

IbcTrends 2020

Obiettivi per l'Industria dei Beni di Consumo e sfide per il Paese

A cura di **Fedele De Novellis**

Introduzione di **Aldo Sutter**

Cosa vorrà dire fare industria in Italia negli Anni Duemilaventi?

Tutti i punti di riferimento si sono modificati molto velocemente, e questo ha richiesto alle imprese una grande capacità di adattamento. La trasformazione ha naturalmente coinvolto le imprese di tutti i paesi, ma per quelle italiane la sfida è stata più difficile: al cambiamento del contesto internazionale si è sovrapposto un crollo della domanda interna che ha pochi precedenti storici nel mondo occidentale. Anche le imprese più forti e meglio organizzate hanno dovuto subire le conseguenze della contrazione dei mercati di sbocco.

Lo studio, realizzato da Ref Ricerche per IBC, fotografa lo scenario e delinea gli obiettivi per l'Industria dei Beni di Consumo e le sfide per il Paese.

IBC, Associazione Industrie Beni di Consumo, riunisce aziende attive in Italia e all'estero nei settori alimentare, bevande, prodotti per la cura dell'ambiente domestico e della persona, tessile e abbigliamento, arredo, prodotti e accessori per la casa. Oltre 30mila imprese che generano nella distribuzione moderna, a livello nazionale, un fatturato al consumo stimato in oltre 100 miliardi di euro.

Sommario

<i>Introduzione</i>	3
1. Il nuovo scenario globale	7
1.1 Chi produce i beni di consumo? La disintegrazione delle global supply chain	8
1.2 Verso gli Anni Duemilaventi: la domanda si sposta verso le economie emergenti	14
1.3 Chi vende i beni di consumo? Come cambia l'ultimo anello della catena	25
1.4. I social network, il nuovo dialogo impresa-consumatore	32
1.5. I cambiamenti a monte dei processi di produzione: le potenzialità dell'economia digitale	35
1.6. La polarizzazione e gli skill mismatch del mercato del lavoro italiano	39
<i>Conclusioni</i>	45
2. L'industria italiana di beni di consumo: tableau de bord	48
2.1. Un contesto difficile	49

2.2. L'Ibc in Italia ha un peso superiore rispetto ai maggiori Paesi europei	55
2.3. Il peso relativo dei comparti dell'Ibc	60
2.4. Le esportazioni dell'Ibc hanno contribuito a reggere all'urto della crisi	68
2.5. I settori dell'Ibc restano fra i punti di forza dell'economia italiana	71
2.6. Concorrenza agguerrita nei settori dell'Ibc	74
2.7. Si stabilizzano i livelli dell'occupazione nell'Ibc	84
<i>Conclusioni</i>	90
3. Strategie per le imprese, sfide per la politica economica	93
3.1. I limiti del modello italiano e il ritardo nella crescita della produttività	94
3.2. La bassa dimensione d'impresa, un freno al recupero	103
3.3. Segnali di inversione di tendenza: strategie di internazionalizzazione, il ritorno dei distretti, casi di reshoring	108
3.4. Prospettive e rischi	119
<i>Conclusioni</i>	123
<i>Riferimenti bibliografici</i>	126

Continuare a fare industria in Italia

Cosa vorrà dire fare industria in Italia negli Anni Duemilaventi?

Non è immediato rispondere a un quesito di questo tipo. Nell'arco di pochi anni il mondo è cambiato; la trasformazione è avvenuta su tutti i fronti sui quali sono impegnate le aziende: la platea dei competitor, i mercati di sbocco, le tecnologie.

Tutti i punti di riferimento si sono modificati molto velocemente, e questo ha richiesto alle imprese una grande capacità di adattamento.

La trasformazione ha naturalmente coinvolto le imprese di tutti i Paesi, ma per quelle italiane la sfida è stata più difficile: al cambiamento del contesto internazionale si è sovrapposto un crollo della domanda interna che ha pochi precedenti storici nel mondo occidentale. Anche le imprese più forti e meglio organizzate hanno dovuto subire le conseguenze della contrazione dei mercati di sbocco.

Il processo di selezione del nostro apparato produttivo è stato severo. La mortalità delle imprese elevata. Quelle che hanno resistito hanno dovuto attuare profonde ristrutturazioni, hanno visto ridursi la capacità di autofinanziamento e hanno frequentemente ritardato i processi di ammodernamento della capacità produttiva. Sono difficoltà condivise da molti settori, ma con conseguenze più significative per le aziende manifatturiere, sottoposte alla concorrenza internazionale da parte di aziende che hanno operato all'interno di contesti decisamente più semplici rispetto a quello italiano.

La ristrutturazione del nostro apparato produttivo degli anni passati ha richiesto grandi cambiamenti, ma ha anche lasciato inalterati alcuni tratti del nostro sistema che in apparenza avrebbero dovuto rappresentare elementi di

relativa debolezza della nostra struttura: la prevalenza del modello dell'impresa medio-piccola e la specializzazione nei settori tradizionali. Invece, il modello Italia si è nei fatti riorganizzato, ma non snaturato. Ha mantenuto i suoi punti di forza tradizionali e, fra questi, certamente, l'asse dei produttori di beni di consumo continua a giocare un ruolo fondamentale.

Lo dicono tutti i numeri: nei fatti l'Ibc conta da sola per un terzo dell'industria italiana, molto di più se si considerano tutti gli altri settori attivati dai produttori di beni di consumo attraverso l'acquisto di prodotti intermedi. È dunque un asse portante del nostro sistema, di importanza strategica, soprattutto alla luce della debolezza che sta caratterizzando da diversi anni la nostra domanda interna.

Le esportazioni sono d'altra parte lo sbocco naturale di produzioni che si caratterizzano per elementi di natura qualitativa riconosciuti su scala internazionale e che nei prossimi anni potranno vedere aprirsi nuove opportunità legate alla crescita del reddito pro-capite fuori dalle economie avanzate.

La vocazione all'internazionalizzazione è un elemento essenziale per produzioni che incontrano le preferenze dei consumatori di molti Paesi. Non a caso, diversi marchi italiani sono oggetto di acquisizione e molti prodotti italiani vantano frequenti tentativi di imitazione.

Un'industria competitiva rappresenta un passaggio obbligato per mantenere l'aggancio al treno della domanda internazionale.

La forza delle imprese richiede strategie lungimiranti, investimenti, e politiche economiche all'altezza. La sfida è aperta sui fonti dell'innovazione, del capitale umano, della creatività: tutti fattori che devono essere messi in campo per vincere una partita che i nostri prodotti possono giocare solamente sul terreno della qualità.

I risultati degli ultimi anni sono stati incoraggianti: dopo la doppia recessione che ha colpito l'Italia fra il 2007 e il 2012, l'industria ha ripreso a seguire una tendenza crescente sino al 2017, e il settore dell'Ibc hanno fatto meglio degli altri. L'occupazione nei settori dell'Ibc si è finalmente stabilizzata.

Ma non mancano elementi di forte incertezza: dal 2018

la domanda globale ha iniziato a decelerare e anche l'attività dell'industria italiana ha subito una battuta d'arresto.

La fase in corso si rivela densa di margini d'incertezza: ai fattori tradizionali che concorrono a spiegare le fluttuazioni del ciclo economico e le oscillazioni dei mercati finanziari, si aggiungono elementi di incertezza peculiari della fase in corso. In particolare, a livello internazionale, sta emergendo un drastico aumento dell'incertezza sulle politiche economiche. Il tema è direttamente legato a quello dell'instabilità politica degli ultimi anni, che ha portato ad ampliare lo spettro delle opzioni di politica economica. Certamente il referendum sulla Brexit da questo punto di vista ha rappresentato un momento di rottura; da allora la successione di eventi ha ampliato lo spettro degli scenari politici possibili e, conseguentemente, anche quello delle opzioni di politica economica.

La maggiore incertezza sulle politiche economiche ha naturalmente riflessi sulle aspettative degli investitori. A un quadro economico più incerto deve corrispondere difatti un valore atteso superiore dei rendimenti degli investimenti effettuati. Gli investimenti marginali rischiano quindi di essere posticipati o non realizzati affatto. Le politiche hanno acquisito un peso di maggiore rilievo proprio da quando l'incertezza normativa legata all'apertura del fronte delle guerre tariffarie è parsa prendere il sopravvento sulle decisioni di investimento a livello globale.

Certamente, un incremento significativo delle barriere al commercio internazionale penalizzerebbe in misura maggiore tutti i settori industriali dove a elevata propensione all'export, che affidano la propria crescita alla domanda delle economie più avanzate, i redditi medi dei consumatori sono più elevati.

Se gli scenari politici internazionali sono ragione di rapidi cambiamenti del contesto economico, non meno rilevanti potrebbero essere le discontinuità derivanti dalle politiche economiche interne.

Il recupero dell'economia italiana dopo la doppia recessione di fine anni duemila e di inizio anni duemiladieci è stato molto graduale e non deve essere interrotto.

Diversamente dalle altre maggiori economie, che vengono da una lunga fase di ripresa, dove il mercato del lavoro è tornato in full employment e le imprese hanno migliorato la propria redditività e riammodernato lo stock di capitale, in Italia la ripresa è giovane e la situazione ancora fragile.

Il 2019 non è un anno semplice. L'obiettivo della politica economica deve essere soprattutto quello di evitare che la lenta ripresa che abbiamo avviato negli ultimi anni si spenga troppo presto.

Aldo Sutter
Presidente di IBC - Associazione Industrie Beni di Consumo

1. Il nuovo scenario globale

1.1. Chi produce i beni di consumo?

La disintegrazione delle global supply chain

Cambia tutto

Da circa trent'anni il mondo è entrato in una fase di grandi trasformazioni che si avvicinano con una velocità superiore al passato. La rapidità dei cambiamenti ha fatto della capacità di adattamento uno dei fattori decisivi per il successo delle aziende e dei Paesi.

Alla base della rapidità dei mutamenti nelle relazioni economiche vi sono diversi fattori, ma certamente un aspetto di estremo rilievo è rappresentato dalla frequenza delle innovazioni e, in definitiva, dai cambiamenti nella tecnologia. Le nuove tecnologie modificano l'ambiente economico nel quale le imprese devono definire le loro strategie. La capacità di adattamento è direttamente legata al capitale umano nelle imprese e alla forza delle istituzioni dei Paesi in cui esse operano.

Le imprese manifatturiere sono per loro natura fra le più esposte a questi cambiamenti: oltre che ai mutamenti dei processi di produzione, devono adattarsi alla trasformazione della geografia dei mercati di sbocco e dei canali distributivi.

Dalla metà degli anni novanta sino alla seconda metà degli anni duemila la direzione del cambiamento era stata segnata soprattutto dalle forze della globalizzazione. L'asse della produzione si era quindi gradualmente spostato verso le economie emergenti, dell'Est Europa e, soprattutto, dell'Asia orientale, a fronte di una domanda finale concentrata nelle economie avanzate. L'obiettivo è stato quello di conseguire le economie di costo permesse dai differenziali salariali spostando la produzione, soprattutto per le mansioni routinarie, dove il costo della manodopera era più basso.

Made in China, made in the World

Dal punto di vista delle regole, lo snodo centrale è stato l'ingresso della Cina nel Wto a fine anni novanta, da quello della tecnologia, la svolta è stata guidata dall'affermazione del ruolo pervasivo di Internet.

La prima fase degli spostamenti delle aziende dalle economie avanzate verso i Paesi emergenti ha portato a una delocalizzazione soprattutto delle parti dei processi produttivi a minore valore aggiunto, caratterizzate da un minore contenuto di *skill*. Da questo punto di vista, l'industria cinese si è comportata dagli anni novanta come un gigantesco luogo di assemblaggio di prodotti finali, fra cui molti beni di consumo, a partire da prodotti intermedi provenienti da altre economie, soprattutto dell'area asiatica. In questo modo la produzione cinese per l'esportazione poteva riguardare anche beni contenenti parti tecnologicamente avanzate, realizzati acquistando tali componenti da aziende localizzate frequentemente in altre economie del Sud-Est asiatico, fra cui lo stesso Giappone.

Il made in China è divenuto quindi sempre più sinonimo di made in the World: non vi è Paese che non abbia partecipato a questi processi di internazionalizzazione localizzando in Cina alcuni degli impianti delle proprie aziende, oppure servendo componentistica alle aziende produttrici localizzate in Cina.

Si è quindi prodotta una divisione delle fasi del processo produttivo, con l'allocazione di ciascuna di esse a imprese i cui stabilimenti si situavano in Paesi anche lontani. Questo ha portato a segmentare le catene del valore internazionali in una serie di anelli, collocati in luoghi diversi, ciascuno selezionato sulla base dei vantaggi comparati specifici. È il fenomeno cosiddetto della disintegrazione delle catene del valore globali.

In Europa una posizione di "comando" delle catene del valore è stata detenuta frequentemente dalle imprese tedesche, che sono riuscite di fatto a controllare i processi produttivi, andando ad acquisire i prodotti intermedi necessari nei luoghi di produzione funzionali alla competitività del prodotto finale. Si tratta dell'acquisto di ciascun semilavorato in un luogo diverso, con un

comportamento cui il capo economista dell'Ifo di Monaco, Hans Wener Sinn, si era riferito con l'espressione di "Bazaar economy", metafora che stava proprio a indicare come l'attività delle imprese leader delle catene del valore consistesse nell'acquistare un insieme di parti disperse in vari luoghi, da cui per l'appunto la metafora del bazar, mantenendo il controllo dell'intero processo di produzione. È anche grazie a questa strategia che l'industria tedesca è riuscita a mantenere una posizione di leadership su scala globale, nonostante i livelli molto elevati del costo del lavoro in Germania.

La disintegrazione delle *supply chain* non è stata un processo indolore per le economie avanzate. La delocalizzazione di parti dei processi di produzione ha portato in alcuni casi, come nell'esperienza tedesca ricordata, a mantenere il comando delle filiere; in altri, invece, le imprese hanno perso il controllo del processo produttivo complessivo, ma sono riuscite a presidiare singoli anelli, operando quindi come fornitori di determinate componenti all'interno delle catene. Soprattutto nei settori tradizionali, si è registrato un forte arretramento dei livelli di attività nelle economie avanzate e uno spostamento complessivo di ampie parti della produzione nelle economie emergenti. Tale contrazione della produzione si è associata a forti perdite occupazionali nei settori che ne sono stati colpiti, anche perché si trattava frequentemente di attività a elevata intensità di lavoro. Per di più, le parti dei processi di produzione oggetto più frequentemente di delocalizzazione sono caratterizzate da manodopera con competenze e professionalità non elevate, per le quali la ricollocazione nei processi di produzione non è stata agevole, data la bassa domanda per i lavoratori in possesso di quelle specifiche competenze: è il fenomeno della "polarizzazione" della domanda di lavoro nelle economie avanzate, ovvero la tendenza a creare occupazione per le qualifiche elevate e quelle più basse, a fronte di una caduta della domanda per i lavoratori in possesso di qualifiche medie, quelle proprie del ceto impiegatizio e degli operai. Molte delle tensioni sociali della fase storica che stiamo attraversando derivano da questo tipo di evoluzione della domanda di lavoro.

Questi grandi trend con buona probabilità non hanno ancora spiegato completamente il proprio potenziale, ma certamente nell'ultimo decennio, dopo la grande crisi del 2008-2009, le direzioni della trasformazione sono cambiate. Il trend delle delocalizzazioni si è attenuato, segno che le parti dei processi produttivi sui quali erano più ampi i vantaggi nei costi relativi sono oramai state spostate dai Paesi occidentali e che non vi sono più opportunità di abbattimento dei costi da sfruttare. Probabilmente per le parti più *labour intensive* delle catene del valore la destinazione finale non è neanche più la Cina, dove i livelli salariali stanno aumentando da alcuni anni; è iniziata difatti una fase di spostamento dei flussi degli investimenti diretti all'estero verso altre economie asiatiche, come il Vietnam, e più di recente verso il continente africano, anche a seguito di investimenti da parte delle stesse aziende cinesi.

D'altra parte, negli ultimi anni l'economia cinese sta cercando di modificare il proprio ruolo all'interno della divisione internazionale del lavoro. Da semplici assemblatrici di semilavorati, le aziende cinesi stanno cercando di risalire gradualmente lungo la fase a monte delle supply chain, andando cioè a presidiare le parti delle catene a maggiore valore aggiunto e a maggiore contenuto di skill. Per fare questo vi è stato anche un rilevante investimento in capitale umano. Si starebbe allora verificando un processo inverso a quello degli anni novanta: la disintegrazione delle catene del valore inizia a attenuarsi, e in alcuni casi si inizia a parlare di politiche di integrazione a monte.

Un aspetto interessante è poi che mentre negli anni novanta e nei primi anni duemila la Cina aveva seguito un modello di sviluppo basato sulla conquista di quote sui mercati internazionali, e quindi per certi versi a danno delle altre economie, oggi il peso della crescita cinese sul resto dell'economia globale deriverebbe non tanto dalla forza delle esportazioni, quanto dalla debolezza delle importazioni cinesi: di fatto lo sviluppo cinese recente si caratterizzerebbe per una progressiva sostituzione di fornitori esterni con produzione interna. Il tema è divenuto centrale dopo la recente introduzione

da parte degli Stati Uniti di barriere tariffarie sulle importazioni di alcuni prodotti dalla Cina e l'avvio delle cosiddette "guerre tariffarie", e in particolare a seguito delle accuse alla Cina da parte americana di favorire i propri prodotti nella partita della competizione globale, attraverso pratiche commerciali scorrette e politiche valutarie volte a mantenere il cambio forzatamente sottovalutato.

