



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in Economia e Commercio

**LA SPECIALIZZAZIONE PRODUTTIVA
ITALIANA**

Relatore:

Prof.ssa Alessia Lo Turco

Rapporto Finale di:

Morelli Riccardo

Anno Accademico 2023/2024

INDICE

INTRODUZIONE.....	2
CAPITOLO 1: I FONDAMENTI DELLA COMPETITIVITÀ	3
1.1 Dal vantaggio assoluto al vantaggio comparato.....	3
1.2 La teoria di Heckscher-ohlin.....	4
1.3 Le economie di scala.....	5
CAPITOLO 2: IL MODELLO DI SPECIALIZZAZIONE ITALIANO.....	7
2.1 L'evoluzione della specializzazione italiana.....	7
2.1.1 Specializzazione italiana nel commercio di beni e servizi.....	8
2.2 Le determinanti del modello di specializzazione.....	10
2.2.1 Un'analisi partendo dalla tassonomia di Pavitt	11
2.2.2 Le economie di scala.....	13
CAPITOLO 3: UN'ANALISI QUANTITATIVA.....	15
3.1 Calcolo e analisi intersettoriale dell'Indice di Balassa.....	15
3.2 Un confronto internazionale.....	19
CAPITOLO 4: COME SI MUOVE L'EXPORT ITALIANO?.....	23
4.1 Prezzi, quantità e qualità.....	23
4.2 Performance recenti.....	26
CONCLUSIONI.....	29
SITOGRAFIA E BIBLIOGRAFIA.....	30
RINGRAZIAMENTI.....	31

INTRODUZIONE

All'interno di un sistema di relazioni e scambi internazionali particolarmente complesso, ogni paese sviluppa un proprio modello di specializzazione produttiva, in base a determinati fattori e scelte, così da permettere lo sviluppo di un commercio vantaggioso e funzionale per tutte le economie mondiali, dai piccoli stati alle più grandi forze economiche.

L'obiettivo della presente tesi è quello di analizzare in primis ciò che va a definire la struttura di un determinato modello, iniziando dalle diverse teorie da cui ogni economia parte per sviluppare un proprio vantaggio competitivo. Tale analisi è fondamentale per comprendere le cause e il motivo della scelta verso un determinato pattern di commercio.

Nel secondo capitolo, il lavoro analizza nello specifico quello che è il modello di specializzazione produttiva italiana, concentrandosi principalmente sulla sua evoluzione, sui fattori che ne determinano le scelte e la composizione, andando a mostrare quelle che vengono definite come "anomalie" di un'economia che si presenta particolarmente differente rispetto ai paesi industrializzati, europei ed extraeuropei.

Nel terzo capitolo viene poi fatta un'analisi quantitativa osservando se il fenomeno analizzato nel capitolo precedente può essere riscontrato anche nell'osservazione di dati e indici, grazie anche all'uso di grafici e tabelle.

Nella fase finale si analizza infine il modo in cui l'export italiano si muove, in relazione a quantità e qualità, così da effettuare un'analisi empirica per comprendere se l'Italia può essere realmente considerata sottosviluppata nell'ambito commerciale.

L'elaborato terminerà poi con una sezione conclusiva nella quale vengono raccolte le considerazioni principali venute fuori dalle analisi e dalle ricerche effettuate.

CAPITOLO 1

I FONDAMENTI DELLA COMPETITIVITÀ

1.1 DAL VANTAGGIO ASSOLUTO AL VANTAGGIO COMPARATO

Per riuscire a comprendere la centralità del processo di globalizzazione, occorre comprendere la nozione di vantaggio competitivo.

Il vantaggio competitivo è la capacità di un'impresa, uno stato o, più in generale, di un'economia, di creare prodotti o servizi con un differenziale di valore aggiunto maggiore rispetto a quello dei concorrenti. Più nello specifico è il fattore che permette ad uno stato di definire su quali prodotti o servizi può specializzarsi e, di conseguenza, commerciare. Ogni impresa può poi scegliere di puntare sui vantaggi di costo, caratterizzati da costi e prezzi inferiori (fattore tipico dei paesi in via di sviluppo) o sui vantaggi di specializzazione, basati su prodotti di maggior qualità, personalizzati, ma con prezzi maggiori. Il vantaggio competitivo generalmente poggia su quello che viene definito vantaggio comparato, ossia la capacità dei paesi di essere relativamente più efficienti rispetto ai propri partner commerciali in alcuni settori piuttosto che in altri.

Il primo modello da analizzare, sviluppato per lo studio del commercio internazionale, è il modello Ricardiano. David Ricardo cerca di spiegare il motivo per cui paesi grandi e paesi piccoli commerciano tra loro tramite la teoria del vantaggio comparato. Nonostante, infatti, paesi grandi e più sviluppati mostrano certamente vantaggi assoluti (più lavoro, più disponibilità di capitale, più conoscenza...) rispetto a piccole economie o a paesi in via di sviluppo, assistiamo lo stesso ogni giorno a continui scambi commerciali, in entrambe le direzioni.

Secondo Ricardo, i paesi si muovono seguendo non solo i possibili vantaggi assoluti di cui sono disposti, ma ricercano principalmente i vantaggi comparati: ogni paese si specializza ed esporta ciò che sa fare relativamente meglio (con costi opportunità inferiori).

Dal vantaggio comparato sono poi stati sviluppati degli indicatori sintetici in grado di trasmettere evidenze teoriche in evidenze empiriche più rappresentative della realtà e supportate dai dati: l'indice di Balassa (o RCAI) e il saldo netto normalizzato (SNN).

Tale teoria è stata considerata la base di ogni modello di specializzazione produttiva e per spiegare tutte le relazioni basate sulle differenze tra pattern commerciali.

1.2 LA TEORIA DI HECKSCHER-OHLIN

Un secondo modello creato allo scopo di spiegare il vantaggio competitivo sviluppato da una determinata economia è quello di Heckscher-Ohlin. Tale modello supera i limiti del precedente e si basa sulla teoria per cui ogni paese produce ed esporta il bene la cui produzione richiede l'uso intensivo del fattore relativamente più abbondante, ed esporterà l'altro. Tale teoria mostra come determinati paesi possano sfruttare non solo vantaggi comparati derivanti da diversità tecnologiche, bensì anche da diverse disponibilità fattoriali; disponibilità che, nell'ambito dello scambio internazionale, è influenzata ed è capace di influenzare le retribuzioni, e di conseguenza i prezzi relativi.

Anche questo modello può comunque essere considerato incompleto poiché non è in grado di spiegare lo scambio internazionale tra paesi tra loro simili, per questo motivo e per forti differenze riscontrate in alcuni casi con l'evidenza empirica (vedremo in seguito nell'elaborato come si presenta l'Italia), si necessita di completare il quadro con le economie di scala.

1.3 LE ECONOMIE DI SCALA

Nell'ambito del commercio internazionale, un paese può essere in grado di sfruttare le economie di scala, sia interne all'impresa, che esterne; nella presente analisi ci si concentrerà prevalentemente sulle economie di scala esterne.

Le economie di scala interne sono particolari tecniche legate al management, che sfruttano fattori interni all'impresa per aumentare la produzione e massimizzare i ricavi tramite la riduzione dei costi medi. Tali strategie sono maggiormente utilizzate nelle grandi imprese e nelle multinazionali, permettono di aumentare le quantità e le varietà scambiate, di ridurre i prezzi, ma costringono una parte delle imprese ad uscire dal mercato.

Il modello con economie di scala ci mostra quindi che, i vantaggi comparati di fondo stabiliscono la specializzazione dei paesi, poi dentro ai settori operano imprese diverse che possono offrire varietà diverse dello stesso bene. Quelle imprese che sono in grado di sopravvivere ai processi di integrazione internazionale si focalizzano quindi a loro volta sul proprio vantaggio competitivo.

Quando si parla invece di economie di scala esterne si fa riferimento a distretti industriali di piccole imprese a livello territoriale, localizzate nello stesso luogo, che sfruttano la competizione e altri fattori intersettoriali per ottenere diversi benefici (spillover di conoscenza, attrazione dei lavoratori migliori e di fornitori specializzati).

La situazione appena descritta è particolarmente presente nel territorio italiano e spiega la scelta di specializzazione produttiva in determinati settori, da sempre punto di forza della nostra economia.

