

# IL PREZZO DELLA QUALITÀ

Davide Tarasconi

[info@davidetarasconi.net](mailto:info@davidetarasconi.net)

Corso di “ECONOMIA INTERNAZIONALE”  
Laurea Specialistica in “ECONOMIA E GESTIONE DELLE RETI E DELL’INNOVAZIONE”  
Facoltà di SCIENZE DELLA COMUNICAZIONE E DELL’ECONOMIA di Reggio Emilia  
Anno Accademico 2007-2008

Licenza Creative Commons Attribuzione – Non Commerciale - Condividi allo stesso modo 3.0



<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/deed.it>

## INTRODUZIONE

Questo documento rappresenta il tentativo di illustrare una panoramica sulla sempre attuale questione relativa alla competitività internazionale dell'economia italiana.

Cercherò di confrontare le ipotesi e le tesi di Pierluigi Ciocca<sup>1</sup> (ex-Vice Governatore della Banca d'Italia), un'analisi effettuata da Karl Aiginger<sup>2</sup> sullo spostamento delle esportazioni europee da mercati con elasticità di prezzo a quelli sensibili alla qualità e un'analisi di Sergio De Nardis e Fabrizio Traù<sup>3</sup> sulla specializzazione della produzione italiana confrontata con la specializzazione di Paesi europei ed extra-europei.

Scopo di questa panoramica è quella di offrire alcuni spunti di riflessione riguardo certe opinioni comunemente diffuse, e spesso sbagliate, sulla vera situazione dell'economia italiana in ambito internazionale e suggerire un'analisi più approfondita di un fenomeno, rapido e caotico, che ha preso in contropiede i *policy makers* e che necessita forse di nuovi punti di vista e metriche sviluppate *ad hoc*.

---

1 P. Ciocca, “L'economia italiana: un problema di crescita” (vedi Bibliografia).

2 K. Aiginger, “Europe's position in quality competition” (vedi Bibliografia).

3 S. De Nardis, F. Traù, “Il modello che non c'era” (vedi Bibliografia).

## GRANDE È BELLO

Ciocca illustra la situazione generale dell'economia italiana, valutandone la performance come "mediocre": una tendenza al rallentamento che si è trasformata in vera e propria stagnazione degli ultimi anni, sottolineata da tutti gli indicatori che vengono presi in esame (reddito, consumi, produttività, esportazioni).

Se il ritardo storico dello sviluppo industriale, l'instabilità macroeconomica e gli *shock* salariali e petroliferi possono essere alcune delle cause che giustificano degli anni '70 e '80, è difficile interpretare cosa ha causato il protrarsi di questa spiacevole situazione anche nel corso degli anni '90 per continuare nei primi anni del 2000.

Ciocca attribuisce a questa dinamica di scarsa crescita un problema di offerta delineabile in maniera generica nelle seguenti variabili:

- Struttura morfologica dell'economia
- Infrastrutture
- Incentivi e stimoli per chi produce
- Contesto internazionale
- Il quadro macroeconomico

Al fine di comparare le opinioni di Ciocca con le analisi che presenterò in seguito terrò conto solamente delle sue considerazioni riguardanti la posizione dell'Italia nell'ambito del commercio internazionale, tralasciando le problematiche relative ai problemi infrastrutturali, prettamente macroeconomici oppure relativi a problemi nella struttura dell'economia.

### IL PROBLEMA DELLE ESPORTAZIONI

Come visto in precedenza, il contesto internazionale viene visto come una delle principali variabili responsabili del lento declino dell'economia italiana: le esportazioni italiane soffrirebbero di una mancanza di competitività grave considerando che

*"[...]Fonte di domanda potenzialmente inesauribile, le*

*esportazioni sono anche un importante indicatore della capacità dell'economia di esprimere produzioni di qualità a bassi prezzi.[...]*<sup>4</sup>

La posizione di Ciocca in relazione a ciò che dovrebbe esprimere una buona performance sulle esportazioni è abbastanza evidente ed è su questo che si basa la critica più aspra al sistema produttivo industriale: l'Italia avrebbe subito una diminuzione delle esportazioni a causa della sua incapacità di affrontare una concorrenza di prezzo con le economie emergenti.

L'accumulazione di capitale si dimostra leggermente aumentata, ma ancora una volta Ciocca tira le orecchie agli imprenditori italiani, rei di aver speso pochissimo in ricerca e sviluppo e di aver utilizzato le maggiori entrate con estrema prudenza, allo scopo di consolidare le posizioni ottenute anziché re-investire, attenendosi a comportamenti "poco aggressivi".

Uno dei principali fattori di ristagno è la frammentazione del sistema delle imprese italiane e la loro incapacità di crescere di dimensione: tratti caratteristici del capitalismo italiano che si sono accentuati negli ultimi anni.

Questi tratti caratteristici risultano estremamente anacronistici e svantaggiosi in un'epoca in cui è il settore ICT a farla da padrone, settore in cui è la grande impresa a prosperare, potendo permettersi margini di flessibilità più elevati.

Questa scarsa competitività delle aziende italiane contribuisce in un certo senso al mantenimento di ridotte dimensioni che rendono faticosa la capacità di esportare e quindi ne riducono la capacità di competere: per Ciocca, quindi, la frammentazione e la specializzazione del sistema industriale italiano non porta ad una sana concorrenza ma a comportamenti conservativi che favoriscono il ristagno dell'economia nazionale.