In ogni caso, a seguito dei processi di integrazione a monte da parte dell'industria cinese, la crescita esuberante del commercio mondiale sta facendo posto da qualche anno a una fase di decelerazione degli scambi internazionali. È il processo simmetrico a quello degli anni duemila: se la disintegrazione delle catene del valore portava a una crescita degli scambi ben superiore a quella del PIL, il contrario si verifica quando tale processo si inverte, portando a una drastica frenata del commercio.

Essere competitivi su tutto

Nel nuovo ambiente competitivo, esauritasi la sfida delle delocalizzazioni, inizia adesso ad assumere rilievo crescente la capacità delle imprese di presidiare le proprie posizioni di nicchia all'interno delle catene globali, mantenendo livelli di competitività elevati. In questo contesto, la cultura e le conoscenze diventano il punto di forza più importante.

Le imprese si ritrovano cioè a operare in un ambiente nel quale la platea dei mercati di sbocco si è ampliata, ma anche la dimensione internazionale della concorrenza risulta aumentata.

Imprese che si collocano all'interno delle catene del valore globali si ritrovano difatti esposte alle pressioni concorrenziali tipiche della dimensione internazionale della concorrenza, e questo comporta fra l'altro spinte al ribasso sui prezzi. Quanto più la competizione è su scala globale, tanto minore è il potere di mercato di ogni singolo produttore.

È riconosciuto nelle analisi recenti il ruolo delle catene globali del valore rispetto alla fase di bassa inflazione che ha caratterizzato gli ultimi dieci anni a livello internazionale.

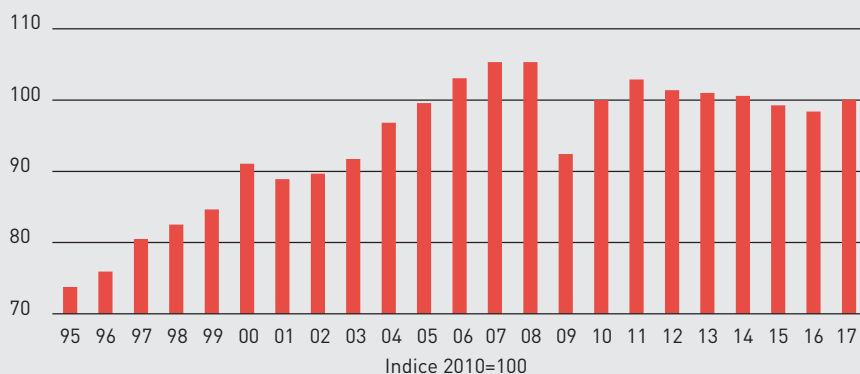
PRODUZIONE E CONTENUTO DI VALORE AGGIUNTO PER UNITÀ DI PRODOTTO

var % medie annue	produzione			rapporto valore aggiunto produzione		
	90-00	00-07	07-16	90-00	00-07	07-16
Intera economia						
Francia	2.5	2.2	0.4	-0.4	-0.3	0.2
Germania	2.4	2.1	1.0	-0.7	-0.4	0.0
Italia	2.4	1.6	-1.4	-0.8	-0.4	0.7
Olanda	3.8	1.9	0.8	-0.5	0.1	0.0
Totale manifatturiero						
Francia	2.9	0.6	-0.8	-0.4	1.1	1.0
Germania	1.9	2.8	0.5	-1.6	-0.3	0.5
Italia	2.7	1.8	-2.4	-1.3	-0.7	0.6
Olanda	3.3	1.4	1.0	-0.2	0.7	-1.1

Elaborazioni REF Ricerche su dati Oecd STAN database

La grande fase della globalizzazione si era caratterizzata per una caduta del contenuto di valore aggiunto prodotto internamente in ciascuna unità di prodotto industriale. In Germania e Italia questo processo era stato particolarmente pronunciato, e il rapporto fra valore aggiunto e produzione aveva registrato una lunga fase di contrazione. Negli ultimi anni questa tendenza si è arrestata.

RAPPORTO FRA COMMERCIO MONDIALE E PIL MONDIALE



Elaborazioni REF Ricerche su dati Imf

Sta terminando la grande fase della globalizzazione, che aveva portato a un rilevante aumento del commercio mondiale. Negli ultimi anni si attenua il processo di delocalizzazione e disintegrazione delle catene del valore. La crescita del commercio mondiale si allinea a quella del prodotto.

1.2. Verso gli Anni Duemilaventi: la domanda si sposta verso le economie emergenti

La destrutturazione delle catene del valore e il cambiamento dei luoghi di produzione si sono associati a una tendenza al mutamento della geografia dei mercati di sbocco per i beni di consumo prodotti a livello globale. Tale cambiamento risponde innanzitutto all'evoluzione dei livelli di reddito relativi dei diversi Paesi.

Sino a non molto tempo fa i mercati di destinazione per i beni di consumo prodotti a livello internazionale erano sostanzialmente i Paesi UE di prima generazione (UE-15) oltre ai Paesi del Nord-America, il Giappone e i Paesi produttori di petrolio del Medio Oriente. I Paesi emergenti erano caratterizzati da livelli di reddito pro-capite molto bassi, e da una struttura delle rispettive importazioni limitata alle commodity e ai prodotti di fascia bassa.

Dagli anni novanta molti di questi Paesi hanno però fatto parecchia strada; i divari di reddito pro-capite si sono ristretti, e al loro interno stanno emergendo delle classi medie i cui livelli di reddito iniziano a rendere possibile l'accesso ai prodotti acquistati dalle classi medie dei Paesi occidentali.

Contano molto, da questo punto di vista, non solo i livelli medi dei redditi di questi Paesi, ma anche la velocità con cui questi stanno aumentando e, soprattutto, la dimensione della platea dei potenziali consumatori di queste economie.

Utilizzando il livello del PIL pro-capite come variabile proxy del potere d'acquisto in diversi Paesi, si osserva come quello cinese sia attualmente pari al 43 per cento di quello italiano e che sia previsto toccare la soglia del 50 per cento nel 2020. A titolo di esempio, è sufficiente considerare che nel 1990 i cinesi avevano un PIL pro-capite pari al 5 per cento degli italiani, con quasi tutta la popolazione che versava in condizioni di povertà estrema. L'India nel 1990 aveva un reddito pro-capite solo poco superiore a quello cinese e attualmente si posiziona poco al di sotto del 20 per cento di quello italiano. Naturalmente, l'effetto dell'incremento

PRINCIPALI ECONOMIE: PESO % SUL PIL MONDIALE

	1980	2017
Ec avanzate	63.3	41.3
Usa	21.7	15.3
Giappone	7.9	4.3
Regno Unito	3.8	2.3
Germania	6.6	3.3
Francia	4.4	2.2
Italia	4.5	1.8
Spagna	2.2	1.4
Ec emergenti	36.7	58.7
Cina	2.3	18.2
India	2.9	7.4
Russia	-	3.2
Brasile	4.3	2.6

Elaborazioni REF Ricerche su dati Imf

Lo spostamento del baricentro della domanda internazionale può essere rappresentato attraverso la ripartizione del reddito mondiale. La quota del reddito mondiale dei Paesi emergenti ha superato quella delle economie avanzate: il potere d'acquisto si sposta sempre più in Cina.

COME CAMBIANO I LIVELLI RELATIVI DEL REDDITO PRO-CAPITE
UNA NUOVA PLATEA DI CONSUMATORI SI AFFACCIA SUI MERCATI GLOBALI

PIL pro-capite sulla base della parità dei poteri d'acquisto, prezzi costanti in dollari 2011

Elaborazioni REF Ricerche su dati Imf

Aumentano i livelli del reddito pro-capite delle economie emergenti: mentre l'occidente invecchia, una nuova platea di consumatori si affaccia sui mercati globali.

del potere d'acquisto di questi Paesi è rilevante anche in considerazione del rispettivo peso demografico: con un miliardo e 400 milioni di abitanti, la Cina ha un PIL pari al 18 per cento del totale mondiale; l'India con una popolazione leggermente inferiore ha un PIL pari al 7,5 per cento del totale mondiale. Per confronto, si pensi che gli Stati Uniti d'America hanno un peso sul PIL globale del 15 per cento.

Si comprende come, in virtù dei tassi di crescita relativamente elevati che stanno caratterizzando le economie

IL PESO RELATIVO SULL'ECONOMIA NEL 1980



Elaborazioni REF Ricerche su dati Imf

IL PESO RELATIVO SULL'ECONOMIA NEL 2017



Elaborazioni REF Ricerche su dati Imf

di questi Paesi, vi sia la percezione che il baricentro della domanda globale si stia gradualmente spostando verso le economie emergenti e i grandi Paesi asiatici in particolare. L'aspetto più rilevante è quello della graduale formazione di un ceto medio, caratterizzato da livelli del reddito pro-capite che aumentano e che iniziano a portare i consumi di alcune parti della popolazione di questi Paesi vicino agli standard dei Paesi occidentali.

Non a caso, quando si parla di redistribuzione dei redditi a livello globale, e di perdita di posizioni da parte delle middle class delle economie avanzate, bisogna rammentare che questo processo ha riflesso in parte proprio l'uscita dalla povertà di ampi strati della popolazione dei Paesi emergenti (oltre all'incremento esponenziale dei redditi dell'1 per cento della parte più abbiente della popolazione delle economie avanzate).

Questi cambiamenti sono fondamentali per i produttori di beni di consumo: spostare l'asse dei redditi vuol dire anche modificare il peso relativo delle diverse aree in termini di domanda.

Il tema conta anche con riferimento ai flussi di Investimenti diretti esteri internazionali. Gli Ide tendono a orientarsi affluendo verso alcuni mercati per cogliere occasioni di produzione, dati i vantaggi di costo, ma anche seguendo le occasioni di vendita, sui mercati a domanda più elevata. Se sinora gli Ide diretti verso i Paesi emergenti erano del primo tipo, nei prossimi anni potranno iniziare a svilupparsi anche flussi legati all'attrattiva del mercato interno di questi Paesi. Tende così a smussarsi progressivamente la dicotomia fra Paesi produttori e Paesi consumatori, che sembra peraltro avere ispirato le politiche tariffarie dell'Amministrazione americana nel corso degli ultimi due anni.

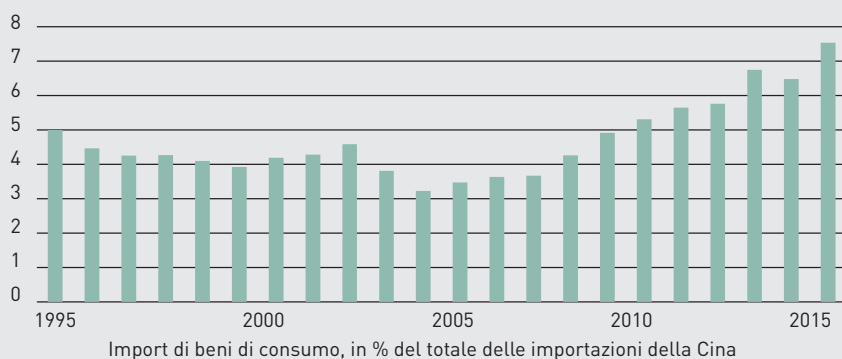
Il rebus del mercato cinese

Il tema della crescita dei consumi cinesi è stato per molti anni al centro dell'attenzione. In particolare perché negli anni duemila allo sviluppo impetuoso dell'economia cinese era corrisposta una crescita relativamente moderata dei consumi. Per molte imprese, che contavano sulla crescita dei consumi cinesi per espandere la propria produzione,

questo andamento è stato motivo di delusione. Nel corso degli ultimi anni le cose stanno cambiando, e la Cina inizia a diventare importante anche come mercato di sbocco per i beni di consumo.

La bassa crescita dei consumi cinesi negli anni della globalizzazione è in parte dipesa dalla distribuzione dei redditi interni, fortemente squilibrata; la presenza di manodopera abbondante nelle campagne rendeva disponibile un'offerta di lavoro praticamente illimitata, con

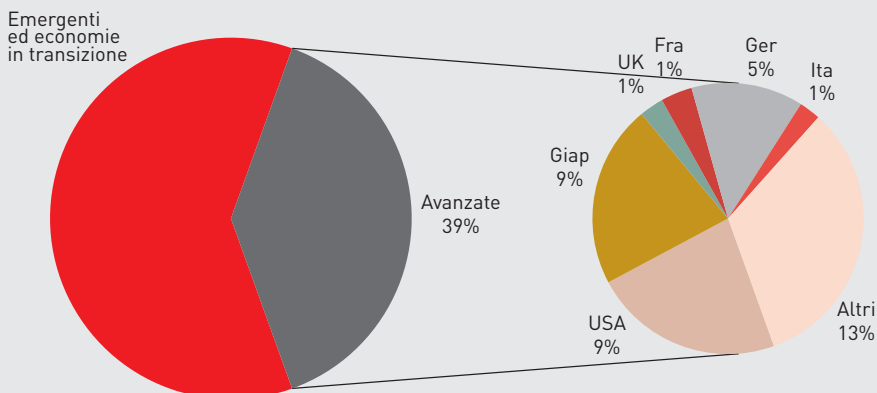
IL PESO DEI BENI DI CONSUMO NELL'IMPORTAZIONI CINESI



Elaborazioni REF Ricerche su dati Unctad

La Cina sinora non è stata per i beni di consumo un mercato di sbocco rilevante tanto quanto giustificato dal suo peso nell'economia globale. È un treno che sta partendo solo adesso.

LA PROVENIENZA GEOGRAFICA DELLE IMPORTAZIONI DELLA CINA



Elaborazioni REF Ricerche su dati Unctad

livelli salariali prossimi alla sussistenza. Il processo di crescita cinese era basato sull'accumulazione di capitale fisico e finalizzato a presidiare i mercati internazionali: di fatto domanda di investimenti ed esportazioni compensavano i livelli modesti dei consumi interni.

Anche quando i salari, soprattutto nei grandi centri urbani, hanno cominciato a aumentare, i maggiori redditi delle famiglie cinesi hanno tardato a trasformarsi in un tenore di vita più alto.

Diversi studi hanno messo in luce la particolare prudenza dei consumatori, legata al ritardo nello sviluppo del sistema previdenziale e al processo di intensa urbanizzazione che hanno caratterizzato la Cina negli ultimi trent'anni, oltre che di cambiamento della struttura demografica dovuto alla politica di un unico figlio per famiglia.

Di fatto, se nel mondo agricolo cinese è la comunità che si fa carico delle persone anziane, quando la popolazione si sposta verso i grandi centri urbani perde il contatto con la comunità di origine; inoltre, i cinesi, date le politiche demografiche seguite in passato, hanno solo un figlio cui affidarsi per la vecchiaia e non dispongono di un sistema previdenziale adeguato. Sono queste le ragioni che hanno indotto i cinesi a accumulare risparmio privato per la vecchiaia, mantenendo quindi livelli modesti dei consumi.

Una delle forme di allocazione del risparmio delle famiglie cinesi dei centri urbani è stata poi largamente l'acquisto della prima casa, il che, con la crescita dei prezzi degli immobili osservata in molte città, ha portato a ridurre la parte di reddito destinata ai consumi per fare fronte al pagamento delle rate dei mutui (Stratford K e Cowling A, 2016).

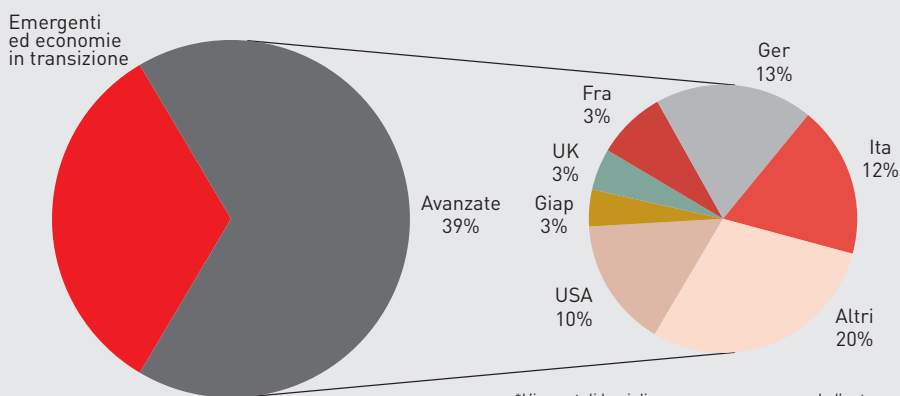
Nei fatti è accaduto che le famiglie cinesi degli strati più poveri hanno mantenuto tassi di risparmio bassi, mentre le famiglie che hanno aumentato i loro redditi, hanno utilizzato le maggiori disponibilità finanziarie soprattutto per accrescere il flusso di risparmi e aumentare la propria ricchezza immobiliare. L'aumento del reddito ha quindi avuto effetti nel complesso limitati sui consumi.

Il mancato decollo dei consumi delle famiglie cinesi nonostante l'impetuoso sviluppo degli anni duemila ha portato le imprese produttrici di beni di consumo delle economie occidentali a guardare con un certo scetticismo

al potenziale di crescita di questo mercato. La fascia di popolazione caratterizzata da standard di consumo di tipo occidentale è rimasta difatti a lungo relativamente contenuta, almeno in termini relativi, cioè tenendo conto della dimensione del PIL cinese. Questo ha alimentato l'opinione che la Cina debba essere considerata soprattutto un luogo di produzione, più che un mercato di sbocco.

D'altra parte, il protrarsi delle fase di crescita a tassi comunque più vivaci rispetto alle altre economie emergenti asiatiche, sta iniziando a modificare questa collocazione dell'economia cinese nelle relazioni commerciali internazionali. Pur mantenendo l'economia cinese una quota di consumi sul PIL relativamente bassa nel confronto con le altre economie asiatiche, il tasso di crescita dei

LA PROVENIENZA DELLE IMPORTAZIONI DI BENI DI CONSUMO DELLA CINA



*L'import di beni di consumo non comprende l'auto

Elaborazioni REF Ricerche su dati Unctad

Guardando al complesso delle importazioni cinesi, la parte del leone la giocano le altre economie emergenti, soprattutto dell'area asiatica, che forniscono alle industrie localizzate in Cina le materie prime e i semilavorati. Nel complesso, Usa, Giappone e Germania sono, fra le economie avanzate, i maggiori esportatori verso la Cina, mentre l'Italia conta relativamente poco.

