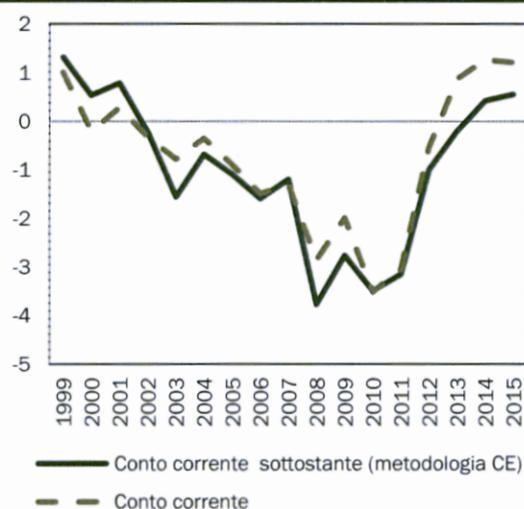


Nel complesso, il risultato positivo delle partite correnti è da considerarsi in larga parte strutturale e legato alla creazione di un *surplus* della bilancia commerciale. Il miglioramento è legato a una sostanziale tenuta delle esportazioni collegata a un aggiustamento permanente del livello delle importazioni. La Figura I.1.4 mostra il livello delle partite correnti e il saldo strutturale; le stime sono state elaborate in conformità con il metodo adottato dalla Commissione europea.

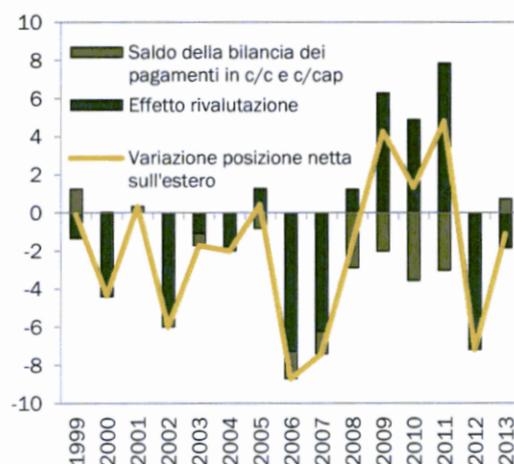
Nonostante il saldo complessivo delle partite correnti e delle partite in conto capitale⁹, la posizione netta sull'estero è peggiorata nel corso degli ultimi anni principalmente in virtù di effetti rivalutazione diventati di segno negativo¹⁰ (Fig. I.1.5) nel corso del biennio 2012-2013. Ciò è presumibilmente avvenuto per una risalita del valore di mercato dei titoli del debito pubblico posseduti dai non residenti e per l'apprezzamento dell'euro che ha ridotto il valore dei titoli in valuta straniera posseduti dagli italiani. Ulteriori effetti negativi, per lo meno di uguale importo, sono improbabili. Il valore della posizione netta sull'estero a fine 2013 risultava pari al -28,9 per cento del PIL. Tale valore resta al di sotto della soglia che lo *Scoreboard* considera indice di una situazione di squilibrio di fondo del Paese (-35 per cento).

FIGURA I.1.4: CONTO CORRENTE VS SOTTOSTANTE (in percentuale del PIL)



Fonte: Elaborazione su dati AMECO.

FIGURA I.1.5: POSIZIONE NETTA SULL'ESTERO, BILANCIA DEI PAGAMENTI E EFFETTI RIVALUTAZIONE (in percentuale del PIL)

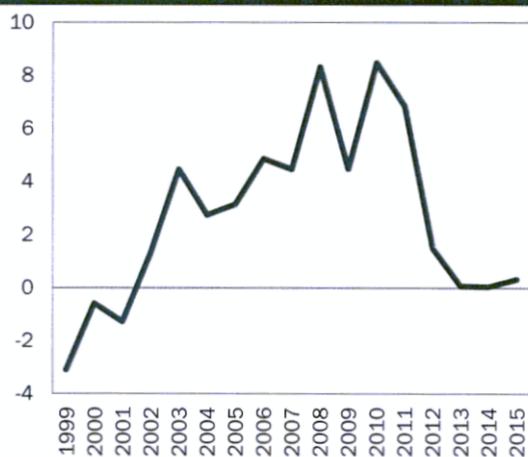


Nota: I dati 2013 della posizione netta sull'estero e dell'effetto rivalutazione sono previsivi.
Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia.

⁹ Insieme le due voci determinano la bilancia dei pagamenti che, congiuntamente agli effetti di rivalutazione, determina le variazioni della posizione netta sull'estero. Il saldo dei movimenti in conto capitale storicamente rappresenta degli andamenti molto contenuti e poco rilevanti ai fini dell'analisi; per questo motivo non è ulteriormente menzionato.

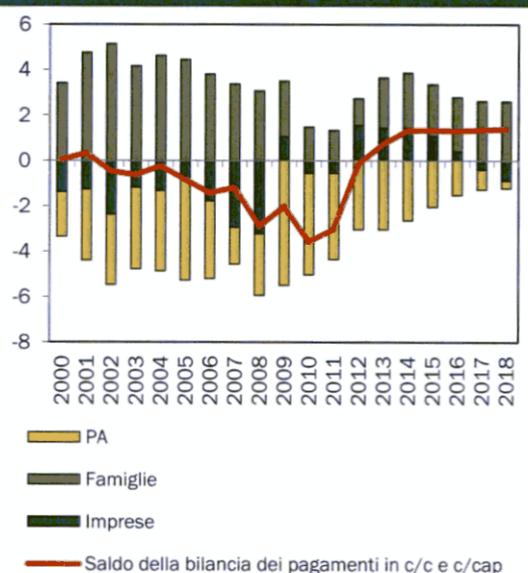
¹⁰ La posizione netta sull'estero mostra un peggioramento sul dato del 2012 rispetto all'informazione fornita lo scorso anno per via di alcune revisioni effettuate dalla Banca d'Italia.

FIGURA I.1.6: TASSO DI CAMBIO EFFETTIVO REALE (variazioni necessarie, %)



Fonte: Elaborazione su dati AMECO e Banca d'Italia.

FIGURA I.1.7: FLUSSI DI RISPARMIO DEI SETTORI ISTITUZIONALI E SALDO DELLA BILANCIA DEI PAGAMENTI IN C/C E C/CAP (in percentuale del PIL)



Nota: I dati relativi al flusso delle famiglie e delle imprese dal 2013 sono previsioni.

Fonte: Elaborazione su dati ISTAT e Banca d'Italia.

Considerato che in proiezione la bilancia dei pagamenti è attesa restare in *surplus* per circa un punto percentuale di PIL, la situazione dei conti con l'estero risulta ampiamente sostenibile e tale da non destare preoccupazioni. Secondo calcoli effettuati in conformità con le metodologie della Commissione il livello attuale del tasso di cambio reale è sufficiente a stabilizzare la posizione netta sull'estero¹¹ (si veda la Figura I.1.6).

La valutazione degli andamenti delle partite correnti può essere riproposta in termini di flussi di risparmio e investimento rilevati dalla contabilità nazionale.

Per definizione, il saldo delle partite correnti equivale allo scostamento tra il risparmio nazionale lordo e l'investimento lordo degli operatori economici nazionali (famiglie, imprese e settore pubblico). L'ulteriore miglioramento delle partite correnti conseguito nel 2013 è rispecchiato da i seguenti fattori: aumento del risparmio del settore privato, stabilizzazione del risparmio negativo pubblico e ulteriore flessione degli investimenti totali.

In prospettiva le previsioni del governo incorporano una stabilizzazione del risparmio privato e un graduale miglioramento del risparmio pubblico, derivante in parte da maggiori introiti fiscali legati alla chiusura dell'*output gap* e per la restante parte dalle rimanenti, contenute, misure di

consolidamento. Il maggiore risparmio consentirà un aumento degli investimenti mantenendo in attivo il saldo delle partite correnti.

¹¹ Le Figure I.1.4 e I.1.6 sono realizzate applicando la metodologia della Commissione europea, per la quale si rimanda al contributo di M. Salto e A. Turrini, 'Comparing alternative methodologies for real exchange rate assessment', *European Economy - Economic Papers* 427, European Commission, 2010.