In ultima istanza, l'analisi dei vantaggi comparati mostra come India, Cina e le cosiddette "Tigri asiatiche" negli ultimi anni si siano specializzate nella produzione ed esportazione degli stessi prodotti che esporta l'Italia, mentre Stati Uniti ed altri paesi industriali puntano tutto su produzioni ad alta tecnologia e con un'alta spesa in ricerca e sviluppo.

---

4 Vedi Ciocca, pag. 3

## COMPETERE PER LA QUALITÀ

L'analisi di Karl Aiginger è introdotta da alcune considerazioni relative alla "questione europea": L'Europa è una regione ad alti salari e con alti costi derivanti da sistemi sociali (sanità, educazione, ecc.) di primissimo livello. Per bilanciare questi costi la prima necessità per l'economia europea è di riuscire a sostenere un'alta produttività.

La presenza sul mercato internazionale di economie emergenti, che riusciranno sempre a battere le produzioni europee in termini di costi<sup>5</sup>, deve essere contrastata dal punto di vista della qualità delle esportazioni.

Aiginger ha come scopo quello di indagare la posizione dell'Europa nella competizione di qualità, dimostrando come non ci sia un pericolo immediato per le produzioni ad alta qualità europee di essere insediate dalle economie emergenti.

### DEFINIRE LA QUALITÀ

Dare una definizione univoca di "qualità" è impresa sostanzialmente impossibile: per gli scopi di questa analisi Aiginger si limita, per così dire, ad una descrivendo un bene ad alta qualità come

*"[...] a good which possesses one or more additional characteristics, which are valued by buyers.[...]"*

La conseguenze che portano queste caratteristiche di alta qualità sono quelle di poter immettere sul mercato prodotti ad alto prezzo, senza pericolo di perdere quote di mercato<sup>6</sup>.

Aiginger ritiene che esistano mercati nei quali i Paesi europei possano e siano attrezzati per competere in qualità, in mercati dove aumentare la qualità dei prodotti, e quindi la volontà di pagare un prezzo più alto, sia notevolmente più importante della competizione di prezzo.

---

<sup>5</sup> Sia in termini di costi assoluti che di costi unitari del lavoro.

<sup>6</sup> Il fenomeno per cui beni di diversa qualità vengono immessi sul mercato prende il nome di "differenziazione verticale".

## QUALITÀ E COMPETITIVITÀ

Le strategie per competere in qualità sono in un certo senso forzate: non si può pretendere di produrre alla medesima qualità mantenendo alti prezzi o bassi margini nel lungo periodo, allo stesso modo non è possibile aumentare oltre certi limiti la produttività che sappiamo legata ad investimenti in tecnologia e abilità manageriali che si stanno diffondendo in quasi egual misura in tutto il mondo. Optare per elevati prezzi ed elevate qualità è ovviamente una strategia che può funzionare solo in presenza di mercati e quindi di una domanda, sensibili a quelle caratteristiche distintive del prodotto a cui si accennava poco sopra.

## MISURE DELLA QUALITÀ

Alla luce della definizione di qualità occorre utilizzarne alcuni indicatori efficaci dal punto di vista analitico. Misurare la qualità diventa di fondamentale importanza nel momento in cui la strategia di competere per la qualità diventa oggetto di politiche economiche. Siccome si pone il problema di considerare sia il commercio intra-industriale che quello inter-industriale, Aiginger propone i seguenti indicatori.

*Valore unitario delle esportazioni (UV, Unit Value):* questo indicatore è definito semplicemente dal valore esportazioni nominali divise in tonnellate. Più alto è il valore unitario, più alta è la volontà di pagare un prezzo più alto. Può essere visto come un “indicatore di qualità generale”.

*La quota delle esportazioni in settori sensibili alla qualità (RQE, Revealed Quality Elasticity):* questo indicatore è stato sviluppato per misurare se i settori verso cui si esporta siano più sensibili alla qualità o al prezzo. Nazioni con una considerevole quota di esportazioni in settori sensibili alla qualità hanno deciso di abbandonare i mercati dove si pratica concorrenza di prezzo, in genere saturati dalle esportazioni di economie emergenti. L'indicatore può essere visto come significativo per l'aumento della “qualità inter-industriale”.

I settori saranno quindi ad alto, medio e basso RQE.

*La quota delle esportazione nel segmento di mercato ad alto prezzo (PPS, Position in Price Segment): ogni settore viene diviso e analizzato in segmenti ad alta, media e bassa qualità. L'indicatore può essere visto come una misura dell'aumento della "qualità intra-industriale".*

I segmenti di mercato si differenziano in alto (*HPS*), medio (*MPS*) e basso prezzo (*LPS*)<sup>7</sup>.

Sintetizzando il significato di questi indicatori possiamo affermare che: il secondo indicatore si basa sulla tipologia del settore (caratterizzato da elasticità di prezzo o qualità), il terzo indicatore sulla posizione all'interno dei settori (segmenti di prezzo alti o bassi) infine, il primo indicatore che integra elementi caratteristici degli altri due.