Se però si considera solo il segmento dei beni di consumo, si vede come le importazioni cinesi provengano soprattutto dalle economie avanzate, e in questo caso l'Italia gioca in una posizione di tutto rilievo. La tendenza all'aumento delle importazioni di beni di consumo da parte della Cina, anche per prodotti di fascia medio-alta, comporta che nei prossimi anni il mercato cinese acquisirà un ruolo di primaria importanza per i produttori di beni di consumo italiani.

consumi degli ultimi quindici anni è risultato sostenuto; in mancanza di statistiche ufficiali adeguate, gli ordini di grandezza riportati in alcune analisi indicano un ritmo intorno al 9 per cento all'anno (Shaghil, 2017); si tratta di ritmi superiori a quelli registrati dalla crescita del PIL e dunque compatibili con un percorso di graduale aumento dell'incidenza dei consumi sul PIL cinese.

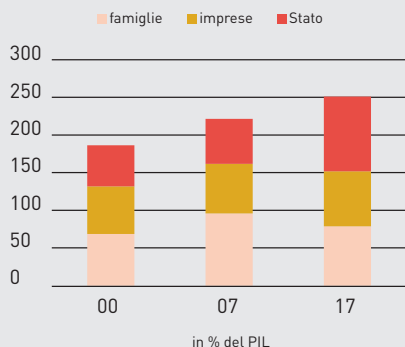
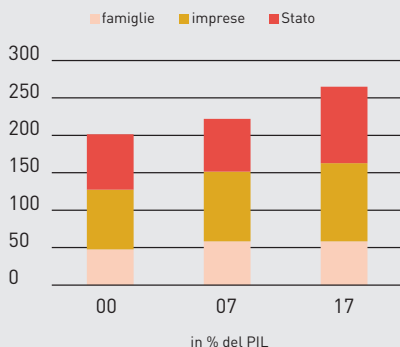
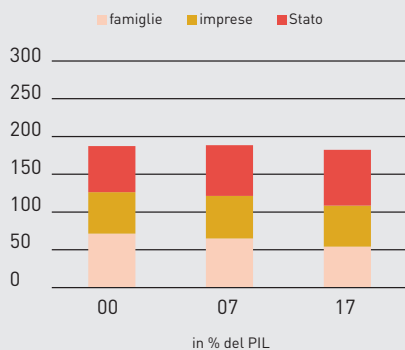
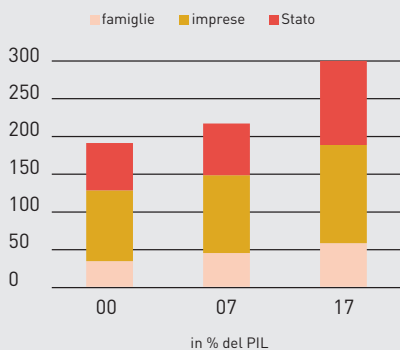
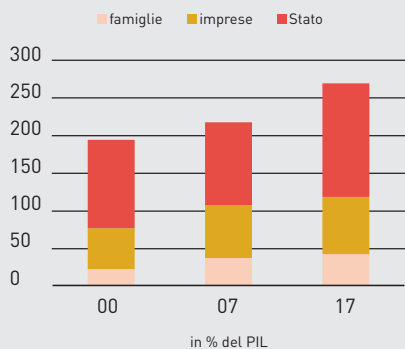
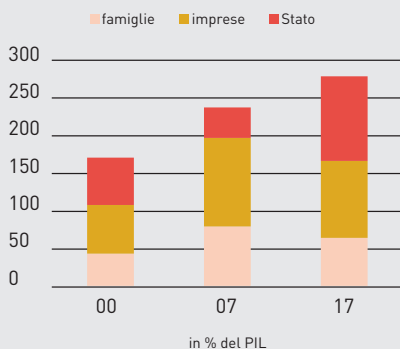
L'avvio di una fase più positiva della domanda delle famiglie cinesi non sembra avere però attivato incrementi significativi delle importazioni di beni di consumo. Difatti, sebbene la Cina sia divenuta progressivamente un Paese più importante anche in termini di crescita delle importazioni mondiali, quello che è accaduto nel corso delle fase più recente è una risalita a monte lungo la catena del valore, a partire dalla posizione dominante già detenuta nelle fasi finali dei processi produttivi.

Questo è uno snodo fondamentale per comprendere le dinamiche dell'industria globale degli ultimi anni. Conviene quindi spendere qualche parola per puntualizzare il meccanismo.

La Cina, come avevamo visto, si è storicamente posizionata nella fase finale delle catene del valore, avendo presidiato la fase di assemblaggio dei prodotti, e importando quantitativi rilevanti di prodotti intermedi. Era in sostanza il punto finale di grandi catene del valore asiatiche. La crescita cinese era quindi finalizzata alla produzione di beni per l'esportazione (in quota significativa beni di consumo) e beni di investimento, per favorire l'allargamento della base produttiva.

Il peso dei beni di consumo nelle importazioni cinesi era invece bassissimo: negli anni duemila solo il 4 per cento delle importazioni cinesi era costituito da beni di consumo, essendo la quota predominante dell'import rappresentata da materie prime e intermedi.

È solo negli ultimi anni che il processo si inverte e le importazioni cinesi di beni di consumo iniziano ad aumentare rapidamente. Nei fatti, se è vero che il ruolo della Cina all'interno dei circuiti dell'economia globale è molto aumentato dagli anni novanta, la crescita della platea dei consumatori cinesi e la formazione di un mercato di sbocco significativo per i produttori occidentali sono un fatto relativamente recente.

DEBITO TOTALE: STATI UNITI**DEBITO TOTALE: EUROZONA****DEBITO TOTALE: GERMANIA****DEBITO TOTALE: FRANCIA****DEBITO TOTALE: ITALIA****DEBITO TOTALE: SPAGNA**

Elaborazioni REF Ricerche su dati BRI

A dieci anni dallo scoppio della grande crisi gli squilibri non si sono ridotti. Anzi, il grado di indebitamento complessivo nella maggior parte dei casi è aumentato.

In un mondo di debiti elevati la domanda delle famiglie è più vulnerabile a aumenti del livello dei tassi d'interesse.

Quanto ancora possiamo affidarci ai consumatori delle economie avanzate?

D'altra parte, a fronte delle potenzialità di crescita dei mercati dei Paesi emergenti, le economie avanzate hanno visto da tempo una frenata dei consumi di beni, dovuta a una crescita dei consumi nel complesso relativamente moderata e concentrata in buona misura nelle voci dei servizi. Tale andamento riflette diversi aspetti: alcuni sono legati alla crescita della partecipazione femminile al mercato del lavoro, come la tendenza a consumare pasti fuori casa o ad acquistare i servizi domestici per la cura della casa; altri sono legati all'invecchiamento della popolazione, fra cui servizi assicurativi e finanziari (legati ad esempio alla costruzione di un secondo pilastro pensionistico nei Paesi dove la previdenza è pubblica), i servizi sanitari, e ancora servizi per l'accudimento delle persone anziane.

In sostanza, per molti comparti dei beni di consumo siamo entrati nella fase matura del ciclo del prodotto, per cui la domanda ha oramai raggiunto livelli fisiologici. È quella relazione nota come "legge di Engel", per la quale la quota di consumi destinata alla soddisfazione di bisogni primari (alimentazione, abbigliamento, e poi altri beni nelle fasi storiche successive) tende a decrescere all'aumentare del reddito stesso. L'elasticità della domanda di questi prodotti rispetto al reddito dei consumatori risulta quindi bassa.

Non a caso negli ultimi anni gli aumenti di reddito sono andati progressivamente a vantaggio di consumi superiori a elevato contenuto di servizi e hanno interessato i beni solo in alcuni casi, caratterizzati da importanti innovazioni di prodotto. È stato il caso soprattutto dei prodotti dell'elettronica di consumo. Il ciclo del cellulare, del pc portatile, del tablet, dello smartphone e le console per i videogiochi, sono stati gli elementi trainanti della crescita dei consumi di beni negli ultimi anni. Per quanto significativi, si tratta di cicli della spesa la cui entità non è comparabile a quella dei cicli guidati dalle grandi innovazioni del passato, soprattutto i durevoli di consumo, come l'auto, i mobili, gli elettrodomestici.

Peraltro, nel corso degli ultimi dieci anni la dinamica

dei redditi delle famiglie nelle economie avanzate ha anche decelerato. Gli anni duemiladieci si stanno difatti caratterizzando come una fase caratterizzata da bassa crescita salariale, sia in termini nominali che reali, in molti Paesi. La spesa dei consumatori è stata sostenuta nella maggior parte dei Paesi anche dalle politiche monetarie, che hanno mantenuto livelli molto bassi dei tassi d'interesse e favorito, attraverso politiche di acquisto diretto di titoli, la crescita del valore della ricchezza finanziaria. In molte economie si è osservata una caduta del saggio di risparmio delle famiglie.

Non a caso, uno dei temi cui si guarda con maggiore attenzione è l'elevato grado di indebitamento del settore privato, che in alcuni Paesi si mantiene da tempo su livelli molto elevati. Dopo avere raggiunto valori massimi negli anni prima della grande crisi, il debito non si è contratto molto. Questa è una grave ipoteca sulle tendenze delle economie avanzate nei prossimi anni. L'ammontare complessivo dei debiti del settore privato è fra i fattori che potrebbero contrastare la crescita della domanda nei prossimi anni, e in particolare qualora dovessero aumentare i tassi d'interesse.

I dati sul grado di indebitamento delle famiglie evidenziano livelli molto elevati negli Stati Uniti e nel Regno Unito. Il quadro è molto differenziato all'interno dell'area euro: le famiglie tedesche, che hanno beneficiato di una buona crescita del loro reddito disponibile, hanno in realtà aumentato in questi anni il loro tasso di risparmio, riducendo ulteriormente i già contenuti livelli del debito.

In Italia il debito privato, delle famiglie in particolare, si posiziona su livelli bassi, a fronte di livelli elevati raggiunti dal debito pubblico.

D'altra parte, la vulnerabilità dei livelli della domanda delle famiglie va definita non solo facendo riferimento al debito diretto contratto da queste. Non meno rilevante è l'incidenza dei debiti contratti dalle imprese (di cui le famiglie sono proprietarie) e del debito pubblico, che indirettamente grava su di esse. Cumulando debito pubblico e privato quasi tutti i Paesi oggi sono in una situazione peggiore rispetto a prima della crisi.

1.3. Chi vende i beni di consumo? Come cambia l'ultimo anello della catena

Nuovi retailer

Jeremy Rifkin sostiene che “il commercio tradizionale si trova in un vicolo cieco. Senza volerlo, è diventato una vetrina gratuita in cui i clienti possono esplorare prodotti e vestiti che poi acquistano online”.

Forse questa affermazione è un po' esagerata, ma coglie il senso di un'altra grande direzione del cambiamento che sta caratterizzando le filiere dei beni di consumo, questa volta a valle, nelle fasi finali delle supply chain globali, quelle che riguardano la distribuzione dei prodotti ai consumatori. Le vendite on-line stanno crescendo rapidamente e siti come Amazon, Alibaba, Zalando e altri stanno diventando di rilievo sempre maggiore. Il cambiamento è molto rapido e sta interessando anche prodotti che sino a poco tempo fa sembravano meno interessati da questo canale, come nel caso dell'alimentare. Peraltro, la trasformazione si sta estendendo anche ad attività dei settori dei servizi; basti pensare all'impatto sul comparto alberghiero che è derivato dall'affermazione di siti come Booking o Airbnb, che consentono ad aziende di dimensione ridottissima di contattare la clientela su scala mondiale superando, grazie ai rating espressi da questa, le asimmetrie informative che in passato penalizzavano gli esercizi più piccoli. È grazie a questi siti che microimprese come i bed&breakfast o le case vacanza riescono a comunicare all'intera clientela globale il livello qualitativo della propria offerta in maniera credibile, vedendo quindi aprirsi spazi di mercato che in passato gli erano preclusi.

In Europa si stima che le transazioni attraverso l'e-commerce rappresentino il 18 per cento del fatturato complessivo delle imprese. La maggior parte di tali vendite riguarda transazioni lungo la filiera (EDI-type sales: electronic data interchange) che avvengono attraverso i

computer; ad esempio, la gestione delle forniture di un supermercato. Le vendite online nel complesso valgono per circa il 5 per cento del fatturato complessivo delle aziende europee, di cui il 2 per cento da vendite ai consumatori e il 3 per cento alle imprese (B2B).

Di fatto, quindi, guardando al solo segmento del B2C l'incidenza relativa sul totale del mercato è ancora modesta, anche se in rapida crescita. Al proposito, tutte le indagini mettono in luce un importante divario generazionale nell'utilizzo dell'e-commerce; probabile quindi che nei prossimi anni la tendenza crescente si protragga man mano che nuove coorti di giovani con una maggiore propensione agli acquisti on-line entreranno sul mercato.

Il commercio B2C è naturalmente un canale di rilievo per i produttori di beni di consumo. Gli effetti di questo cambiamento non riguardano solo il segmento della distribuzione commerciale, ma influenzano in maniera decisiva il modo di operare degli operatori a monte delle supply chain.

Sebbene le caratteristiche del cambiamento siano da questo punto di vista molto articolate e non vi sia ancora certezza sulle tendenze che prevarranno nel medio termine, si possono individuare alcune direttrici della trasformazione in corso.

Piccoli e globali

Innanzitutto, le imprese si trovano oggi a operare all'interno di un mercato di scala sempre più ampia, dato che i nuovi grandi distributori globali facilitano la soluzione dei problemi di logistica, consentendo anche ad aziende di dimensione non grandissima di ampliare la platea dei mercati di sbocco delle proprie merci. Di fatto, vengono rimosse diverse delle barriere che ostacolano l'attività di esportazione delle imprese piccole; soprattutto, si riducono i costi relativi all'informazione e alla comunicazione. Questo cambiamento non può che rappresentare un'opportunità, tanto più importante per le imprese di dimensione più piccola, che avrebbero maggiori difficoltà a gestire la propria presenza su una pluralità di mercati, molto distanti e diversi fra loro.

Considerando che l'economia italiana è fra quelle più spostate verso la dimensione d'impresa ridotta, questo tipo di trasformazione può rappresentare un vantaggio per il nostro Paese. Ad esempio, il caso già ricordato del turismo mostra come l'innovazione degli ultimi anni abbia portato all'affermazione soprattutto delle micro-attività.

Aumenta la pressione competitiva

D'altra parte, questa trasformazione comporta anche che si è allargata la platea dei competitor. Così come i prodotti del made in Italy possono adesso raggiungere più facilmente tutti i mercati, allo stesso modo la platea dei concorrenti si amplia, favorendo la presenza sui mercati occidentali di prodotti esteri, provenienti da tutti i Paesi.

I Paesi emergenti, ancor più delle economie avanzate, sono stati sinora caratterizzati dalla prevalente partecipazione delle grandi imprese all'attività di esportazione. Come spesso accade, le aziende più piccole sono a tutti gli effetti degli esportatori soltanto in seconda battuta. Secondo recenti studi (UNCTAD, 2017) solo il 10 per cento delle imprese asiatiche e il 12 per cento di quelle dell'America Latina sono coinvolte in attività di esportazione. Di fatto la maggior parte dell'export è realizzato da segmenti di imprese grandi, intorno al 5 per cento delle imprese totali, mentre le altre al più realizzano export indiretto, ovvero operano nell'indotto delle grandi, come fornitrici di intermedi o come contoterzisti. Anche queste economie potranno evidentemente vedere nei prossimi anni un aumento della presenza delle loro imprese più piccole sui mercati globali.

Imprese globali e consumatori locali?

Questo d'altra parte comporta anche che si riduce il vantaggio competitivo legato al presidio dei mercati locali. Molto spesso i prodotti nazionali riescono a detenere quote di mercato elevate grazie anche alla presenza di catene di vendita sul mercato locale e a alcuni vantaggi legati a aspetti relazionali, oltre ai minori costi di trasporto. Nel momento in cui la domanda si sposta sull'on-line, anche i canali di vendita basati sulla presenza

sul territorio tendono a ridimensionarsi, le economie di prossimità possono poi divenire meno importanti nella misura in cui la gestione della logistica su larga scala guadagna in efficienza.

Il peso relativo delle economie di prossimità è naturalmente molto diverso a seconda delle categorie dei prodotti. In molti casi i prodotti locali si differenziano da quelli degli altri Paesi, e questo comporta che le abitudini di consumo tendono a favorire i prodotti locali rispetto a quelli d'importazione.

