dinamica molto modesta della domanda interna, il deficit nella bilancia dei servizi tra il 2010 e il 2018 si è ridotto dallo 0,6 allo 0,2 per cento del Pil, e dal 6,1 all'1,7 per cento dell'interscambio. Il saldo negativo più evidente si registra per i servizi di trasporto (con un deficit di quasi 9 miliardi di euro, pari al 25 per cento dell'interscambio per questa categoria di servizi), seguiti dai servizi finanziari e professionali. L'attivo dei viaggi è invece

**Figura 1.19 - Saldi della bilancia dei servizi dell'Italia - Anni 2010, 2017 e 2018** (valori in miliardi di euro; per il 2018: andamenti nel periodo gennaio-settembre)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat



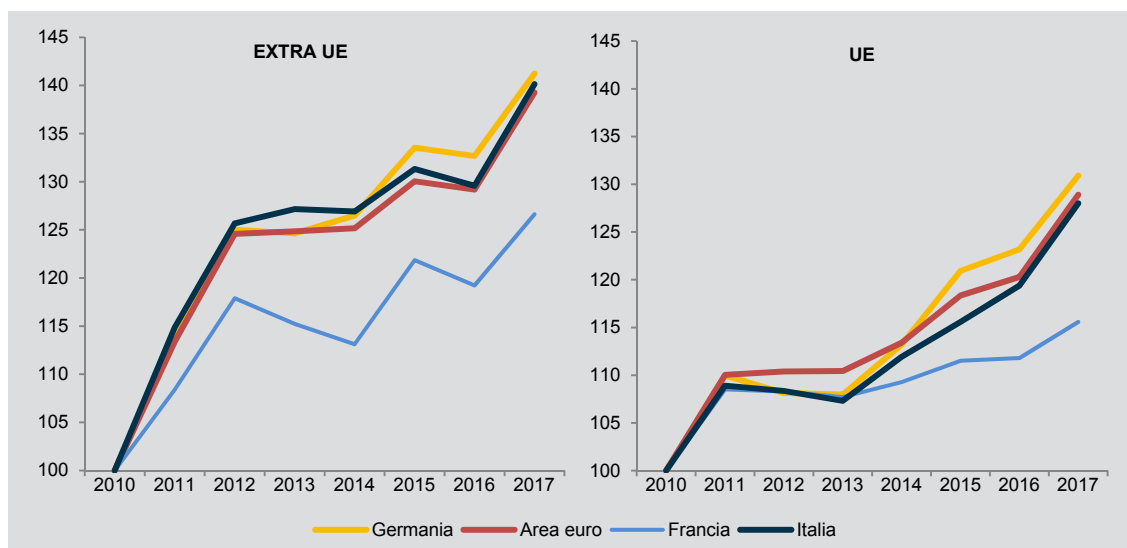
quasi raddoppiato rispetto al 2010, sfiorando i 15 miliardi di euro. Un contributo positivo crescente proviene infine dai servizi di R&S per i quali, soprattutto nell'ambito della filiera della farmaceutica, l'Italia ha acquisito un ruolo importante nella conduzione dell'attività di ricerca per conto di imprese multinazionali.

### 1.3.4 Dinamica e caratteristiche strutturali delle esportazioni italiane di beni tra il 2010 e il 2017

Le recenti dinamiche del commercio estero possono essere interpretate anche alla luce delle più generali tendenze dell'ultimo decennio, al fine di evidenziarne gli elementi strutturali e gli eventuali mutamenti in atto, in termini di quote di mercato, concentrazione, caratteristiche settoriali.

Tra il 2010 e il 2017 le esportazioni italiane hanno registrato un tasso di crescita medio annuo del 4,2 per cento (+33 nell'intero periodo), con un aumento significativo nel 2017 (+7,6 per cento) secondo solo a quello osservato nel 2011 (+11 per cento), allorché la domanda estera era risultata il principale sostegno al fatturato delle imprese italiane.<sup>8</sup> Nel complesso, in questo periodo le vendite all'estero sono cresciute a ritmi simili a quelli medi dell'area euro (Figura 1.20), evidenziando una dinamica più sostenuta soprattutto nei mercati extra Ue.

Figura 1.20 - Andamento delle esportazioni dei principali paesi europei - Anni 2010-2017 (numeri indice, 2010=100)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

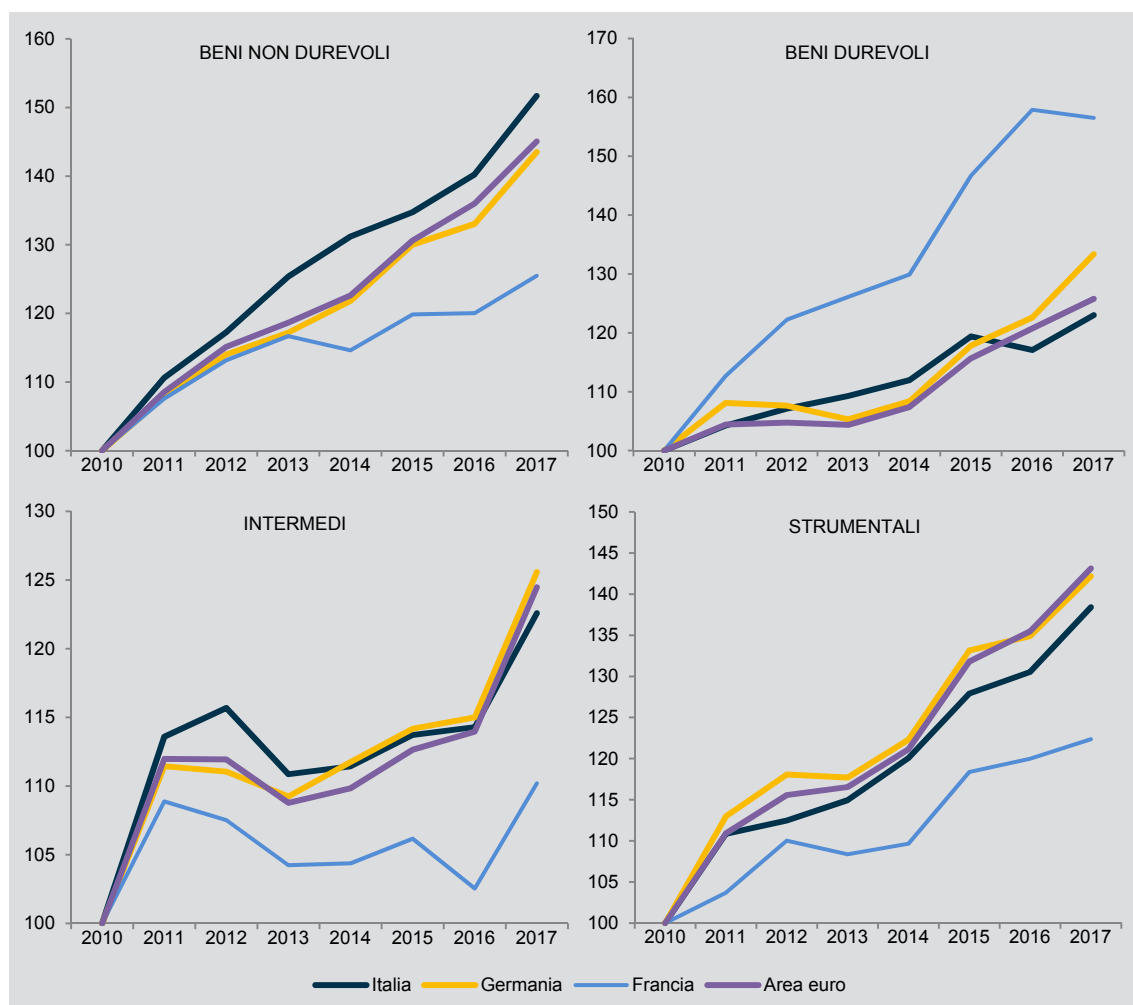
Dal punto di vista della tipologia di beni esportati,<sup>9</sup> dall'inizio del decennio i sentieri percorsi dalle principali economie dell'area dell'euro sono andati parzialmente diversificandosi (Figura 1.21): dal 2010 le esportazioni italiane hanno mostrato una maggiore vivacità rispetto ai principali partner europei per i beni di consumo non durevoli (+51,6 per cento tra il 2010 e il 2017), mentre la Germania si è distinta nella vendita di beni intermedi e soprattutto strumentali (rispettivamente +25,7 e +43,1 per cento) e la Francia in quella di

8 Si veda Istat, 2017a

9 Si fa qui riferimento ai beni raggruppati sulla base della classificazione europea BEC che raggruppa le industrie in termini di prodotti basati sulla domanda: beni d'investimento, beni intermedi, beni di consumo durevoli e non durevoli, energia.

prodotti di consumo durevoli (+56,5 per cento). Occorre osservare, tuttavia, come l'export italiano abbia comunque registrato una crescita in linea con quella della Germania e della media Uem anche nelle vendite di beni intermedi, direttamente legati ai processi produttivi. Tale risultato appare degno di nota soprattutto alla luce delle difficoltà incontrate in queste tipologie di beni da tutte le principali economie dell'area euro successivamente al 2011. L'economia francese ha subito un vistoso rallentamento nei confronti dei principali paesi dell'area. Un quadro analogo prevale infine in relazione alle esportazioni di beni strumentali, sebbene su questi ultimi nel corso del decennio la dinamica italiana tenda a rimanere più debole di quella tedesca e della media dell'area dell'euro.