Come riporta il lavoro "The internationalisation of European firms", l'evidenza a livello aziendale ci mostra che, solo le imprese più performanti sono attive sui mercati

internazionali, tali imprese sono quelle che, nella visione tradizionale, possono offrire determinati prodotti ad un costo relativamente basso rispetto ai diretti concorrenti.

La figura 1.3.1 mostra per l'Italia una relazione positiva, in diversi settori, tra l'RCAI e l'indice di vantaggio comparato stimato (ECA), un indicatore basato sulla produttività nei settori. Tale relazione indica che le attività che presentano una produttività relativamente maggiore rispetto agli altri paesi sono quelle che sviluppano un vantaggio competitivo. Si riesce quindi a creare un ponte che connetta la prospettiva micro a quella macro: la capacità dei paesi di creare imprese maggiormente produttive in determinati settori piuttosto che in altri, in grado di competere nei mercati internazionali, determina il raggiungimento di specifiche performance del livello delle esportazioni.

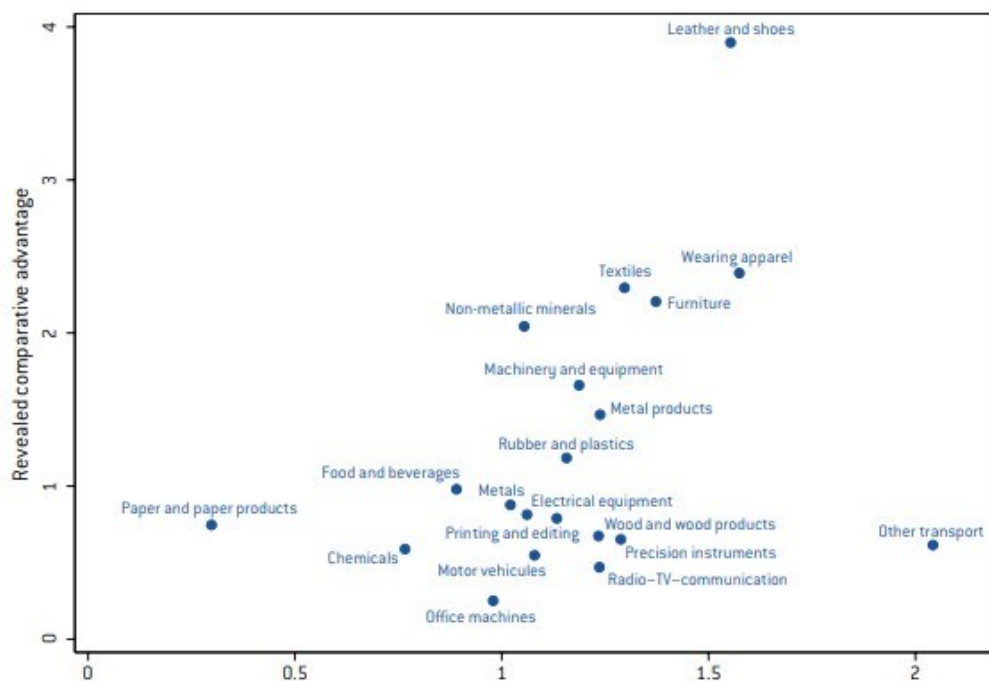


Figura 1.3.1-Italian revealed and estimated comparative advantage-Fonte: EFIM

Conclusa la fase introduttiva relativa alle teorie su cui si basa la costituzione di un modello commerciale, si procede con l'analisi quantitativa di un caso specifico: il modello produttivo italiano.

CAPITOLO 2

IL MODELLO DI SPECIALIZZAZIONE PRODUTTIVA ITALIANA

2.1 L'EVOLUZIONE DELLA SPECIALIZZAZIONE ITALIANA

In questo capitolo si vuole analizzare nello specifico il modello di specializzazione produttivo italiano, concentrandosi in particolare sulla sua evoluzione negli anni post globalizzazione e sui fattori che ne determinano le scelte.

Negli ultimi decenni, fino al 2018, si è verificata una forte accelerazione degli scambi internazionali e un aumento dell'integrazione tra le economie dei diversi paesi, entrambi gli aumenti riconducibili alla riduzione dei costi di trasporto e di comunicazione, e alla ampia diffusione delle multinazionali. In seguito a questi importanti cambiamenti, gran parte dei paesi già industrialmente sviluppati, tra cui l'Italia, si sono caratterizzati per una maggiore inerzia nel modificare il proprio modello di specializzazione.

L'Italia, a differenza di altri colossi come la Germania, ha visto ridursi la propria quota di mercato sulle esportazioni mondiali, tale fenomeno può essere certamente ricondotto al ruolo che, il modello di specializzazione e la sua capacità di adattarsi ai cambiamenti della domanda, svolgono nel raggiungimento di determinate performance.

Come mostrato dalla figura 2.1 l'Italia dal 1999 in poi vede costantemente scendere la sua quota di mercato mondiale delle esportazioni di servizi dal 4% circa fino ad una cifra prossima al 2%; stessa sorte, anche se con cali meno significativi, per Spagna e Francia, mentre, come già precedentemente affermato, si assiste ad un rafforzamento internazionale della Germania.

Quota di mercato mondiale delle esportazioni di servizi: Francia, Germania, Italia e Spagna
(dati di contabilità nazionale a cambi e prezzi correnti; percentuali)

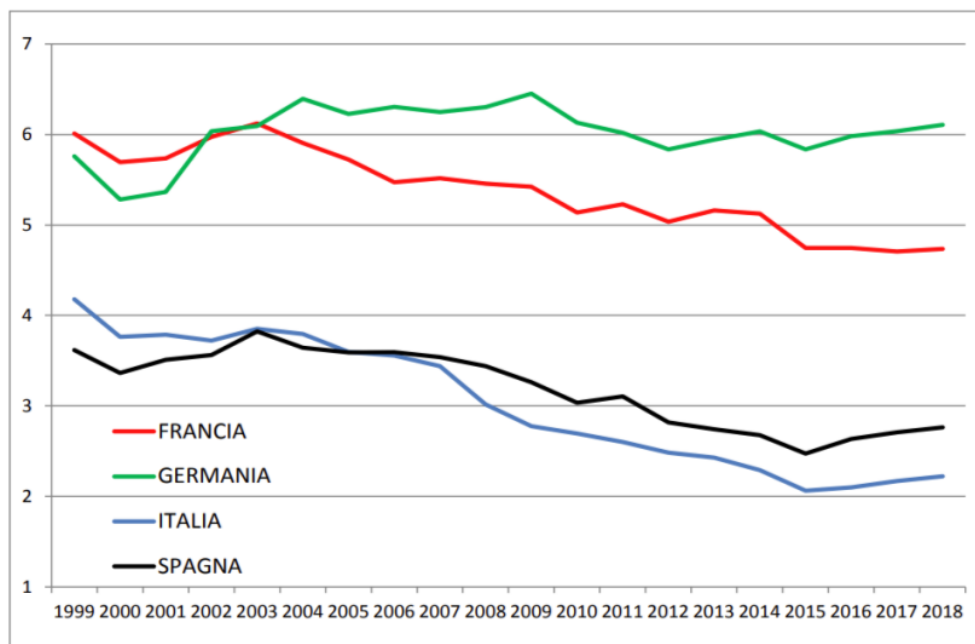


Figura 2.1 – Fonte: elaborazioni su dati Eurostat e FMI (WEO).

2.1.1 LA SPECIALIZZAZIONE ITALIANA NEL COMMERCIO DI BENI E SERVIZI

Per quanto riguarda i beni e i servizi esportati il modello di specializzazione appare prevalentemente costante nel tempo, sia la struttura merceologica che quella produttiva risultano essere pressoché immutate nel tempo tra i settori a vantaggio comparato e quelli più svantaggiati. I principali punti di forza dell'economia italiana risultano infatti essere il settore della meccanica, metalli, abbigliamento e l'insieme dei settori più tradizionali del cosiddetto "made in Italy"; si conferma invece nel tempo una stabile debolezza in quei settori in cui l'innovazione tecnologica, la ricerca e lo sfruttamento di importanti dimensioni di scala sono altamente rilevanti. Come conferma anche la figura 2.1.1 i principali settori tradizionali intensivi in lavoro compongono circa il 60% del valore dell'export italiano del 2020, mentre i settori più avanzati una bassa quota.