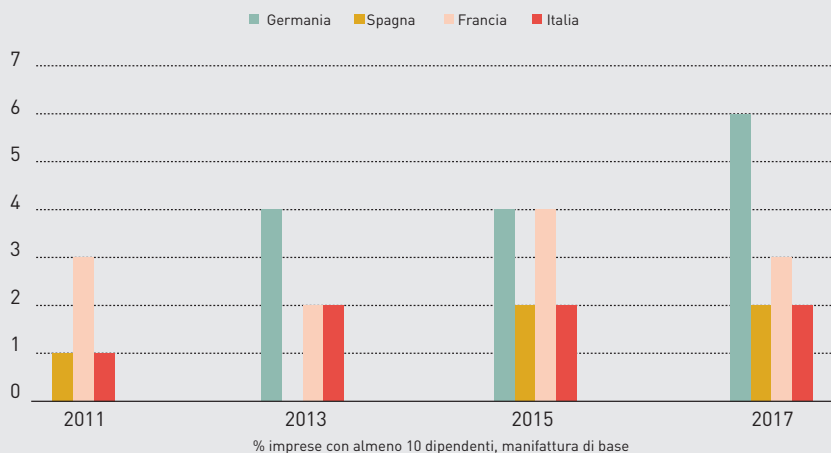
La tendenza generale va comunque nella direzione di un aumento nelle possibilità di scelta del consumatore, sebbene con una trasformazione non esente da elementi di criticità. La perdita di peso delle specificità locali ha effetti di omologazione culturale; la condivisione dei medesimi standard di consumo conduce all'abbandono di prodotti che appartengono alle tradizioni locali e definiscono l'identità culturale di un Paese. Vi è anche un processo di trasformazione dei centri urbani: alcune attività della distribuzione vengono direttamente spiazzate dai distributori on-line, il caso delle librerie è fra i più emblematici, sino a privare alcune aree dei servizi minimi. Conta anche il fatto che, ad esempio, nel caso dell'abbigliamento, tendono ad affermarsi le medesime catene distributive in tutti i centri urbani, mentre si riduce il numero delle attività, sovente a conduzione familiare, che offrono prodotti meno standardizzati.

E-commerce e B2C in Italia

Benché negli ultimi anni il commercio digitale B2C, di particolare interesse per l'industria dei beni di consumo, abbia conosciuto un evidente sviluppo, l'Italia resta ancora indietro rispetto ai partner europei per quanto riguarda la diffusione di tale tipo di canale. Nel 2017, secondo le indagini condotte con regolarità da Eurostat, solo l'8 per cento delle imprese (escluse le finanziarie) aveva venduto direttamente ai consumatori mediante un sito web o una app, a fronte di livelli quasi doppi in Germania.

Naturalmente i confronti sul totale risentono anche della diversa composizione dimensionale: le imprese più piccole, che pur sono quelle che possono ottenere grandi

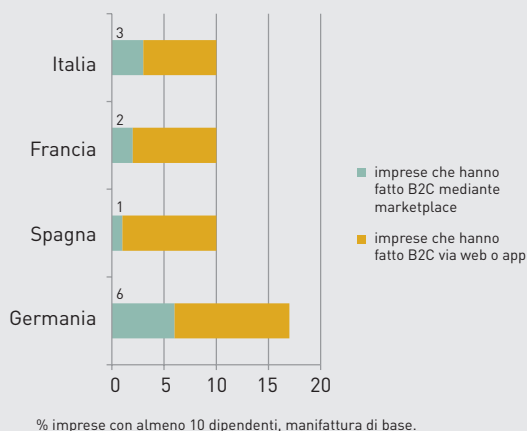
IMPRESE CHE HANNO EFFETTUATO VENDITE ELETTRONICHE ALL'ESTERO



Elaborazioni REF Ricerche su dati Eurostat

In Italia il ruolo dell'e-commerce è ancora marginale, benché sia cresciuto negli ultimi anni. Il canale dell'e-commerce sta acquistando importanza per l'export, ma riguarda ancora una minoranza di imprese.

E-COMMERCE E CANALI



Elaborazioni REF Ricerche su dati Eurostat

I marketplace sono al momento un canale importante (soprattutto per l'export), che si va ad affiancare ad altri canali più "tradizionali" (es. sito proprio) perché consentono di raggiungere un pubblico di consumatori più ampio e variegato.

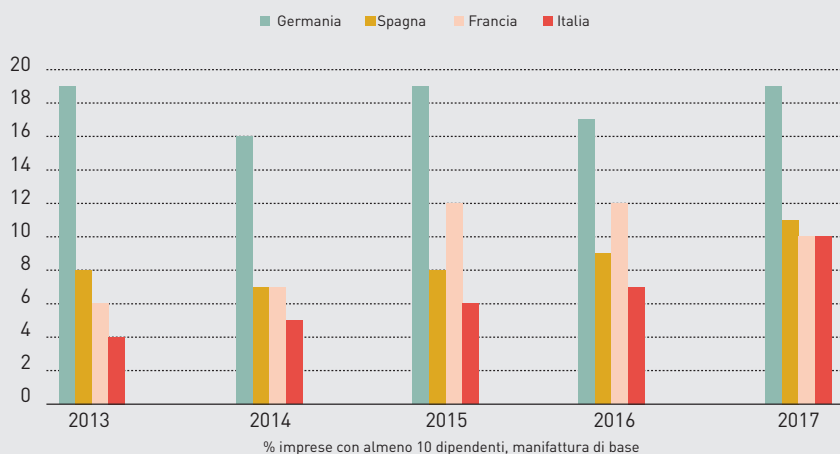
vantaggi dall'utilizzo dell'e-commerce, sono anche quelle che fanno maggior fatica a digitalizzarsi.

Ma pur restringendo l'analisi a imprese di dimensioni omogenee – le più piccole – si conferma il ritardo del nostro Paese rispetto ai principali Paesi europei (non solo la Germania). L'e-commerce risulta più diffuso nella manifattura di base (in cui ricadono alimentare, bevande, tessile e pelli, insieme ad altri settori che non afferiscono ai beni di consumo), in cui un'impresa su 10 nel 2017 aveva effettuato vendite mediante questo canale, una quota peraltro più che raddoppiata rispetto a pochi anni fa (nel 2013 erano solo il 4 per cento).

L'e-commerce rappresenta inoltre un'importante opportunità per espandere le esportazioni, consentendo di arrivare su mercati lontani. Non è però la soluzione per tutti i problemi, che soprattutto per le imprese più piccole sono rilevanti, come la gestione della logistica, della comunicazione, dei pagamenti e delle questioni doganali.

Una ricerca del Politecnico di Milano ha evidenziato come il canale online non si sia ancora affermato come strumento di vendita oltre confine: nel 2016, solo il 6 per cento dell'export di beni di consumo risultava essere digitale, mentre la stragrande maggioranza era avvenuto via canali tradizionali (importatori/distributori locali, negozi in loco o rivenditori).

IMPRESSE CHE VENDONO VIA WEB O APP - B2C



Sempre l'Osservatorio Export del Politecnico sottolinea comunque come l'export digitale sia cresciuto notevolmente. I principali canali usati per l'export digitale sono i grandi retailer online, che distribuiscono direttamente beni acquistati dai produttori ai consumatori, come Zalando o Yoox, seguiti dai marketplace, come Amazon, e-Bay (che aggregano offerte molto frammentate svolgendo il ruolo di intermediario). La scelta di un canale o di un altro dipende molto dalle caratteristiche del mercato di destinazione e non è infrequente la presenza di commercio multicanale (es. marketplace e sito del produttore).

È soprattutto il sistema moda che usufruisce maggiormente di questi canali, come anche dei siti di vendite private, seguito dagli alimentari e bevande e dal sistema casa. Questi ultimi hanno conosciuto uno sviluppo recente dell'e-commerce, ma per quanto riguarda l'export hanno da fronteggiare le complicazioni di trasporto dei beni deperibili e i vincoli presenti in molti Paesi all'importazione.

1.4. I social network, il nuovo dialogo impresa-consumatore

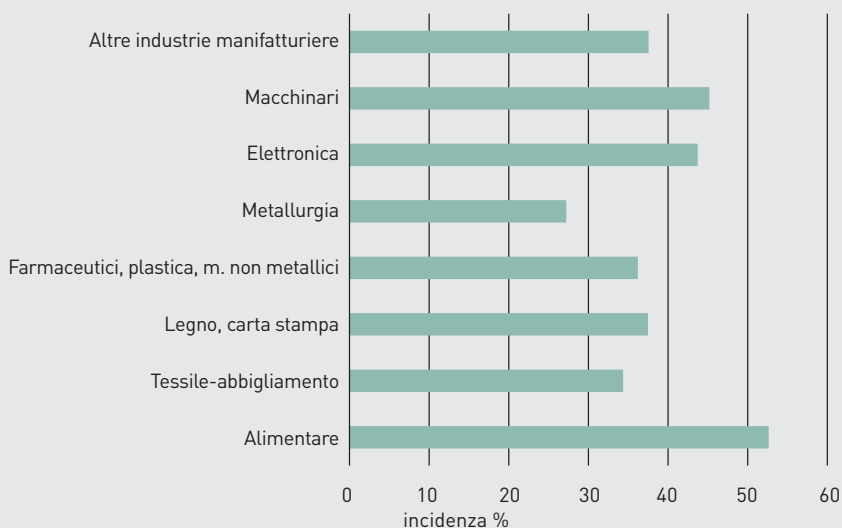
L'affermazione di questi nuovi canali di vendita si accosta a mutamenti significativi anche nella comunicazione fra le imprese e il mercato. I venditori on-line sono in grado di cogliere in maniera più efficace, e soprattutto in tempi più rapidi, i mutamenti della domanda, e di segmentarla. Data la disponibilità di informazioni a livello individuale, i grandi distributori on-line sono in grado di cogliere le preferenze dei consumatori sulla base delle rispettive attività di ricerca via internet. Questo ha anche importanti conseguenze sul comparto della pubblicità, che non a caso si sta modificando nella direzione delle offerte personalizzate via internet.

In questo quadro, l'importanza del brand risulta addirittura superiore rispetto al passato. Per gli acquisti on-line conta molto la capacità di fare riconoscere il proprio prodotto fra i diversi che vengono proposti su internet.

Al contempo, il brand da solo basta sempre meno. Le vendite on-line possono anche diventare un canale di valorizzazione della qualità dei prodotti. La diffusione dei sistemi di rating, attraverso la raccolta delle valutazioni sulla qualità dei prodotti presso gli acquirenti è oramai diventata un elemento fondamentale dell'offerta nei comparti alberghiero o della ristorazione, ma inizia a affermarsi anche nelle vendite di beni. Il sistema della raccolta di valutazioni presso i consumatori consente ai prodotti di qualità di limitare la pressione competitiva che può derivare da prodotti a prezzo molto basso di qualità inferiore. Anche marchi inizialmente sconosciuti possono in tal modo riuscire a affermarsi in tempi relativamente rapidi: non a caso, rispetto al passato abbiamo su alcune tipologie di prodotti che hanno un mercato globale, si pensi all'abbigliamento, un aumento del numero di marchi riconosciuti dal consumatore.

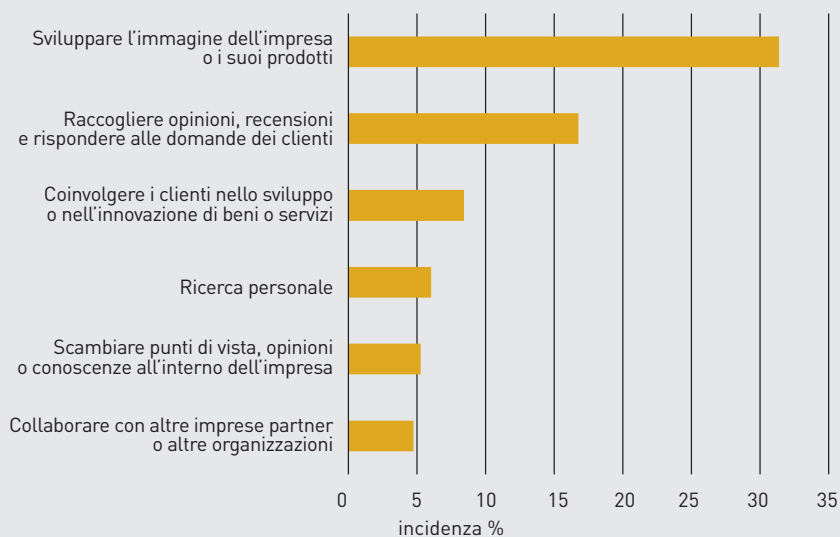
La trasformazione della geografia dei mercati di sbocco e dei canali di vendita, si è accompagnata nel corso

IMPRESE INDUSTRIALI CHE USANO I SOCIAL MEDIA



Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat

PRINCIPALI MOTIVAZIONI DELL'UTILIZZO DEI SOCIAL MEDIA DA PARTE DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE IN ITALIA



Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat

Le imprese italiane hanno scoperto i social.

Nell'industria il 38 per cento delle imprese usa almeno un social media, soprattutto social network come Facebook o LinkedIn (nel 36 per cento dei casi), o microblog aziendali come Tweeter (nel 6 per cento dei casi), o siti di condivisione di contenuti multimediali come YouTube (nel 17 per cento dei casi).

degli ultimi anni anche a importanti mutamenti dei canali di comunicazione fra le aziende e i consumatori.

Attraverso la presenza su internet e sui social network le aziende possono entrare in contatto con platee di consumatori molto ampie, aumentando la propria visibilità a costi anche relativamente ridotti, e questo è un notevole vantaggio soprattutto per le imprese piccole.

Come noto, i media tradizionali hanno perso progressivamente terreno nell'attenzione dei consumatori, a tutto vantaggio dei social network. Questo comporta anche che gli investimenti pubblicitari si stanno progressivamente spostando dal mondo tradizionale della carta stampata e delle televisioni verso quello dei social network. Oltre al mutamento del canale, questo si ripercuote anche sulle modalità con cui il consumatore viene sollecitato: oltre alla proposta di pubblicità relativa a prodotti che sono stati selezionati sulla base delle preferenze rivelate dai consumatori in base alle attività di ricerca sui social, cambiano le modalità di trasmissione del messaggio pubblicitario.

Sono moltissimi i settori produttivi dove l'utilizzo di un social media è oramai una consuetudine. In Italia, secondo l'indagine Istat condotta nel 2017, ben il 38 per cento delle imprese industriali usava i social. Una percentuale significativa, anche se inferiore a quella di alcuni comparti dei servizi: nel commercio al dettaglio il 54 per cento delle imprese dichiarava di utilizzare i social, con punte nei settori legati al turismo (69 per cento nelle aziende della ristorazione e 86 per cento nei servizi di alloggio), nei servizi dell'editoria (77 per cento) e della produzione di audiovisivi (79 per cento).

L'utilizzo prevalente dei social è finalizzato al rafforzamento dell'immagine dell'azienda, mentre è inferiore la quota di imprese che utilizzano attivamente i social per comunicare con l'esterno, ad esempio per dialogare con i consumatori, o per la ricerca del personale.

1.5. I cambiamenti a monte dei processi di produzione: le potenzialità dell'economia digitale

Innovatori, imitatori, ritardatari

I mutamenti nelle modalità di dialogo fra imprese e consumatori sono naturalmente un aspetto che influenza le imprese produttrici di beni di consumo più di altre.

Le potenzialità dell'economia digitale vanno però oltre la semplice comunicazione. Si va dal cloud computing service - una tecnologia che consente di usufruire, tramite server remoto, di risorse software e hardware, offerte come servizio da un provider - all'ERP (Enterprise Resource Planning) - un insieme di applicazioni software in grado di gestire i flussi informativi dell'intera gamma dei processi aziendali - ai big data analytics - ovvero il processo di raccolta e analisi di grandi volumi di dati per estrarre informazioni.

In questi ambiti l'innovazione procede molto velocemente e vi è la possibilità concreta che nel giro di pochi anni si determini una frattura fra le imprese che sono riuscite a tenere il passo, adeguandosi continuamente ai nuovi standard, e quelle rimaste indietro, che potrebbero non essere più in grado di recuperare le posizioni perdute. Se sino a pochi anni fa si parlava di digital divide, riferendosi alla presenza di contesti esclusi soprattutto per carenze infrastrutturali dalle innovazioni legate all'Ict, adesso si sta formando una nuova forma di marginalizzazione, legata all'accumulo di competenze che rendono alcune imprese in grado di dominare i cambiamenti legati alle nuove tecnologie e coglierne le opportunità.

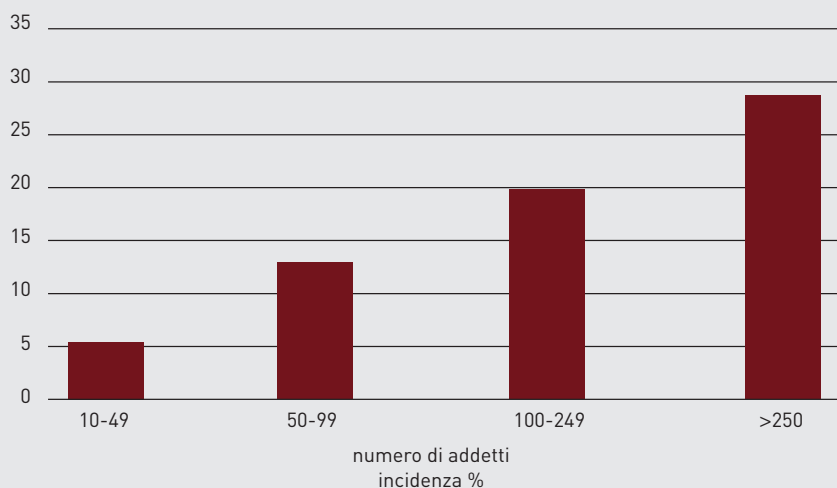
L'analisi dei big data è la base per affrontare la definizione delle strategie aziendali, a partire da un set informativo più ampio. Imprese che sono in grado di collezionare un volume più ampio di informazioni, e soprattutto di interpretarlo, possono prendere decisioni godendo di un vantaggio rispetto ai concorrenti.

D'altra parte, gli skill necessari per dominare questi processi sono relativamente elevati. Non è un caso che, mentre la percentuale di imprese che utilizzano i social media sia oramai elevata, quella delle imprese che effettuano raccolta e analisi dei big data sia ancora modesta. Questa è una caratteristica comune a tutte le economie. Trasversale ai diversi Paesi è anche il fatto che queste innovazioni stanno trovando applicazione con maggiore frequenza nelle imprese di grandi dimensioni.