Figura 1.21 - Andamento delle esportazioni dei principali paesi europei per raggruppamenti principali di industrie - Anni 2010 2017 (numeri indice, 2010=100)



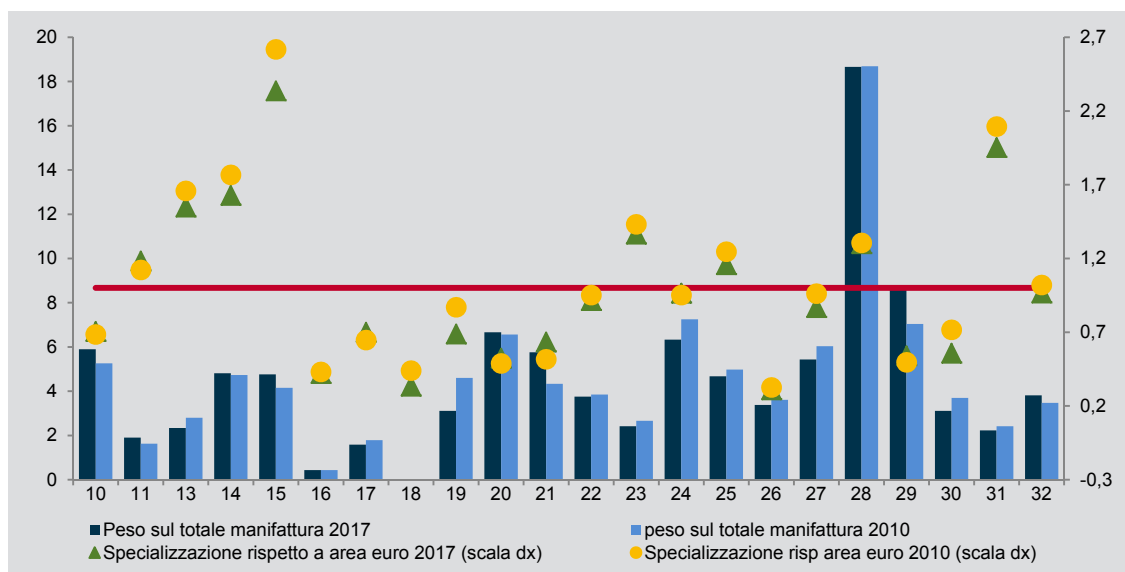
Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Il modello di specializzazione settoriale italiano è evoluto in misura moderata nell'ultimo decennio (Figura 1.22), con una perdita relativa di peso di alcune industrie tradizionali del *Made in Italy*, ricomprese nelle filiere del vestire (tessile, abbigliamento, calzature e pelletteria), dell'abitare (mobili, ceramica tra i prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi, rubinetterie), e di settori a medio-alta tecnologia già caratterizzati da un ridotto livello di specializzazione (strumenti di precisione, macchine elettriche, mezzi di trasporto

diversi dalle automobili, in particolare aeronautica e ferroviario). D'altra parte, ai due estremi della classificazione tradizionale per contenuto tecnologico, sono cresciute notevolmente la filiera dell'agroindustria e quella della chimica e farmaceutica. La perdita di peso relativo delle industrie tradizionali (nelle quali l'Italia conserva comunque una specializzazione molto forte all'interno dei paesi E4) si è anche accompagnata a una diminuzione relativa dei valori unitari, che restano comunque più elevati della media. In mercato peggioramento sono pure, in termini relativi, i valori unitari delle esportazioni di strumenti di precisione, macchine elettriche e mezzi di trasporto (ambiti in cui il deficit di specializzazione è andato peggiorando), nella manifattura ICT e nel comparto automobilistico (in questo caso accompagnato, però, da un recupero relativo dell'export).<sup>10</sup>

Tra il 2010 e il 2017 si è dunque ridotto il grado di specializzazione dell'export nei settori nei quali il nostro paese ha un vantaggio comparato rispetto all'area euro (nei termini della Figura 1.22, si tratta dei settori che riportano un valore dell'indicatore superiore a 1), con le rilevanti eccezioni delle bevande e dei macchinari.<sup>11</sup>

Figura 1.22 - Peso delle esportazioni italiane e specializzazione rispetto all'area dell'euro - Anni 2010 e 2017 (valori assoluti e percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

(a) 10=Alimentari; 11=Bevande; 13=Tessile; 14=Abbigliamento; 15=Pelle; 16=Legno; 17=Carta; 18=Stampa; 19=Coke e petroliferi; 20=Chimica; 21=Farmaceutica; 22=Gomma e plastica; 23=Minerali non metalliferi; 24=Metallurgia; 25=Prodotti in metallo; 26=Elettronica; 27=Apparecchiature elettriche; 28=Macchinari; 29=Autoveicoli; 30=Altri mezzi di trasporto; 31=Mobili; 32=Altre manifatturiere; 33=Riparazione e manutenzione di macchinari e apparecchiature.

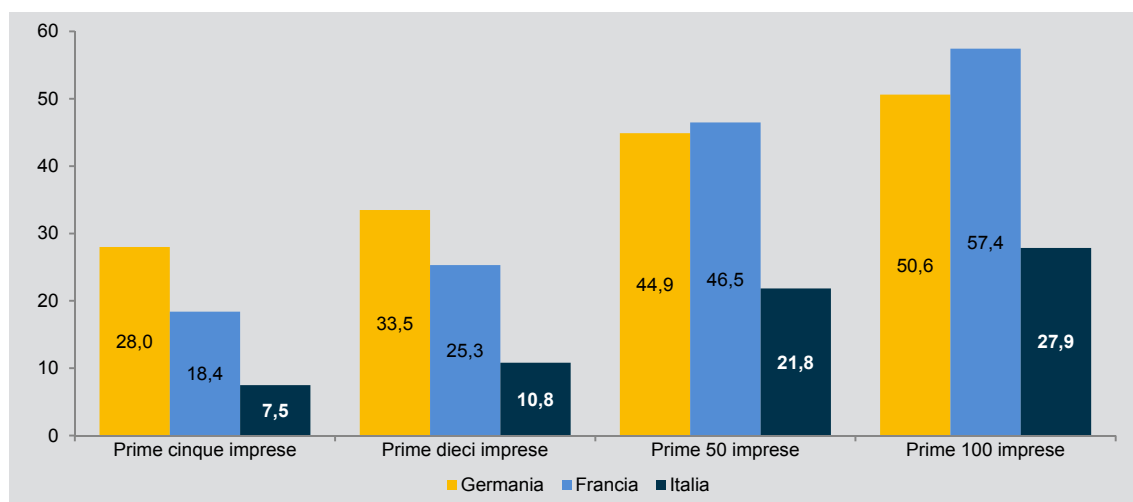
Le tendenze descritte in precedenza trovano ulteriori elementi interpretativi se si considerano le differenze strutturali del sistema delle imprese esportatrici dei diversi paesi. Nonostante la dinamica delle esportazioni Italiane sia stata, nel periodo osservato, sostanzialmente analoga a quella tedesca, essa è stata generata dalle vendite di un elevato numero di imprese, prevalentemente di piccole e medie dimensioni. Tra le principali economie europee,

<sup>10</sup> Va tenuto presente che in questo esercizio i valori unitari sono calcolati come rapporto tra valore e quantità degli aggregati di prodotti. Pertanto, un loro aumento può incorporare uno spostamento verso prodotti diversi, uno spostamento verso prodotti analoghi di maggior qualità, semplici aumenti di prezzo.

<sup>11</sup> In questo frangente, il grado di specializzazione dell'Italia rispetto all'area dell'euro è calcolata utilizzando l'indicatore di Balassa, dato dal rapporto tra la quota delle esportazioni italiane di un determinato settore sul totale dell'export italiano e la quota di esportazioni dell'Uem dello stesso settore sul totale dell'export dell'area. Un valore dell'indicatore maggiore di 1 indica l'esistenza di un vantaggio comparato dell'Italia nelle vendite del settore rispetto all'area dell'euro.

infatti, l'Italia continua a contraddistinguersi per la numerosità delle sue imprese esportatrici. Si tratta di oltre 195mila unità nel 2016 (un valore inferiore solo a quello tedesco), che producono circa il 45 per cento del valore aggiunto totale del sistema produttivo.<sup>12</sup> La partecipazione delle imprese esportatrici italiane agli scambi internazionali è dunque estesa in termini di attori, ma è molto più limitata in termini di intensità. Ciò si osserva anzitutto nel fatto che in Italia la distribuzione del valore dell'export industriale è molto meno concentrata di quanto avvenga nei principali paesi europei (Figura 1.23): i primi cinque esportatori italiani spiegano infatti meno del 7,5 per cento delle esportazioni totali del paese, mentre in Germania la quota sfiora il 28 per cento e in Francia è poco più del 18. Il divario si amplia se si considerano le prime dieci imprese esportatrici (che in Italia spiegano, meno di un decimo del valore dell'export nazionale, mentre in Germania e in Francia oltre un quinto) e diviene ancora più evidente nel passare alla quota spiegata dai primi 50 e 100 esportatori, i cui valori, nel caso dell'Italia (rispettivamente 21,8 e 27,9 per cento) sono inferiori alla metà di quelli relativi alla Francia.

**Figura 1.23 - Peso delle esportazioni delle prime 5, 10, 50, 100 imprese industriali sul totale del valore delle esportazioni - Anno 2016 (valori percentuali)**



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Rappresenta una peculiarità del sistema produttivo italiano la presenza di numerose piccole e medie imprese (circa il 50 per cento del totale delle imprese esportatrici contro rispettivamente il 18 e 20 per cento di Germania e Francia).