## **IL VALORE UNITARIO**

Il primo indicatore preso in esame a livello empirico è il valore unitario delle esportazioni<sup>8</sup>: in linea di principio si tratta di un indicatore valido in quanto un incremento della qualità di un prodotto tende ad incrementarne le vendite in rapporto al peso.

Dai dati raccolti risulta che vi sono notevoli differenze fra il valore unitario delle varie nazioni europee: l'Irlanda (valore unitario medio 5.5 ECU/Kg<sup>9</sup>) è la nazione che registra la migliore performance assoluta in quanto presenta una grande percentuale di industrie tecnologicamente avanzate (60%) e si posiziona con i suoi prodotti per la maggior parte nel segmento di prezzo più elevato (78%).

A seguire vi sono Regno Unito (circa 4.5 ECU/Kg), Germania, Francia e Italia (valori compresi tra 2.1 e 2.5 ECU/Kg). Danimarca, Austria e Svezia si trovano in posizioni intermedie mentre Belgio, Paesi Bassi e Grecia (0.45 ECU/Kg) chiudono il gruppo. La dinamica nel decennio '88-'98 mostra un balzo in avanti

---

7 High Price Segment, Medium Price Segment e Low Price Segment.

8 Per quanto semplicistico possa sembrare questo indicatore, esso tiene traccia delle differenze fra i vari settori: infatti, i settori a più alta intensità di capitale fisico che producono in larga scala dimostrano di avere un valore unitario più basso rispetto ai settori dove l'abilità della manodopera garantisce alta qualità.

9 ECU era un'unità di valuta utilizzata per comparare sul mercato europeo le diverse valute nazionali. I dati a cui fa riferimento l'analisi di Aiginger si riferiscono al 1998, mentre l'ECU è stata sostituita dall'Euro nel 1999.

dell'Irlanda che sopravanza il Regno Unito, originariamente al primo posto: la Svezia è l'unica nazione ad avere seguito il cammino dell'Irlanda, arrivando a raddoppiare il valore unitario delle sue esportazioni, mentre Grecia e Paesi Bassi hanno avuto una crescita inferiore alla media il Belgio ha visto addirittura una diminuzione del valore unitario delle proprie esportazioni.

Una comparazione dei valori unitari di importazioni ed esportazioni mostra che entrambe stanno risalendo la "scala della qualità": esistono differenze sostanziali fra nazioni come Italia, Francia e Portogallo che sono caratterizzate da importazioni a bassi valori unitari da nazioni extra-europee, mentre Svezia e Finlandia importano beni a più alto valore unitario per fornire le loro industrie ad alta tecnologia.

#### **IL "PREMIO PER LA QUALITÀ"**

Il surplus dell'export europeo è triplicato nel corso di dieci anni, mentre il valore unitario delle esportazioni è in media più alto di quello delle importazioni del 31%: siamo in presenza di quello che Aiginger chiama "quality premium".

Se il prezzo delle esportazioni fosse più basso, allo stesso livello delle importazioni, il bilancio export/import sarebbe in deficit di 76 miliardi di euro.

All'interno di questo scenario l'Italia rappresenta un caso particolare, in quanto rispetto alla media importa beni di qualità inferiore ma ha esportazioni ad alto valore unitario che contribuiscono ad aumentare il "premio per la qualità" dell'economia europea. Dall'analisi di Aiginger si nota infatti come sia il commercio con le nazioni extra-europee ad alimentare il "quality premium": il valore unitario delle esportazioni arriva ad essere il doppio nei confronti delle nazioni prossime ad entrare nella UE e considerevolmente alto nei confronti delle economie emergenti.

Dalle osservazioni fatte il valore unitario può essere considerato un valido indicatore della qualità che deve però essere integrato anche da informazioni sulla struttura delle industrie e sul loro posizionamento relativamente alle fasce di prezzo.

## SETTORI SENSIBILI ALLA QUALITÀ

Non tutte le industrie sono sensibili alla qualità: i prodotti poco differenziati saranno soggetti a mercati sensibili al prezzo, mentre prodotti differenziati orizzontalmente e verticalmente saranno dotati di quegli elementi distintivi che permetteranno alle industrie che li producono di competere su mercati guidati da una domanda sensibile alla qualità.

L'indice RQE (Revealed Quality Elasticity) presentato in precedenza serve allo scopo di stabilire quali industrie sono più sensibili al prezzo e quali alla qualità: il semplice concetto di base è che più alto è il prezzo che un'industria fissa per i suoi prodotti, più bassa sarà la quantità venduta. Se invece siamo in presenza di alti prezzi ed alte quantità vendute assumiamo che per forza di cose debbano esserci fattori come la qualità che ne influenzano il mercato<sup>10</sup>.

I settori che presentano alti valori dell'indice RQE sono quelli dove l'ingegnerizzazione di prodotto è più alta: macchinari, strumentazioni varie e veicoli. Altri settori sensibili alla qualità sono quelli dei giocattoli, delle calzature del tabacco e degli orologi. In fondo alla classifica ci sono i settori sensibili al prezzo, tipicamente ad alta intensità di capitale: cemento, acciaio, minerali e legname.

Se si correla l'indice RQE al valore unitario delle esportazioni di una determinata industria si scopre una relazione positiva: i prodotti più sofisticati sono anche quelli esportati dalle industrie sui mercati maggiormente sensibili alla qualità.