Un tema importante è quello delle piattaforme digitali del lavoro. L'idea è che le trasformazioni dei processi di produzione legate al cambiamento organizzativo possono permettere di offrire servizi anche da località distanti (estendendo quindi le possibilità di delocalizzazione anche a aziende dei servizi alle imprese).

La trasformazione digitale genera d'altro canto una maggiore domanda di lavoratori in possesso di competenze specifiche su posizioni che svolgono un ruolo strategico

IMPRESSE INDUSTRIALI CHE USANO I BIG DATA



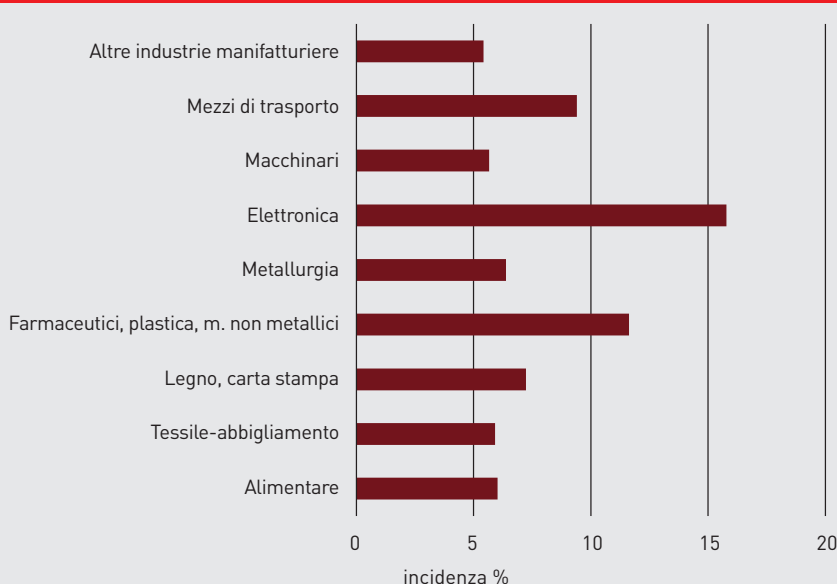
Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat

Soltanto il 7% delle imprese manifatturiere italiane utilizza i big data.

La distribuzione è molto sperequata, soprattutto in base alla dimensione d'impresa. Anche fra le imprese medio-grandi, con oltre 250 addetti, la quota di utilizzatori di big data non arriva al 30%.

nelle imprese. Sembrerebbe quindi che le innovazioni di processo stiano avvantaggiando soprattutto i lavoratori della fascia più elevata, e di cui vi è un bisogno crescente considerata la creazione di nuovi fabbisogni professionali per le imprese.

IMPRESE INDUSTRIALI CHE USANO I BIG DATA



Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat

L'aumento del capitale umano di cui dispongono le imprese diverrà sempre più un fattore strategico per affrontare la partita della competizione globale. Le strategie delle imprese si troveranno quindi a confrontarsi con trasformazioni dei processi di produzione che rendono indispensabili ampi investimenti sul fronte del capitale umano.

Naturalmente, non è immediato stabilire quali saranno gli ambiti nei quali si determineranno le maggiori carenze di professionalità, visto che queste esigenze sono strettamente legate a innovazioni che si materializzeranno solo in futuro. Al momento vi sono alcune professionalità per le quali già si osservano diffusi fenomeni di scarsità. Si tratta dei lavoratori in possesso delle competenze proprie dell'informatica e dell'elettronica, la cui richiesta è in crescita in diversi ambiti: lo sviluppo di nuove app;

la robotica; le stampanti 3D; l'e-commerce; la cybersecurity. Una delle tendenze più dirompenti, come abbiamo già osservato, è quella legata alle figure dei data analyst e data scientist, che modificano le caratteristiche professionali degli economisti. Essa si ricollega all'ampiezza delle informazioni, di diversa natura, che oggi sono ampiamente disponibili e che, se elaborate e interpretate nel modo corretto, possono migliorare in maniera decisiva i processi decisionali delle imprese.

1.6. La polarizzazione e gli skill mismatch del mercato del lavoro italiano

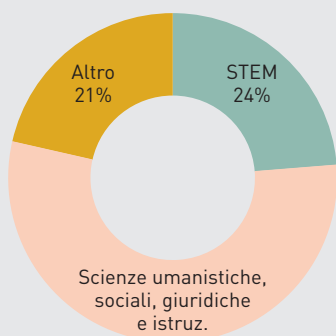
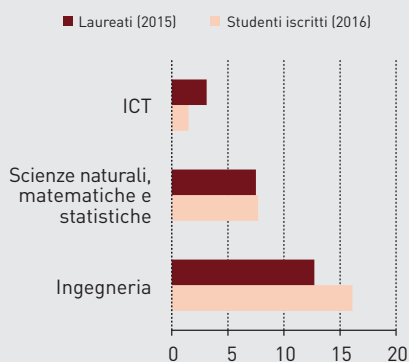
I mismatch occupazionali in Europa. La domanda di figure professionali sta cambiando

Secondo alcune analisi condotte dal Cedefop, in tutta Europa le professioni per le quali si registra una carenza di competenze sono quelle ai livelli di competenza più elevati: professionisti del settore ICT, professionisti in campo scientifico, tecnologico, ingegneristico o matematico (generalmente identificate con l'acronimo STEM), oltre a medici, infermieri e ostetrici, e insegnanti.

Il mismatch occupazionale che riguarda i professionisti del settore ICT e i professionisti in campo STEM in Europa è dovuto ad un numero di laureati o diplomati insufficiente a coprire la domanda crescente di queste figure professionali. Le statistiche indicano che in gran parte dei Paesi Ocse la distribuzione dei laureati sulla base dell'indirizzo di studi seguito non ha subito grandi cambiamenti negli ultimi anni. Mediamente circa il 55 per cento delle persone con un livello di istruzione terziaria ha conseguito la propria laurea nel campo delle discipline umanistiche, sociali e giuridiche, mentre poco più di un quinto ha conseguito il titolo in discipline STEM. Solo in alcuni Paesi si riscontra un maggior equilibrio nella distribuzione dei laureati per indirizzo di studi: in Cina la quota di laureati in discipline STEM ha raggiunto il 40 per cento, mentre in Germania la stessa quota è pari al 36 per cento e risulta essere cresciuta di alcuni punti percentuali rispetto agli anni duemila. L'Italia si allinea alla media dei Paesi Ocse, con il 23,3 per cento dei laureati tra i 25 e i 64 anni in ambito scientifico e tecnologico, una quota non molto dissimile da quella di altri importanti Paesi europei - Francia, Spagna e Regno Unito - dove però almeno un laureato su quattro ha una laurea di questo tipo. Se si restringe l'analisi alla classe di età tra i 25 e i 34 anni non si osservano peraltro grandi

ITALIA - LAUREATI (25-34 ANNI)
PER TIPO DI INDIRIZZO

Anno 2017; valori %

ITALIA - % DI LAUREATI E ISCRITTI
IN DISCIPLINE STEM

Elaborazioni REF Ricerche su dati Ocse, Eurostat e microdati Istat (Rcfl)

Nella media dei Paesi Ocse la laurea in discipline umanistiche, sociali, e giuridiche rappresenta ancora il principale indirizzo di studi conseguito dai laureati.

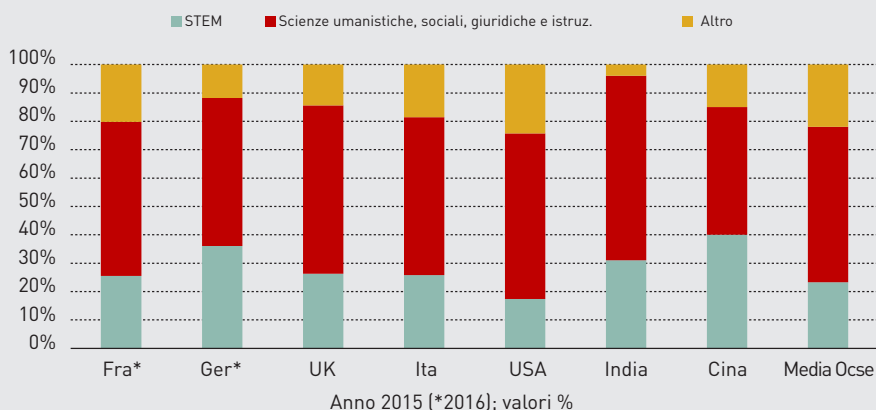
In Italia le proporzioni non cambiano molto se si considera la fascia più giovane della popolazione che ha conseguito una laurea (25-34 anni). Complessivamente l'interesse verso corsi di laurea in discipline STEM risulta comunque stabile, dato che la quota degli iscritti è simile a quella dei laureati.

differenze, visto che secondo i dati più recenti relativi al 2017 ricavati dall'indagine Istat sulle forze lavoro la quota di laureati in campo STEM arriva al 23.7 per cento.

Ad ogni modo, da un anno all'altro la percentuale dei laureati in materie scientifiche, ingegneristiche e nel settore ICT risulta simile alla quota di coloro che si iscrivono ai medesimi corsi di laurea, il che indica che l'interesse verso questi indirizzi è perlomeno stabile.

La carenza che interessa questo tipo di figure professionali viene ulteriormente acuita dalla crescente domanda di professionisti in campo STEM per una molteplicità di occupazioni, fatto che allarga ulteriormente il divario tra domanda e offerta. Peraltro, le professioni in campo STEM stanno diventando sempre più complesse. Oltre alle conoscenze tecniche e pratiche, ai professionisti in campo STEM viene spesso richiesta una buona padronanza di "soft-skill", quali la conoscenza di lingue estere, capacità gestionali e di comunicazione e capacità di problem solving e di project management.

DISTRIBUZIONE DEI LAUREATI (25-64 ANNI) PER TIPO DI INDIRIZZO



Elaborazioni REF Ricerche su dati Ocse, Eurostat e microdati Istat (Rcfl)

Prospettive occupazionali migliori, ma meno che negli altri Paesi

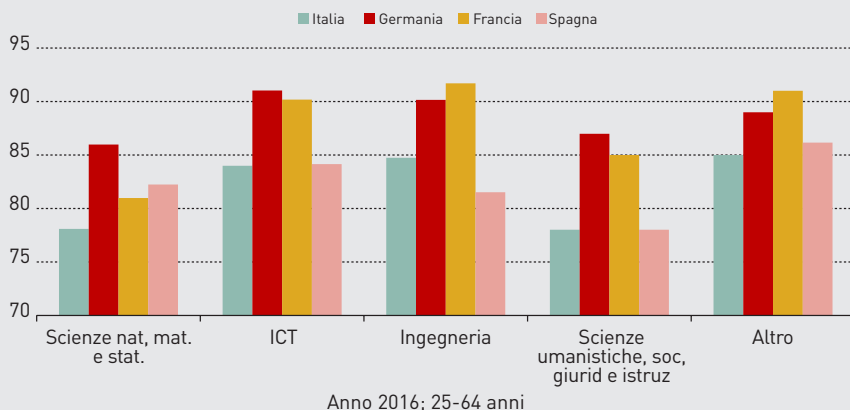
Chi conclude un percorso universitario in campo STEM gode generalmente di prospettive occupazionali migliori, rispecchiando la domanda di una società sempre più orientata all'innovazione. I campi di studio a indirizzo tecnicospicifico beneficiano infatti dei più alti tassi di occupazione: mediamente i laureati nel campo delle tecnologie dell'informazione e delle comunicazioni possono puntare su un tasso di occupazione che supera di circa sei punti percentuali quello degli studenti laureati nel campo delle belle arti e delle discipline classicoumanistiche, delle scienze sociali, del giornalismo e dell'informazione. Tuttavia, i tassi di occupazione nei diversi campi scientifici non sono omogenei: i laureati in scienze naturali, statistica e matematica hanno una maggiore probabilità di registrare tassi di occupazione analoghi a quelli degli studenti nel campo artistico e letterario, entrambi inferiori ai tassi di occupazione degli ingegneri e degli esperti di ICT. Esistono poi importanti differenze anche tra Paesi; in Italia ad esempio, i tassi di occupazione sono generalmente più bassi rispetto ai principali partner europei per tutti gli indirizzi di studio e quindi anche per chi si laurea in discipline STEM, nonostante queste mantengano comunque il loro vantaggio rispetto

agli altri tipi di laurea.

In Italia si riscontra, in generale, un basso livello di valorizzazione del capitale umano.

La nostra specializzazione produttiva, caratterizzata dalla prevalenza di piccole imprese a basso contenuto di innovazione tecnologica, si associa ad una domanda di lavoro che tende ad allocare i profili con alto livello di istruzione verso mansioni lavorative non sempre adeguate. Ciò comporta il rischio che le opportunità di inserimento lavorativo veicolate dall'investimento in istruzione (e dalla specializzazione in materie tecniche e scientifiche) non sempre corrispondano a reali prospettive

TASSO DI OCCUPAZIONE DEI LAUREATI PER TIPO DI INDIRIZZO



Elaborazioni REF Ricerche su dati Ocse

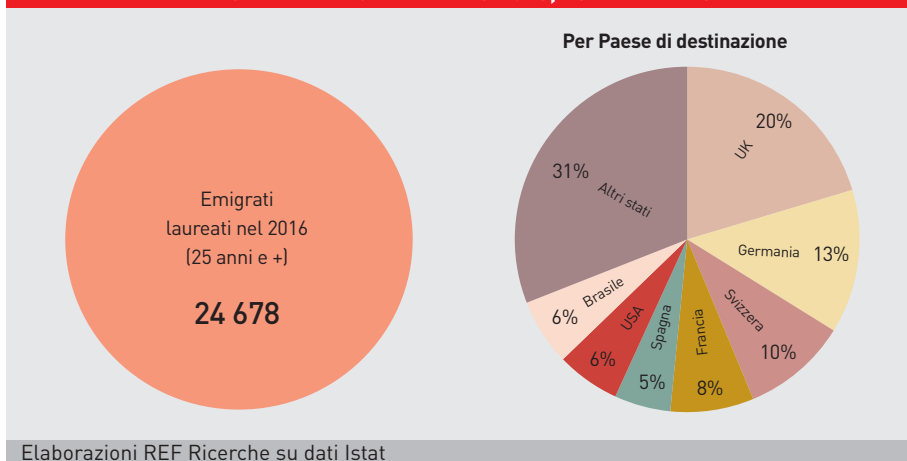
I laureati in discipline STEM godono in genere di prospettive occupazionali migliori. Nel confronto internazionale l'Italia registra però un gap negativo, che riguarda anche le altre aree disciplinari.

di crescita occupazionale, salariale e produttiva, generando sovente fenomeni di over-education, ovvero il fatto che i laureati vanno poi effettivamente a ricoprire mansioni per le quali non è necessario l'investimento in istruzione effettuato.

Le scarse opportunità occupazionali insieme a condizioni lavorative poco appetibili possono quindi alimentare per alcune particolari figure professionali il fenomeno del brain drain: professionisti qualificati

in campo STEM che emigrano altrove in cerca di migliori condizioni lavorative. In Italia, in particolare, la perdita di giovani talenti non accenna a interrompersi, con un impatto negativo sull'innovazione e la ricerca. Secondo le statistiche dell'Istat, i laureati italiani con più di 24 anni che nel 2016 hanno lasciato il Paese sono stati quasi 25 mila, quasi un terzo del numero complessivo di emigrati e in aumento del 9 per cento rispetto al 2015; considerando la differenza tra immigrati ed emigrati si ottiene un saldo migratorio con l'estero dei laureati italiani negativo di circa 15 mila unità. Alla lieve ripresa economica partita nel 2015 e confermata nel 2016 non è quindi corrisposta

LAUREATI EMIGRATI ANNO 2016, 25 ANNI E PIÙ.



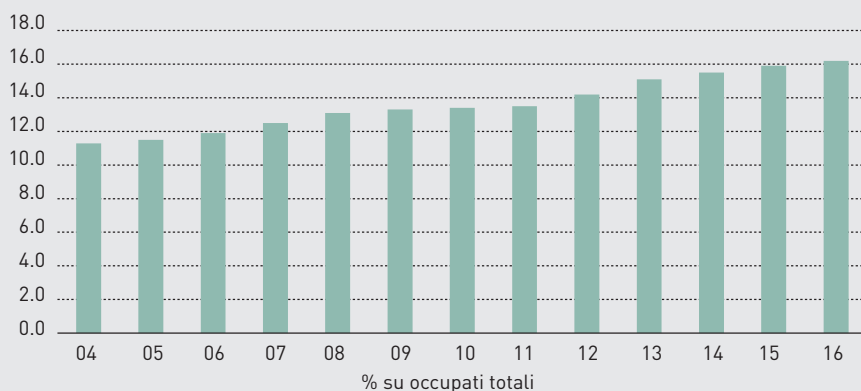
Nel nostro Paese il capitale umano maggiormente qualificato, che potrebbe essere motore di innovazione e portatore di creatività, viene in parte perduto. L'effetto brain drain è particolarmente accentuato nel Mezzogiorno.

una inversione nelle tendenze migratorie dei più istruiti. Questi dati ci restituiscono il quadro di un Paese nel quale il capitale umano maggiormente qualificato, che potrebbe essere motore di innovazione e portatore di creatività, viene ad essere in parte perduto.

Bisogna comunque considerare che in Italia negli ultimi anni ci sono stati anche alcuni progressi per quanto riguarda l'evoluzione dell'occupazione verso professioni ad elevata qualificazione e

contenuto scientifico-tecnologico, una tendenza che contribuisce ad orientare lo sviluppo economico di un Paese e a determinarne l'intensità. Nel 2016 la quota di persone con istruzione universitaria occupate in professioni scientifico-tecnologiche risulta essere aumentata con un'intensità simile a quella della media dei Paesi europei, anche se rimane ampia la distanza nei livelli assoluti dal resto d'Europa.