L'incremento dell'export, tuttavia, potrebbe essere determinato sia da un aumento dei prodotti o dei paesi in cui si esporta ("margine estensivo") sia, a parità di numero di paesi e prodotti scambiati, da un aumento del valore delle esportazioni ("margine intensivo"). Per approfondire ulteriormente questo aspetto e far emergere le differenze sottostanti alle performance dei tre principali paesi esportatori dell'area euro (che da soli spiegano oltre la metà delle esportazioni dell'area), è utile analizzare come si combinano le esportazioni per prodotto e mercati di destinazione.<sup>13</sup>

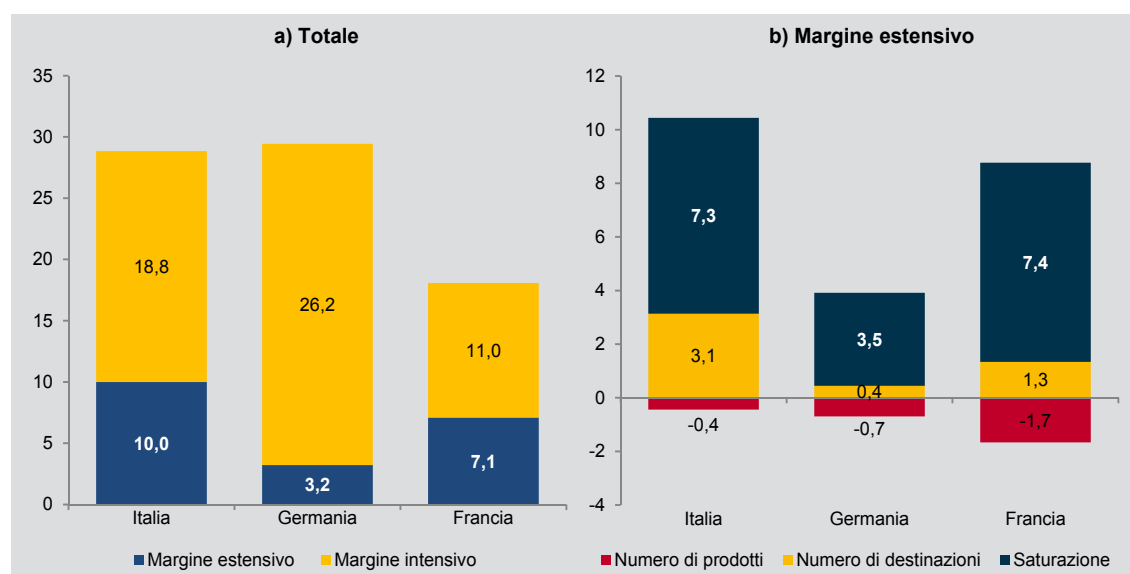
<sup>12</sup> Con riferimento al comparto manifatturiero, nel 2016 le imprese esportatrici italiane erano circa 88mila e spiegavano più dell'80 per cento del valore aggiunto del settore.

<sup>13</sup> Nella presente analisi sono stati utilizzati i dati relativi alle esportazioni di Italia, Francia e Germania, considerando le esportazioni classificate per prodotto verso oltre 200 paesi di destinazione. Per l'individuazione merceologica dei prodotti si è utilizzata la classificazione europea delle merci NC8, che considera oltre 9.000 prodotti esportati da ciascun paese.

Tra il 2010 e il 2017 la crescita delle esportazioni italiane, così come quella della Francia e soprattutto della Germania, è stata guidata principalmente dal margine intensivo, cioè l'aumento del valore delle esportazioni per ciascuna combinazione prodotto-destinazione. Tale risultato, che incorpora un aumento dei prezzi e/o delle quantità vendute, sembra evidenziare la capacità, da parte dei tre paesi considerati, di consolidare progressivamente la propria presenza sui mercati esteri.

Tuttavia, rispetto alle altre grandi economie dell'area euro, e in particolare alla Germania, la crescita dell'export italiano è stata sostenuta in misura significativa (per oltre un terzo) anche dal margine estensivo (Figura 1.24). Si tratta di un mutamento considerevole rispetto ai risultati di analoghe analisi svolte in passato sul primo quadriennio del periodo qui considerato (2010-2013), nelle quali si rimarcava come in quegli anni il margine estensivo avesse offerto un contributo trascurabile alla crescita delle nostre esportazioni (De Nardis, 2014).

Figura 1.24 - Variazione delle esportazioni, margine intensivo e margine estensivo per principali paesi europei - Anni 2010-2017 (valori percentuali)



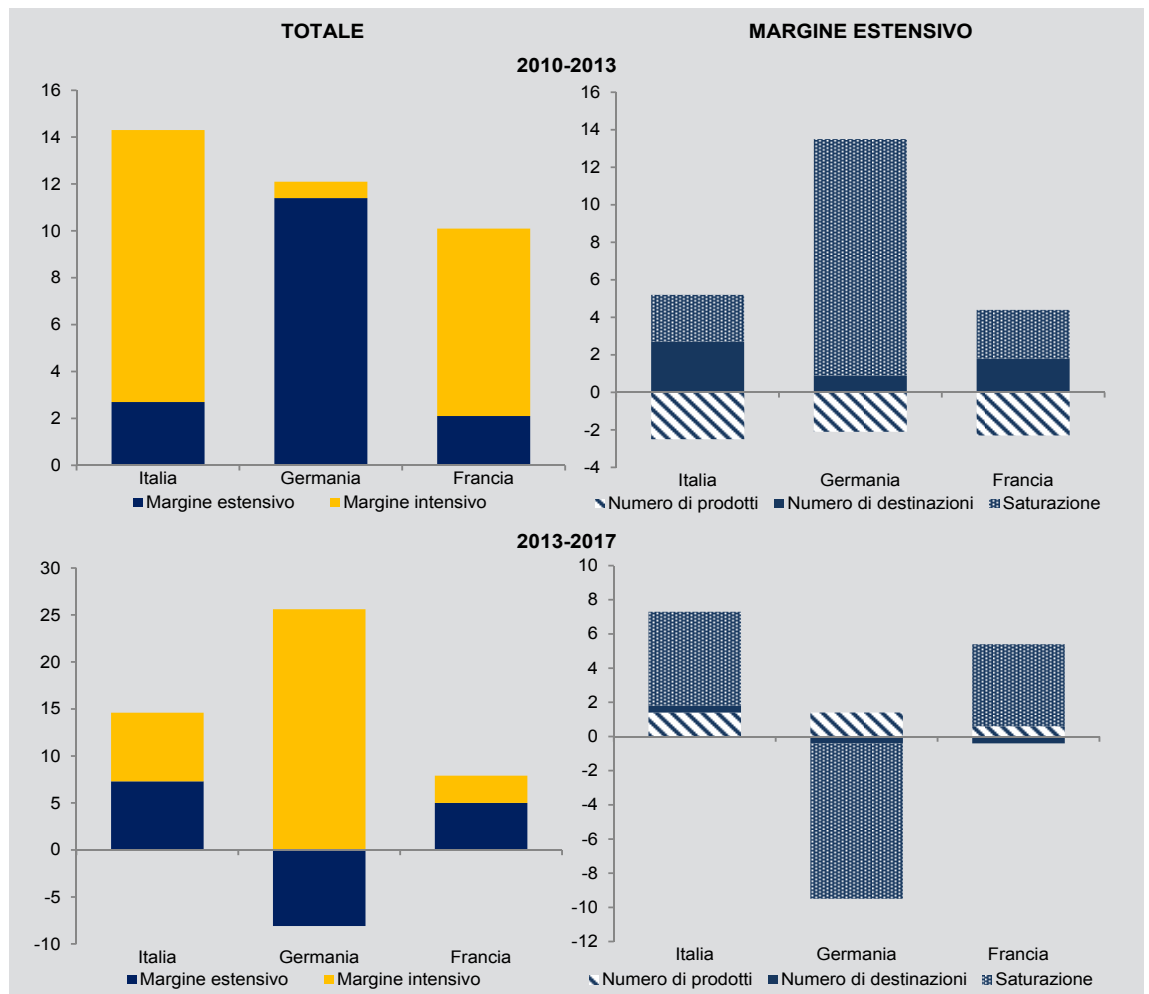
Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

L'ulteriore scomposizione del fattore estensivo aiuta a caratterizzare tale risultato. In particolare, per tutti e tre i paesi considerati l'aumento della componente estensiva non è dipeso dal numero di prodotti esportati – che al contrario è diminuito in Francia e rimasto sostanzialmente invariato in Italia e in Germania – né è scaturito in misura prevalente dall'incremento del numero dei mercati di destinazione, sebbene questi ultimi, per i beni e servizi italiani, siano aumentati in misura considerevolmente superiore a quella osservabile per Francia e Germania. A guidare l'allargamento del fattore estensivo dell'export dei tre paesi è stato invece il marcato incremento della saturazione,<sup>14</sup> cioè della combinazione di paesi serviti e prodotti esportati. Questo effetto ha riguardato soprattutto l'Italia e la Francia.

<sup>14</sup> La saturazione è data dal rapporto tra numero di combinazioni effettive prodotto-destinazione (margine estensivo osservato) e numero massimo di combinazioni possibili prodotto-destinazione (margine estensivo teorico). Ad esempio, un paese che esporta 3 prodotti e ha 4 mercati di destinazione ha un margine estensivo teorico pari a 12 combinazioni prodotto-destinazione. La saturazione è dunque massima (e pari a 1) quando i margini estensivi osservato e teorico coincidono, quando cioè il paese esporta tutti i prodotti in tutte le destinazioni.