Il settore ad alto RQE ha generato nel '98 un surplus di 138 miliardi di ECU: quello mediamente elastico rispetto alla qualità ha fatto registrare un surplus di 149 miliardi di ECU. Solo il settore a più basso RQE, quello sensibile al prezzo, ha fatto registrare un deficit di 18 miliardi di ECU.

Germania e Francia hanno un surplus sostanziale nei settori ad alto RQE, principalmente generato dall'industria automobilistica. L'Irlanda mostra un surplus distribuito in maniera equa fra settori ad alto e medio RQE. Anche l'Italia mostra di avere un surplus dai settori ad elevato RQE, mentre nel settore più basso ha un deficit.

---

<sup>10</sup> Vengono considerati mercati ad alto, medio e basso (sensibili al prezzo) RQE.

Il Belgio, la Danimarca e i Paesi Bassi hanno un surplus ma è concentrato principalmente nei settori a medio e basso RQE, maggiormente o totalmente sensibili al prezzo. Regno Unito, Spagna, Austria e Grecia hanno deficit in tutti e tre i settori, principalmente in quello ad elasticità rispetto alla qualità.

### **QUALITÀ VERTICALE**

Abbiamo visto che la tendenza europea è quella di esportare con successo prodotti di industrie che competono su mercati fortemente legati alla qualità.

Le singole aziende possono spingere ulteriormente la differenziazione dei prodotti, competendo su diverse fasce di prezzo che possiamo utilizzare come indicatore per scoprire il livello di aggiornamento qualitativo intra-industriale.

Ai fini analitici viene costruita una scala di prezzi che consiste in tre segmenti: alto (HPS, High Price Segment), medio (MPS, Medium Price Segment) e basso (High Price Segment). Il 51.3% delle esportazioni europee si trovano nel segmento più alto, il 30.7% in quello intermedio e il 18% nell'ultimo settore.

Irlanda e Germania rappresentano le migliori performance, con, rispettivamente, il 78.1% e il 61.8% delle esportazioni nel segmento di prezzo più alto mentre entrambe esportano solo il 10% nel settore più basso. Svezia, Danimarca e Regno Unito sono nazioni caratterizzate da una buona quota di esportazioni nel segmento più elevato. Spagna, Grecia e Belgio sono invece posizionate principalmente nel segmento intermedio e basso.

La tendenza, più o meno accentuata a seconda della nazione, lungo il decennio '88-'98 è quella di un incremento nel segmento ad alto prezzo e di un decremento delle esportazioni nel segmento a prezzo più basso.

### **CAPIRE LA COMPETIZIONE DI QUALITÀ**

Secondo i risultati dell'analisi di Aiginger, la valutazione empirica effettuata tramite gli indicatori proposti descrive l'Europa come una economia fortemente legata alla sua capacità di esportare beni di qualità in misura crescente.

La quota delle industrie sensibili alla qualità (RQE) e l'indicatore relativo alla posizione nel segmento di prezzo (PPS) denotano in una certa misura, una sorta

di strategia di fuga dalla competizione di prezzo. Tuttavia differenze nelle performance dei paesi portano a casi come quello della Germania (seconda per HPS, prima per RQE) e quelli di Spagna, Irlanda e Svezia, dove le differenze fra i due indicatori sono massime.

Questo può capitare se una nazione ha una quota importante di industrie che competono per la qualità ma esporta principalmente prodotti nella fascia di prezzo più bassa (es. Spagna) oppure se una nazione esporta per la maggior parte prodotti nella fascia di prezzo più alta ma la maggior parte delle sue industrie sono al massimo nel settore mediamente sensibile alla qualità (Irlanda). La correlazione fra PIL/pro capite e tutti e tre gli indicatori sviluppati è positiva: gli alti salari sarebbero quindi un incentivo per competere in qualità, qualità resa possibile dalle dotazioni di risorse.

Il trend rilevato delle analisi di Aiginger, nonostante le differenze di adattamento delle diverse nazioni, mostrerebbe che per mantenere il proprio vantaggio competitivo l'Europa dovrà continuare a migliorare i propri prodotti sul versante della qualità: questa rappresenta l'unica strategia possibile, e forse non perseguibile nel lungo periodo, per assicurare una crescita economica e non subire la concorrenza di altri paesi.

## UN NUOVO MODELLO

La tesi degli autori<sup>11</sup> è che l'Italia sia passata da un primo modello di industrializzazione fortemente condizionata dalla presenza statale, totalmente non connesso con le dinamiche del libero mercato e, soprattutto, con i rapporti internazionali ad un secondo modello, più recente, dove la presenza dello Stato è pressoché nulla e la specializzazione delle industrie è guidata da dinamiche di libero mercato sempre più influenzate dagli scambi internazionali.

Il "nuovo modello" che viene proposto da Traù e De Nardis sarebbe più competitivo di quello ad alta partecipazione statale: benché l'Italia produca ed esporti in settori dove dovrebbe subire la concorrenza di prezzo del Paese

---

<sup>11</sup> Il riferimento esplicito è al libro "Il modello che non c'era" di De Nardis - Traù, vedi Bibliografia. In questo paragrafo faccio riferimenti direttamente al capitolo V del libro.

emergenti, lo studio dei vantaggi comparati ci dimostra che i margini di profitto delle esportazioni italiane sono alti perché di una qualità talmente elevata da essere considerati “altri prodotti” nei confronti delle produzioni simili di altri Paesi.