La Figura I.1.6 mostra il cambiamento richiesto al tasso di cambio reale di equilibrio (REER) per colmare il gap tra il valore dell'*underlying current account* (il conto corrente depurato dagli effetti del ciclo economico e dal ritardo nell'aggiustamento dei volumi di scambio a cambiamenti del REER) e un valore desiderato, pari a quello che stabilizza la posizione netta sull'estero.

Flussi finanziari e sostenibilità di breve periodo della posizione con l'estero

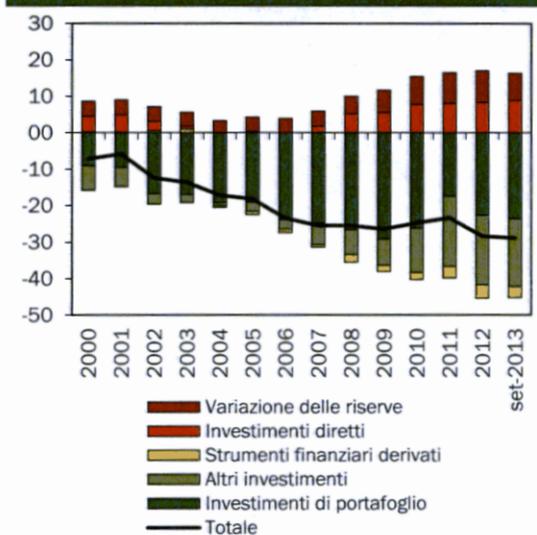
I dati provvisori relativi ai flussi del conto finanziario della bilancia dei pagamenti per l'intero anno 2013 segnalano un miglioramento nei principali aggregati. In particolare, nel corso del 2013 si è registrato un recupero degli investimenti diretti esteri in Italia; inoltre, gli investimenti di portafoglio effettuati da investitori internazionali hanno superato gli investimenti in titoli esteri effettuati da residenti per circa 10 miliardi. Al contempo, gli investitori Italiani hanno ripreso a effettuare acquisti netti positivi di titoli esteri. Questi dati, congiuntamente alla riduzione degli spread con i principali paesi dell'area dell'euro, sembrano suggellare una decisa inversione rispetto alle tendenze in atto fino alla prima metà del 2012. A settembre 2013 la posizione netta sull'estero era pari a circa -450 miliardi (-28,9 per cento del PIL), sostanzialmente invariata rispetto a dicembre 2012. Dai dati disaggregati per tipologia di attività finanziarie, a settembre 2013 si rilevano posizioni nette negative negli investimenti di portafoglio (-23,6 per cento del PIL), negli altri investimenti (-18,4 per cento del PIL) e negli strumenti derivati (-3,1 per cento del PIL) solo parzialmente compensate da posizioni nette positive in investimenti diretti (8,9 per cento del PIL) e riserve (7,4 per cento del PIL). Il mix di posizioni debitorie e creditizie nei confronti dell'estero è tale da non suscitare preoccupazioni in termini di sostenibilità di breve periodo in caso di turbolenze finanziarie.

Una prima valutazione circa la sostenibilità del debito estero dell'Italia può essere svolta sulla base della composizione dello stesso per durata degli strumenti finanziari rappresentativi: una maturità corta del debito estero espone il Paese a elevate esigenze di rifinanziamento rendendo meno sostenibile il debito estero. Da questo punto di vista non emergono particolari elementi di criticità per l'Italia. Sulla base delle ultime statistiche diffuse dalla Banca d'Italia, la percentuale di debito estero di breve termine (con una scadenza inferiore all'anno), dopo aver registrato un incremento nel 2012, si è stabilizzata intorno al 30 per cento del debito estero complessivo.

Un ulteriore elemento di analisi si desume dalla frazione di debito pubblico detenuto da investitori non residenti, che si caratterizzano per una maggiore reattività al quadro economico.

Anche sotto tale profilo non emergono criticità: nell'ultima parte del 2013 l'incidenza del debito della Pubblica Amministrazione detenuto da non residenti si attestava intorno al 34-35 per cento del debito complessivo.

POSIZIONE PATRIMONIALE NETTA SULL'ESTERO PER STRUMENTO DELL'ITALIA (in percentuale del PIL)



Fonte: Banca d'Italia.

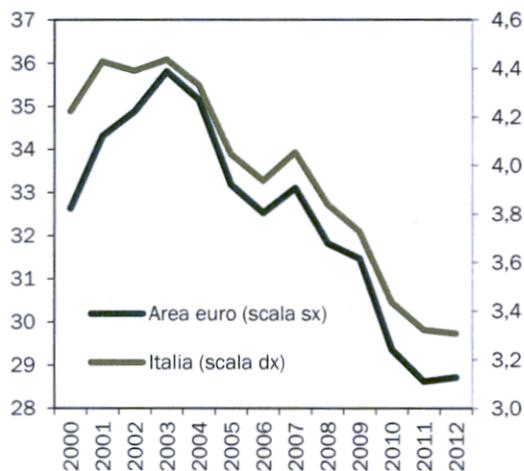
Esportazioni e competitività

Il comportamento delle esportazioni è dettato dall'andamento della domanda mondiale e dalla capacità di competere sui mercati internazionali. Una misura sintetica utilizzata per monitorare la competitività dei paesi europei e la loro capacità di esportare è data dalla quota di mercato nel commercio internazionale. Questa misura è monitorata all'interno dello *Scoreboard* utilizzato nell'*AMR*.

La quota italiana si è ridotta del 18,4 per cento nei cinque anni che terminano nel 2012 (dati 2013 non ancora disponibili). Fra il 2001 e il 2012 la quota dell'Italia sul totale del commercio mondiale è scesa infatti dal 4,4 per cento al 3,3 per cento¹². Tuttavia i dati più recenti segnalano una stabilizzazione della quota dell'Italia, iniziata già nel 2011.

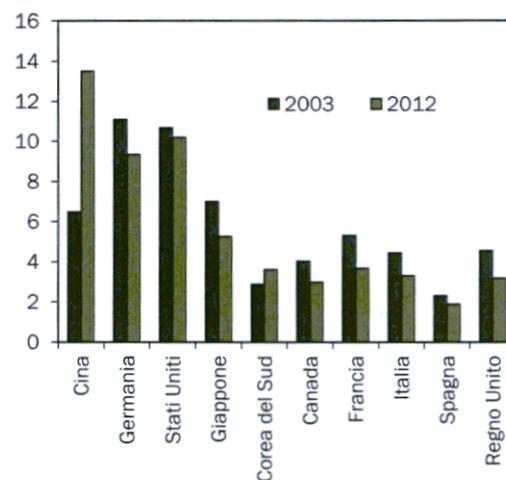
All'inizio del campione, nel triennio 2001-2003, la quota di mercato dell'Italia sul commercio mondiale si è attestata mediamente al 4,4 per cento, mentre nel triennio 2010-2012 tale valore è sceso al 3,4 per cento. Nello stesso arco temporale la quota di mercato dell'area dell'euro nel suo complesso è passata dal 35,0 per cento al 28,9 per cento. La variazione delle quote italiane presenta un profilo simile anche se risulta - in termini di variazione percentuale - peggiore rispetto alla media dei Paesi dell'area dell'euro (Figura I.1.8). Ciò nonostante è da osservare (Figura I.1.9) che, tra i paesi OCSE, l'Italia presenta una riduzione delle quote che si colloca in una fascia intermedia (circa -25 per cento), insieme al Canada e al Giappone. Gli Stati Uniti hanno registrato la flessione più contenuta (-5,0 per cento); in crescita la quota della Corea. Da sottolineare che la Cina, migliore tra i paesi emergenti, ha più che raddoppiato la propria quota.

FIGURA I.1.8: QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA NEL COMMERCIO MONDIALE (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati UN-Comtrade.

FIGURA I.1.9: QUOTE DI MERCATO SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI DI MERCI (valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati UN-Comtrade.

Nel periodo in esame si sono registrati dei cambiamenti nella composizione delle esportazioni, al cui interno scende la percentuale di beni tradizionalmente associati alle produzioni *made in Italy*. Il totale dei settori abbigliamento, cuoio e calzature, tessile e mobili è passato dal 22 per cento circa nel 2000 a una percentuale del 15 per cento nel 2012. Il peso della meccanica¹³ è rimasto invece

¹² I dati utilizzati nell'analisi che segue sono di fonte Comtrade, il database statistico delle Nazioni Unite. La quota di mercato dell'Italia è calcolata come rapporto fra le esportazioni nazionali e le esportazioni mondiali, valutate a prezzi correnti.