Per analizzare ulteriormente la performance dell'export dell'Italia si sono considerati separatamente due intervalli temporali: il primo, che comprende gli anni 2010-2013, fortemente caratterizzato dalla seconda recessione; il secondo, relativo al 2013-2017, che si estende soprattutto lungo gli anni della ripresa. I due periodi, inoltre, hanno fatto registrare una crescita simile delle esportazioni (complessivamente pari a circa il 15 per cento in ciascun periodo), ma contribuiti diversi da parte dei margini intensivo ed estensivo. Per l'Italia, in particolare, l'aumento del margine estensivo, poco determinante nello spiegare la crescita delle esportazioni nei primi anni del decennio, è aumentato in misura considerevole nell'ultimo periodo, mentre il margine intensivo si è notevolmente ridotto (Figura 1.25). Al contrario, risalta il fatto che nello stesso periodo, con riferimento alla Germania, il contributo di questa componente alla crescita dell'export sia divenuto negativo. La scomposizione del margine estensivo offre indicazioni su cosa abbia contribuito a generare tale divergenza: tra il 2013 e il 2017 entrambi i paesi hanno infatti aumentato la varietà di prodotti esportati, ma nel caso italiano la maggiore diversificazione merceologica dell'export si è accompagnata a un lieve incremento dei mercati serviti, mentre le destinazioni delle esportazioni tedesche si sono leggermente ridotte e il grado di saturazione è sceso in misura rilevante.

Figura 1.25 - Variazione delle esportazioni, margine intensivo e margine estensivo nei principali paesi Ue - Anni 2010-2013 e 2013-2017 (variazioni logaritmiche e punti percentuali)



#### 1.4 L'Italia nella produzione globale: esportazioni e partecipazione alle catene globali del valore

La quota di commercio internazionale riguardante prodotti finiti che vengono realizzati in un paese e successivamente esportati per essere destinati al consumo o all'investimento in altri paesi rappresenta ormai solo il 30 per cento degli scambi di beni e servizi su scala mondiale. Il restante 70 per cento si riferisce a beni e servizi scambiati tra paesi lungo le catene globali del valore (*Global Value Chains – GVC*).<sup>15</sup> A seguito della progressiva frammentazione dei processi produttivi a livello internazionale, infatti, le diverse componenti di un bene finale tendono a essere prodotte in paesi distinti e poi assemblate, generando flussi di commercio estero relativi alla realizzazione e alla vendita di uno stesso prodotto finito (Ice, 2017).

Le catene globali del valore hanno accresciuto la loro importanza per la produzione di beni e servizi e sono considerate un elemento fondamentale per l'integrazione internazionale di imprese, settori e sistemi industriali, nonché per il rilancio della competitività di un paese (Ocse, 2013; Veugelers *et al.*, 2013). La partecipazione alle GVC consente alle imprese di specializzarsi nei segmenti del processo produttivo nei quali possiedono maggiori vantaggi comparati, offre loro la possibilità di accedere a mercati più ampi, e le stimola ad acquisire le abilità tecnico-organizzative e commerciali necessarie per competere con profitto nel mondo globale. Le nuove forme di organizzazione della produzione distribuita tra paesi diversi richiedono un adeguamento degli strumenti di analisi, che devono focalizzarsi sulle caratteristiche della rete di produzione a livello globale.

In tale prospettiva, l'Ocse ha elaborato alcuni indicatori che permettono di fornire un quadro del grado di partecipazione dell'Italia alle catene globali del valore.<sup>16</sup> In tal modo è possibile cogliere i nuovi elementi che caratterizzano il processo di internazionalizzazione del nostro paese e le conseguenze per la dinamica delle esportazioni. L'importanza crescente delle GVC implica, infatti, che le esportazioni tra paesi siano fondate su interazioni complesse tra fornitori nazionali ed esteri, che devono necessariamente essere considerate per valutare la posizione competitiva di un paese nel contesto globale.

Il tessuto produttivo italiano è caratterizzato da imprese di piccole dimensioni, scarsa propensione all'innovazione formalizzata e un'accentuata dipendenza delle imprese dal mercato domestico (in media gli esportatori italiani realizzano all'estero circa il 20 per cento del proprio fatturato; circa il 38 per cento nella manifattura).

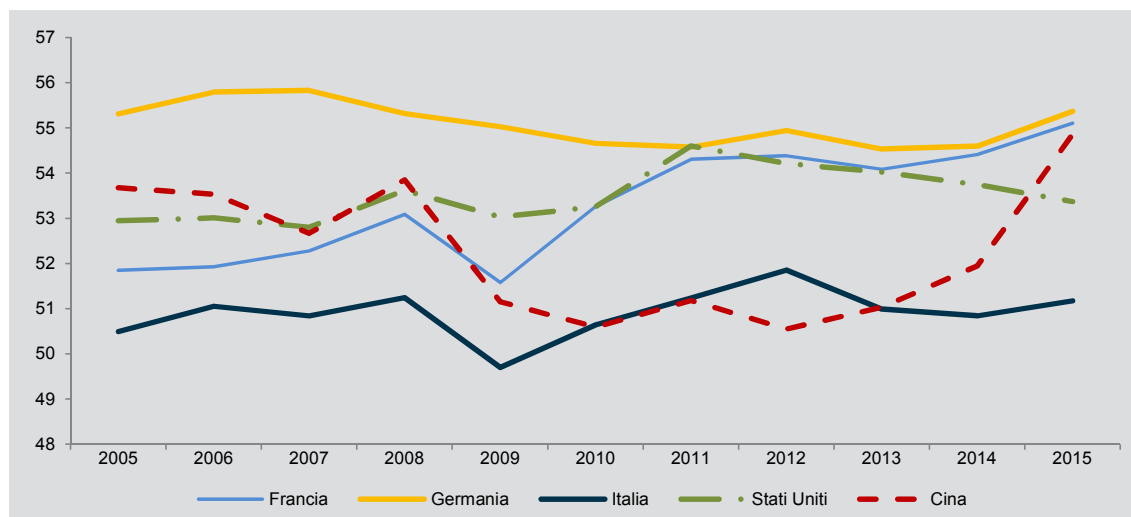
L'estensione su scala internazionale dei processi di produzione dei beni fa sì che una prima, approssimativa, indicazione del grado di coinvolgimento di un paese nelle catene globali del valore sia rappresentata dalla quota di beni intermedi sul totale delle esportazioni (Ng e Yeats, 2003). Come mostra la Figura 1.26, negli ultimi anni del decennio 2005-2015<sup>17</sup> i maggiori paesi europei hanno mostrato un recupero della propria partecipazione alle GVC. In tale contesto risalta come a partire dal 2008 Stati Uniti e Cina abbiano seguito dinamiche sostanzialmente opposte, soprattutto a partire dal 2012.

<sup>15</sup> Si ricorda che una catena globale del valore è individuata da tutto l'insieme delle attività – svolte da imprese localizzate in paesi diversi – finalizzate a vendere un prodotto in un mercato, dalla sua progettazione alla vendita all'utilizzatore finale (OCSE, 2013).

<sup>16</sup> Si veda Ocse (2012).

<sup>17</sup> Il 2015 è l'anno più recente per il quale è disponibile questo tipo di dati.

Figura 1.26 - Quota di beni intermedi sulle esportazioni totali - Anni 2005-2015 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazione autori su dati OCSE (TiVA)

La notevole complessità dell'organizzazione della produzione lungo le GVC richiede di analizzare il grado di partecipazione di un paese prendendo in esame anche altri indicatori, in grado, ad esempio, di cogliere il contributo che ciascun paese apporta al valore finale del bene o servizio prodotto. Le esportazioni di beni o servizi di un paese, infatti, sono ormai in larga parte costituite da beni intermedi prodotti altrove, che contribuiscono al valore finale di tali beni o servizi. Diventa quindi essenziale, per valutare la posizione competitiva di un paese nel mercato internazionale, distinguere in quale misura il valore finale delle sue esportazioni contenga valore aggiunto prodotto all'interno o all'esterno dei confini nazionali (Koopman *et al.*, 2010).

D'altra parte, le statistiche ufficiali sul commercio internazionale registrano i flussi lordi di beni e servizi tra paesi a ogni attraversamento delle frontiere e non consentono di individuare in quale paese venga effettivamente generato il valore aggiunto corrispondente a ciascuno stadio produttivo della catena del valore. Un paese, ad esempio, potrebbe dedicarsi esclusivamente all'assemblaggio di beni intermedi prodotti altrove ed esportare il prodotto finale. In questo caso i dati sui flussi di commercio estero attribuiscono al paese esportatore del bene tutto il valore aggiunto contenuto nel prodotto finale, anche se tale valore aggiunto è stato in realtà generato all'interno dei vari paesi nei quali, lungo i diversi stadi della catena produttiva, sono stati prodotti i beni intermedi utilizzati nella produzione del bene finale.

La letteratura empirica ha proposto nuovi modelli di analisi che permettono di scomporre il valore delle esportazioni di ciascun paese tenendo conto dell'origine e dell'assorbimento finale del valore aggiunto, in modo da identificare il loro contributo nei diversi stadi della catena del valore globale (Koopman *et al.*, 2010; Wang *et al.*, 2013; Koopman *et al.*, 2014).<sup>18</sup> Lo strumento analitico principale di questo approccio metodologico è rappresentato dagli indicatori sviluppati nel progetto TiVA (*Trade in Value Added*, cfr. OCSE, 2012 e 2019), che forniscono informazioni sulla partecipazione alla produzione globale di 61 paesi e 36 settori (ISIC Rev3) nel periodo 2005-2015.

<sup>18</sup> L'applicazione di tale approccio prevede il ricorso a tavole di tipo input-output in grado di identificare, per ogni flusso di scambi, sia il paese-settore di origine e di destinazione, sia l'utilizzo del prodotto come bene intermedio o finale.