## **UN PROBLEMA DI SPECIALIZZAZIONE**

Nel prendere in considerazione la pressione competitiva derivante dai Paesi emergenti alla quale sono sottoposte le economie sviluppate, gli autori portano alla luce l'aspetto della specializzazione del sistema industriale: il livello di competitività fra economie già sviluppate ed emergenti sarebbe da indicato dal livello di somiglianza dei sistemi produttivi.

Direttamente legata alla precedente assunzione viene derivata la considerazione che tali differenze non devono essere considerate per il loro valore aggregato, ma occorre isolare in maniera specifica ogni singolo mercato o settore<sup>12</sup> di ogni Paese.

L'ipotesi principale degli autori è quella secondo cui l'Italia non sarebbe attaccata, né attaccabile, nelle sue produzioni più mature perché ricca di un “patrimonio qualitativo” che le avrebbe permesso di fuggire dalle produzioni di bassa qualità e a scarso valore aggiunto, produzioni i cui mercati sono stati saturati con beni provenienti da economie emergenti.

Il problema della specializzazione diventa di fondamentale importanza quando si decide di andare ad analizzare le quote di esportazioni dei diversi settori: è da questo particolare punto di vista che la questione della specializzazione si lega indissolubilmente al commercio internazionale.

---

<sup>12</sup> “[...]Non esiste un problema di generica concorrenza delle aree emergenti verso l'area industrializzata in quanto tale.[...]” (De Nardis – Traù, pag. 145)

## L'ANALISI DEI VANTAGGI COMPARATI

Un indice che riveli il vantaggio comparato<sup>13</sup> dei diversi settori di ogni nazione ci permette di individuare in maniera diretta in quali settori la nazione presa in esame trae benefici dal commercio internazionale: in maniera indiretta l'indice di Balassa può diventare una misura del grado di efficacia della specializzazione industriale.

Applicando un coefficiente di cograduazione agli indici di Balassa ottenuti si può ottenere una misura della specializzazione relativa fra i Paesi presi in esame, ordinando i valori in modo da comprendere se la specializzazione fra due Paesi tende a convergere (coefficiente vicino ad 1) o a divergere (coefficiente vicino a -1).

L'analisi è condotta sulle esportazioni bilaterali fra l'Italia e 24 Paesi europei ed extra-europei: verranno presi in considerazione i gruppi merceologici da due *digit* SITC<sup>14</sup>, che comprendono 36 codici di attività.

I dati del triennio 2000-2002 sono confrontati con i dati del 1994, relativi ad una precedente analisi degli autori: l'Italia presenta una forte convergenza con alcune economie emergenti dell'Est europeo e del "Far East" asiatico (Bulgaria 0.44, Romania 0.33, Thailandia 0.29, Hong Kong 0.25) e una forte divergenza dalle principali nazioni industrializzate come Gran Bretagna (-0.43, era -0.14 nel '94) e Giappone (-0.42).

---

13 L'indice di Balassa è una misura del vantaggio comparato *rivelato* di un nazione: ciò significa che non sappiamo nulla della performance assoluta sulle esportazioni, ma solo la sua posizione nei confronti della media dei 19 Paesi OCSE presi in considerazione da Balassa. Se il valore di questo indice si avvicina a 1, siamo in presenza di un vantaggio comparato (*specializzazione*): se il valore si allontana da 1, avremo uno svantaggio comparato (*de-specializzazione*).

$$IB = ({}_jX_i / {}_tX_i) / ({}_jX_{OCSE} / {}_tX_{OCSE})$$

${}_jX_i$ , esportazioni del prodotto  $j$  nel paese  $i$ -esimo;  ${}_tX_i$ , esportazioni totali nello stesso paese;  ${}_jX_{OCSE}$ , somma delle esportazioni del prodotto  $j$ -esimo relativa ai 19 Paesi OCSE;  ${}_tX_{OCSE}$ , somma delle esportazioni totali dei 19 Paesi OCSE.

14 *Standard International Trade Classification*, è un sistema di classificazione merceologica standard adottato dalle Nazioni Unite per raccogliere e classificare i dati relativi al commercio internazionale.

Per la lista dei gruppi e dei codici vedi

<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=14&Lg=1>

In linea di massima si assiste ad una accentuazione molto spinta delle divergenze ed a una attenuazione delle convergenze: l'immagine è quella di un'Italia che, anziché trovarsi "sulla stessa barca" con altre nazioni industrialmente più mature, si trova a dover affrontare economie emergenti.

Questo è tuttavia un quadro aggregato e, come detto prima, occorre scendere in profondità per apprezzare i dettagli sulle performance dei singoli settori: i valori dei vantaggi comparati vengono quindi calcolati per ogni singolo gruppo merceologico SITC che era stato aggregato in precedenza.

L'Italia mostra una enorme debolezza nel settore dell'industria chimica, dove in cinque comparti su nove l'indice ha valori sotto l'1 (*de-specializzazione*) nei confronti della maggior parte delle nazioni. L'industria della gomma, della carta, dei minerali non metalliferi e dell'acciaio riesce invece a tenere il passo degli altri Paesi europei.