¹³ Si fa riferimento ai settori dei prodotti in metallo, delle apparecchiature e dei macchinari elettrici, della produzione di veicoli, ottenuti riaggregando i dati di fonte UN-Comtrade.

preponderante, rappresentando stabilmente circa il 50 per cento del totale dell'*export* italiano.

La ricomposizione è il risultato, pur nell'ambito di una generale perdita di quote di mercato, di diversi andamenti settoriali all'interno del commercio mondiale. Sotto tale aspetto, si rileva che le dinamiche della domanda mondiale non sono state particolarmente sfavorevoli per l'*export* italiano con la sola eccezione del tessile che è un settore di specializzazione e che nel periodo in esame ha registrato una significativa diminuzione del suo peso sul complesso degli scambi mondiali in valore.

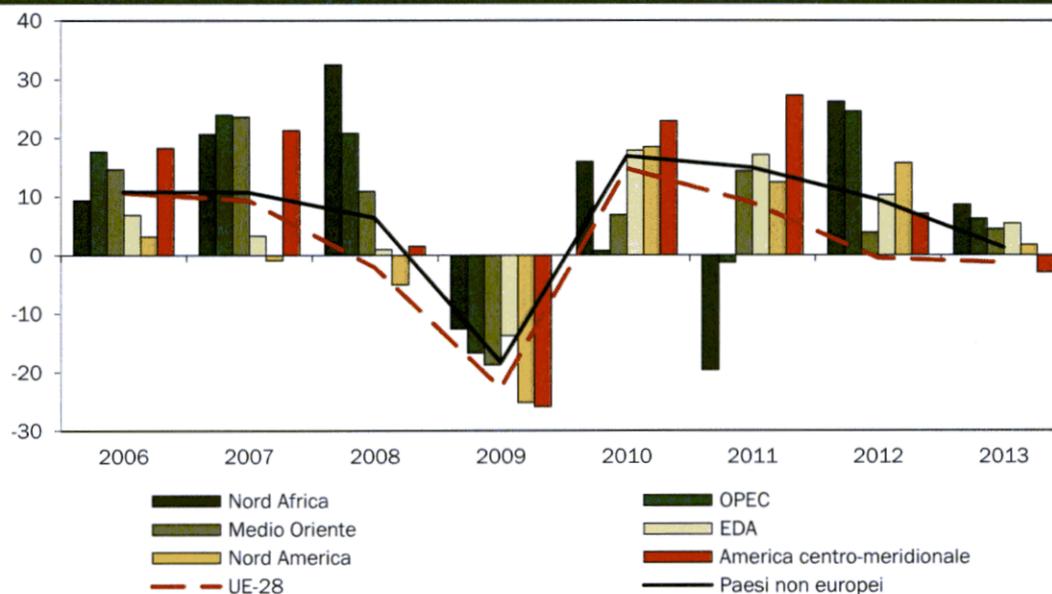
Passando a esaminare le quote dell'Italia nei singoli settori¹⁴, fra il 2000 e il 2012 le perdite maggiori si sono registrate nel tessile, dove la quota è diminuita di oltre il 30 per cento, e nel comparto della gomma e plastica - con una riduzione di circa il 25 per cento. Flessioni meno pronunciate comprese fra il 15 per cento e il 25 per cento - si sono registrate nell'alimentare, nel chimico-farmaceutico, nei prodotti in metallo, nella meccanica e nella produzione di veicoli. Una possibile spiegazione della perdita di quote in settori così rilevanti è legata a un *mix* di prodotti di esportazione simile a quello di alcune economie emergenti¹⁵. Questa parziale sovrapposizione avrebbe accelerato la naturale tendenza alla riduzione, peraltro comune a tutti i paesi di non recente industrializzazione. La piena apertura agli scambi di numerose categorie di prodotti ha aumentato le pressioni competitive a cui sono state sottoposte le esportazioni italiane.

I dati relativi al biennio 2011-2012 segnalano comunque che nei settori più rilevanti si è sostanzialmente interrotta la caduta della quota nel commercio mondiale. Fra il 2010 e il 2012 la quota dell'Italia è rimasta stabile in tre dei sei principali settori di esportazione, mentre si continuano a registrare tendenze sfavorevoli nei comparti della produzione di veicoli e nell'alimentare.

Nel frattempo è migliorata la capacità italiana di riorientare il proprio export verso destinazioni caratterizzate da una maggiore crescita economica. I dati disaggregati per area geografica di destinazione confermano che nel periodo 2006-2013 le esportazioni verso i paesi non appartenenti all'Unione europea sono sistematicamente cresciute a tassi superiori a quelli registrati per il commercio intra-UE.

¹⁴ Si fa riferimento alla variazione della media mobile a cinque anni della quota di mercato dell'Italia.

¹⁵ Per maggiori dettagli si veda il seguente documento: *European Commission, EUROPEAN ECONOMY, Occasional Papers No. 107, July 2012, Macroeconomic imbalances - Italy.*

FIGURA 1.1.10: ESPORTAZIONI DELL'ITALIA PER PAESE E AREA GEOGRAFICA (variazioni percentuali)

Nota: EDA è l'acronimo di Economie Dinamiche dell'Asia. Tale aggregato comprende i seguenti Paesi asiatici: Singapore, Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong, Malaysia e Thailandia.

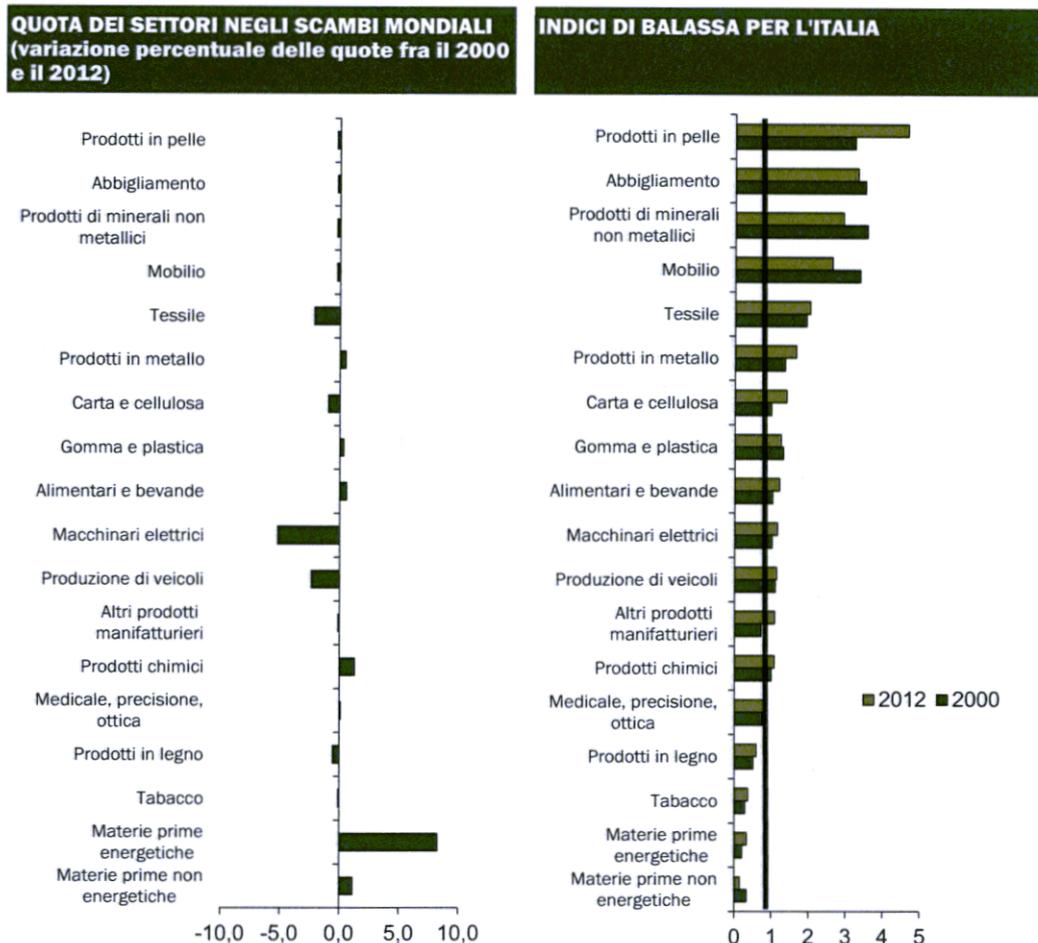
Fonte: ISTAT.