## 1. Esportazioni, ciclo e competitività

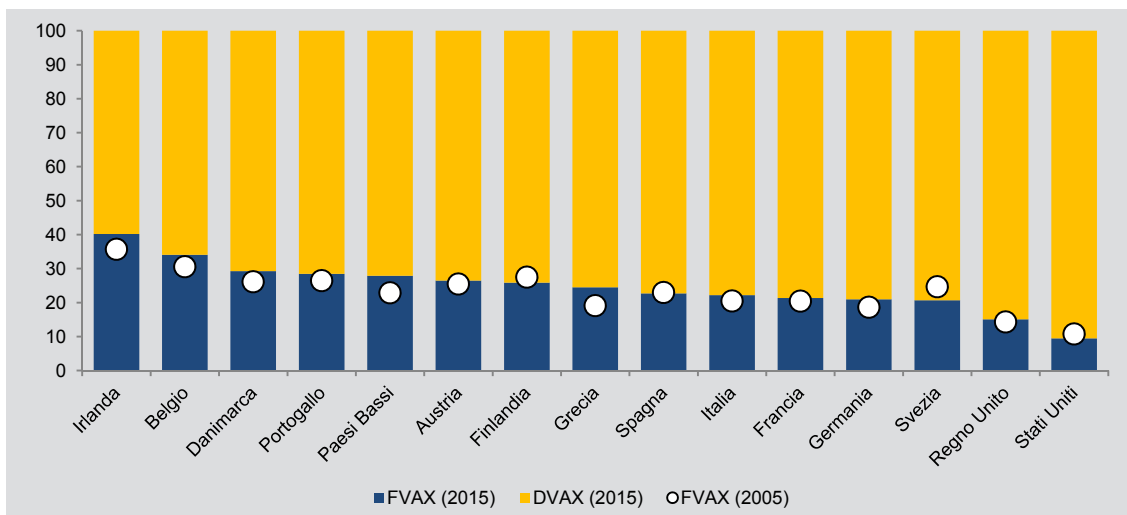
In particolare, gli indicatori di riferimento utilizzati nell'analisi qui proposta sono i seguenti:

1. *Domestic Value Added in country's gross Export (DVAX)*, che misura il contenuto di valore aggiunto interno nelle esportazioni del paese;
2. *Foreign Value Added in country's gross Export (FVAX)*, che misura il contenuto di valore aggiunto estero nelle esportazioni di un paese;
3. *Domestic Value Added in Foreign Final Demand (FFD\_DVA)* che misura il contenuto di valore aggiunto interno nella domanda finale di un paese estero.

Il primo e terzo indicatore misurano una partecipazione di tipo *forward*, che fa riferimento all'offerta (esportazioni) di valore aggiunto da parte di un paese; il secondo una partecipazione di tipo *backward*, che si riferisce alla domanda (importazioni) di valore aggiunto generato all'estero. Per costruzione, dunque, quest'ultimo indicatore è complementare al primo.

Su tali basi, le figure 1.27 e 1.28 riportano il livello medio di partecipazione *forward* e *backward* per l'Italia, i principali paesi europei e gli Stati Uniti tra il 2005 e il 2015. Con riferimento alla Figura 1.27 un contenuto più elevato di valore aggiunto estero nelle esportazioni di un paese (indicatore FVAX) è indice di una maggiore partecipazione alle GVC e/o di un suo posizionamento in fasi produttive a valore aggiunto relativamente minore. Emerge dunque come nel 2015 circa il 40 per cento del valore delle esportazioni irlandesi fosse costituito da valore aggiunto prodotto altrove, a fronte di una quota inferiore al 10 per cento nel caso degli Stati Uniti. Nel corso del decennio, inoltre, i valori dell'indicatore sono aumentati per undici paesi su quindici, con le eccezioni rappresentate da Stati Uniti, Svezia, Spagna, Finlandia. In questo quadro, l'Italia si posiziona vicino alle altre grandi economie dell'Ue, con un contenuto di valore aggiunto estero nelle proprie esportazioni pressoché invariato nei dieci anni considerati.

Figura 1.27 - Quota di valore aggiunto interno ed estero nel totale delle esportazioni - Anni 2005 e 2015 (valori percentuali) (a)



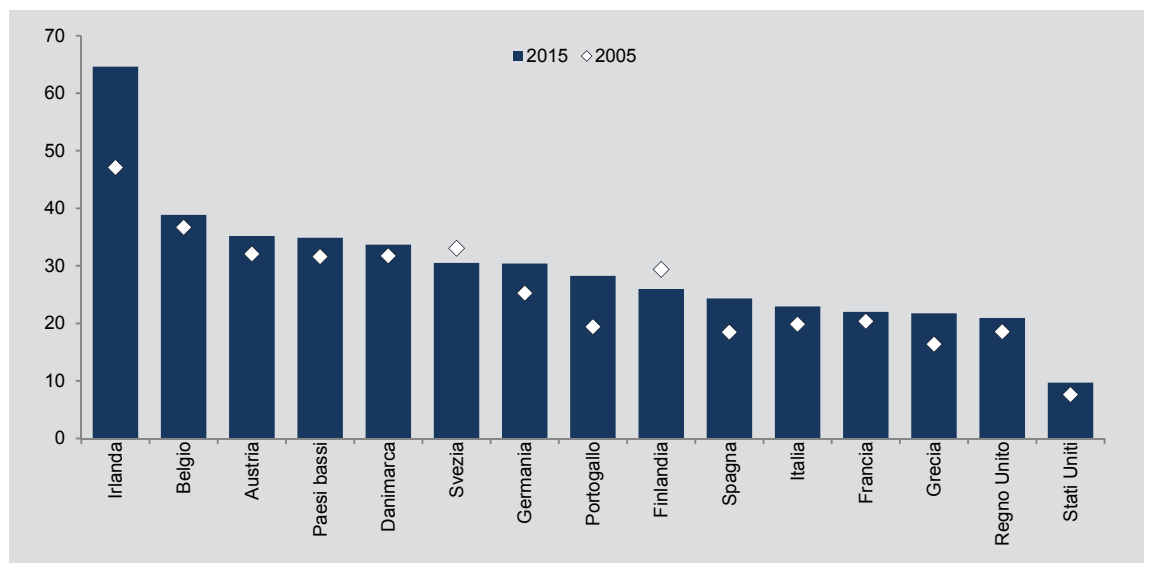
Fonte: Elaborazione autori su dati Ocse (TIVA)

(a) DVAX= valore aggiunto interno nelle esportazioni del paese; FVAX= valore aggiunto estero nelle esportazioni di un paese.

L'indicatore FFD\_DVA della Figura 1.28, che misura il contenuto di valore aggiunto generato all'interno del paese considerato e presente nella domanda finale di un paese estero, riguarda il legame tra le imprese nazionali e i consumatori finali residenti negli altri paesi; può quindi essere interpretato come una indicazione di "esportazione di valore aggiunto".

Anche in questo caso Irlanda e Stati Uniti si posizionano agli estremi della graduatoria dei paesi qui considerati: nel 2015 circa il 65 per cento del valore aggiunto irlandese “dipendeva” dalla domanda finale estera, contro meno del 10 per cento negli Stati Uniti. L'Italia presenta valori del tutto simili a quelli di Francia e Spagna (intorno al 22 per cento), ma inferiori a quelli tedeschi (30 per cento), una ulteriore indicazione dell'importanza dell'export per quest'ultimo paese. In termini dinamici, tra il 2005 e il 2015 l'indicatore aumenta in quasi tutti i paesi considerati (13 su 15) con l'eccezione di quelli scandinavi (Svezia e Finlandia), segnalando quindi, di fatto, un generale aumento del processo di integrazione internazionale.

**Figura 1.28 - Quota di valore aggiunto nazionale nella domanda finale interna dei paesi esteri** (valori in percentuale del valore aggiunto totale del paese considerato) (a)



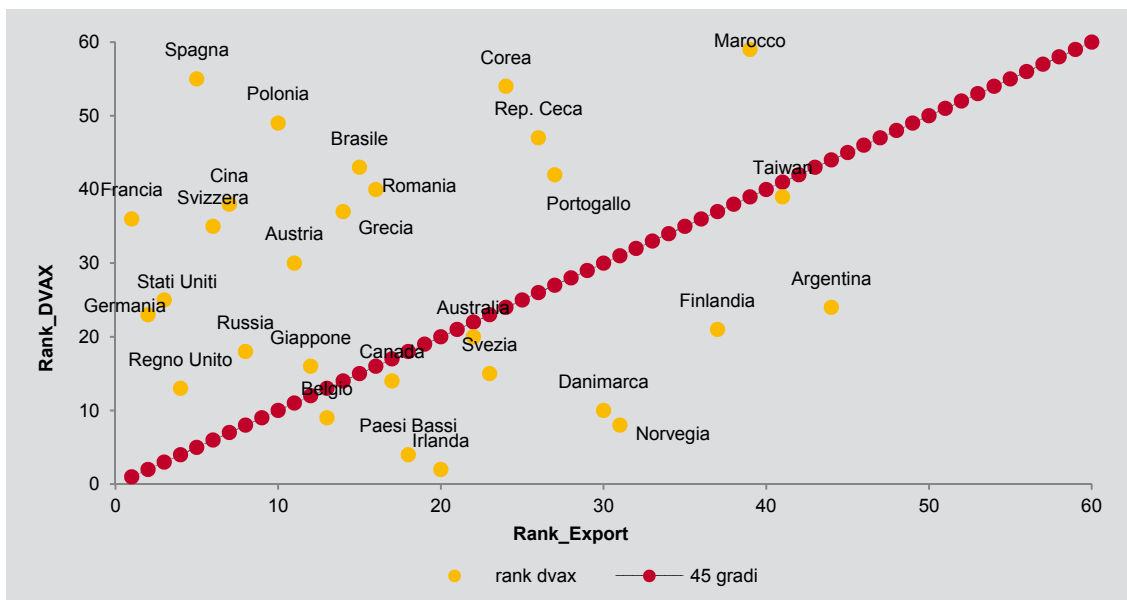
Fonte: Elaborazione autori su dati Ocse (TIVA)  
(a) Indicatore FFD\_DVA.