Nell'ambito dell'industria meccanica la specializzazione dell'Italia mostra ancora un carattere distintivo: il grado di specializzazione massimo viene raggiunto raggiunge nella carpenteria metallica, l'attività a più basso contenuto tecnologico dell'industria meccanica, settore dal quale sono in fuga Stati Uniti, Giappone, Francia e Regno Unito. Nei settori a più alto contenuto tecnologico (telecomunicazioni, apparecchiature elettroniche), l'Italia risulta de-specializzata e, in un certo senso, insidiata da alcune delle economie emergenti dei "Far East" asiatico.

## **LA CINA È VICINA?**

Dal quadro generale presentato in precedenza sarebbe lecito pensare che l'Italia, dotata di un modello di specializzazione industriale così simile alle "Tigri asiatiche", sia destinata a soccombere sul piano del commercio internazionale.

Una volta individuati i settori in cui Italia e altri Paesi mostrano un elevato grado di specializzazione, occorre stabilire il livello effettivo di "pressione concorrenziale" subita dai prodotti italiani nei confronti dei prodotti stranieri.

Il dato di interesse sono quindi le dimensioni assolute del confronto diretto fra i prodotti italiani e quelli delle economie concorrenti: in questo caso risulta maggiormente d'aiuto la misura detta "overlap in trade flows"<sup>15</sup>.

Nello specifico gli autori hanno deciso di utilizzare un indice di somiglianza dei prodotti (ISP) relativo al commercio intra-industriale: nella formulazione adottata a scopo analitico questo indice viene impiegato per misurare la somiglianza, per i settori considerati, tra le esportazioni di due economie dirette nel mercato terzo costituito dai 24 Paesi OCSE<sup>16</sup>.

Il valore di ISP oscilla fra un valore minimo di 0, se c'è una dissomiglianza completa fra le esportazioni dei due Paesi nel settore considerato, e un valore massimo di 1, che indica somiglianza perfetta<sup>17</sup>.

Dall'analisi condotta emerge che l'Italia ha indici di somiglianza delle esportazioni elevati (ISP > 0.4), principalmente nei confronti dei paesi industrializzati (Germania, Francia, Regno Unito e Spagna, ma anche rispetto ad alcuni settori di comune specializzazione con Stati Uniti e Giappone).

Questo fatto suggerisce che il sistema industriale italiano si è specializzato in settori (meccanica, industria di base, chimica secondaria) in cui si generano rendimenti di scala crescenti e differenziazione di prodotto: le esportazioni dell'Italia e dei paesi industriali sarebbero simili (commercio intra-industriale) in quanto composte da prodotti parzialmente differenziati.

I prodotti italiani dimostrano di avere un grado di somiglianza elevato anche nei confronti delle esportazioni dei paesi asiatici (Corea, Taiwan, Hong Kong e Cina): con questi paesi, a differenza dei paesi di "vecchia industrializzazione", la

---

15 Gli autori illustrano brevemente due categorie di misure della somiglianza dei prodotti: una è il cosiddetto "overlap in trade flows", che valuta la sovrapposizione merceologica tra i flussi di commercio estero (esportazioni ed importazioni di uno stesso paese, oppure delle esportazioni di due paesi verso un mercato terzo). L'altro metodo è detto "similarity of trade pattern" che valuta la somiglianza relativa fra le strutture di due flussi commerciali (ovvero la trade share di esportazioni ed importazioni di uno stesso paese, oppure delle esportazioni di due paesi verso un mercato terzo).

16 L'indice di somiglianza dei prodotti di un determinato settore è dato da

$$ISP = 1 - \frac{[\sum |jX_i - jX_k|]}{\sum [jX_i + jX_k]}$$

$jX_i$  e  $jX_k$  rappresentano le esportazioni del prodotto  $j$  dal Paese  $i$  e dal Paese  $k$  verso i 24 Paesi OCSE. La sommatoria  $\sum$  include tutti i prodotti  $j$  di un determinato settore.

17 In questo caso specifico si è deciso di usare arbitrariamente il valore di 0.4 per dividere somiglianze medio-alte da quelle medio-basse.

somiglianza riguarda la maggior parte dei settori tradizionali (tessile, abbigliamento, gomma e acciaio nei confronti della Corea; manifatture metalliche e macchine per la lavorazione dei metalli con Taiwan; calzature, abbigliamento, mobili, prodotti per la casa e per la persona con Hong Kong).

Con la “bestia nera” Cina gli indici risultano particolarmente elevati per quanto riguarda minerali non metallici , articoli da viaggio (tra 0.4 e 0.5), prodotti per la casa, calzature (tra 0.5 e 0.6), abbigliamento, mobilio, e nella manifattura dei metalli (tra 0.6 e 0.7).

Poco significative, se non inesistenti, le somiglianze con le altre economie asiatiche e le economie emergenti dell’Est europeo: caso-limite quello della Romania, con la quale condividiamo la specializzazione in tutti i settori dell’industria tradizionale dove però non si riscontrano similarità significative.