OCCUPATI CON ISTRUZIONE UNIVERSITARIA IN PROFESSIONI SCIENTIFICO-TECNOLOGICHE



Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat

Negli ultimi anni si sono verificati alcuni progressi nel mercato del lavoro italiano, con l'incremento della quota dei lavoratori con formazione universitaria occupati in professioni scientifico-tecnologiche.

Conclusioni

Il quadro economico all'interno del quale operano le imprese italiane è attraversato da profondi mutamenti. La prima fase della trasformazione è stata quella, avvenuta soprattutto negli anni novanta e nei primi anni duemila, della delocalizzazione verso i Paesi a basso costo, soprattutto la Cina, delle fasi a minore valore aggiunto dei processi produttivi. Tale processo è stato ispirato dall'obiettivo di collocare ciascuna fase del processo di produzione nel Paese dove questa gode di vantaggi comparati. È il fenomeno cosiddetto della disintegrazione delle catene del valore globali.

Questa trasformazione è terminata. La grande fase della globalizzazione degli anni novanta e dei primi anni duemila si è esaurita perché oramai le parti dei processi produttivi che era conveniente spostare verso i Paesi emergenti sono state delocalizzate. In corrispondenza con l'esaurimento della spinta della globalizzazione, anche la fase di crescita del commercio mondiale si è ridimensionata dopo la grande crisi.

Alla decelerazione del commercio mondiale segue anche l'interruzione della fase di disintegrazione delle catene globali del valore, e eventualmente, in alcuni casi, come in Cina, il tentativo di seguire strategie di integrazione a monte lungo la catena produttiva. Di fatto ciò comporta che la concorrenza dei Paesi emergenti sta gradualmente aumentando anche nelle fasi a maggiore valore aggiunto delle catene produttive.

Sta invece prendendo piede lo spostamento dell'asse della domanda internazionale verso le economie emergenti. Il tratto fondamentale è costituito dall'emergere di una nuova classe di consumatori in economie di recente industrializzazione caratterizzate da un potere d'acquisto non distante dalle middle class delle economie avanzate. D'altra parte, la fase recente si caratterizza ancora per una crescita contenuta della domanda di beni nelle economie

avanzate. Di fatto, l'asse della domanda globale per i produttori di beni di consumo pare destinato a spostarsi sempre più verso Est.

L'allargamento di questa fascia di nuovi consumatori accresce il mercato potenziale per molti prodotti italiani. La tendenza all'aumento delle importazioni di beni di consumo da parte della Cina, anche per prodotti di fascia medio-alta, comporta che nei prossimi anni il mercato cinese acquisirà un ruolo di primaria importanza per i produttori di beni di consumo italiani.

Cambiano anche le modalità di distribuzione dei prodotti. L'affermazione di player globali dotati di un elevato potere di mercato nelle fasi a valle del processo di produzione avrà effetti rilevanti di spiazzamento dei canali distributivi tradizionali. È il caso di Amazon o Alibaba, Zalando, oppure, per le filiere del turismo, di Bookings o Airbnb.

Il mutamento dei canali distributivi si associa alle nuove forme di dialogo fra imprese e consumatore. Da questo punto di vista un'importante innovazione degli ultimi anni è rappresentata dall'affermazione dei social network. I social network conquistano gli spazi occupati sino a poco tempo fa dai media tradizionali come la televisione o i giornali. Ciò comporta anche una trasformazione del mercato della pubblicità e della comunicazione al consumatore da parte delle aziende, con riflessi importanti sul brand e sul relativo potere di mercato.

Le potenzialità dell'economia digitale vanno oltre la semplice comunicazione. Le applicazioni nei processi aziendali sono molteplici. Fra i diversi ambiti della trasformazione in corso grande rilievo spetta ai big data analytics – ovvero il processo di raccolta e analisi di grandi volumi di dati per estrarre informazioni utili a migliorare le strategie aziendali. Le nuove tecnologie modificheranno in maniera sostanziale il modo di operare delle aziende. Vi è la possibilità concreta che nel giro di pochi anni si determini una frattura fra le imprese che sono riuscite a tenere il passo, adeguandosi continuamente ai nuovi standard, e quelle rimaste indietro. Le strategie delle imprese si troveranno a confrontarsi con trasformazioni dei processi di produzione che rendono indispensabili ampi investimenti in capitale umano.

L'insieme delle trasformazioni in corso non può non avere riflessi sulle competenze di cui devono dotarsi le aziende. È in corso a livello globale una fase di upgrade degli skill, con una tendenza del mercato del lavoro a polarizzarsi, a svantaggio delle competenze intermedie, e a beneficio soprattutto dei più qualificati. È l'economia delle discipline STEM (Science, Technology, Engineering, Mathematics) che sta provocando crescenti divari fra sistemi economici, sulla base del livello dei sistemi scolastici nazionali, e della capacità di costruire solidi legami fra centri di ricerca e mondo della produzione.

2. L'industria italiana di beni di consumo: tableau de bord

2.1. Un contesto difficile

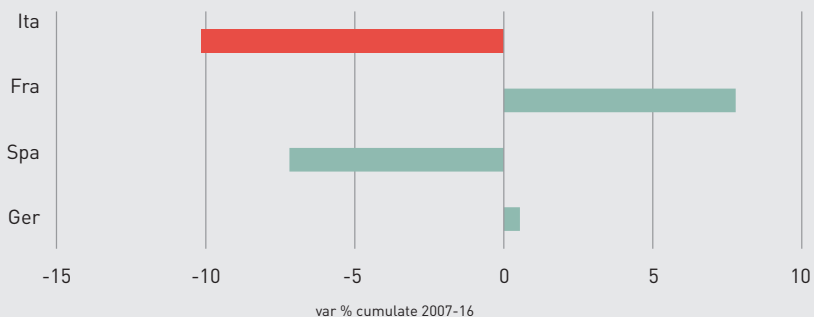
L'intensità dei cambiamenti che hanno caratterizzato il contesto in cui operano le imprese manifatturiere di tutto il mondo, e quelle produttrici di beni di consumo in particolare, ha reso le sfide degli ultimi anni estremamente impegnative. Per le imprese italiane a ciò si è aggiunto il quadro macroeconomico sfavorevole, con una contrazione della domanda interna particolarmente pronunciata. Ad eccezione del caso della Grecia, il quadro economico italiano è stato certamente il più difficile degli ultimi dieci anni nel mondo occidentale. Alle difficoltà del "fare impresa" legate alla trasformazione del quadro economico internazionale si sono anche aggiunti i problemi peculiari della nostra economia, legati alla caduta della domanda interna.

Non è dunque ragione di sorpresa che, in un quadro così complesso, la nostra struttura produttiva sia stata sottoposta durante gli anni scorsi a un processo di severa selezione. Diverse imprese, frequentemente quelle di dimensione più piccola, sono state espulse dal mercato; altre hanno subito seri ridimensionamenti. La crescita ha interessato pochi campioni nazionali, non in grado da soli di compensare l'andamento cedente della maggior parte delle aziende.

Per rappresentare in maniera sintetica la profondità delle crisi italiana è sufficiente ricordare che in termini di PIL pro-capite l'Italia è stata recentemente raggiunta dalla Spagna e che il divario rispetto ai maggiori Paesi dell'area euro si è ampliato sino a raggiungere il 10 per cento rispetto alla Francia e quasi il 30 nei confronti della Germania. Soltanto intorno alla metà degli anni novanta il nostro PIL per abitante superava quello francese, risultava poco inferiore a quello tedesco ed era nettamente superiore a quello spagnolo.

La nostra performance relativa è stata sempre sfavorevole negli ultimi venti anni e le distanze si sono

CONSUMI DELLE FAMIGLIE - ALIMENTARI



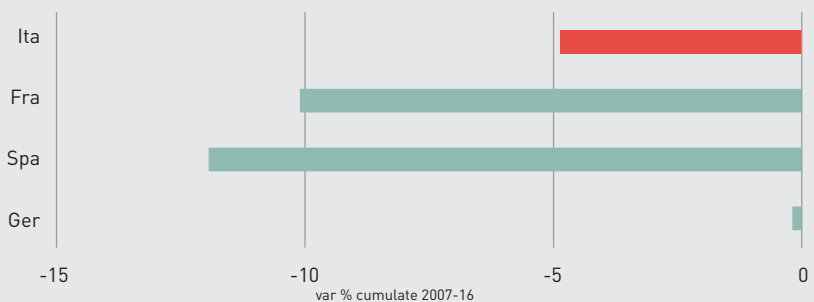
Elaborazioni REF Ricerche su dati Eurostat

CONSUMI DELLE FAMIGLIE - BEVANDE NON ALCOLICHE



Elaborazioni REF Ricerche su dati Eurostat

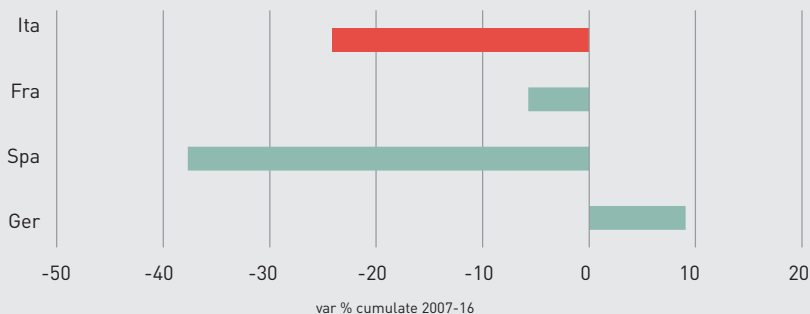
CONSUMI DELLE FAMIGLIE - ABBIGLIAMENTO



Elaborazioni REF Ricerche su dati Eurostat

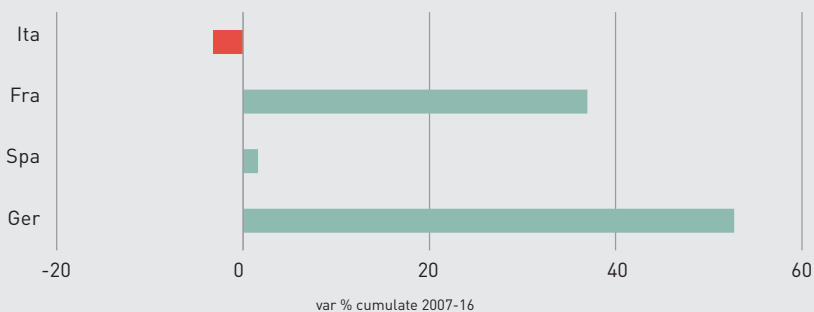
acute nel periodo successivo alla grande crisi. I dati degli ultimi anni sono poi particolarmente significativi nel confronto con quanto osservato nel resto dell'eurozona:

CONSUMI DELLE FAMIGLIE - ARREDAMENTO



Elaborazioni REF Ricerche su dati Eurostat

CONSUMI DELLE FAMIGLIE - ELETTRODOMESTICI



Elaborazioni REF Ricerche su dati Eurostat

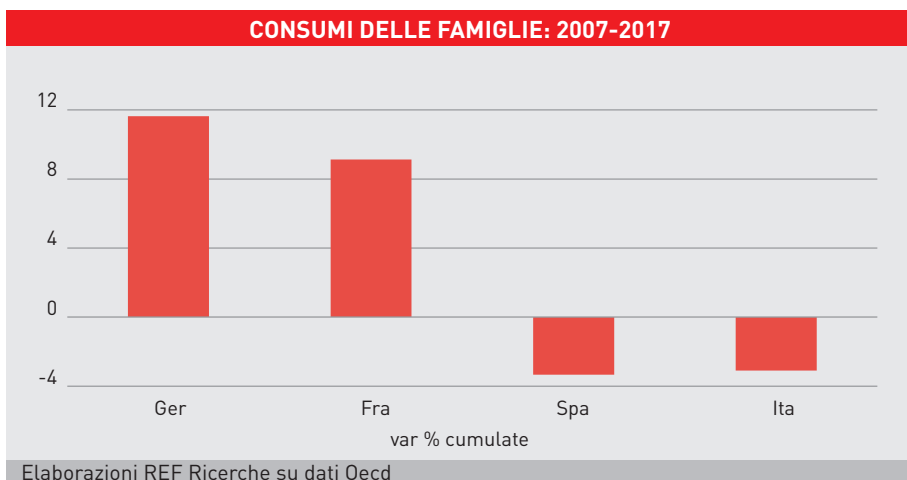
La generale debolezza dei consumi delle famiglie italiane, che traspare dai dati aggregati, si acuisce ulteriormente se isola la domanda di soli beni. Italia e Spagna sono accomunate da una caduta della spesa particolarmente profonda per tutte le principali tipologie di prodotti.

anche gli altri Paesi cosiddetti “periferici”, colpiti duramente dalla doppia recessione del periodo 2007-2012, hanno preso a recuperare velocemente il terreno perduto. Per Irlanda, Spagna e Portogallo si la fase più difficile sembra oramai alle spalle, e questo rende ancor più peculiare il caso italiano che, fatta eccezione per quello della Grecia, rappresenta un’esperienza del tutto anomala nel panorama europeo.

I divari di reddito trovano naturalmente riscontro nell’andamento della domanda interna. I dati sulle tendenze di medio termine dei consumi delle

famiglie evidenziano difatti ampie differenze fra le economie dell'area euro.

Peraltro, se è vero che in Italia i consumi nel complesso sono andati molto male, ancor più marcata è stata la contrazione della domanda di beni. La poca crescita del potere d'acquisto è stata difatti assorbita soprattutto dalle voci dei consumi di servizi, mentre contrazioni marcate hanno caratterizzato la domanda di prodotti alimentari, l'abbigliamento e le voci dei beni per l'abitazione, elettrodomestici e arredamento. Dietro questa tendenza vi è evidentemente anche una forte componente demografica, legata al fatto che la popolazione ha smesso di crescere e sta anche invecchiando, e questo sposta evidentemente domanda verso le voci dei servizi legate all'assistenza.



Le aziende italiane hanno operato all'interno di un contesto caratterizzato da una profonda caduta della domanda interna. A dieci anni dall'inizio della crisi, i consumi delle famiglie italiane e spagnole non sono ancora tornati sui valori del 2007, mentre in Germania la spesa delle famiglie è già largamente superiore ai livelli di dieci anni fa. Le imprese manifatturiere italiane, esposte alla competizione internazionale, hanno risentito dell'andamento meno favorevole della domanda interna.

Le imprese industriali hanno cercato di compensare le conseguenze della caduta della domanda interna attraverso le vendite sui mercati internazionali. Non va però dimenticato che anche le stesse imprese esportatrici destinano solitamente una quota maggioritaria delle

proprie vendite al mercato interno. I settori dell'Ibc hanno così dovuto affrontare le difficili sfide della competizione internazionale in condizioni di oggettivo svantaggio rispetto ai concorrenti.

In presenza di una caduta della domanda interna, come quella verificatasi dopo il 2009, le imprese, anche quelle con una relativa vocazione all'export, si sono ritrovate ad operare in condizioni di eccesso di capacità produttiva, e hanno dovuto realizzare severi tagli nei costi, spesso con effetti pesanti sull'occupazione. Questo ha a sua volta indotto molte imprese a rinunciare a nuovi investimenti, anche dove questi sarebbero stati necessari per adeguare lo stock di capitale incorporando le innovazioni degli ultimi anni.

In definitiva, quindi, la crisi lascia l'eredità di un sistema di imprese che ha dovuto ridimensionarsi per restare competitivo, e che necessita frequentemente di nuovi investimenti per accorciare il ritardo nei confronti dei concorrenti.

Non a caso, sino a poco tempo fa il giudizio prevalente sull'industria italiana era quello di un declino quasi inarrestabile. Non era quindi scontato che alcuni segnali di recupero si potessero invece gradualmente affacciare anche sulla nostra economia e, soprattutto, che questi interessassero con maggiore intensità proprio alcuni gruppi di imprese dell'industria manifatturiera, e fra queste in particolare diversi segmenti dei settori produttori di beni di consumo.

Conta certamente il mutamento di contesto, visto che anche l'Italia è stata attraversata da un graduale recupero congiunturale dopo il 2013, e che il quadro economico internazionale fino al 2017 ha fornito un sostegno, via ripresa della domanda europea e cambio debole dell'euro, al recupero degli esportatori. Ma conta anche il fatto che iniziano ad affermarsi nuclei di imprese, di dimensione media, che sono riuscite a superare con successo questo durissimo periodo di selezione.

I dati e le analisi sul tema suggeriscono anche che l'industria italiana ha superato questa fase conservando alcuni tratti peculiari rispetto alle altre economie avanzate. La nostra specializzazione conferma i propri punti di forza basati su due pilastri, soprattutto la

meccanica e il made in Italy (De Benedictis e Tajoli, 2016). Anche gli anni della crisi avrebbero portato quindi la nostra economia a ribadire un modello con specificità settoriali proprie, differente dalle altre economie avanzate. In questo schema l'IBC gioca un ruolo centrale.



L'economia italiana è caratterizzata da diversi anni da una fase di arretramento rispetto alle altre maggiori economie avanzate. Intorno alla metà degli anni novanta l'Italia aveva un PIL pro-capite prossimo a quello della Germania, mentre attualmente il divario è pari a ben il 22 per cento.

Ci ha raggiunto la Spagna, che nel 1995 aveva un reddito pro-capite inferiore al nostro di quasi il 30 per cento.

2.2. L'Ibc in Italia ha un peso superiore rispetto ai maggiori Paesi europei

Anche dopo un lungo periodo di crisi della domanda interna, in Italia una quota dell'economia nazionale, superiore a quanto si osserva negli altri maggiori paesi europei, è costituita da aziende che producono beni di consumo.

Da un lato, è significativo il peso dell'Ibc sul manifatturiero, e al contempo è elevato il peso dell'industria sul complesso dell'economia italiana. L'Italia difatti è un Paese a vocazione industriale, simile in questo alla Germania, ma rispetto all'industria tedesca caratterizzato da una specializzazione maggiore nei settori dei beni di consumo.