Nonostante la riduzione della quota di mercato dell'Italia,, l'analisi *Shift and Share* mostra che, dal 2010, si è determinato un migliore orientamento sia in termini merceologici sia di destinazione geografica delle esportazioni italiane. Tale risultato rende, pertanto, più ottimisti per le prospettive future del settore estero.

FOCUS Quote sul commercio internazionale per categorie di prodotto, mercati di sbocco e specializzazione produttiva

Per effettuare un'analisi della specializzazione produttiva dell'Italia è stato calcolato l'indice di Balassa¹⁶ relativo alle esportazioni settoriali nel 2000 e nel 2012. L'analisi segnala alcuni cambiamenti nel periodo in esame, che tuttavia non modificano qualitativamente i tratti generali del modello di specializzazione produttiva. In dettaglio, fra il 2000 e il 2012 si rileva un incremento del grado di specializzazione nei prodotti in pelle e in metallo, mentre è diminuito l'orientamento produttivo nei settori dell'abbigliamento, dei prodotti di minerali non metallici e nel mobilio. Attualmente l'Italia dispone di vantaggi comparati elevati – rivelati dalla specializzazione industriale - nei prodotti in pelle, nell'abbigliamento, nei prodotti di minerali non metallici, nel mobilio, nel tessile e nei prodotti in metallo.

¹⁶ L'indice di Balassa del Paese *i* nel settore *j* misura il grado di specializzazione del Paese *i* nella produzione del *j*-esimo prodotto ed è definito come il rapporto fra la quota delle esportazioni del Paese *i* nel settore *j* e l'analoga quota calcolata a livello mondiale. Un indice maggiore di 1 indica una specializzazione, mentre un indice minore 1 indica assenza di specializzazione.

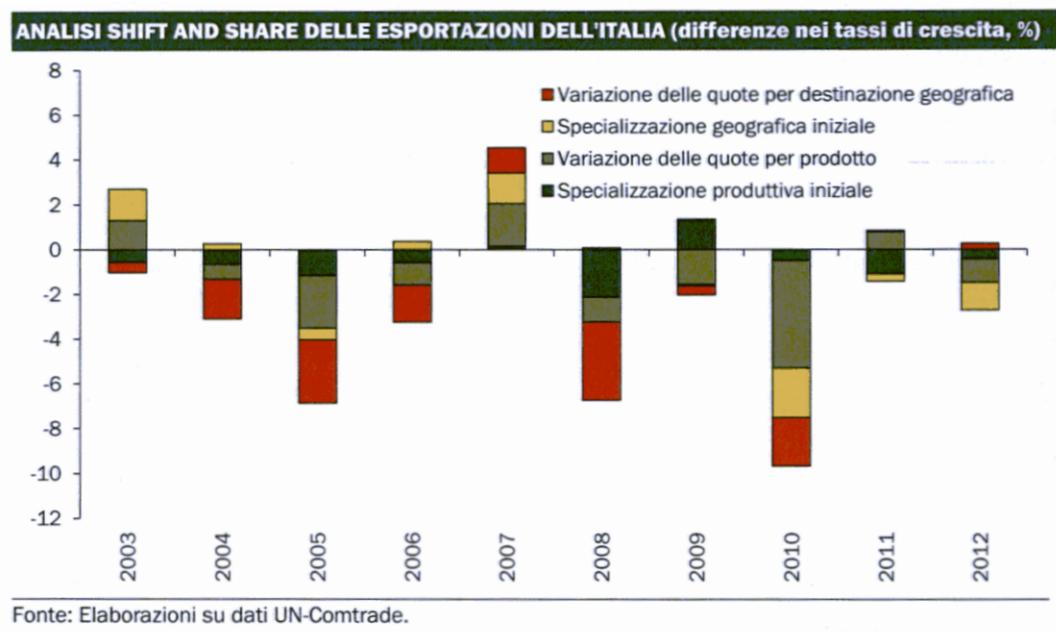


Fonte: Elaborazioni su dati UN-Comtrade.

È possibile effettuare un'analisi più rigorosa misurando separatamente il contributo della specializzazione produttiva e della specializzazione geografica alla dinamica dell'export italiano. La metodologia *Shift and Share*¹⁷ permette di scomporre il differenziale fra il tasso di crescita delle esportazioni italiane e il tasso di crescita della domanda mondiale in quattro componenti: specializzazione produttiva iniziale, cambiamento nella specializzazione produttiva, localizzazione geografica iniziale, cambiamento nella localizzazione geografica. La scomposizione fa emergere delle evidenze interessanti. In primo luogo si rileva che, contrariamente a quanto generalmente ipotizzato, la specializzazione produttiva dell'Italia non ha giocato il ruolo principale nella riduzione delle quote. Sono invece quantitativamente importanti gli effetti dovuti alle perdite di quote sulle singole categorie di prodotto e all'interno dei mercati di sbocco (dato il posizionamento iniziale dell'Italia). Questa componente della erosione delle quote rimanda alla questione del parziale spiazzamento delle produzioni italiane da parte delle economie emergenti, in particolare dalla Cina. Fino al 2010 si osserva anche un rilevante contributo negativo della variazione delle quote per destinazione geografica. La specializzazione geografica iniziale acquisisce un peso di rilievo solamente nel corso degli ultimi tre anni oggetto di analisi (2010-2012), nel momento in cui

¹⁷ Si veda *European Commission (2012), Macroeconomic Imbalances - Italy, European Economy, Occasional Papers n° 107*.

amplia il divario di domanda tra i mercati di sbocco europei e quelli extraeuropei. La scomposizione in esame inoltre evidenzia che nel biennio 2011-2012 l'economia italiana ha migliorato la capacità di orientamento dell'export sotto il profilo merceologico e, in misura maggiore, dal punto di vista geografico. Quest'ultimo aspetto segna una discontinuità rispetto al periodo precedente e suggerisce l'acquisizione di una maggiore capacità di riorientare le esportazioni verso mercati a maggiore crescita.



Nel confronto con le principali economie avanzate, l'Italia si caratterizza per una struttura delle esportazioni basata in misura relativamente elevata su catene del valore interne. Sulla base degli ultimi dati resi disponibili dall'OCSE e da OMC¹⁸, in Italia nel 2009 il contenuto domestico del valore aggiunto delle esportazioni si attestava all'80 per cento, circa 5 punti percentuali al di sopra della media dell'area OCSE e sostanzialmente stabile rispetto all'inizio degli anni 2000. La peculiarità della struttura produttiva italiana probabilmente riflette anche diverse caratteristiche dei modelli prevalenti d'internazionalizzazione delle imprese. Non sono mancati gli investimenti all'estero da parte di imprese italiane, tuttavia i dati citati suggeriscono che rispetto alla scelta di integrare la produzione, nel complesso, ha prevalso l'ottica di acquisire o costituire impianti in modo da effettuare completamente all'estero il ciclo produttivo. Se da un lato esistono margini per una maggiore integrazione nelle catene globali del valore da parte delle produzioni nazionali, dall'altro occorre ricordare che l'esportazione di beni intermedi è stata una delle categorie che meno ha sofferto della crisi.

¹⁸ OECD/WTO *Trade in value added indicators*, http://www.oecd.org/sti/ind/TiVA_ITALY_MAY_2013.pdf.

Internazionalizzazione delle imprese e accesso a nuovi mercati¹⁹

Per orientare la capacità italiana sui mercati più dinamici sono stati offerti strumenti innovativi per superare la dimensione medio piccola che caratterizza il tessuto imprenditoriale italiano.