Dall’analisi di questi dati si nota che l’Italia si trova a confrontarsi con due gruppi di paesi distinti, su due diversi fronti: da una parte ci sono i paesi industriali per quanto riguarda metalmeccanico e industrie di base, dall’altra parte alcune delle economie emergenti asiatiche, per quanto riguarda l’industria tradizionale (mobili, tessile/abbigliamento, calzature, manifattura dei metalli).

Se nel primo caso possiamo parlare di una preponderanza di commercio intra-industriale<sup>18</sup>, nel secondo abbiamo a che fare con un commercio in cui la differenziazione è teoricamente limitata, e la produzione avviene a costi che sono una frazione di quelli italiani.

Alla luce di questa ulteriore evidenza e delle iniziali considerazioni di Ciocca, è davvero difficile capire come l’Italia possa essere ancora presente in quei settori dove, teoricamente, economie emergenti facilitate da bassi costi di produzioni esportano la stessa tipologia di prodotti italiani.

## **UNO SGUARDO ALLA QUALITÀ, DI NUOVO**

Sembra ovvio che valutare le esportazioni solo in termini dell’indice di similarità complessiva non chiarisce ancora la posizione dell’Italia: occorre spingersi oltre,

---

<sup>18</sup> Più industrie simili possono coesistere producendo prodotti parzialmente differenziati.

cercando di individuare un indicatore per misurare la qualità dei beni confrontati.

Da quello che si può dedurre dalle analisi condotte finora è chiaro che le produzioni, teoricamente simili, sono in realtà differenziate soprattutto dal punto di vista della qualità e quindi avere diverse fasce di consumo e preferenze: sarebbero quindi prodotti che non competerebbero fra loro per lo stesso segmento di domanda<sup>19</sup>.

Dal punto di vista analitico si tratta di utilizzare l'indice di somiglianza (ISP) e dividerlo in due componenti (orizzontale e verticale) basandosi sui valori medi unitari dei beni: viene fissato un intervallo per i valori medi unitari dei beni che fanno parte dello stesso codice SITC, all'interno di questo intervallo i prodotti sono considerati qualitativamente simili e quindi facenti parte del flusso di commercio orizzontale; se i valori invece fuoriescono da questo intervallo i beni sono caratterizzati da differenti livelli qualitativi e assegnati al commercio verticale.

Come detto prima, partendo dall'indice di somiglianza complessivo (ISP), occorre separare, secondo una determinata condizione<sup>20</sup>, la quota di beni qualitativamente simili (rappresentati dall'indice ISQ<sup>21</sup>) da quelli che sono caratterizzati da differenze qualitative.

L'indice di somiglianza qualitativa ISQ può variare da un minimo di 0 ad un massimo dettato dall'indice di somiglianza ISP relativo al settore preso in esame: anche analizzando le differenze settoriali dal punto di vista della qualità

---

19 Si parla di *commercio orizzontale* quando i prodotti sono effettivamente differenziati, di *commercio verticale* quando i prodotti scambiati sono simili ma caratterizzati da diversi gradi di lavorazione.

20 La condizione viene definita matematicamente come

$$(1 - a) < (VMU_j X_i / VMU_j X_k) > (1 + a)$$

dove  $VMU_j X_i$  e  $VMU_j X_k$  sono i valori medi unitari del prodotto  $j$  esportato da  $i$  (Italia) e dal paese concorrente  $k$ ,  $a$  è il fattore di dispersione medio unitario del prodotto  $j$  nel mercato internazionale. I valori di questo fattore possono essere 0.15 e 0.25. A scopo analitico è stato scelto 0.25: i valori medi unitari di due prodotti considerati qualitativamente simili possono divergere al massimo del 25%.

21 L'indice di somiglianza qualitativa per ciascun settore è dato da

$$ISQ = 1 - [ \sum |jX_i^q - jX_k^q| / \sum (jX_i^q + jX_k^q) ]$$

Dove  $jX_i^q$  e  $jX_k^q$  rappresentano le esportazioni del paese  $i$  (Italia) e del paese concorrente  $k$  del prodotto  $j$ , limitatamente ai casi nei quali la condizione di somiglianza (vedi nota 16) venga rispettata. La differenza fra l'indice ISP e ISQ è l'indice di dissomiglianza qualitativa IDQ.

si notano grosse differenze fra i due gruppi di paesi con i quali l'Italia ha relazioni commerciali di natura diversa - e spesso opposta.

L'indice ISQ tende ad essere più alto nei confronti dei paesi industriali, persino con Stati Uniti e Giappone in alcuni settori: nei paesi emergenti asiatici invece la somiglianza è prossima allo zero (tra 0 e 0.15) in tutti i settori di specializzazione comune (fanno eccezione alcuni prodotti dell'industria di base coreana - tra 0.26 e 0.39 - e i macchinari per la lavorazione del metallo taiwanesi - 0.45).

## CONCLUSIONI

Il problema della lenta crescita dell'economia italiana non è certo affrontabile solo dal punto di vista dell'economia internazionale o della qualità delle esportazioni.

Pur circoscrivendo le considerazioni in un ambito così ristretto si possono avere tesi contrastanti come quella di Ciocca e quelle di Traù e De Nardis: questo fatto è ulteriore conferma della complessità della questione.

Questi forti contrasti ci dovrebbero portare a riflettere su qual è il problema<sup>22</sup> e su cosa dovrebbe realmente focalizzarsi una ricerca per favorire la comprensione della situazione italiana, al fine di impostare una corretta politica economica che sostenga una ripresa quanto mai necessaria.