Tuttavia, per cogliere con maggior precisione il posizionamento dell'Italia nelle GVC è necessario esaminare il grado di coinvolgimento a livello bilaterale, che al momento è però possibile misurare solo per una partecipazione di tipo *forward*. In particolare, l'intensità e la distribuzione dell'indicatore DVAX consentono di valutare la capacità di offerta di valore aggiunto nella produzione di esportazioni dell'economia italiana rispetto ai suoi partners commerciali nelle GVC. In tale contesto, tra i paesi considerati, Russia e Cina risultano essere quelli verso i quali si è intensificata maggiormente l'offerta di valore aggiunto (sono passati, rispettivamente, dalla 27esima e 55esima posizione alla 16esima e 34esima); nello stesso periodo l'export italiano verso Corea del Sud, Stati Uniti, Germania e Romania ha invece visto ridursi il contenuto di valore aggiunto prodotto in Italia.

La Figura 1.29 riporta il posizionamento dei partner dell'Italia nelle GVC nel 2015, tenendo conto anche della loro rilevanza come paesi di destinazione delle esportazioni italiane. In particolare, questi ultimi sono stati ordinati rispetto al loro grado di partecipazione di tipo *forward* (in ordinata) e al valore delle esportazioni italiane a essi destinate (in ascissa). La bisettrice individua quindi i casi in cui un paese di destinazione ha lo stesso peso per l'export di beni finali italiani, sia in termini di valore sia in termini di contenuto di valore aggiunto prodotto in Italia. Al di sopra di tale retta si trovano i paesi che nel 2015 sono risultati relativamente più importanti in termini di esportazioni di prodotti finali che come destinatari di valore aggiunto prodotto in Italia, mentre il quadrante al di sotto della bisettrice, al

contrario, contiene i paesi relativamente più importanti per lo scambio di valore aggiunto interno rispetto alle esportazioni di beni e servizi.

Figura 1.29 - Partecipazione *forward* dell'Italia vs paesi di destinazione dell'export di beni finali - Anno 2015 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazione autori su dati Ocse (TiVA)

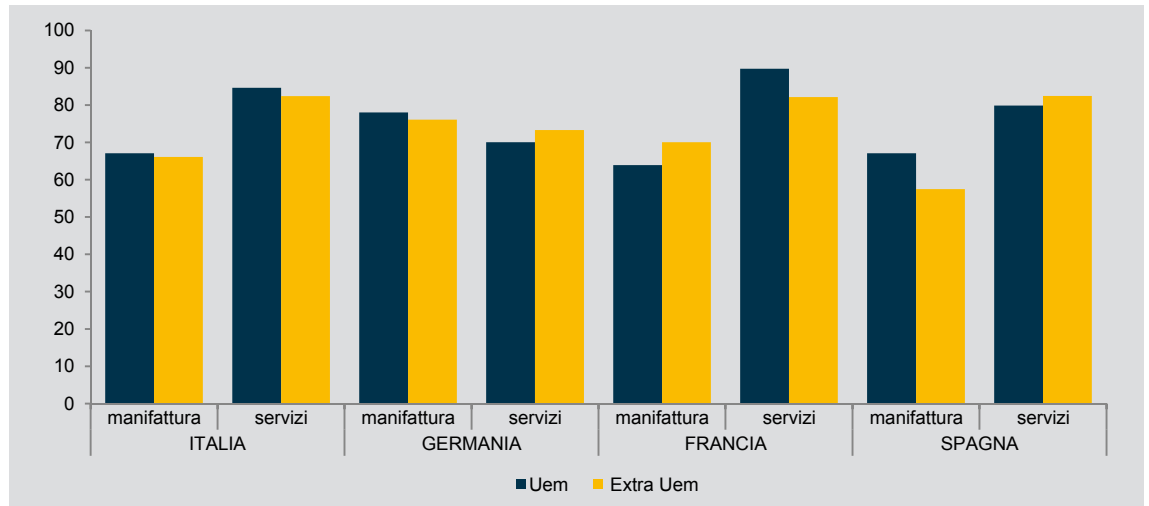
(a) Sull'asse orizzontale è riportata la graduatoria per partecipazione di tipo *forward*, ovvero del peso sul contenuto di valore aggiunto interno nelle esportazioni italiane di beni finali; sull'asse verticale è riportata la graduatoria per peso sulle esportazioni italiane di beni finali.

I principali mercati di destinazione delle esportazioni italiane – tra i quali Germania, Francia, Spagna, Stati Uniti, Cina – si trovano al di sopra della bisettrice. Tra i primi dieci paesi per peso sull'export italiano, solo Belgio e Paesi Bassi hanno un peso superiore in termini di valore aggiunto generato in Italia. È inoltre da notare che, poiché le esportazioni si compongono di valore aggiunto domestico e valore aggiunto estero, la posizione al di sopra della retta a 45 gradi rivela un contributo relativamente maggiore di valore aggiunto estero, fornendo quindi un indizio indiretto – in assenza di misurazioni di tipo diretto – a favore di una maggiore integrazione commerciale attraverso *backward linkages*.

Dal punto di vista settoriale, il grado di partecipazione *forward* è molto eterogeneo tra i principali paesi dell'area dell'euro, anche quando si distinguono i flussi commerciali diretti all'interno e all'esterno dell'area (Figura 1.30). Tra il 2005 e il 2015, in Italia sia il settore manifatturiero sia quello del terziario hanno offerto valore aggiunto domestico con una lieve prevalenza per i paesi dell'area dell'euro. Inoltre, a fronte di valori dell'export dei servizi che, come si è visto in precedenza (si veda il paragrafo 1.3), sono inferiori a quelli manifatturieri e tendenzialmente più modesti rispetto agli altri paesi, il comparto italiano del terziario si caratterizza per un contenuto più ampio di valore aggiunto nazionale, sia rispetto alla manifattura, sia rispetto al terziario delle altre grandi economie E4, a eccezione della Francia.

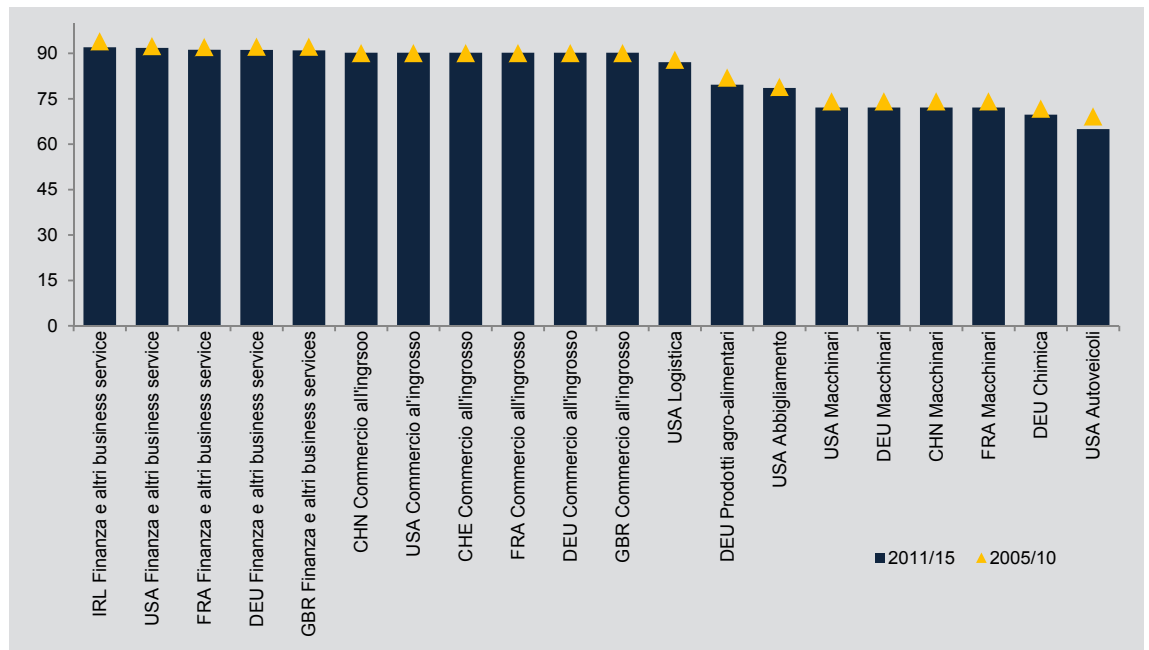
Gli indicatori di partecipazione utilizzati possono poi essere ulteriormente scomposti per identificare la destinazione dell'offerta di valore aggiunto italiano in termini di paese e settore. La Figura 1.31 illustra le prime venti combinazioni paese-settore di destinazione classificate in base alla quota di valore aggiunto italiano esportato sul totale delle esportazioni del paese esportatore, confrontando i valori medi del periodo 2005-2010 rispetto a quelli relativi agli anni 2011-2015.