Figura 2.1.1-Esportazioni italiane per settore manifatturiero 2020-Fonte:elaborazione ICE su dati ISTAT

Tale debolezza può essere spiegata soprattutto dall'assenza di importanti multinazionali e imprese di grandi dimensioni all'interno del nostro territorio, mancanza che può essere considerata come uno dei fattori principali del divario economico-produttivo rispetto alle grandi potenze mondiali. Per quanto riguarda invece il settore terziario la dinamica sembra essere più altalenante, settori come la comunicazione o l'intermediazione hanno mostrato un andamento piuttosto movimentato, altri come il settore dei viaggi hanno invece mantenuto nel tempo la posizione di vantaggio comparato.

Nel corso del tempo si possono comunque notare alcuni cambiamenti nel modello, come l'attenuarsi dell'intensità della specializzazione in alcuni dei principali settori, mentre solo in pochi si riesce ad osservare un leggero recupero della posizione di

svantaggio (servizi finanziari, carta, prodotti alimentari...). È possibile affermare in modo più generale che il paese è rimasto, a differenza delle altre economie più sviluppate, caratterizzato da una persistente specializzazione nei settori tradizionali e *labour intensive*, creando un paradosso tale da contraddire ciò che è stato precedentemente visto nei modelli teorici. Altra importante caratteristica del modello italiano è la presenza di un elevato grado di polarizzazione, cioè squilibri settoriali relativamente elevati (alta despecializzazione o alta specializzazione, non valori intermedi), squilibri che stanno comunque mostrando una graduale riduzione nell'ultimo periodo. I principali settori di vantaggio comparato hanno però nel tempo subito una crescita della domanda mondiale relativamente più lenta e ciò spiega parzialmente la forte e recente flessione della quota di mercato italiana, attenuando invece le colpe attribuite alla qualità dei prodotti offerti.

Per concludere il discorso, analizzando il quadro generale, è possibile affermare che le differenti performance nell'ambito dei mercati internazionali rispetto i principali paesi europei, possono essere quindi giustificate da una mancata o lieve evoluzione del modello di specializzazione che ha contribuito alla riduzione della quota di mercato, da un alto grado di polarizzazione settoriale e, il fattore probabilmente più rilevante, dalla struttura del sistema produttivo italiano eccessivamente basata su imprese di piccola-media dimensione, rendendo particolarmente problematico il recupero delle posizioni di svantaggio comparato (mancanza di investimenti particolarmente rilevanti).

2.2 LE DETERMINANTI DEL MODELLO DI SPECIALIZZAZIONE

Come riporta l'elaborato "Sulle determinanti del modello di specializzazione internazionale dell'Italia" di Paolo Epifani, l'Italia è uno dei più importanti paesi

industriali europei, ad alto reddito pro-capite, dotata in buona quantità di capitale; tuttavia, è un'economia principalmente specializzata nei settori tradizionali intensivi in lavoro. In questo paragrafo viene data una spiegazione a questa particolarità, stabilendo se questa struttura dei vantaggi comparati va considerata come anomala rispetto alle teorie inizialmente esplicate, e se tale struttura è riconducibile al sistema industriale o ad altri fattori intersettoriali. L'analisi e le riflessioni riguardanti le evidenze empiriche del modello di specializzazione del paese possono concentrarsi sulle interazioni congiunte tra i rendimenti crescenti di scala e le proporzioni di dotazioni fattoriali tra i paesi.

2.2.1 UN'ANALISI PARTENDO DALLA TASSONOMIA DI PAVITT

Una prima analisi viene effettuata sulla base della tavola di Pavitt, una tabella composta da quattro grandi raggruppamenti settoriali, sulla base di criteri connessi con la ricerca e sviluppo, l'innovazione tecnologica e l'utilizzo di capitale.

Nella figura 2.2.1 vengono sintetizzate le caratteristiche dei 4 gruppi della tavola.

Tipo di Impresa	Settore	Dimensione	Fonti	Obiettivo innovazione	Tipologia Innovazione
Dominata dai fornitori	Agricoltura Manifattura tradizionale Edilizia	Piccola e media	Esterne (fornitori) Interne (learning-by-using/doing)	Riduzione dei costi	Processo
Intensità di scala	Materiali Beni durevoli	Medio-grande	Esterne (fornitori) Interne (R&D)	Riduzione dei costi e innovazioni incrementali	Processo
Specializzata	Meccanica, macchinari	Medio-piccola	Esterne (fornitori e clienti) Interne (learning)	Nuovi prodotti	Prodotto
Basata su scienza	Elettronica, Chimica, farmaceutica	Grande	Esterne (centri di ricerca) Interne (R&S)	Misto	Processo e prodotto

Figura 2.2.1-Tassonomia di Pavitt-Fonte: Pavitt, K. (1987) "Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory" Research Policy nr 13

Nelle 4 categorie troviamo i settori:

-Supplier dominated: agricoltura, manifattura, edilizia

-Scale intensive: metalli di base, autoveicoli e motori

-Specialized suppliers: macchine agricole e industriali, macchine per ufficio, strumenti ottici, di precisione e medici

-Science based: chimica, farmaceutica ed elettronica

Confrontando i 4 gruppi con i saldi normalizzati ($SN=(Export+import)/(export-import)$) dell'Italia degli ultimi anni si osserva che, come precedentemente affermato, il paese si caratterizza per una certa debolezza nei settori scale intensive (intensivi in capitale fisico e con imprese di grandi dimensioni) e negli science based (intensivi in conoscenze tecnico-scientifiche), entrambi con valori percentuali negativi. Tuttavia, il modello mostra delle performance eccellenti per quanto riguarda i settori tradizionali (intensivi in lavoro) e negli specialized suppliers (medio-bassa intensità di capitale fisico). Da cosa dipendono questi risultati? Comparando tali performance con quelle degli altri paesi facenti parte dei paesi OCSE si evince che solo altri cinque paesi hanno un saldo normalizzato positivo nei settori intensivi in lavoro e, rispetto a questi, presenta performance migliori, nonostante abbia una maggiore abbondanza di capitale.

Le grandi performance italiane nei settori intensivi in lavoro non sono quindi semplicemente spiegabili dalla dotazione fattoriale relativa del paese rispetto ai suoi partner commerciali, mostrando alcune lacune della teoria di Heckscher-Ohlin.

L'Italia analizzando i dati è comunque situata in una posizione intermedia in termini di dotazione fattoriale di capitale (fra i paesi OCSE), dovrebbe perciò mostrare vantaggi comparati relativi abbastanza dispersi; tale anomalia porta a concludere che riferirsi

unicamente alle dotazioni fattoriali relative non è sufficiente a spiegare la struttura commerciale economica del paese.

2.2.2 LE ECONOMIE DI SCALA

La seconda principale determinante da analizzare per quanto riguarda il commercio internazionale è la rilevanza delle economie di scala, concentrandosi maggiormente sulle economie esterne. Nel particolare caso dell'Italia tale fattore può spiegare come un paese relativamente abbondante di capitale sceglie, in particolari condizioni, di specializzarsi nella produzione di beni intensivi in lavoro. Le dotazioni fattoriali relative contano solo nell'istante iniziale in cui il paese si apre al commercio internazionale, successivamente diventano parzialmente irrilevanti poiché la specializzazione può essere definita come *path-dependent*, dipendente dai vantaggi iniziali. La spiegazione economica a tale fenomeno è molto semplice: in presenza di economie di scala molto rilevanti, nonostante le mutazioni dei possibili vantaggi comparati, il paese rimane ormai specializzato nei vantaggi iniziali (crea vantaggi consolidati); tale stabilità è dovuta dal vantaggio di costo derivante dallo sfruttamento delle economie esterne che più che compensa lo svantaggio di dover usare intensivamente il fattore diventato scarso (e quindi relativamente più costoso). Tale modello è riscontrabile nella specializzazione italiana, in seguito alla Seconda guerra mondiale era un paese relativamente dotato di lavoro rispetto i suoi competitors commerciali e si specializzò nei beni tradizionali. Negli anni successivi affrontò un forte accumulo di capitale fino a divenire relativamente simili ai principali paesi europei, nonostante ciò, l'Italia non si è adeguata al mutamento dei vantaggi comparati, rimanendo fissa sui settori di vantaggio iniziali.