Azioni adottate dal Governo nel 2013: i) Strategia 'Destinazione Italia': Pacchetto di misure per rendere il Paese più attrattivo nei confronti degli investitori esteri e per migliorare le condizioni di impresa per tutti gli operatori. Il piano si articola su tre direttrici: a) attrazione, b) promozione, c) accompagnamento; ii) Ruolo centrale di INVITALIA: coordinamento per l'implementazione delle politiche di attrazione degli investimenti; iii) Protezione del *Made in Italy*: Consiglio Nazionale Anticontraffazione insediato a febbraio 2014; iv) Supporto Camere di Commercio: certificazione, anche in lingua inglese, dei documenti necessari per l'installazione all'estero di un'impresa; v) Supporto SIMEST per installazione all'estero e l'*export*: finanziamenti agevolati per i programmi di inserimento sui mercati esteri e contributi in c/interessi per favorire le esportazioni di beni di investimento; vi) Piano *export* per le Regioni della Convergenza: promozione dei prodotti e servizi sui mercati internazionali (PON Ricerca e Competitività 2007-2013); v) Consorzi per l'internazionalizzazione: sostegno allo svolgimento di specifiche attività promozionali per l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

Azioni in programma per il 2014: i) Potenziamento del sistema di garanzie dello Stato in favore di operazioni di *export* e internazionalizzazione; ii) Estensione del numero di settori e mercati oggetto dell'attività di promozione dell'ICE; iii) *Voucher* per l'assunzione di *export manager* temporanei; iv) Rafforzamento del coordinamento tra ICE e Camere di Commercio; v) Rafforzamento del supporto di INVITALIA; vi) Attuazione del Programma Destinazione Italia.

La competitività di prezzo e i costi delle imprese

Nell'ambito della procedura per gli squilibri macroeconomici la competitività di prezzo è misurata dal tasso di cambio effettivo reale (REER) calcolato sull'indice armonizzato dei prezzi al consumo (IPCA). Questo è uno degli indicatori per i quali è segnalata per l'Italia una criticità all'interno dello *Scoreboard*²⁰. Tuttavia la soglia critica individuata ha perso significatività; molti paesi dell'area dell'euro hanno superato la soglia con l'apprezzamento delle rispettive valute. Il REER basato sul CLUP è invece utilizzato nelle analisi sui movimenti dei prezzi relativi all'interno dell'area dell'euro fornendo delle indicazioni poco favorevoli per l'Italia.

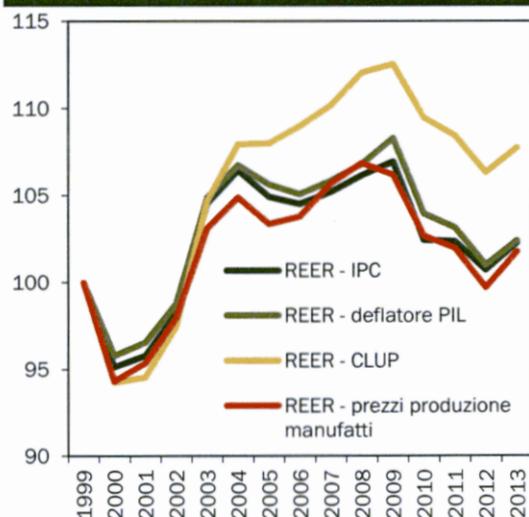
Ad esempio, nei confronti della Germania, si riscontra una perdita di competitività di circa il 25 per cento a partire dal 2000. Il costo del lavoro per unità di prodotto tuttavia non tiene in considerazione pienamente dei costi di produzione ignorando, per esempio, il costo di ammortamento del capitale, i costi dei beni intermedi, delle materie prime, dell'energia e i margini di profitto. L'indice dei prezzi alla produzione (IPP) è da considerarsi, invece, una migliore approssimazione dei prezzi dei beni esportati poiché il paniere sottostante include

¹⁹ Per maggiori dettagli si rinvia al par. II.15 'Competitività e internazionalizzazione delle imprese' della seconda parte del PNR.

²⁰ Il principale elemento di criticità che caratterizza il PPI è che non include i prezzi dei servizi che sono ora rilevanti per il commercio internazionale.

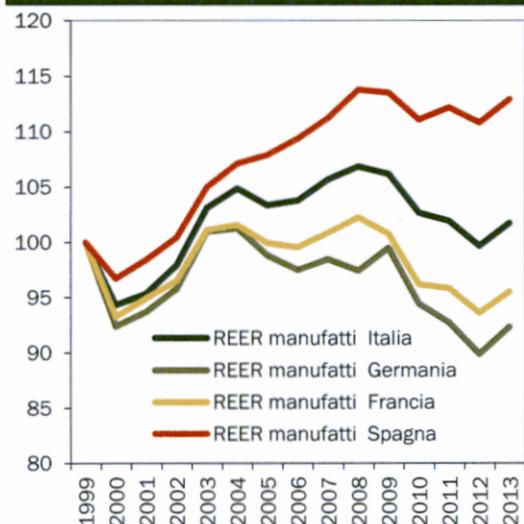
un'ampia gamma di prodotti industriali esposti alla concorrenza internazionale. Utilizzando questa misura il differenziale si riduce al 9 per cento.

FIGURA I.1.11: TASSI DI CAMBIO EFFETTIVO REALE (1999=100)



Fonte: ISTAT.

FIGURA I.1.12: REER CALCOLATO CON L'INDICE DEI PREZZI ALLA PRODUZIONE (1999=100)

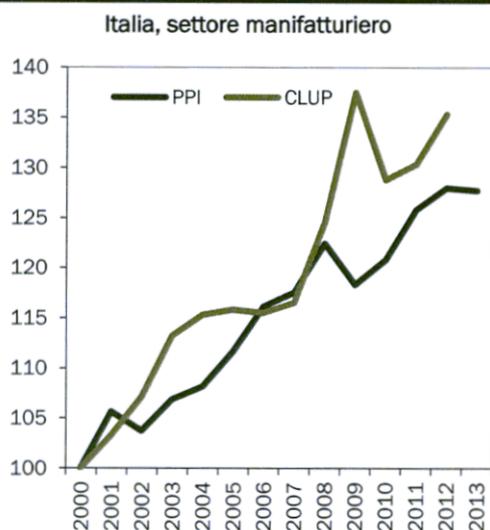


Fonte: Elaborazioni su dati ISTAT.

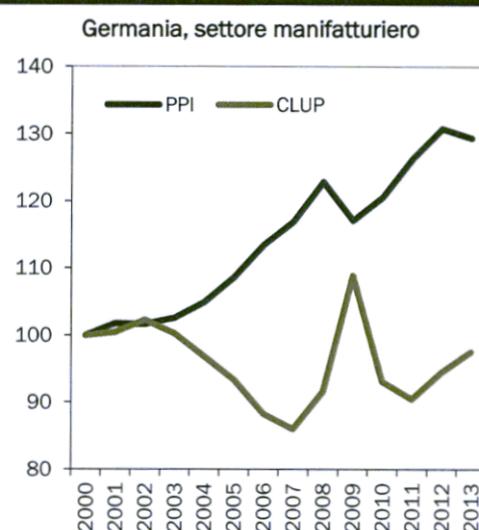
Colpisce la diversa indicazione che proviene dai due indicatori di competitività. Occorre rilevare che il comportamento dei prezzi alla produzione italiani ha avuto una dinamica molto simile a quella del costo del lavoro per unità di prodotto; i dati del settore manifatturiero mostrano una relazione stabile e di lungo periodo. La quota dei redditi sul valore aggiunto del settore manifatturiero è aumentata lievemente ma non ha subito, a meno degli incrementi del 2012-2013 legati all'effetto composizione della forza lavoro, rilevanti mutamenti. Ciò confermerebbe una struttura sostanzialmente stabile nella composizione dei costi relativi dei diversi fattori della produzione, confermata ad esempio dalle tavole Input-Output (I-O)²¹, collegandosi anche con le evidenze appena riportate sul contenuto immutato di beni esteri nei beni esportati. I dati per la Germania mostrano, invece, una divergenza tra l'andamento del costo del lavoro nel manifatturiero e l'indice dei prezzi alla produzione²².

²¹ Dalle tavole *Input-Output* di fonte ISTAT risulta che nel settore manifatturiero dal 2000 al 2010 i consumi intermedi passano da 70 al 75 per cento del totale della produzione; i redditi sono rimasti stabili al 14 per cento sul totale della produzione.