**Figura 1.30 - Partecipazione settoriale *forward* per i principali paesi dell'area euro - Anni 2005-2015 (valori percentuali, medie del decennio) (a)**



Fonte: Elaborazione su dati Ocse (TIVA)  
(a) Indicatore DVAX

**Figura 1.31 - Partecipazione *forward*, per macrosettore e paese di destinazione - Anni 2005-2010 e 2011-2015 (valori medi di periodo) (a)**

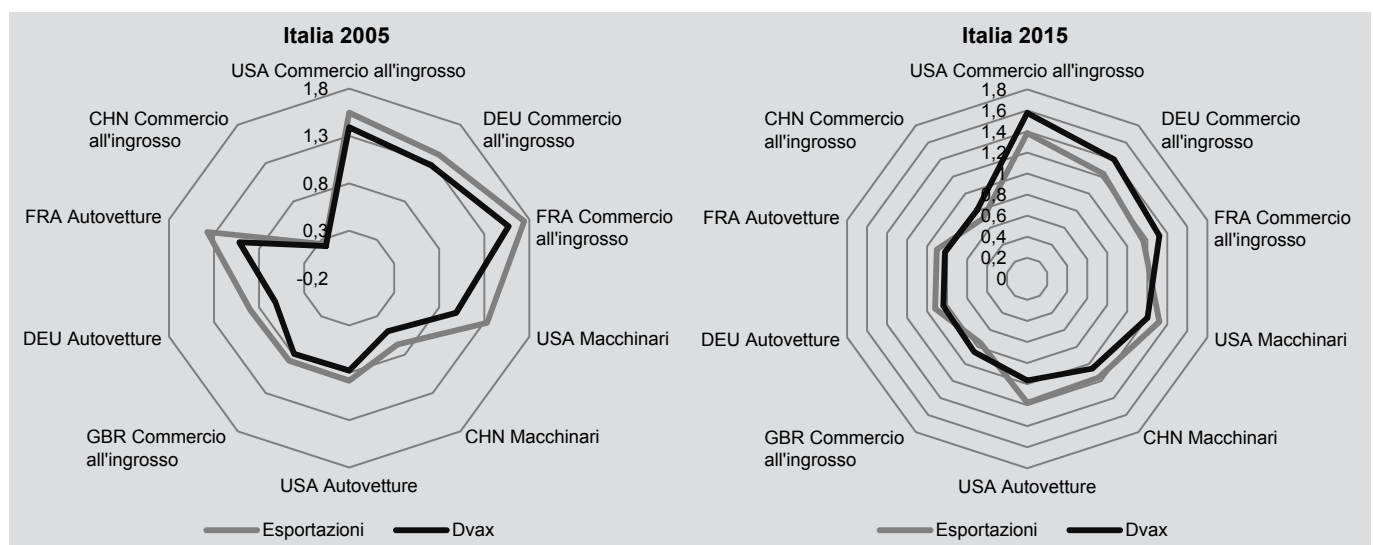


Fonte: Elaborazione autori su dati Ocse (TIVA)  
(a) Indicatore DVAX.

Il grafico evidenzia come la quota di valore aggiunto sulle esportazioni sia più elevata nei comparti dei servizi: quelli finanziari e gli altri servizi alle imprese di Irlanda, Stati Uniti, Francia, Germania e Gran Bretagna; quelli del commercio all'ingrosso e la logistica di Cina, Stati Uniti e Francia. I settori manifatturieri si posizionano nella parte più bassa della classifica: il primo comparto della manifattura (l'agroalimentare tedesco) figura alla dodicesima posizione, seguito dai settori tipici del modello di specializzazione italiano: abbigliamento (negli Stati Uniti), macchinari (negli Stati Uniti, in Germania, Cina e Francia), gli autoveicoli (negli Stati Uniti).

Con riferimento alle prime dieci combinazioni paese-settori di destinazione, nel decennio 2005-2015 il quadro complessivo è mutato sostanzialmente (Figura 1.32): i comparti francesi delle autovetture e del commercio all'ingrosso registrano un forte ridimensionamento, a fronte della una nuova centralità assunta dai settori cinesi del commercio all'ingrosso e dei macchinari. Al contrario, il commercio all'ingrosso e il settore dei macchinari statunitensi hanno mantenuto un ruolo principale come destinatari sia delle esportazioni di beni finali sia di valore aggiunto italiano in tutto il periodo.

Figura 1.32 - Partecipazione *forward*, per macrosettore-paese di destinazione - Anni 2005 e 2015



Fonte: Elaborazione autori su dati Ocse (TiVA)  
 (a) Indicatore DVAX.

In conclusione, il grado di partecipazione dell'economia italiana alle GVC è nel complesso piuttosto elevato, in linea con quello dei principali paesi Ue. Come nella maggior parte delle altre economie avanzate, gli scambi con l'estero e l'integrazione nel commercio internazionale si concentrano nelle attività manifatturiere. L'Italia esporta in larga misura manufatti, ma il contenuto di valore aggiunto generato internamente è relativamente più elevato nel caso dell'export di servizi.

## LE IMPRESE MULTINAZIONALI: CARATTERI STRUTTURALI E RUOLO NEGLI SCAMBI CON L'ESTERO<sup>1</sup>

Negli ultimi anni l'operatività delle multinazionali italiane all'estero è proseguita con una certa intensità: tra il 2009 e il 2015 il numero delle controllate estere delle imprese italiane è aumentato continuamente (con la sola eccezione del 2011), passando da circa 21.200 a 22.800; parallelamente, il fatturato è cresciuto del 5,4 per cento medio annuo e l'occupazione del 2,6 per cento. Nel 2016 (ultimo dato disponibile) si è invece registrato un calo del fatturato e degli addetti rispetto all'anno precedente, dovuto alla acquisizione dall'estero di importanti gruppi a controllo nazionale (Tavola 1).

Nel complesso, nonostante una seconda fase recessiva che ha accomunato Italia e Spagna (2011-2013), la dinamica di espansione delle multinazionali a controllo italiano è stata sostanzialmente in linea con quelle di Germania e Francia (in termini di addetti, con un andamento del fatturato appena inferiore) e migliore delle multinazionali spagnole.

La contrazione della domanda interna ha inciso, insieme ad altri fattori (infrastrutture fisiche e digitali, sistema fiscale e amministrativo, ecc.), sulla presenza e sulle performance delle filiali di imprese estere in Italia, il cui andamento presenta una dinamica nettamente inferiore a quelle delle multinazionali italiane all'estero sia nel fatturato (1,7 contro 2,4 per cento) sia nell'occupazione (-1,3 contro 0,4 per cento) (Tavola 2).

**Tavola 1 - Fatturato, addetti e fatturato per addetto delle controllate estere dei principali Paesi della Ue 2009, 2015 e 2016 (in valori assoluti e in percentuale sui valori dell'economia interna)**

	2009		2015		2016		Var. m. annua	
	Valore	% su interno	Valore	% su interno	Valore	% su interno	Filiali	Imprese
							all'estero	all'interno
							2009/2015	
<b>Fatturato (mld €)</b>								
Italia	378	11,0	544	16,0	509	15,3	5,4	1,7
Germania	1.419	26,6	2.136	31,2	-	-	6,0	3,8
Francia	1.010	27,1	1.510	36,8	-	-	5,9	1,7
Spagna	225	12,3	272	10,3	-	-	2,7	-0,3
<b>Addetti (migliaia)</b>								
Italia	1.510	8,2	1.802	11,4	1.718	10,7	2,6	-1,3
Germania	4.539	17,7	5.489	18,6	-	-	2,8	2,2
Francia	4.781	-	5.748	36,7	-	-	2,7	-0,6
Spagna	904	7,3	898	5,9	-	-	-0,1	-1,5
<b>Fatturato/addetto (migl. €)</b>								
Italia	250	152	302	149	296	151	2,7	3,0
Germania	313	163	389	181	-	-	3,2	1,6
Francia	211	-	263	106	-	-	3,2	1,6
Spagna	249	169	303	188	-	-	2,8	1,2

Fonte: Eurostat e Istat

Nota: i valori includono le attività finanziarie e assicurative, ma la percentuale sull'economia interna è calcolata al netto.

<sup>1</sup> Riquadro redatto da Domenico Moro.

**Tavola 2 - Fatturato, addetti e fatturato per addetto delle affiliate estere nei principali Paesi della Ue 2009, 2015 e 2016** (in valori assoluti e in percentuale sui valori dell'economia interna)

	2009		2015		2016		Var. m. annua	
	Valore	% su interno	Valore	% su interno	Valore	% su interno	Affiliate estere	Imprese all'interno
							2009/2015	
<b>Fatturato (mld €)</b>								
Italia	442	17,2	521	18,0	529	18,5	2,4	1,7
Germania	883	19,0	1.358	22,4	1464	23,6	6,3	3,8
Francia	639	19,8	770	21,3	761	20,6	2,7	1,7
Spagna	347	19,0	491	27,5	504	27,3	5,1	-0,3
<b>Occupati (migliaia)</b>								
Italia	1.140	7,3	1.168	8,2	1.221	8,4	0,4	-1,3
Germania	2.218	9,1	3.063	10,8	3.254	11,2	4,7	2,2
Francia	1.731	-	1.782	12,2	1.792	11,5	0,4	-0,6
Spagna	1.141	9,2	1.402	12,6	1.503	12,8	3,0	-1,5
<b>Fatturato/addetto (migl. €)</b>								
Italia	388	235	446	220	433	221	2,0	3,0
Germania	398	208	443	207	450	211	1,5	1,6
Francia	369	-	432	175	424	179	2,3	1,6
Spagna	304	206	351	218	335	213	2,1	1,2

Fonte: Eurostat e Istat

Nota: sono escluse le attività finanziarie e assicurative.

## Incidenza delle multinazionali sull'interscambio commerciale italiano

Il grado di internazionalizzazione dell'economia italiana trova riscontro sia nella elevata quota detenuta dalle imprese multinazionali sull'interscambio commerciale, sia nella elevata incidenza degli scambi intragruppo delle imprese a controllo estero.

La rilevanza delle multinazionali nell'interscambio italiano con l'estero è maggiore per le importazioni rispetto alle esportazioni e nella manifattura rispetto al commercio.