La scelta della specializzazione italiana viene quindi principalmente ricondotta alla caratteristica strutturale del sistema industriale-produttivo, costituito dalla prevalente organizzazione in distretti industriali. Tale caratteristica contribuisce a spiegare da dove si originano i vantaggi di costo presenti nei settori tradizionali e il perché a differenza di altre economie che hanno realizzato il *catching-up* l'Italia non si è adeguata ai nuovi vantaggi. Il sistema industriale italiano mostra modelli organizzativi ampiamente differenti per quanto riguarda i settori tradizionali e i settori moderni.

I settori moderni sono caratterizzati da imprese medio-grandi verticalmente integrate, i settori tradizionali presentano invece piccole-medio imprese con basso grado di integrazione verticale, articolate tramite distretti sviluppati in grado di sfruttare economie esterne senza la necessità di crescere dimensionalmente.

Tali distretti si basano sull'interazione di tre aspetti principali:

- Divisione del lavoro tramite la specializzazione (maggiore produttività)
- Rilevanza dell'ambiente culturale e infrastrutturale
- Conessioni sia a valle che a monte (maggiore potere di mercato)

Da tali considerazioni ne consegue quindi che la prevalente organizzazione dei settori tradizionali in distretti industriali conferisce loro un vantaggio di costo competitivo che assume prevalenza rispetto alle dotazioni fattoriali, in grado di spiegare la persistente specializzazione italiana in tali settori.

In questo capitolo è stato quindi mostrato che il teorema delle proporzioni fattoriali (Heckscher-Ohlin) non è sufficiente a spiegare le scelte di specializzazione nell'economia italiana, ma necessita di essere completato con il modello delle economie esterne marshalliane per una completa analisi esplicativa del mancato adeguamento del pattern di commercio.

CAPITOLO 3

UN'ANALISI QUANTITATIVA

3.1 CALCOLO E ANALISI INTERSETTORIALE DELL'INDICE DI BALASSA

Il presente capitolo viene redatto elaborando e analizzando dati ottenuti dalle piattaforme World Data Bank e World Integrated Trade Solutions, tali dati vengono utilizzati per calcolare determinati indici, così da poter verificare la corrispondenza delle informazioni descritte nel capitolo precedente con l'evidenza empirica.

Sono stati raccolti dati relativi al valore delle esportazioni in migliaia di dollari, riferiti ai principali settori manifatturieri, riguardanti l'Italia e il mondo complessivo.

Il primo obiettivo è quello di riuscire a calcolare l'indice di Balassa o Revealed Comparative Advantage Index (RCAI), calcolato tramite la formula:

$$(1) \text{ RCAI} = (X_{ik}/X_i)/(X_{wk}/X_w)$$

Dove:

X_{ik} =valore esportazioni italiane del settore k X_i = valore totale esportazioni italiane

X_{wk} =valore esportazioni mondiali del settore k X_w =valore totale esportazioni mondiali

Dove: $0 \leq \text{RCAI} < +\infty$

Per semplificare i valori è stato poi calcolato e utilizzato l'indice di Balassa normalizzato o simmetrico dato da:

$$\text{RCAI normalizzato} = (\text{RCAI} - 1)/(\text{RCAI} + 1) \quad \text{Dove: } -1 \leq \text{RCAI normalizzato} \leq 1$$

Tale indicatore permette di definire quali settori produttivi di un determinato paese presentano un vantaggio comparato ($\text{RCAI} > 1$ oppure $\text{RCAI normalizzato} > 0$) e, di conseguenza, in quali settori tale economia sceglie di specializzarsi.

L'analisi viene fatta seguendo una logica intertemporale prendendo come riferimento gli anni 1990, 2000, 2010 e 2020, così da poter osservare in che modo il modello di specializzazione si è evoluto in questo ultimo periodo.

Inizialmente sono stati raccolti dati che mostrano il valore dell'export italiano relativo ai principali settori manifatturieri nei quattro anni considerati. Nonostante la riduzione della quota di mercato, il valore delle esportazioni manifatturiere è costantemente aumentato fino a più che raddoppiare; il maggiore aumento si registra in particolare nei settori "General industrial machinery and equipment, n.e.s., and machine parts, n.e.s." e "Road vehicles (including air-cushion vehicles)" a confermare una forte attività nella meccanica.

La figura 3.1.1 mostra invece, per gli stessi settori e periodi, gli indici di Balassa normalizzati, calcolati secondo le formule precedentemente esplicate. Questa seconda tabella definisce in quali di questi settori manifatturieri l'Italia presenta un vantaggio comparato per cui sceglie di specializzarsi, l'obiettivo è quello di verificare che tali valori mostrino una forte specializzazione nei settori tradizionali e labour intensive.

I settori con maggior livello di specializzazione (RCAI maggiore) nel 2020 sono il settore dei manufatti in pelle e cuoio (RCAI=0,69) che presenta una costante crescita nei 4 anni, il settore delle borse e degli articoli da viaggio (RCAI=0,63) e nel settore dei macchinari per la lavorazione dei metalli (RCAI=0,46). Quest'ultimo settore sta diventando fonte di vantaggio comparato prevalentemente negli ultimi 10 anni poiché negli anni 90 presentava un valore di RCAI prossimo allo 0. Un importante cambiamento lo si sta osservando anche nel settore della farmaceutica che, anche se con un indice ancora molto basso, emerge come nuovo settore di specializzazione. Questi e altri tra i settori di vantaggio, ad eccezione del settore dei macchinari, presentano la

caratteristica in comune di essere prevalentemente intensivi in lavoro, inoltre necessitano tutti di uno scarso livello di investimenti per lo sviluppo.

RCAI NORMALIZZATO		1990	2000	2010	2020
Organic chemicals	51	-0,29	-0,31	-0,40	-0,34
Inorganic chemicals	52	-0,47	-0,28	-0,30	-0,55
Dyeing, tanning and colouring	53	-0,31	-0,08	0,08	0,15
Medicinal and pharmaceutical	54	-0,21	0,12	0,01	0,08
Essential oils and resinoids and	55	-0,25	0,03	0,03	0,11
Fertilizers (other than those of	56	-0,54	-0,83	-0,77	-0,70
Plastics in primary forms	57	-0,25	-0,16	-0,18	-0,10
Plastics in non-primary forms	58	0,11	0,26	0,24	0,25
Chemical materials and products	59	-0,27	-0,13	-0,10	-0,04
Leather, leather manufactures	61	0,55	0,64	0,66	0,69
Rubber manufactures, n.e.s.	62	0,03	0,06	-0,04	0,02
Cork and wood manufactures	63	-0,20	-0,19	-0,17	-0,16
Paper, paperboard and articles	64	-0,30	-0,08	0,07	0,13
Textile yarn, fabrics, made-up	65	0,23	0,26	0,16	-0,04
Non-metallic mineral manufactures	66	0,20	0,20	0,09	0,16
Iron and steel	67	-0,04	0,02	0,10	0,20
Non-ferrous metals	68	-0,39	-0,35	-0,25	-0,12
Manufactures of metals, n.e.s.	69	0,18	0,22	0,24	0,19
Power-generating machinery	71	-0,28	-0,15	0,03	-0,01
Machinery specialized for particular	72	0,24	0,33	0,30	0,28
Metalworking machinery	73	0,18	0,23	0,43	0,46
General industrial machinery	74	0,19	0,33	0,37	0,39
Office machines and automatic	75	-0,30	-0,67	-0,80	-0,70
Telecommunications and sound	76	-0,53	-0,52	-0,61	-0,59
Electrical machinery, apparatus	77	-0,14	-0,31	-0,29	-0,45
Road vehicles (including air-c	78	-0,19	-0,14	-0,14	-0,06
Other transport equipment	79	-0,26	-0,04	-0,04	-0,09
Prefabricated buildings; sanitary	81	0,37	0,44	0,36	0,07
Furniture, and parts thereof;	82	0,51	0,50	0,37	0,27
Travel goods, handbags and	83	0,50	0,47	0,49	0,63
Articles of apparel and clothing	84	0,39	0,21	0,23	0,27
Footwear	85	0,59	0,59	0,49	0,48
Professional, scientific and computing	87	-0,30	-0,32	-0,35	-0,29
Photographic apparatus, equipment	88	-0,26	-0,12	0,10	0,09
Miscellaneous manufactured articles	89	0,07	0,13	0,02	-0,02

Figura 3.1.1-RCAI normalizzato Italia-Fonte: Elaborazione propria su dati World Integrated Trade Solutions

Per quanto riguarda i settori con maggior livello di despecializzazione, i più rilevanti sono quelli dei fertilizzanti (RCAI=-0,70), della chimica organica e inorganica (RCAI=-0,34/-0,55), dei macchinari automatici (RCAI=-0,70) e delle attrezzature per la telecomunicazione (RCAI=-0,59).