Da una parte abbiamo chi caldeggia il ritorno a un sistema industriale composto da grandi aziende che competono internazionalmente sul prezzo, dall'altra abbiamo chi tenta di dimostrare che il sistema delle piccole-medie imprese italiane è molto attivo e assolutamente concorrenziale nei mercati di beni ad alta qualità.

Una terza voce, quella di Aiginger, mostra come l'Europa intera, Italia *in primis*, stia seguendo in maniera proficua un'evoluzione che porta l'economia del Vecchio Continente lontano da mercati a concorrenza di prezzo che vengono costantemente occupati da economie emergenti, verso mercati con ad alta elasticità di qualità e segmenti di prezzo più alti.

Il problema fondamentale è anche capire cosa misurare, e in che modo: l'approfondita analisi di Traù e De Nardis dimostra che nel corso della storia industriale italiana si sono avvicinati due modelli di specializzazione differenti e che quello attuale sarebbe più performante. La concezione e le metriche relative al prezzo al quale fa riferimento Ciocca sembrano non tenere conto dell'evoluzione del sistema industriale italiano, diventato capace di affrontare, e

---

22 Ricordo che per Ciocca il "problema" delle esportazioni italiane è da ricercarsi sul lato dell'offerta e degli alti prezzi delle esportazioni, mentre l'analisi di De Nardis e Traù mostrerebbe chiaramente come sia proprio l'offerta di prodotti di qualità a differenziare l'Italia dalle nazioni che dovrebbero essere sue dirette concorrenti. Per Aiginger è naturale che un'area ad alti salari come l'Europa punti sulla qualità per mantenere alta la sua competitività internazionale.

non subire, la concorrenza asiatica sui suoi stessi mercato producendo beni a più alta qualità.

Se ci basiamo sulle accuse di Ciocca relative ai prezzi troppo alti e alla bassa spesa per ricerca e sviluppo, saremmo autorizzati a credere che l'Italia sia, per così dire, tagliata fuori dai giochi internazionali: i prezzi alti, però, possono essere giustificati dalle produzioni di qualità e la bassa spesa in ricerca e sviluppo può essere un problema delle grandi aziende, mentre le piccole e medie imprese proseguono un cammino di aggiornamento tecnologico e di competenze<sup>23</sup> che non viene rilevato da metriche forse inadeguate.

Siamo di fronte a due visioni talmente differenti per cui, per quanto approfonditamente possiamo analizzare le argomentazioni, la ricerca di un torto e una ragione assoluti sarebbe sostanzialmente un esercizio inutile: di sicura utilità sarebbe invece un dettagliato studio delle piccole realtà industriali, di informarsi su come si affrontano le sfide poste dai mercati internazionali a livello di piccola e media impresa.

Un quadro completo e soprattutto attuale<sup>24</sup> del sistema industriale italiano è necessario al fine di comprendere la nostra vera posizione in ambito internazionale e capire quali sono i margini di miglioramento della nostra performance economica.

Se non siamo consapevoli di cosa accade localmente non possiamo pretendere di imporre un modello di competizione internazionale anacronistico e, quindi, inadeguato rispetto alle attuali sfide che il mercato globalizzato propone alla nostra economia.

---

23 Si tratta di alcuni aspetti del “*quality upgrading*” menzionato da Aiginger. Non si tratta solo di mero aggiornamento tecnologico o di conoscenze, quanto di una grande varietà di migliorie e innovazioni legate al “*learning by doing*” che sono destinate a non essere riconosciute ufficialmente.

24 Ciocca parla, ad esempio, del settore *ICT* come di un ambito dominato dalle grandi imprese, ambito nel quale l'Italia, in via teorica, non avrebbe niente da dire. Nella realtà italiana abbiamo molte piccole e piccolissime società *IT* che generano enormi profitti con servizi “*business to business*” con clienti importanti: si è indagato talmente poco sulle modalità di ricerca e sviluppo all'interno di queste realtà che, seguendo un'impostazione “classica”, non se ne tiene nemmeno conto.

## BIBLIOGRAFIA

K. Aiginger

*“Europe’s position in quality competition”*

WIFO, report sulla competitività dell’Europa, 1998.

Disponibile online all’indirizzo: [http://ec.europa.eu/enterprise/library/enterprise-papers/pdf/enterprise\\_paper\\_04\\_2001.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/library/enterprise-papers/pdf/enterprise_paper_04_2001.pdf)

P. Ciocca

*“L’economia italiana: un problema di crescita”*

Disponibile online all’indirizzo:

[http://www.bancaditalia.it/interventi/intaltri\\_mdir/salerno/ciocca\\_25\\_10\\_03.pdf](http://www.bancaditalia.it/interventi/intaltri_mdir/salerno/ciocca_25_10_03.pdf)

S. De Nardis, F. Traù

*“Il modello che non c’era. La specializzazione internazionale del lavoro”*

Osservatorio nazionale per l’internazionalizzazione degli scambi

Fondazione Manlio Masi

Rubbettino Editore, 2005.

P. Krugman, M. Obstfeld

*“Economia Internazionale – Teoria e politica economica”*

Seconda edizione

Hoepli Editore, 1999.