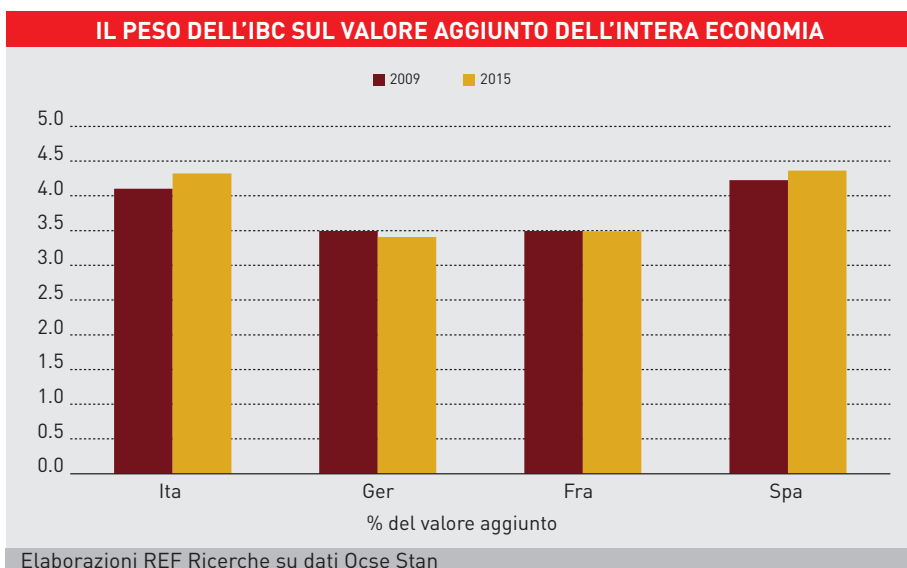
In Germania il peso dell'Ibc risulta più basso rispetto all'Italia. La struttura produttiva tedesca è difatti più concentrata sulla produzione di beni strumentali e sull'auto. Anche in Francia i settori che producono beni di consumo hanno un'incidenza più contenuta; presentano peraltro una composizione molto sbilanciata sul settore alimentare. Una struttura non dissimile da quella italiana si rileva in Spagna, dove una certa importanza la assume anche il settore della farmaceutica di base.

Nel 2015 la quota di valore aggiunto prodotta dall'Ibc sul totale dell'economia è stata del 4,3 per cento. Il nostro Paese primeggia anche valutando l'incidenza dell'Ibc in termini di persone occupate, nonostante il peso sia leggermente diminuito durante la crisi. Rispetto all'economia nel suo insieme l'incidenza dell'Ibc sul totale degli occupati risultava pari nel 2015 al 4,7 per cento (era il 5 per cento nel 2009). Concentrando l'attenzione all'interno del manifatturiero, l'Ibc rappresenta il 30 per cento degli occupati totali: quasi un occupato su tre lavoratori attivi nel settore manifatturiero risulta quindi impiegato nell'industria dei beni di consumo.

Naturalmente, il rilievo di questi numeri è ancora maggiore se si considera che altri settori dell'economia producono a loro volta beni intermedi utilizzati dai produttori di beni di consumo; queste filiere si estendono poi a valle, sino a

comprendere una gran parte del commercio e diverse attività di servizio.

Il rilievo dell'Ibc in termini di occupazione dipende anche dal fatto che diversi dei settori al suo interno presentano una intensità di lavoro relativamente elevata. Difatti, il peso sull'economia italiana dell'Ibc in termini di occupazione è superiore a quello in termini di valore aggiunto. Ovviamente, la maggiore intensità lavorativa di questi settori si traduce poi in un minore valore aggiunto prodotto per occupato, ovvero in una minore produttività.

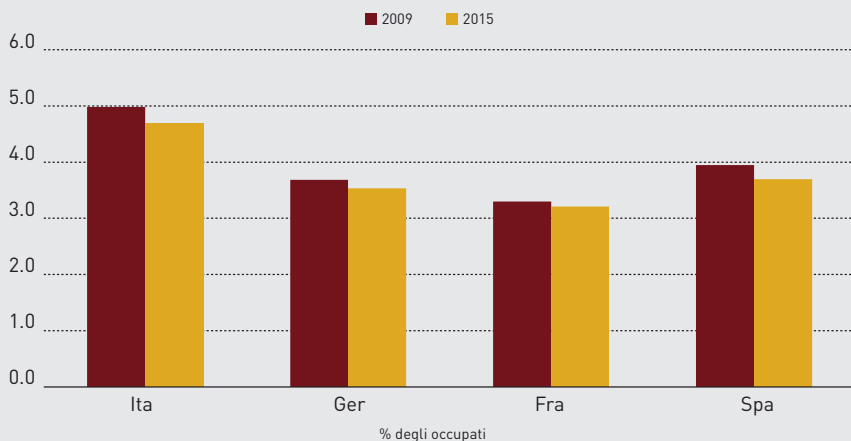


L'industria dei beni di consumo italiana ha un maggiore peso sul complesso dell'economia rispetto agli altri principali Paesi dell'eurozona. Simile a noi soltanto la Spagna.

Dal valore aggiunto per occupato (una misura standard della produttività del lavoro) si osserva come l'economia italiana abbia livelli di produttività in linea con quelli riscontrati in Germania e in Spagna. Pur essendo queste misure legate anche ad effetti di composizione settoriale, se ne desume indirettamente che l'Ibc è tra i segmenti dell'industria che in Italia presentano le minori distanze rispetto ai partner europei avanzati. Peraltro bisogna considerare che negli ultimi anni la produttività del lavoro italiana ha ristagnato in questi settori, così come nel complesso del manifatturiero,

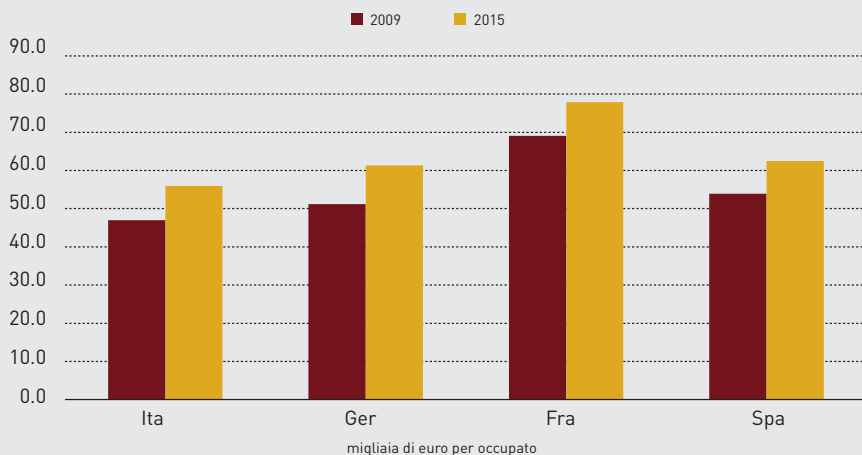
determinando quindi una perdita relativa di posizioni nel confronto con le altre maggiori economie dell'area euro.

IL PESO DELL'IBC SULL'OCCUPAZIONE DELL'INTERA ECONOMIA



Elaborazioni REF Ricerche su dati Ocse Stan

IL VALORE AGGIUNTO PER OCCUPATO NEI SETTORI DELL'IBC



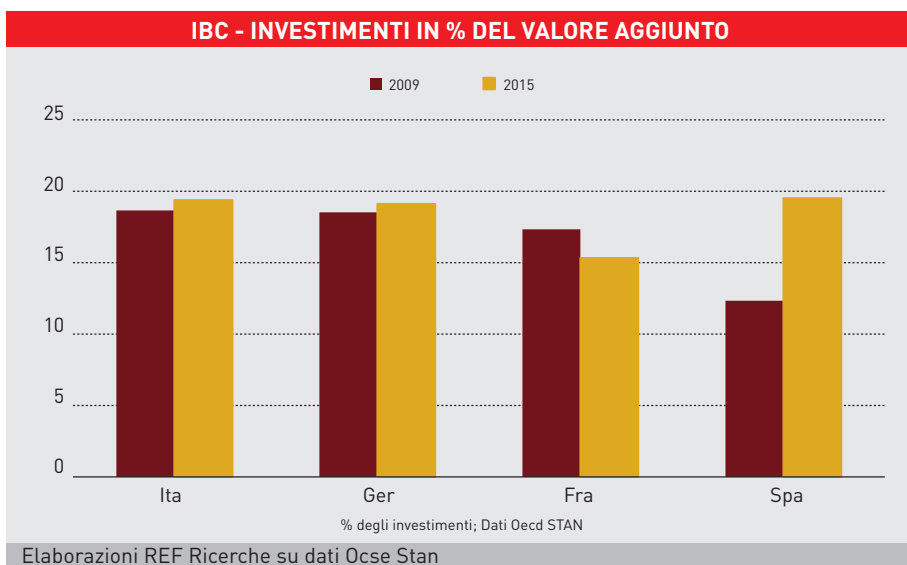
Elaborazioni REF Ricerche su dati Ocse Stan

L'Italia risulta al primo posto anche valutando l'incidenza dell'Ibc in termini di persone occupate. I livelli di produttività del lavoro, misurati dal valore aggiunto per occupato, sono poco inferiori a quelli di Germania e Spagna.

Il contributo dell'Ibc agli investimenti

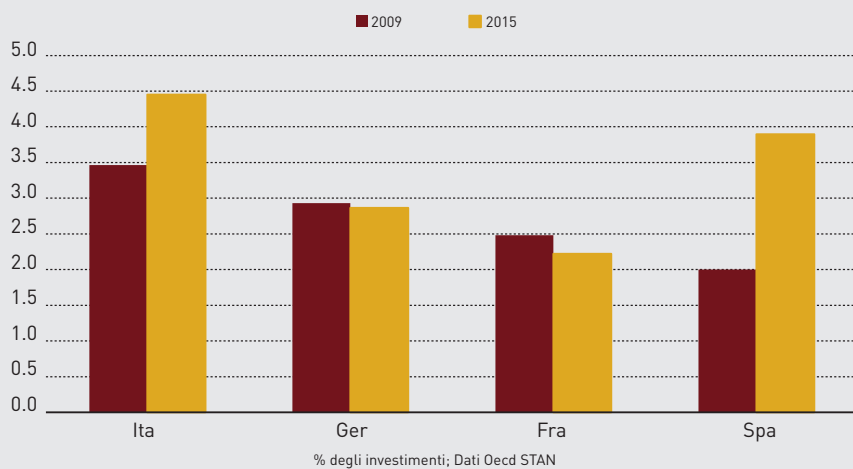
L'industria dei beni di consumo è importante anche per il suo peso sugli investimenti: calcolando l'incidenza rispetto all'intera economia si osserva che essa è salita tra il 2009 e il 2015 dal 3,5 per cento al 4,4 per cento; una situazione simile si riscontra anche in Spagna, mentre una fase di rallentamento ha caratterizzato Francia e Germania.

Il fatto che le imprese italiane abbiano mantenuto un flusso di investimenti in questi settori, superiore a quanto si osserva nelle altre maggiori economie è un riflesso della maggiore incidenza sul PIL. Dimostra anche che questi comparti resteranno un punto di forza della nostra economia anche nei prossimi anni.



Nonostante le difficoltà degli ultimi anni le imprese dell'Ibc non hanno smesso di investire. L'incidenza dell'Ibc sul totale degli investimenti italiani sfiora il 4,5 per cento, un valore superiore agli altri Paesi. Il tasso d'investimento, calcolato come quota degli investimenti sul valore aggiunto di questi settori è pari al 20 per cento, un valore in linea con quanto osservato in Germania e Spagna.

IL PESO DELL'IBC SUGLI INVESTIMENTI DELL'INTERA ECONOMIA



% degli investimenti; Dati Oecd STAN

Elaborazioni REF Ricerche su dati Ocse Stan

2.3. Il peso relativo dei comparti dell'Ibc

L'Ibc, rappresenta un segmento tanto importante all'interno dell'industria italiana quanto eterogeneo. I settori che ne fanno parte, infatti, sono accomunati dalla produzione di beni destinati all'utilizzo finale da parte dei consumatori, ma sono molto diversi tra loro per molte caratteristiche importanti: la natura dei bisogni che soddisfano, l'intensità di utilizzo di capitale e lavoro, il grado di apertura all'estero. Al suo interno l'Ibc vanta alcuni settori di punta del made in Italy, per i quali l'economia italiana risulta avere dei vantaggi comparati e nei quali è pertanto specializzata la nostra produzione nazionale.

L'incidenza dell'Ibc e dei relativi comparti all'interno dell'industria manifatturiera italiana è diversa a seconda delle variabili cui si fa riferimento. In generale, comunque, l'ordine di grandezza si aggira attorno al 30 per cento.

Il peso è massimo quando si considera il numero di imprese (pari a circa il 34 per cento), effetto di una taglia media delle imprese inferiore a quella del resto della manifattura. È minimo (26 per cento) quando valutato in termini di valore aggiunto prodotto.

La produzione di beni di consumo d'altra parte utilizza quantità significative di beni intermedi, prodotti quindi da settori che a loro volta sono strettamente legati all'attività dell'Ibc.

La dimensione relativamente piccola è anche legata al fatto che si tratta di settori mediamente a bassa intensità di capitale e con economie di scala basse. Questo a sua volta concorre a spiegare il livello contenuto del valore aggiunto per addetto rispetto alla media dell'industria.

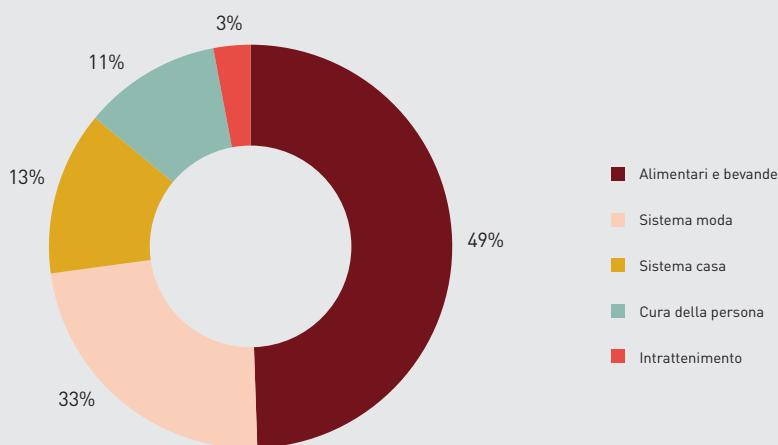
Tutti i settori dell'Ibc possono essere raggruppati in alcuni sistemi definiti sulla base delle funzioni di consumo di riferimento.

Tradizionalmente si fa riferimento a cinque aggregati: l'alimentare, il "sistema moda", il "sistema casa", la "cura della persona" e l'intrattenimento. Nelle elaborazioni che

seguono faremo a volte riferimento anche all'aggregato dell'elettronica di consumo, che presenta caratteristiche specifiche, anche se il suo peso nell'industria italiana è di fatto trascurabile.

Il segmento più rilevante dell'Ibc è quello dell'Alimentare

LA STRUTTURA DELL'IBC IN TERMINI DI FATTURATO

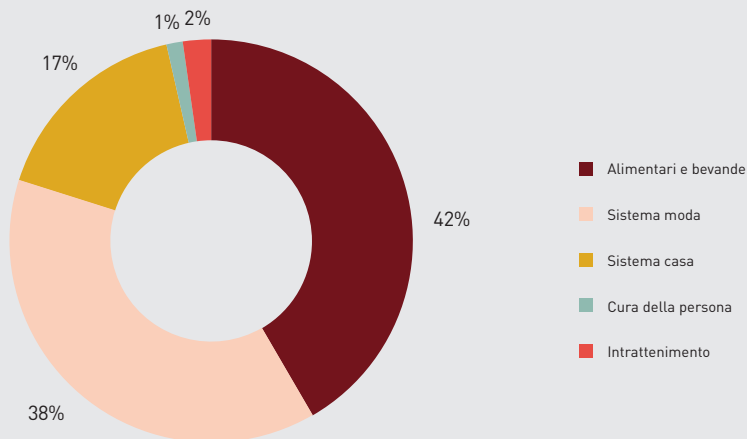


Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat, Rilevazione sui risultati economici delle imprese

di consumo, in cui sono inclusi sia i settori produttori di beni alimentari destinati al consumo finale, che quelli delle bevande, alcoliche e analcoliche. L'Alimentare pesa per circa il 15 per cento dell'industria manifatturiera ed è il principale segmento dell'Ibc, di cui rappresenta circa la metà se valutato in termini di fatturato. Al suo interno vi sono prodotti molto importanti della tradizione italiana: si pensi al vino o alla pasta a titolo di esempio.