Tutti questi settori presentano, al contrario dei precedenti, una forte necessità di innovazione, sviluppo e continua ricerca, un'alta disponibilità di capitale e di risorse umane particolarmente efficienti.

Dall'analisi di questa tabella si possono inoltre confermare due tesi precedentemente sostenute: la forte polarizzazione del modello italiano e la sua persistenza riguardo al passato. La presenza di valori di RCAI relativamente elevati nei settori di vantaggio e di valori particolarmente bassi in quelli di svantaggio mostrano un'intensità di specializzazione (polarizzazione) molto alta, anche se, ad eccezione di pochi settori, ridotta rispetto ai primi due anni considerati. Tale situazione è comunque anomala rispetto agli altri paesi industriali dove i valori medi risultano essere inferiori.

Osservando invece la figura in un'ottica intertemporale, si evince che, ad eccezione di pochi casi, il modello è rimasto radicato al suo passato: i settori che presentano oggi vantaggi e svantaggi sono prevalentemente gli stessi del 1990 senza alcuna discontinuità, bensì con un rafforzamento.

Come conclusione del presente paragrafo è quindi possibile affermare che dall'analisi di specifici dati viene verificata la previsione del modello teorico commerciale italiano con l'evidenza empirica, mostrando l'esistenza di una particolare "anomalia" che rende l'Italia differente rispetto ai suoi competitors commerciali più industrializzati.

Oggi, dopo questa mancata evoluzione, come può essere considerata l'Italia?

La questione verrà analizzata nel seguente paragrafo.

3.2 UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

In questo paragrafo, come anticipato nel precedente, diverse economie saranno oggetto di analisi per effettuare un confronto con il nostro paese e definire a quali categorie di paesi l'Italia si sta assimilando.

Anche in questo caso vengono utilizzati dati ricavati da World Data Bank e World Integrated Trade Solutions, l'analisi viene svolta attraverso due fasi differenti: nella prima fase sono presi a confronto paesi industrializzati (Germania e USA), nella seconda, paesi in via di sviluppo (Turchia e Thailandia). È stato calcolato nuovamente l'indice di Balassa normalizzato così da osservare i settori di vantaggio comparato nei diversi paesi, per quanto riguarda USA e Germania si verificano sostanziali differenze rispetto all'Italia.

Come mostra la figura 3.2.1 entrambe le economie presentano un modello di specializzazione totalmente opposto rispetto a quello italiano: gli USA in particolare hanno un indice più alto nei settori di svantaggio della nostra economia (chimica, medicinale farmaceutica e strumenti/apparati di controllo scientifico-professionale), anche la Germania, nonostante qualche somiglianza (specializzazione nella metalmeccanica), è commercialmente molto diversa. Il modello americano è in parte polarizzato, con alti valori di despecializzazione (fino a -0,82) e specializzazione nella media, diverso invece il discorso della Germania con un'intensità di specializzazione relativamente più bassa. Le due economie hanno inoltre tenuto il passo dell'innovazione abbandonando una buona parte dei settori tradizionali e instaurando un vantaggio in quelli più avanzati.

	Germany				USA			
RCAI NORMALIZZATO	1990	2000	2010	2020	1990	2000	2010	2020
Organic chemicals	0,03	-0,02	-0,20	-0,17	0,12	0,02	0,19	0,23
Inorganic chemicals	0,02	0,01	-0,07	0,03	0,17	0,11	0,27	0,27
Dyeing, tanning and colouring	0,26	0,28	0,20	0,22	-0,21	-0,03	0,19	0,20
Medicinal and pharmaceuticals	0,02	0,09	0,15	0,21	-0,03	-0,03	0,10	0,09
Essential oils and resinoids and preparations	-0,03	0,03	0,03	-0,07	-0,10	-0,03	0,15	0,17
Fertilizers (other than those containing phosphorus)	-0,44	-0,18	-0,43	-0,45	0,34	0,24	-0,04	-0,05
Plastics in primary forms	0,11	0,14	-0,10	-0,10	0,04	0,08	0,26	0,35
Plastics in non-primary forms	0,17	0,23	0,16	0,15	0,00	0,06	0,12	0,19
Chemical materials and products	0,15	0,20	0,13	0,15	0,13	0,19	0,30	0,39
Leather, leather manufactures	-0,26	-0,35	-0,47	-0,36	-0,17	-0,37	-0,35	0,01
Rubber manufactures, n.e.s.	-0,06	0,04	0,00	0,05	-0,18	-0,04	-0,06	0,03
Cork and wood manufactures	-0,30	-0,18	-0,06	-0,10	-0,25	-0,37	-0,33	-0,41
Paper, paperboard and articles of paper	-0,05	0,07	0,13	0,10	-0,21	-0,08	0,09	0,15
Textile yarn, fabrics, made-up articles	-0,04	-0,17	-0,34	-0,39	-0,39	-0,30	-0,24	-0,34
Non-metallic mineral manufactures	-0,21	-0,26	-0,28	-0,20	-0,44	-0,35	-0,19	-0,17
Iron and steel	0,00	-0,03	-0,18	-0,17	-0,56	-0,50	-0,33	-0,36
Non-ferrous metals	-0,13	-0,04	-0,13	-0,10	-0,18	-0,32	-0,28	-0,17
Manufactures of metals, n.e.s.	0,10	0,09	0,09	0,06	-0,18	-0,02	-0,04	-0,04
Power-generating machinery	-0,05	0,08	0,15	0,15	0,23	0,24	0,15	0,18
Machinery specialized for particular industries	0,17	0,23	0,15	0,17	0,02	0,17	0,27	0,24
Metalworking machinery	0,19	0,21	0,24	0,32	-0,16	0,06	0,01	-0,09
General industrial machinery	0,16	0,22	0,21	0,24	0,00	0,07	0,13	0,14
Office machines and automatic data processing machines	-0,34	-0,38	-0,34	-0,41	0,23	0,01	-0,26	-0,39
Telecommunications and sound recording apparatus	-0,35	-0,28	-0,46	-0,43	-0,13	-0,13	-0,32	-0,46
Electrical machinery, apparatus and accessories	-0,02	-0,14	-0,09	-0,20	0,12	0,08	-0,04	-0,19
Road vehicles (including air-craft)	0,16	0,23	0,26	0,27	-0,13	-0,11	0,05	0,13
Other transport equipment	-0,17	0,07	0,08	0,21	0,47	0,38	-0,35	-0,10
Prefabricated buildings; sanitary ware	0,07	0,06	0,03	-0,25	-0,30	-0,29	-0,18	-0,47
Furniture, and parts thereof; carpets	0,02	-0,13	-0,13	-0,20	-0,36	-0,24	-0,34	-0,42
Travel goods, handbags and vanity cases	-0,45	-0,57	-0,56	-0,52	-0,68	-0,62	-0,71	-0,75
Articles of apparel and clothing accessories	-0,27	-0,47	-0,36	-0,24	-0,59	-0,49	-0,77	-0,82
Footwear	-0,57	-0,52	-0,44	-0,16	-0,75	-0,77	-0,81	-0,80
Professional, scientific and computing instruments	0,08	0,11	0,06	0,16	0,31	0,35	0,28	0,31
Photographic apparatus, equipment and accessories	-0,15	-0,17	-0,17	-0,17	-0,10	-0,05	-0,03	-0,09
Miscellaneous manufactured articles	-0,08	-0,12	-0,07	-0,13	0,11	0,07	0,13	0,09

Figura 3.2.1-RCAI normalizzato Germania e Usa-Fonte: Elaborazione propria da World Integrated Trade Solutions

La stessa analisi viene effettuata su Turchia e Thailandia e la figura 3.2.2 ci mostra peculiarità sostanziali rispetto all'Italia: entrambe le economie hanno un'intensità di specializzazione particolarmente elevata e una forte radicazione nei confronti dei settori tradizionali a basso uso di capitale, anche se con forti miglioramenti verso alcuni settori

di sviluppo (plastica, gomma e chimica). In queste due economie è molto forte il ruolo delle multinazionali che, a differenza dell'Italia, hanno contribuito all'aumento dell'attrattività in entrata.