²² Effettivamente in Germania si osservano maggiori discontinuità rispetto all'Italia. Innanzitutto, nel settore manifatturiero, la quota dei redditi sul valore aggiunto è scesa dal 72 del 2000 al 66 per cento nel 2013. Il peso del costo del lavoro all'interno dei costi di produzione si è ridotto anche perché la Germania è uno dei paesi europei che avviato una maggiore integrazione in termini di produzione, tipicamente tramite maggiori importazione di beni intermedi, con gli altri paesi europei e in particolar modo con i paesi limitrofi. In termini di competitività di prezzo, in questo caso misurata dai prezzi della produzione, la Germania avrebbe perso una parte dei vantaggi provenienti dalla dinamica molto contenuta, e spesso negativa, dei costi di lavoro per unità di prodotto. Tuttavia è facilmente possibile che i due fenomeni siano collegati e che i rilevanti incrementi di produttività del lavoro registrati in Germania siano anche il risultato dei cambiamenti intrapresi nella struttura della produzione.

FIGURA I.1.13: ITALIA - COSTO UNITARIO DEL LAVORO E PREZZI ALLA PRODUZIONE

Fonte: AMECO e Eurostat.

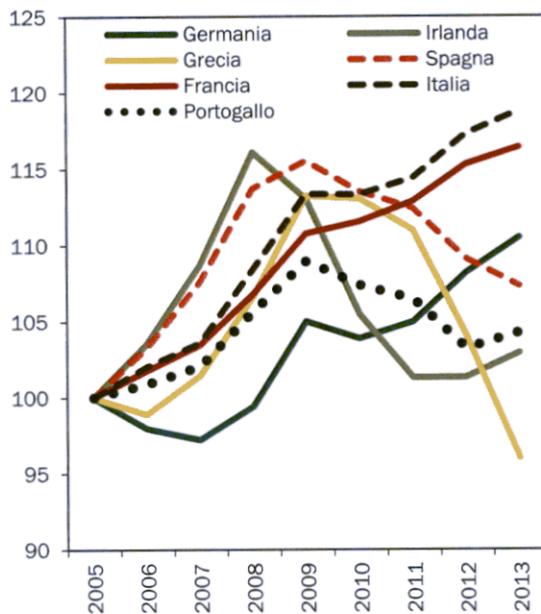
FIGURA I.1.14: GERMANIA - COSTO UNITARIO DEL LAVORO E PREZZI ALLA PRODUZIONE

Fonte: AMECO e Eurostat.

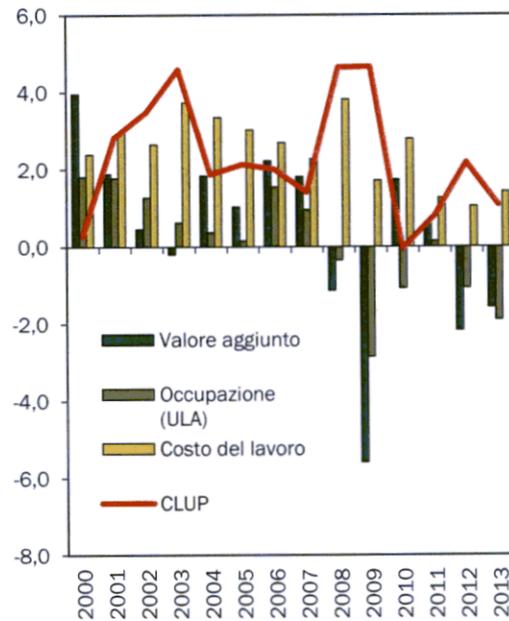
Per quanto l'indice basato sui prezzi della produzione sia una misura più completa, il segnale proveniente dal REER misurato in termini di CLUP non può essere ignorato. Fino ai primi anni novanta l'Italia era competitiva rispetto ai principali *partner* commerciali. Dalla seconda metà degli anni novanta il differenziale del costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) italiano rispetto ai principali *partner* commerciali si è ampliato, prevalentemente per crescenti problemi di produttività. È importante notare che in Italia nella prima parte della scorsa decade il costo del lavoro ha mostrato un *trend* sostanzialmente in linea con i principali *partner* commerciali. A seguito della crisi è aumentata la moderazione salariale, ma non si è verificato un declino nominale come quello fatto segnare da Grecia, Spagna, Irlanda e Portogallo. Il costo del lavoro per unità di prodotto per questi paesi è declinato; anche se in maniera prevalente per un recupero di produttività associato a una drastica riduzione dell'occupazione. In Italia la riduzione dell'occupazione è stata in media meno pronunciata rispetto al calo del PIL.

Nell'ultimo triennio si registra comunque una moderazione della dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto e la tendenza si accentuerà con la ripresa della crescita economica; le variazioni congiunturali relative al 2013 forniscono già un deciso segnale in tal senso²³. Inoltre, nel corso dell'anno si sono accentuati i fenomeni di aggiustamento del mercato del lavoro.

²³ In termini annuali la tendenza non è visibile a causa del trascinamento ereditato dal 2012.

FIGURA I.1.15 - COSTO UNITARIO NOMINALE DEL LAVORO (2005=100)

Fonte: AMECO.

FIGURA I.1.16 - COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO (variazioni percentuali)

Fonte: ISTAT.

Per l'analisi della dinamica salariale, è importante tenere in considerazione anche gli effetti 'composizione' della forza lavoro: durante la crisi, il calo dell'occupazione ha colpito soprattutto i lavoratori meno qualificati e a termine, le cui retribuzioni sono in genere più basse; inoltre, le recenti riforme pensionistiche hanno aumentato l'età pensionabile prolungando la permanenza nel mercato del lavoro di occupati della fascia d'età oltre i 50 anni, caratterizzati da un salario più alto. In assenza di questi fattori si sarebbe registrata una crescita del salario unitario ancora inferiore.

Un altro aspetto che ha contribuito a frenare la discesa dei salari è la contrattazione collettiva, che si basa su accordi triennali. Negli ultimi tre anni tuttavia il *wage-drift* (la differenza tra retribuzioni contrattuali per dipendente e quelle effettive) è stato negativo, segnalando anche una minore reattività delle prime al ciclo economico.

In ogni caso, più che a contenere ulteriormente la dinamica salariale a livello macroeconomico - ormai estremamente ridotta - dalle istituzioni europee proviene l'invito a ridurre il grado di centralizzazione della contrattazione incrementando il legame tra salario corrisposto a livello d'impresa e produttività e migliorando l'efficienza allocativa dell'economia.

Posto che i Governi Italiani sono già intervenuti in materia tramite degli appositi incentivi²⁴, va osservato che è comunque in atto un processo di maggiore allineamento tra salario e produttività. Ciò si riscontra analizzando il comportamento dei salari di fatto a livello settoriale, come evidenziato anche da

²⁴ In particolare, la L. 228/2012 (Legge di Stabilità 2013) ha prorogato per il triennio 2013-2015 le agevolazioni fiscali per i premi di produttività. Inoltre, dal 2012 le somme corrisposte dai contratti di secondo livello per incrementi di produttività beneficiano in via permanente di sgravi contributivi (L. 92/2012). L'articolo 8 del D.L. 138/2011, convertito in L. 148/2011, stabilisce specifiche deroghe al contratto collettivo nazionale.

recenti analisi²⁵. Infatti, la moderazione salariale degli ultimi anni ha interessato in maggior misura il settore pubblico e quello dei beni o servizi *non-tradable*: i salari del pubblico impiego sono stati ‘congelati’ per al 2010 fino a tutto il 2014²⁶ e il settore *non-tradable* si è adeguato a dinamiche meno favorevoli di produttività rispetto al settore *tradable*. La dinamica dei salari del settore manifatturiero è stata invece più accentuata. La scomposizione tra imprese manifatturiere, esportatrici e non, evidenzia che la crescita salariale è stata maggiore nelle imprese esportatrici dove però sono maggiori i guadagni di produttività.

Un altro elemento che contribuisce in maniera decisiva al costo del lavoro è il carico fiscale e contributivo. L'Italia presenta uno dei livelli più alti in Europa. Una riduzione di questa componente darebbe un giovamento immediato alla competitività delle imprese.