Nel 2015 l'incidenza delle multinazionali supera nella manifattura i due terzi delle esportazioni (66,7 per cento) e raggiunge quasi i tre quarti delle importazioni (73,4 per cento).

L'incidenza delle multinazionali nel settore del commercio è molto più elevata nelle importazioni (64,9 per cento) che nelle esportazioni (44,3 per cento). Il fenomeno si deve in larga misura alla presenza in Italia di filiali commerciali di grandi gruppi manifatturieri e di gruppi della grande distribuzione a controllo estero: per queste imprese, l'incidenza del commercio intragruppo sull'import raggiunge nel commercio quasi il 70 per cento, contro una incidenza sull'export del 30,3 per cento, che sconta l'assenza di grandi gruppi multinazionali italiani nel settore.

Un elemento da rimarcare è che l'incidenza delle multinazionali sulle esportazioni manifatturiere italiane risulta maggiore in attività diverse da quelle caratteristiche del *Made in Italy*: fabbricazione di coke e prodotti derivati dal petrolio (con il 99,2 per cento), nei prodotti farmaceutici (94,9 per cento) e negli altri mezzi di trasporto (89,4 per cento). In particolare, nel coke e nei prodotti derivati dal petrolio, il commercio intragruppo delle multinazionali a controllo estero arriva ai due terzi del totale dell'export e al 97 per cento dell'import; nel farmaceutico al 61 per cento dell'export e a quasi il 60 per cento dell'import.

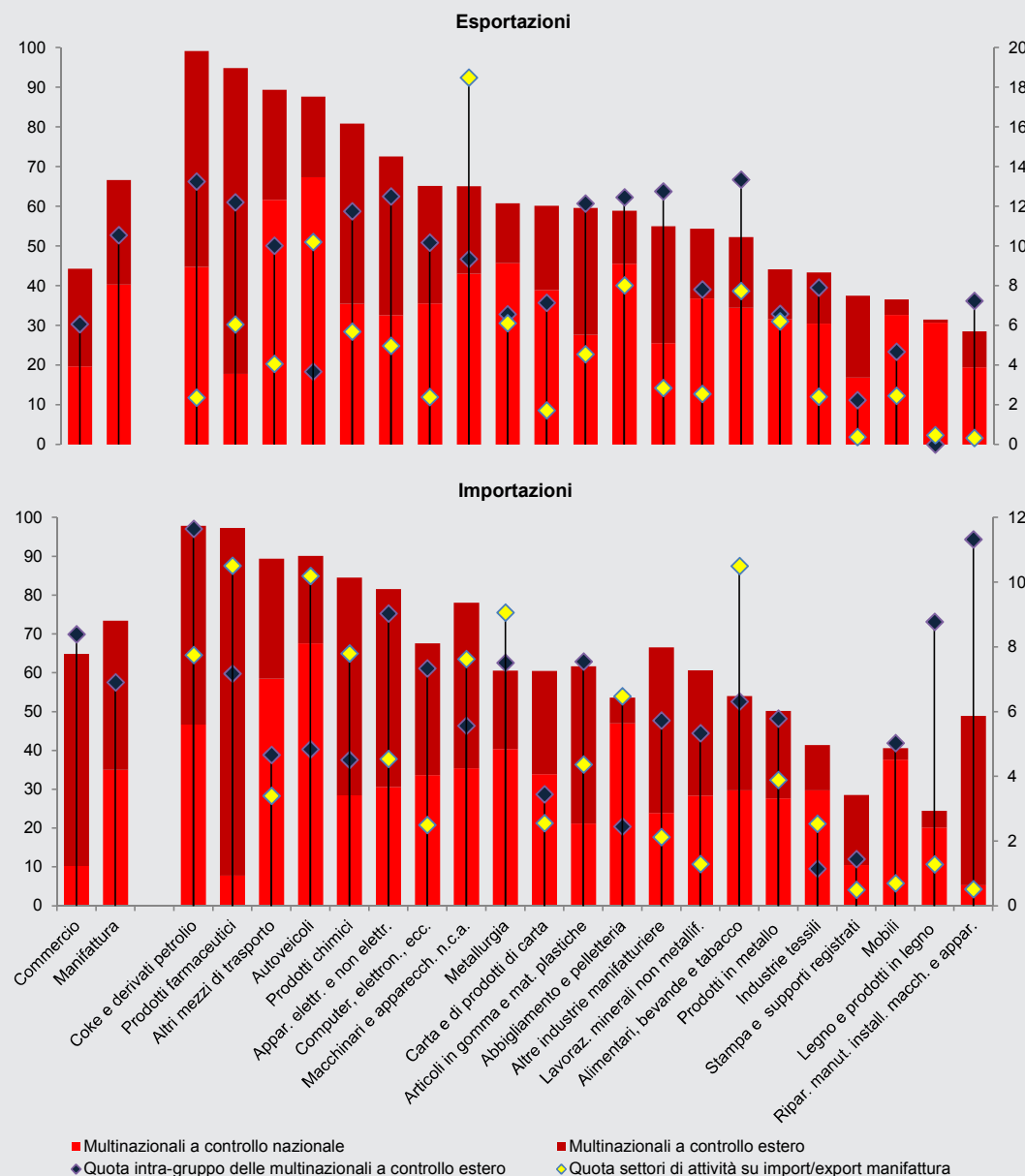
I maggiori settori di tradizionale specializzazione delle esportazioni italiane presentano un'incidenza delle multinazionali sul totale delle esportazioni che, sebbene rilevante, risulta inferiore alla media della manifattura: 65 per cento nei macchinari e nelle apparecchiature, 58,9 per cento nell'abbigliamento e pelletteria, 52,3 per cento negli alimentari, bevande e tabacco, e 44,2 per cento nei prodotti in metallo.

## Il peso delle multinazionali per tipologia di controllo

Nella manifattura, le multinazionali a controllo italiano (40,3 per cento) prevalgono su quelle a controllo estero (26,4 per cento) nelle esportazioni, mentre quelle a controllo estero prevalgono nelle importazioni (38,4 per cento) e soprattutto nelle importazioni del commercio (54,6 per cento) (Figura 1).

Nell'export manifatturiero, le multinazionali a controllo estero ricoprono un peso rilevante in sei settori su ventuno; nei prodotti farmaceutici raggiungono oltre i tre quarti del totale delle esportazioni, nella produzione di coke e derivati del petrolio superano la metà del totale e si attestano poco al di sotto del 50 per cento nei prodotti chimici. La quota maggiore delle multinazionali a controllo italiano è riscontrabile sull'export degli autoveicoli, dove supera i due terzi, negli

Figura 1 - Incidenza delle multinazionali sull'interscambio commerciale, quota intragruppo (scala sinistra) e quota dei settori della manifattura su export/import (scala destra)





altri mezzi di trasporto (61,7 per cento), nella metallurgia (45,7 per cento) e nell'abbigliamento e pelletteria (45,6 per cento). Per quanto riguarda l'alimentare e bevande, la fabbricazione di mobili e altri settori tradizionali del *Made in Italy*, va segnalata nell'export una presenza di multinazionali a controllo italiano a fronte di una modesta incidenza di quelle a controllo estero. Le multinazionali a controllo estero, però, nell'alimentare e nelle bevande raggiungono la quota più elevata di esportazioni intragruppo (66,7 per cento).

Nelle importazioni, le multinazionali estere prevalgono in sette settori, raggiungendo la quota più elevata nei prodotti farmaceutici, (quasi il 90 per cento), seguita dalla produzione di coke (51,2 per cento). Le multinazionali a controllo italiano invece raggiungono la maggiore quota di importazioni negli autoveicoli (67,6 per cento), negli altri mezzi di trasporto (58,5 per cento) e nell'abbigliamento e pelletteria (47,5 per cento).

La localizzazione all'estero delle affiliate a controllo nazionale risponde alla necessità di presidio dei mercati, acquisizione di know-how e risparmio sul costo del lavoro. Il 31,1 per cento della produzione delle affiliate estere di multinazionali italiane è destinato all'export, del quale una parte importante verso l'Italia, in particolare nei settori del *Made in Italy*: tessile e abbigliamento (49,7 per cento), articoli in pelle (38,4 per cento) e fabbricazione di mobili (29,3 per cento).

Si tratta di settori tradizionalmente inseriti nel regime doganale di perfezionamento passivo (TPP, traffico di perfezionamento passivo), che permette di esportare temporaneamente merci comunitarie al di fuori del territorio dell'UE per sottoporlo a trasformazione e reimportare i prodotti in esonero parziale o totale dei dazi all'importazione. Tale regime facilita la delocalizzazione di parte del processo di produzione all'estero, soprattutto nei Paesi con il costo del lavoro più basso, quali la Tunisia, la Romania e i paesi asiatici; quest'area rappresenta da sola il 31 per cento del fatturato totale delle affiliate italiane nell'abbigliamento e pelletteria e il 53,2 per cento nei mobili.

Viceversa, le affiliate estere di multinazionali a controllo italiano che esportano maggiormente in Paesi diversi dall'Italia sono quelle operanti nei settori dei prodotti derivati dal petrolio (73 per cento), dei computer, elettronica, ottica, ecc. (54,6 per cento), degli apparecchi elettrici (40,1 per cento) e dei macchinari (39,8 per cento).

Infine, le affiliate italiane la cui produzione è destinata principalmente nel mercato di localizzazione operano nei settori degli autoveicoli (72,2 per cento), dato sul quale pesano le produzioni realizzate in Sud America e soprattutto negli Stati Uniti. Seguono la produzione di farmaci (69,6 per cento), i prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (68,1 per cento) e gli alimentari, bevande e tabacco (58 per cento).