		Turkey				Thailand			
RCAI NORMALIZZATO	1990	2000	2010	2020	1990	2000	2010	2020	
Organic chemicals	-0,22	-0,69	-0,72	-0,80	-0,73	-0,27	-0,10	-0,15	
Inorganic chemicals	0,13	-0,68	-0,56	0,03	-0,80	-0,60	-0,45	-0,32	
Dyeing, tanning and co	-0,52	-0,30	-0,06	0,03	-0,62	-0,52	-0,43	-0,24	
Medicinal and pharma	-0,31	-0,56	-0,74	-0,60	-0,79	-0,82	-0,90	-0,87	
Essential oils and resin	0,21	0,17	0,01	-0,01	-0,49	-0,25	0,09	0,04	
Fertilizers (other than	0,28	-0,82	-0,40	-0,20	-0,95	-0,76	-0,80	-0,59	
Plastics in primary form	-0,17	-0,64	-0,52	-0,32	-0,64	0,29	0,29	0,38	
Plastics in non-primary	-0,58	-0,01	0,27	0,32	-0,28	-0,23	-0,20	-0,14	
Chemical materials an	-0,70	-0,64	-0,56	-0,32	-0,24	-0,24	-0,09	0,03	
Leather, leather manu	-0,74	-0,28	-0,19	0,01	0,52	0,34	0,14	0,47	
Rubber manufactures,	-0,15	0,27	0,27	0,30	0,04	0,16	0,53	0,63	
Cork and wood manufa	-0,59	-0,56	0,04	0,10	0,16	0,06	0,05	0,11	
Paper, paperboard and	-0,60	-0,49	-0,12	0,13	-0,79	-0,30	-0,28	-0,16	
Textile yarn, fabrics, m	0,60	0,66	0,60	0,53	0,23	0,07	0,03	-0,20	
Non-metallic mineral	0,16	0,28	0,27	0,29	0,44	0,12	0,09	0,07	
Iron and steel	0,59	0,46	0,45	0,44	-0,64	-0,27	-0,51	-0,55	
Non-ferrous metals	-0,02	-0,19	-0,15	-0,06	-0,54	-0,52	-0,52	-0,25	
Manufactures of meta	-0,25	0,01	0,24	0,25	-0,21	-0,14	0,02	0,04	
Power-generating mac	-0,70	-0,30	-0,17	-0,05	-0,64	-0,18	-0,07	0,02	
Machinery specialized	-0,84	-0,45	-0,25	-0,12	-0,89	-0,73	-0,51	-0,42	
Metalworking machine	-0,71	-0,40	-0,11	0,05	-0,72	-0,56	-0,43	-0,23	
General industrial mac	-0,77	-0,44	-0,25	-0,10	-0,26	-0,06	0,05	0,12	
Office machines and a	-0,92	-0,93	-0,94	-0,95	0,32	0,37	0,43	0,32	
Telecommunications a	-0,23	-0,19	-0,45	-0,67	0,26	0,12	0,02	-0,07	
Electrical machinery, a	-0,54	-0,44	-0,16	-0,32	0,14	0,23	0,13	0,02	
Road vehicles (includi	-0,79	-0,29	0,16	0,23	-0,80	-0,43	0,09	0,16	
Other transport equip	-0,70	0,04	-0,36	-0,07	-0,98	-0,88	-0,51	-0,06	
Prefabricated building	0,06	0,26	0,46	0,26	-0,24	-0,17	-0,40	-0,59	
Furniture, and parts th	-0,67	-0,25	0,08	0,23	0,28	0,15	-0,23	-0,29	
Travel goods, handbag	0,23	-0,26	-0,39	-0,60	0,73	0,57	-0,38	-0,52	
Articles of apparel and	0,83	0,75	0,61	0,54	0,70	0,28	-0,05	-0,10	
Footwear	-0,49	-0,27	-0,35	-0,22	0,64	0,30	-0,23	-0,52	
Professional, scientific	-0,88	-0,83	-0,81	-0,56	-0,75	-0,61	-0,50	-0,31	
Photographic apparatus	-0,96	-0,91	-0,90	-0,87	0,06	0,03	0,28	0,18	
Miscellaneous manufa	-0,66	-0,16	-0,12	0,05	0,34	0,07	0,14	0,00	

Figura 3.2.2- RCAI normalizzato Turchia e Thailandia-Fonte: elaborazione propria da World Integrated Trade Solutions

Per uno studio completo non è sufficiente il solo confronto dell'indice di Balassa; è stato calcolato il coefficiente di correlazione così da verificare in maniera empirica verso che direzione l'export e l'economia italiana si stanno muovendo. Tale coefficiente è uno strumento usato per misurare la forza di una relazione lineare tra due variabili, in questo caso tra l'RCAI normalizzato italiano e delle altre economie.

La formula utilizzata per il calcolo è:

$$(2) \quad r = \text{cov}_{xy} / (\text{var}_x * \text{var}_y)$$

Dove: Cov_{xy} =covarianza di xy Var_x =varianza di x Var_y =varianza di y

L'indice mostra valori compresi tra -1 e 1, più r si avvicina a 0 e più la correlazione lineare è debole (le variabili sono indipendenti), se è positivo le due variabili si muovono parallelamente, viceversa se è negativo.

CORRELAZIONE	1990	2000	2010	2020
ita - ger	-0,11	-0,09	0,12	0,44
ita - usa	-0,65	-0,49	-0,27	-0,50

Figura 3.3.3-Correlazione tra Italia e paesi industrializzati- Fonte: World Integrated Trade Solutions

CORRELAZIONE	1990	2000	2010	2020
ita - tur	0,11	0,46	0,42	0,37
ita - tha	0,58	0,28	-0,04	-0,06

Figura 3.3.4-Correlazione tra Italia e paesi in via di sviluppo- Fonte: World Integrated Trade Solutions

Dall'analisi delle figure 3.3.3 si evince che l'Italia negli anni 90 si muoveva in maniera totalmente differente rispetto alle economie più industrializzate presentando una correlazione molto negativa; oggi si ritrova ad essere ancora molto distante dagli USA, mentre si è fortemente avvicinata al modello commerciale manifatturiero tedesco.

La figura 3.3.4 rivela invece che la correlazione rispetto alle economie in via di sviluppo è più forte: il modello italiano si è mosso parallelamente a quello turco per tutto il periodo con valori sempre positivi e aumentati rispetto al 1990, si sta però allontanando

rispetto ad economie come la Thailandia con cui aveva una forte correlazione che è diventata oggi leggermente negativa.

Dopo una completa analisi dei dati si può quindi concludere che il modello italiano di quest'ultimo periodo è più assimilabile a quello delle economie meno sviluppate anche se con un nuovo lento avvicinamento a paesi moderni più industrializzati.

CAPITOLO 4

COME SI MUOVE L'EXPORT ITALIANO?

4.1 PREZZI, QUANTITÀ E QUALITÀ

Il modello di specializzazione italiano è quindi definito come “anomalo” rispetto agli altri paesi industrializzati e “debole” nei confronti dei paesi emergenti, è stata tuttavia definita l'importanza di specifici fattori diversi dal prezzo nel commercio internazionale, come ad esempio la qualità.

In questo capitolo viene analizzata la direzione che l'export italiano ha preso in questi ultimi anni per testimoniare come, a livello intersettoriale, l'Italia mostri un grado qualitativo relativamente elevato, così da ridimensionare parte delle preoccupazioni relative al declino dell'industria interna.

Come riporta l'articolo “Prezzi e qualità, in che direzione si muove l'export italiano?” preso dal rapporto ICE 2009-2010, andando ad analizzare la composizione dell'export italiano nel recente periodo si osserva un costante aumento del numero di prodotti di specializzazione e del numero di prodotti esportati a prezzi relativamente alti, accompagnato da un aumento ancora più rilevante del peso di tali prodotti sulle esportazioni totali. La quota di export dovuta a prodotti di alta qualità è cresciuta

costantemente in quasi tutti i settori, anche in misura particolarmente rilevante, in primis su tutti nel settore delle calzature che ha subito un riposizionamento molto accentuato. In sintesi, si assiste ad una composizione dell'export accentrato verso l'alta qualità, sia in termini di numero di prodotti, che in termini di valore. Per verificare l'effettiva presenza di questa tendenza verso il miglioramento qualitativo è importante considerare direttamente i movimenti dei singoli prodotti esportati.