In termini di competitività, il nostro sistema produttivo risulta sicuramente gravato da altri costi. In primo luogo gioca un ruolo rilevante l'eccessiva dipendenza dalle importazioni di energia.

FOCUS Il prezzo e il costo dell'elettricità e del gas naturale per i consumatori industriali

Il prezzo dell'energia è uno dei fattori cardine della competitività di un paese e delle sue imprese. Analizzando il livello dei prezzi dell'elettricità e del gas naturale per i consumatori industriali italiani, emerge un quadro piuttosto articolato. Per quanto riguarda il mercato all'ingrosso, si osserva che a partire dal 2012 i prezzi sul mercato del gas naturale italiano si sono allineati ai livelli osservati nei principali *hub* europei. Tale andamento è il risultato di interventi quali la separazione di SNAM Rete Gas dall'ENI, l'introduzione di meccanismi d'asta per l'allocatione della capacità di stoccaggio disponibile, il passaggio da un meccanismo di indicizzazione dei prezzi del gas naturale al prezzo del petrolio a un sistema imperniato sui prezzi praticati sul mercato spot del gas naturale e l'avvio del mercato a termine del gas (MT-Gas). Nel corso degli ultimi anni, anche il sistema elettrico è stato interessato da diversi interventi strutturali che hanno prodotto modifiche profonde, in particolare nel mercato all'ingrosso. A tal riguardo, oltre agli interventi sul mercato del gas naturale precedentemente elencati, si segnalano²⁷ le modifiche nella composizione del *mix* di produzione di energia elettrica dovute alla crescente quota di elettricità da fonte rinnovabile (28,9 per cento sul totale nel 2012 e il 34,2 per cento nel 2013²⁸) e l'avanzamento nello sviluppo delle interconnessioni tra le maggiori isole (Sicilia e Sardegna) e il continente²⁹.

Queste misure, congiuntamente alla riduzione della domanda di elettricità, hanno favorito nel corso del 2013 una riduzione del prezzo all'ingrosso che però non si è allineato a quello registrato nelle principali borse elettriche europee³⁰.

²⁵ Analisi approfondita per l'Italia, Commissione Europea 5 marzo 2014.

²⁶ L. n. 122/2010 e successive modifiche.

²⁷ Poiché il gas naturale è uno degli *input* produttivi nella generazione elettrica, una variazione del suo prezzo generalmente si riflette anche sul prezzo dell'energia elettrica.

²⁸ Fonte: GME.

²⁹ Il cavo SAPEI di interconnessione Sardegna-continente è stato inaugurato nel 2011; mentre la costruzione del nuovo elettrodotto che collegherà Sorgente (sul lato siciliano) e Rizziconi (su quello calabrese) si prevede sia completata nei primi mesi del 2015.

³⁰ Tra i vari fattori che possono determinare questo disallineamento, è opportuno considerare differente *mix* di generazione elettrica che caratterizza i diversi paesi.

PREZZI SUI PRINCIPALI HUB EUROPEI DEL GAS NATURALE - ANNI 2012 E 2013 DATI IN €/MWH

Borsa	Area	2012	2013	Variazione %
PVS	Italia	28,7	28,0	-2,4
TTF	Olanda	25,0	27,0	8,0
CEGH	Austria	26,3	27,2	3,4
REGNO UNITO NBP	Regno Unito	25,1	27,3	8,8

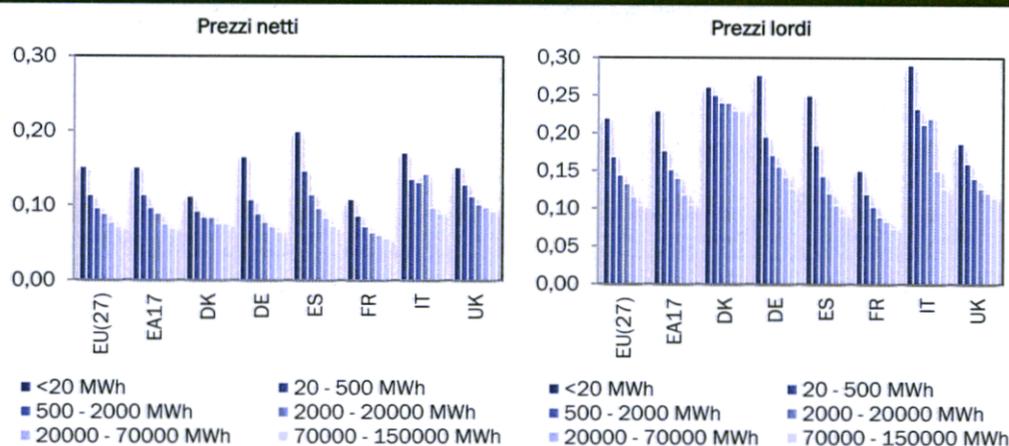
Fonte: GME.

PREZZI SULLE PRINCIPALI BORSE ELETTRICHE EUROPEE - ANNI 2012 E 2013 DATI IN €/MWH

Borsa	Area	2012	2013	Variazione %
IPEX	Italia	75,48	62,99	-16,5
EPEX	Germania	42,60	37,78	-11,3
Nord Pool	Scandinavia	31,20	38,35	22,9
OMEL	Spagna	47,23	44,26	-6,3
EPEX	Francia	46,94	43,24	-7,9

Fonte: GME.

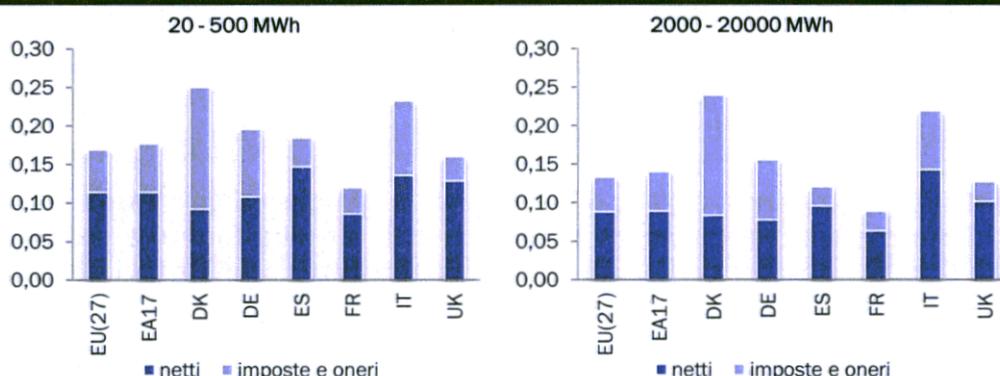
In termini di prezzi finali, i valori del gas naturale per i consumatori industriali sono in linea con quelli europei e quindi non presentano criticità. Al contrario, i consumatori industriali nel 2012³¹ hanno pagato un prezzo per l'elettricità, sia netto³² che lordo³³, più elevato della media dell'area euro e dell'UE-27 in corrispondenza di tutte le classi di consumo³⁴. Per i consumatori appartenenti alle classi di consumo più grandi la differenza di prezzo con l'area euro è imputabile soprattutto al costo netto, dato che in Italia il peso della fiscalità e degli oneri generali sul prezzo complessivo tende a ridursi in corrispondenza delle classi di consumo più elevate.

PREZZI FINALI DELL'ELETTRICITÀ PER I CONSUMATORI INDUSTRIALI, NETTI E LORDI, €/KWH; ANNO 2012

Fonte: Eurostat.

EUROSTAT

³¹ Fonte: Eurostat.³² I prezzi netti comprendono i prezzi della materia prima, i margini di vendita, i costi di dispacciamento e di rete.³³ I prezzi lordi comprendono i prezzi netti, gli oneri generali, le imposte e l'IVA.³⁴ Fonte: elaborazione su dati Eurostat.

COMPOSIZIONE DEI PREZZI FINALI LORDI DELL'ELETTRICITÀ PER LE PRINCIPALI CLASSI DI CONSUMO, C/KWH; ANNO 2012


Fonte: Eurostat.

In particolare, se si prendono in esame le due classi di consumo più rappresentative, ovvero i piccoli consumatori e i consumatori medio-grandi³⁵, i prezzi netti nel 2012 sono stati superiori alla media dell'area euro rispettivamente del 19,33 per cento e del 59,71 per cento, mentre i prezzi lordi sono stati superiori alla media dell'area euro rispettivamente del 53,39 per cento e del 50,83 per cento.