La prima osservazione da fare è che il modello rimane sostanzialmente immutato a livello settoriale e persistente a livello di prodotti, i prezzi relativi costituiscono invece, a livello di prodotti, il cambiamento più rilevante. Inoltre, sia tra i settori, che tra i prodotti, la correlazione tra specializzazione e prezzi è divenuta positiva (negli anni 90 era negativa a livello di prodotti). Viene così confermato ciò che è stato precedentemente affermato portando a due principali conclusioni: il riposizionamento è avvenuto a livello intra-settoriale (di prodotto) lasciando sostanzialmente invariati i settori, inoltre il rafforzamento del legame specializzazione-prezzi attribuisce coerenza all'ipotesi di upgrading qualitativo. L'effetto complessivo di questo upgrading è però determinato più dalla numerosità dei prodotti che si muovono verso la direzione qualitativa aumentando simultaneamente specializzazione e prezzi, che dalla forza con cui i singoli beni effettuano tale spostamento. Risulta essere però particolarmente importante specificare che, tale miglioramento qualitativo non si verifica in maniera totalmente omogenea; a fronte di riposizionamenti (aumenti di prezzi relativi e specializzazione) importanti avvenuti nei settori di calzature, bevande e abbigliamento, tale cambiamento non sembra essere particolarmente evidente, ad esempio, nel settore della meccanica, in cui la maggior parte dell'export presenta ancora prezzi inferiori alla media europea.

La figura 4.1.1 rappresenta il caso particolare del settore calzaturiero, tramite l'utilizzo del saldo netto normalizzato, un indicatore compreso tra -1 (assenza di esportazioni) e 1 (assenza di importazioni), calcolato come: $SNN=(\text{export}-\text{import})/(\text{export}+\text{import})$.

Tale indicatore viene calcolato sia in quantità, che in valori, per un periodo di riferimento preso dal 1970 al 2020, per un'adeguata analisi intertemporale.

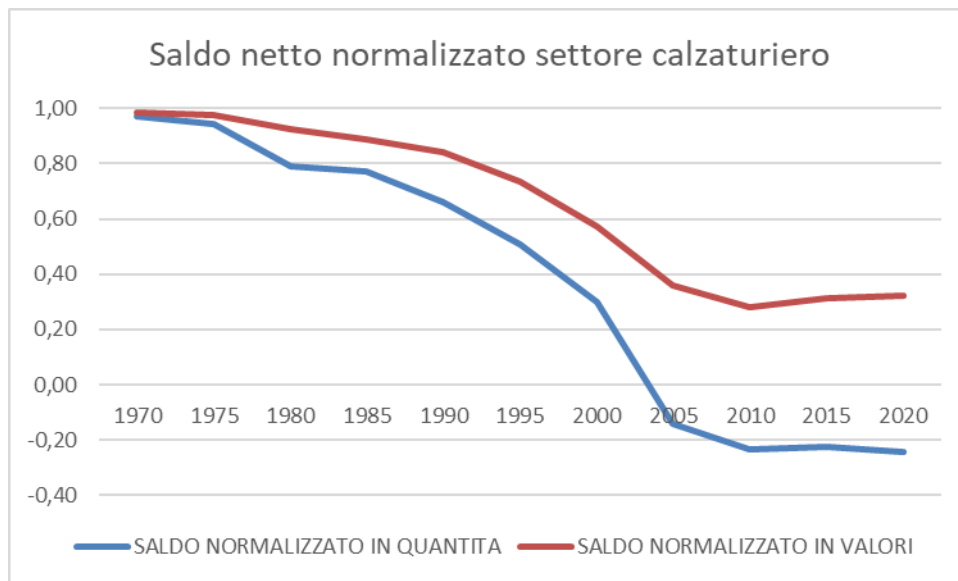


Figura 4.1.1-Saldo normalizzato settore calzaturiero Italia-Fonte: World Integrated Trade Solutions

Il grafico in figura mostra come la situazione sia ampiamente cambiata: negli anni 70 l'indicatore era prossimo a 1, ciò significa che nel settore calzaturiero l'Italia esportava esclusivamente, con una minima quantità di import. Da quel momento in poi entrambi i saldi hanno iniziato a calare costantemente per tutto il periodo, fino a quando nei primi anni del 2000 si è creata una particolare situazione, il saldo in valori si è stabilizzato, quello in quantità è diventato negativo. Ciò significa che, dal 2005 in poi, l'Italia si trova ad essere importatore netta di calzature per quanto riguarda le quantità ed esportatore netta in valore, a dimostrazione dell'importanza della specializzazione e dei prezzi praticati all'interno del settore. Questo scenario è causato e,

contemporaneamente, dimostra la differenza di qualità presente fra i prodotti calzaturieri italiani e quelli dei competitors da cui l'Italia importa.

In sintesi, l'analisi presentata nel paragrafo mostra quindi i recenti sviluppi della specializzazione italiana, in particolare delle esportazioni, mostrando come la nostra industria punti sui vantaggi di specializzazione come centro delle proprie strategie, sia in ambito produttivo, che in ambito di commercio internazionale.

4.2 RECENTI PERFORMANCE

Negli ultimi anni, le grandi dinamiche globali, hanno sottoposto le principali economie a grandi difficoltà, anche di natura economica. La dinamica delle esportazioni italiane si è dimostrata particolarmente robusta a questi shock, sia in termini assoluti, che in termini relativi agli altri esportatori europei. Come riportano i dati raccolti da Confindustria (figura 4.2.1), nonostante il calo del 2020, le vendite italiane all'estero sono cresciute tra il 2019 e il 2022 di circa il 13% (a prezzi costanti), a differenza di una minore crescita spagnola (7,6%) e un crollo tedesco e francese (-2% e -4,6%).

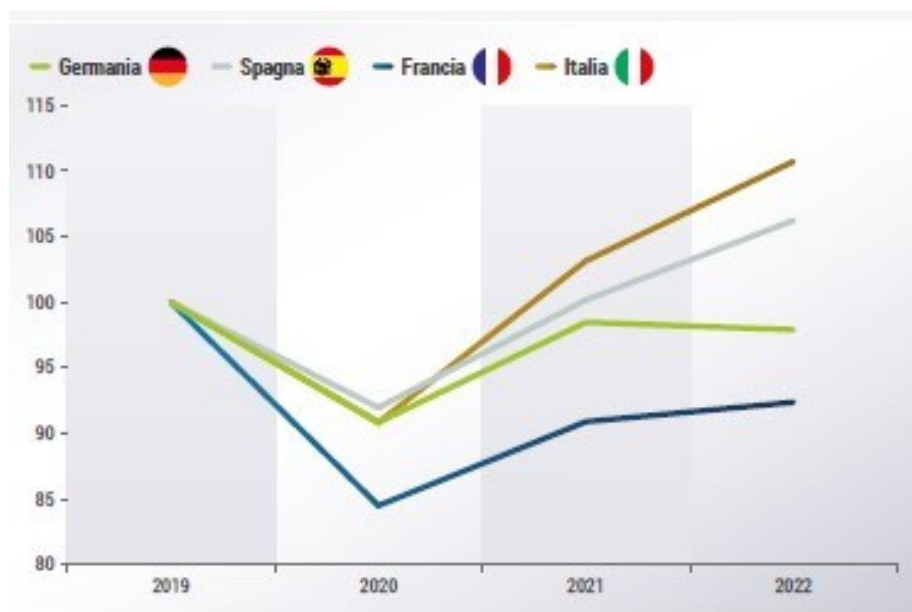


Figura 4.2.1-Export italiano e partners europei-Fonte:centro studi Confindustria su dati ISTAT e Eurostat

Al raggiungimento di questi risultati particolarmente positivi hanno contribuito diversi fattori, che hanno sostenuto la competitività italiana in un contesto internazionale particolarmente complesso. I principali punti di forza della manifattura italiana che hanno aiutato e, daranno la base, alla dinamica dell'export, anche in ottica futura, sono:

-La base manifatturiera: da oltre dieci anni è in atto una forte contrazione dell'industria manifatturiera, accompagnata da un rafforzamento delle medio-grandi imprese attive.

Di queste imprese, quasi tutte esportano, perciò questa ricomposizione dimensionale ha provocato uno spostamento di risorse verso aree più presenti nei mercati internazionali.

-La competitività di costo: nell'ultimo periodo si è registrata una dinamica contenuta del costo del lavoro per unità di prodotto, grazie anche all'aumento di produttività.

-La competitività di qualità: nel lungo periodo è confermato il trend di ricomposizione intra-settoriale dell'export verso prodotti di qualità, tale miglioramento sembra essere più robusto e affermato rispetto a competitors come Germania e Francia.

La figura 4.2.2 riporta la relazione positiva tra qualità e volumi di export manifatturiero, mostrando performance superiori rispetto alle due competitors.

Dai due grafici si ottiene un risultato ben definito a livello settoriale: le aree manifatturiere che sono oggetto di miglioramenti qualitativi relativamente più elevati sono gli stessi che hanno realizzato migliori performance dell'export, in relazione a tedeschi e francesi.

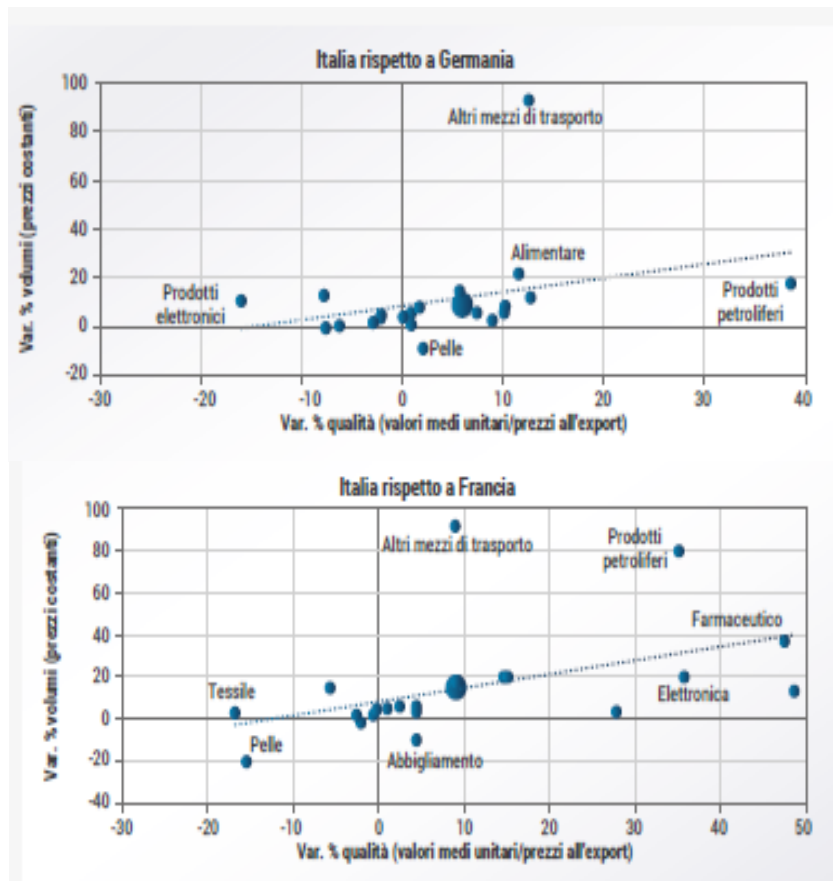


Figura 4.2.2-Export manifatturiero var. %-Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria

CONCLUSIONI

Nella parte conclusiva dell'elaborato si riassumono le considerazioni principali, nate dalla ricerca effettuata. Dopo aver visto e compreso le teorie economiche su cui un determinato paese sceglie come comporre il proprio modello commerciale, si è compreso come funziona quello italiano. Un paese tanto vasto quanto complesso come l'Italia si trova ad essere in una posizione "anomala" rispetto ai suoi simili, ciò avviene per vari fattori, primo fra tutti la composizione strutturale delle industrie interne.

Nonostante ciò, i vantaggi comparati che ha sviluppato negli anni, le permettono di restare ancora oggi tra i paesi più industrializzati del mondo. Lo sfruttamento di economie di scala esterne ha infatti permesso l'aumento della qualità e una forte concentrazione verso la specializzazione in sempre più gruppi di prodotti, così da garantire un rafforzamento commerciale. Nonostante si trovi infatti ad avere un pattern di commercio assimilabile più ai paesi in via di sviluppo, il valore delle esportazioni è di gran lunga superiore alla media europea.

Le performance delle esportazioni italiane sono infine state ottime, in grado di superare con risultati migliori dei diretti competitors le grandi difficoltà economiche degli ultimi anni, grazie soprattutto alla ricostruzione industriale ancora oggi in atto.

Le prospettive economico-commerciali future sono quindi rivolte verso una importante riqualificazione del sistema interno, continuando ad attribuire una forte centralità verso i settori definiti "made in Italy" che da sempre danno grande fama alle esportazioni italiane.

BIBLIOGRAFIA

- Artemi S, Mazzeo E, Proietti A, *l'evoluzione del modello di specializzazione italiana*.
Rapporto ICE
- Epifani P, (1998), *sulle determinanti del modello di specializzazione internazionale dell'Italia*. Liuc Papers n.51 serie economia e impresa.
- Kruman, P, Obstfel, M., Melitz, M. (2023) *Economia Internazionale. Teoria e Politica del Commercio Internazionale*. Pearson Editori
- Marvasi E, (2009-2010). *L'Italia nell'economia internazionale, prezzi e qualità: in che direzione si muove l'export italiano?* Rapporto ICE
- Ottaviano G, Mayer T, (2007) *firm productivity and industry specialisation*. EFIM.
- Pavitt, K. (1984) "Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory". *Research Policy*, 13, pp. 343-373
- Pensa C, Pignatti M, (2023) *Come si spiega l'ottima performance dell'export italiano nonostante i numerosi shock?* Focus n.4, rapporti di previsione, centro studi confindustria.

SITOGRAFIA

- [https://www.treccani.it/enciclopedia/teorema-di-heckscher-ohlin_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/teorema-di-heckscher-ohlin_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/)
- <https://wits.worldbank.org/>
- <https://data.worldbank.org/>
- https://www.jmp.com/it_it/statistics-knowledge-portal/what-is-correlation/correlation-coefficient.html

RINGRAZIAMENTI

L'ultima pagina di questo elaborato la vorrei dedicare ad esprimere alcuni piccoli pensieri per alcune persone che ho avuto accanto in questi tre importantissimi anni universitari e che avrò per il resto della mia vita.

Come prima cosa, sento il bisogno di ringraziare l'università per il percorso che mi ha permesso di intraprendere, i professori, per la professionalità e la formazione che mi hanno offerto e, in particolare, la mia relatrice e insegnante Alessia Lo Turco, per la disponibilità e la cordialità con cui mi ha seguito nella realizzazione di questo lavoro.

Sono grato ai miei amici, vecchi e nuovi, per avermi aiutato a trovare la leggerezza, di cui tanto avevo bisogno, per superare i periodi difficili di questo lungo cammino, tra risate e momenti più felici.

Voglio poi ringraziare la mia famiglia, per avermi spinto a dare il massimo, senza smettere mai di credere in me. Grazie per il sostegno morale ed economico, per avermi permesso di crescere e maturare, contribuendo a raggiungere i miei sogni e obiettivi.

Un grazie speciale va poi alla mia ragazza Angelica che, ormai da tanto tempo, è al mio fianco, pronta ad aiutarmi in ogni momento di bisogno e difficoltà. Grazie di cuore per tutte le volte in cui mi hai fatto capire di non dover mai mollare e di avere le carte in regola necessarie per farcela, questo e tutti i miei futuri successi saranno sempre anche tuoi.

Infine, voglio dedicare un grazie speciale, forse il più importante, a me stesso. Sono grato della mia crescita e della maturità acquisita, con cui ho compreso l'importanza di resistere anche davanti ai momenti duri che la vita ci pone davanti. Felice di uscire da questi 3 anni con un ampio bagaglio culturale e, soprattutto, tante nuove persone al mio fianco. Augurandomi che questo sia solo l'inizio di un grande capitolo della mia vita.