Nonostante la rilevanza dei prezzi dell'energia, al fine di fornire un'analisi completa delle modalità attraverso le quali i mercati elettrici e del gas naturale influenzano la competitività delle imprese nazionali, è necessario inquadrare il problema anche in termini di costi dell'energia, ovvero, dell'incidenza sul valore aggiunto della spesa complessiva per l'energia sostenuta dalle imprese. Dinamiche crescenti dei prezzi finali possono, infatti, essere controbilanciate da una riduzione dell'intensità energetica. L'elevata *performance* in termini di intensità energetica dell'industria europea, negli ultimi anni, ha in parte controbilanciato l'incremento dei costi energetici, dovuto principalmente all'aumento dei prezzi³⁶.

Per valutare la competitività delle imprese in termini di costi energetici è possibile utilizzare alcuni indicatori, basati sul concetto di costo energetico unitario reale per un'unità di valore aggiunto (RUEC)³⁷. Nonostante nel periodo 2000-2009 il RUEC abbia mostrato un andamento crescente generalizzato in tutti i paesi membri UE, i livelli sono molto differenziati tra i vari paesi. In particolare, l'Italia non rientra tra i paesi con i più alti livelli di RUEC, mostrando invece dei valori in linea con la media UE-27. Inoltre, l'Italia registra un alto livello di *real energy price*, ma al contempo compare tra i paesi con i più bassi livelli di *energy intensity*³⁸.

³⁵ Secondo la definizione dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas e il sistema idrico (AEEGSI) i piccoli consumatori hanno consumi compresi tra 20-500 MWh/anno, pari al 31 per cento del totale, e i consumatori medio-grandi hanno consumi compresi tra 2000 e 20.000 MWh/anno, pari al 24 per cento dei volumi totali. Fonte: 'Indagine conoscitiva sulle determinanti della dinamica del sistema dei prezzi e delle tariffe, sull'attività dei pubblici poteri e sulle ricadute sui cittadini consumatori', Memoria 11 ottobre 2012 411/2012/1/COM (AEEGSI).

³⁶ Per quanto riguarda l'energia elettrica nel 2008-2011, nonostante il consumo si sia ridotto del 4 per cento, a seguito del miglioramento dell'efficienza energetica e della crisi economica, l'incremento dei costi per l'industria è stato di circa il 4 per cento poiché l'aumento dei prezzi ha più che compensato la riduzione dei consumi. Al contrario, per quanto riguarda il gas naturale, a livello europeo in corrispondenza di una riduzione dei consumi industriali del 5,3 per cento si è registrata una riduzione complessiva dei costi pari a circa il 6,8 per cento. Fonte: Commissione europea, (COM(2014) 21 final).

³⁷ La Commissione europea in una recente pubblicazione ('*Energy Economic Developments in Europe*') ha introdotto l'indicatore RUEC (*Real Unit Energy Cost*) che misura l'ammontare monetario speso per acquistare l'energia necessaria a ottenere un'unità di valore aggiunto in un dato settore o in un aggregato di settori. In particolare, esso è scomponibile in due sotto-indicatori: *Energy intensity* (la quantità di *input* energetico per unità di valore aggiunto a prezzi costanti) e *Average real energy price over different energy sources* (il valore monetario pagato dai produttori per unità di *input* energetico deflazionato attraverso il deflatore del valore aggiunto settoriale).

³⁸ La disponibilità di dati armonizzati sui costi dell'energia è limitata. Lo studio '*Energy Economic Developments in Europe*' della Commissione europea (*Directorate-General for Economic and Financial Affairs*)

La logistica rappresenta da sempre un servizio strategico dell'attività produttiva dal momento che i costi di trasporto incidono in maniera rilevante sul fatturato delle imprese. In Italia il trasporto su gomma rappresenta la modalità di gran lunga preponderante, coprendo circa il 90 per cento della movimentazione di merci. In termini di *performance* logistica, misurata dall'indice³⁹ di *performance* logistica (LPI), secondo il *Report* della Banca Mondiale, nel 2014 l'Italia si classifica al ventesimo posto (con un punteggio pari a 3,69) per *performance* logistica; al primo posto troviamo la Germania (con un punteggio pari a 4,12).

Sulla competitività incidono anche i costi legati alla fornitura dei servizi da settori privati non sempre efficienti e caratterizzati da una bassa concorrenza, come i servizi professionali, e dal settore pubblico.

In particolare, l'inefficienza della Pubblica Amministrazione rappresenta un fattore di freno per lo sviluppo del Paese.

A questo riguardo, secondo gli indicatori di *'Doing business'* della Banca Mondiale⁴⁰, l'Italia presenta uno dei contesti meno favorevoli all'interno dell'UE per svolgere attività d'impresa; in particolare, i costi per avviare un'impresa rimangono molto elevati e l'applicazione dei contratti e della normativa tributaria risulta particolarmente complicata. Tuttavia, occorre evidenziare che la *performance* dell'Italia negli ultimi anni ha mostrato costanti miglioramenti, a differenza dei principali *partner* europei (in particolare Francia e Germania) che quest'anno perdono delle posizioni (pur rimanendo nella parte alta della classifica).

A prescindere dal confronto con i paesi europei e riferendosi a un contesto internazionale è da considerare che il mero confronto all'interno della classifica in sé è riduttivo, poiché gli indicatori non incorporano altri aspetti che possono influire sull'attività d'impresa, come la disponibilità d'infrastrutture, le condizioni macroeconomiche o la regolazione dei mercati finanziari. Inoltre, ciò che è bene per le imprese di un paese in fase di crescita non lo è necessariamente per le imprese di paesi già in fase avanzata di sviluppo. In particolare, è difficile capire se i paesi che sono nelle posizioni più alte hanno una regolazione più efficiente e snella o semplicemente non ne hanno (finendo quindi nel paradosso di una *'regolazione inadeguata'*).

Inoltre, nel caso specifico dell'Italia, i parametri individuati per qualificare *'l'impresa-tipo'*, con particolare riferimento alla dimensione (201 addetti per *'l'indicatore 'assumere e licenziare'*; fino a 50 addetti per *'avviare un'impresa'*) e

fornisce i dati di settore sulle quantità di energia utilizzata, i costi energetici e il valore aggiunto a prezzi costanti del *World Input Output Database* (WIOD), costruito all'interno del *7th Framework Programme for Research*.

³⁹ L'indice di *performance* logistica, LPI, sviluppato dalla Banca Mondiale è un indice creato per identificare le sfide e le opportunità che i vari Paesi devono affrontare in termini di prestazione logistica. L'LPI valuta l'andamento dei Paesi nei sei settori identificati di seguito ed è una media ponderata di queste sei componenti: i) Dogane: efficienza del processo di sdoganamento; ii) Infrastrutture: qualità del commercio e infrastrutture di trasporto connesse; iii) Spedizioni internazionali: facilità di organizzare spedizioni a prezzi competitivi; iv) Competenza logistica: competenza e la qualità dei servizi di logistica; v) *Tracking & Tracing*: capacità di monitorare e tracciare le spedizioni; vi) Tempestività: frequenza con la quale le spedizioni raggiungono il destinatario entro il tempo previsto o atteso.

⁴⁰ Gli indicatori di *'Doing Business'* sono costruiti *'misurando'* le regole che facilitano o limitano l'attività economica in dieci aree principali: avvio dell'attività; permessi di costruzione; registrazione di proprietà; accesso al credito; protezione degli investitori; pagamento dei tributi; commercio transfrontaliero; tutela dei contratti; chiusura di un'attività; attivazione di utenze elettriche. Tuttavia, non incorporano tutte le questioni che possono in qualche modo influenzare l'attività d'impresa come, ad esempio, la disponibilità d'infrastrutture, le condizioni macroeconomiche o la regolazione dei mercati finanziari. Inoltre, la misurazione effettuata dalla Banca Mondiale si riferisce a uno scenario standard di base corrispondente alla maggiore città d'affari del Paese: ciò significa che nell'attuale classifica il quadro regolatorio rappresentativo dell'Italia è quello risultante per la città di Roma.