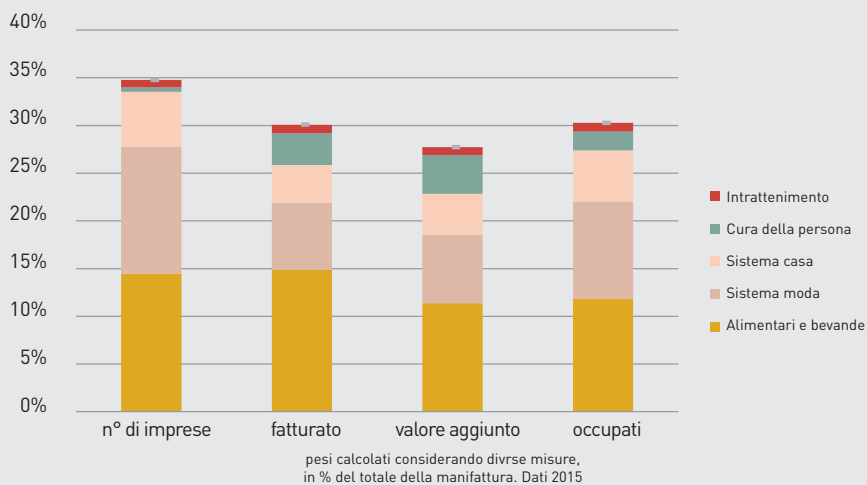
Il secondo gruppo in termini di rilevanza sulla base del fatturato è il sistema moda, che include abbigliamento, calzature e altri accessori (come orologi e gioielleria). È un aggregato caratterizzato da un'elevata apertura all'estero. D'altronde, i principali settori del sistema-moda (abbigliamento e calzature) sono settori di specializzazione dell'economia italiana. Il sistema moda costituisce un quarto dell'Ibc, e circa il 7 per cento dell'industria manifatturiera. Il suo peso sull'Ibc aumenta quando valutato in termini di numero di imprese o di occupati, data la dimensione aziendale mediamente ridotta nel segmento, e la maggior

LA STRUTTURA DELL'IBC IN TERMINI DI NUMERO IMPRESE



Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat, Rilevazione sui risultati economici delle imprese

LA COMPOSIZIONE DELL'IBC



Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat, Rilevazione sui risultati economici delle imprese

Le industrie dei beni di consumo rappresentano quasi un terzo dell'industria manifatturiera italiana: al loro interno. Il segmento più rilevante è quello dell'alimentare seguito dal sistema moda. All'interno del settore sta acquistando progressivamente rilevanza il comparto della cura della persona, in particolare grazie allo sviluppo della farmaceutica.

incidenza del fattore lavoro nella produzione.

Il sistema casa e la cura della persona sono due gruppi dalla rilevanza molto simile ormai, e che insieme rappresentano poco meno di un quarto del fatturato totale dell'Ibc. Il sistema casa raggruppa i beni di consumo (durevoli e non) acquistati per la casa: arredamento, tappeti, illuminazione, elettrodomestici, ma anche prodotti per la cura e la pulizia.

La cura della persona raccoglie quei prodotti che soddisfano i bisogni di cura personale: medicinali, detersivi e cosmetici; si tratta di un aggregato che negli ultimi anni ha guadagnato rilevanza.

Anche per il sistema casa, come per il sistema moda, il peso è maggiore se valutato in termini di numero di imprese o di occupazione, data la minor dimensione aziendale media e la maggior intensità di lavoro. È anche un settore caratterizzato da una non trascurabile apertura all'estero.

A parità di rilevanza del fatturato, invece, la cura della persona è caratterizzata da un numero ridotto di imprese e di occupati. In questo comparto la dimensione media delle imprese è decisamente superiore a quella degli altri settori; le aziende sono più capital intensive e caratterizzate da livelli decisamente più elevati del valore aggiunto per addetto.

Il segmento dell'intrattenimento include tutti quei prodotti utilizzati durante il tempo libero (ad eccezione dell'elettronica). Biciclette e motocicli, imbarcazioni da diporto, giocattoli, articoli sportivi e strumenti musicali. Il peso in termini di fatturato complessivo è più contenuto, pari a circa il 3 per cento dell'Ibc, ma il suo ruolo è comunque importante (si pensi al ruolo della nautica come veicolo per altri prodotti del made in Italy, come i mobili).

Andamenti differenziati dei comparti dell'Ibc

La crisi ha messo in atto un'importante opera di selezione del tessuto produttivo dell'Ibc. La caduta dei livelli produttivi ha avuto costi rilevanti, ma le imprese che hanno superato le difficoltà dell'ultimo decennio hanno mostrato una capacità di adattamento e resistenza che lascia ben sperare riguardo alla loro capacità di crescere, se il contesto dei prossimi anni sarà meno sfavorevole.

Il complesso dell'Ibc nel 2018 presentava ancora livelli produttivi inferiori di circa 10 punti percentuali rispetto

a dieci anni prima, ovvero immediatamente prima della crisi. Nell'ultimo triennio, però, l'incremento della produzione è stato complessivamente del 5.5 per cento. Il recupero degli ultimi anni si è materializzato nonostante una domanda interna ancora non particolarmente dinamica; l'Ibc è stata in grado di intercettare la domanda estera, più vivace, dimostrando una crescente tendenza all'internazionalizzazione.

Va peraltro segnalato che la performance dei settori dell'Ibc è stata decisamente superiore rispetto agli altri settori dell'industria italiana, soprattutto poi se si considera che all'interno di questi ultimi vi sono produttori di intermedi che hanno a loro volta beneficiato della capacità di resistenza dei settori dell'Ibc.

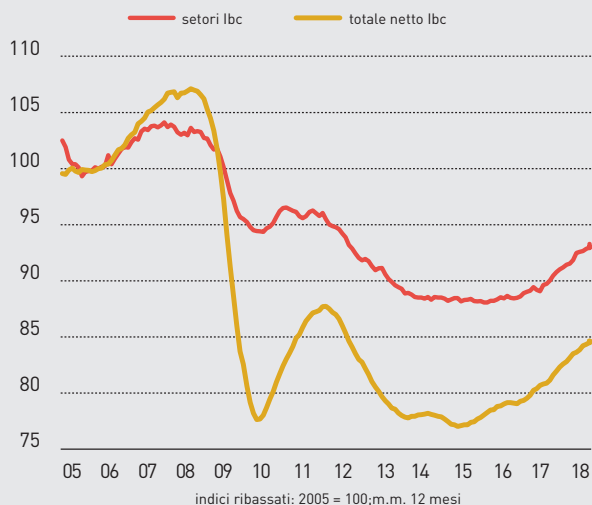
Naturalmente, quanto osservato per il complesso del comparto si declina in maniera differenziata all'interno dei diversi segmenti che lo compongono, data la grande eterogeneità che lo contraddistingue.

L'alimentare è quello che ha dimostrato una maggior tenuta dei livelli produttivi negli anni della crisi, ma è quello che nel periodo più recente sta mostrando un recupero più graduale (tra il 2015 e il 2018 la produzione è cresciuta del 5 per cento). Sebbene negli ultimi anni sia aumentata la capacità di esportazione grazie anche all'attivazione di nuovi canali, l'industria alimentare dipende ancora molto dai consumi delle famiglie, il cui andamento è stato tendenzialmente cedente e anche in prospettiva presenta spazi di crescita limitati. L'industria alimentare si confronterà con un mercato interno sostanzialmente maturo, e penalizzato anche dai trend demografici avversi, sia in termini di dimensione della popolazione, che di composizione demografica. Queste produzioni, pur essendo parte della tradizione italiana, hanno guadagnato spazio progressivamente nei gusti dei consumatori di tutti i Paesi.

Il sistema moda e il sistema casa sono quelli che più si sono ridimensionati nel corso della crisi, con perdite di produzione la cui intensità è andata oltre gli effetti di contrazione della domanda finale, rivelando in definitiva una perdita di quote di mercato da parte dell'Italia e a vantaggio soprattutto di alcune economie emergenti. D'altra parte, nel corso degli ultimi anni è emersa una

fase di stabilizzazione dei livelli produttivi, e in alcuni casi con segnali di ripresa, che potrebbero indicare che la selezione del tessuto produttivo è terminata, e che le imprese attualmente operative in Italia sono posizionate su fasce di mercato sulle quali detengono posizioni di relativa forza, e che di fatto sono nella condizione di

PRODUZIONE INDUSTRIALE: IBC E TOTALE INDUSTRIA



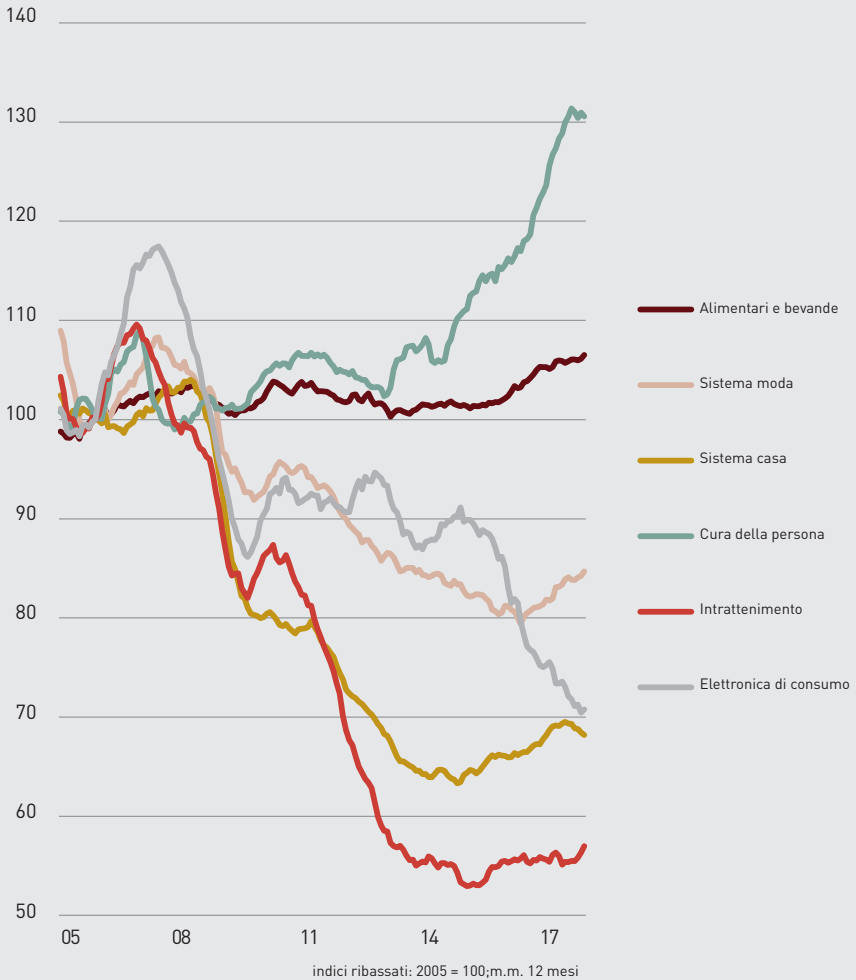
Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat

reggere alla concorrenza internazionale. Un aspetto da segnalare è che, soprattutto per il sistema moda nel corso della fase più recente sembrano emergere alcuni segnali di recupero anche dal lato della domanda interna. Si tratta di uno dei comparti maggiormente interessati da innovazioni di processo sulla fase finale della catena di produzione, legate soprattutto al ruolo assunto da Amazon. La riduzione dei costi d'acquisto per il consumatore si sta associando a primi segnali di rafforzamento della domanda interna.

Il settore della cura della persona ha conosciuto un notevole sviluppo nell'ultimo decennio; l'attività produttiva è cresciuta di quasi 28 punti percentuali nel decennio 2008-2018.

Il miglioramento deriva anche dai cambiamenti nei trend di consumo legati ai mutamenti socio-demografici in atto, oltre che per l'affermazione sui mercati

LA PRODUZIONE INDUSTRIALE DEI COMPARTI DELL'IBC



Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat

La produzione industriale dei settori dell'Ibc è crollata negli anni della crisi, anche se nel complesso meno di quanto verificatosi negli altri settori dell'industria italiana. Gli andamenti settoriali all'interno dell'Ibc sono però risultati estremamente differenziati. La crescita più sostenuta nel comparto della cura della persona; una tendenza crescente ha caratterizzato anche l'alimentare. Negli ultimi anni emergono segnali di ripresa nel sistema moda e casa.

internazionali di alcuni gruppi di imprese, soprattutto nei settori della farmaceutica e della cosmetica.

La crisi ha colpito invece pesantemente il comparto

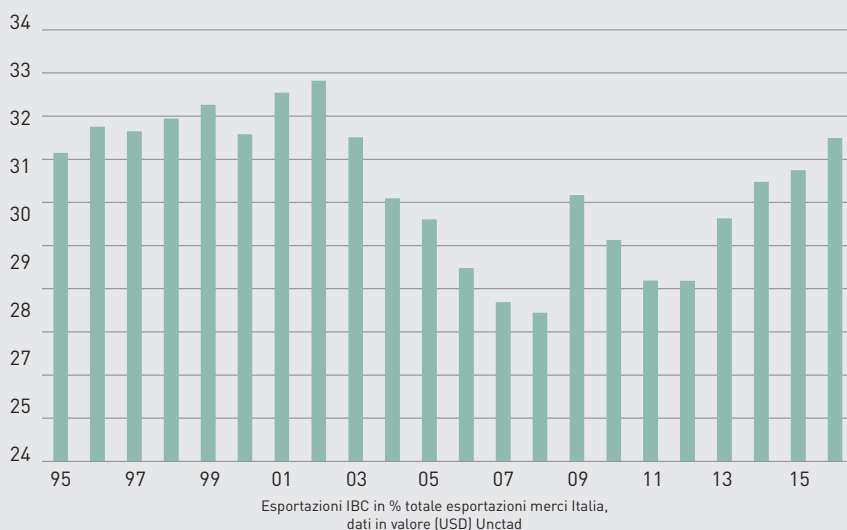
dell'intrattenimento, che ha perso nel decennio più del 40 per cento della produzione.

L'elettronica di consumo è stata distinta nei grafici per le sue caratteristiche peculiari, come l'elevato contenuto tecnologico dei prodotti; il suo peso per l'industria italiana dei beni di consumo è comunque di scarso rilievo (circa lo 0.2 per cento del fatturato dell'Ibc).

2.4. Le esportazioni dell'Ibc hanno contribuito a reggere all'urto della crisi

La capacità di competere sui mercati internazionali è un elemento fondamentale, soprattutto per economie caratterizzate da una fase di particolare debolezza della domanda interna. Da questo punto di vista, l'industria dei beni di consumo ha svolto un ruolo rilevante per il sistema dell'export italiano.

IL PESO DELL'IBC SUL TOTALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

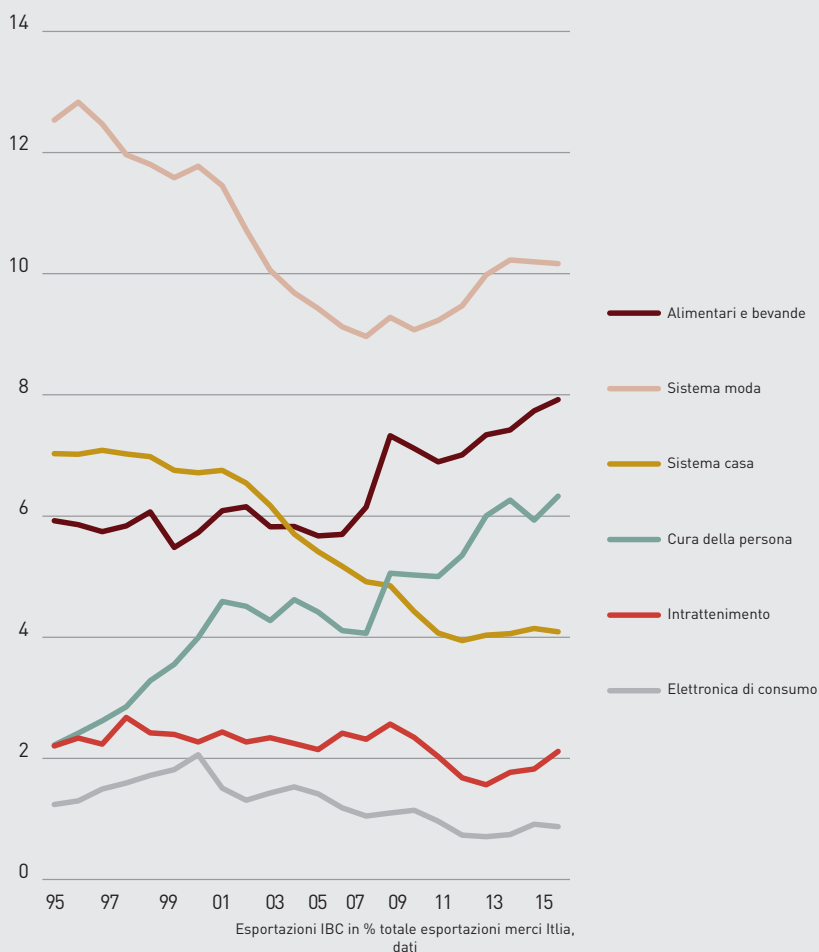


Elaborazioni REF Ricerche su dati Unctad

I dati suggeriscono che l'Ibc è stata in grado di difendersi sui mercati esteri, rappresentando quindi uno dei punti di forza che hanno permesso al sistema economico italiano di reggere nel corso degli anni all'urto della crisi.

Dal grafico si osserva la contrazione del peso dell'Ibc sul totale delle esportazioni nel corso degli anni duemila, secondo una tendenza dominata dal crollo delle quote di mercato del sistema moda e dal sistema casa.

IL PESO DEI COMPARTI DELL'IBC SUL TOTALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE



Elaborazioni REF Ricerche su dati Unctad

Cura della persona e alimentare sono i comparti più dinamici dell'Ibc negli ultimi anni in termini di export. Il sistema moda, dopo una lunga fase di crisi, sta tornando a guadagnare posizioni.

Sono gli anni in cui la concorrenza dei paesi emergenti ha messo sotto pressione il nostro sistema produttivo, e spinto molte imprese italiane alla delocalizzazione.

Il peso delle industrie dei beni di consumo sulle esportazioni italiane ha però guadagnato costantemente terreno nel corso dell'ultimo decennio, sino a riportarsi in

prossimità dei massimi dei primi anni duemila.

Anche negli ultimi anni, caratterizzati da una ritrovata vivacità delle esportazioni italiane, i settori dell'Ibc hanno realizzato una crescita superiore all'export complessivo: se tra il 2014 e il 2017 il valore delle esportazioni manifatturiere è cresciuto di oltre 12 punti percentuali, l'incremento messo a segno dall'Ibc è stato di circa 14 punti percentuali.

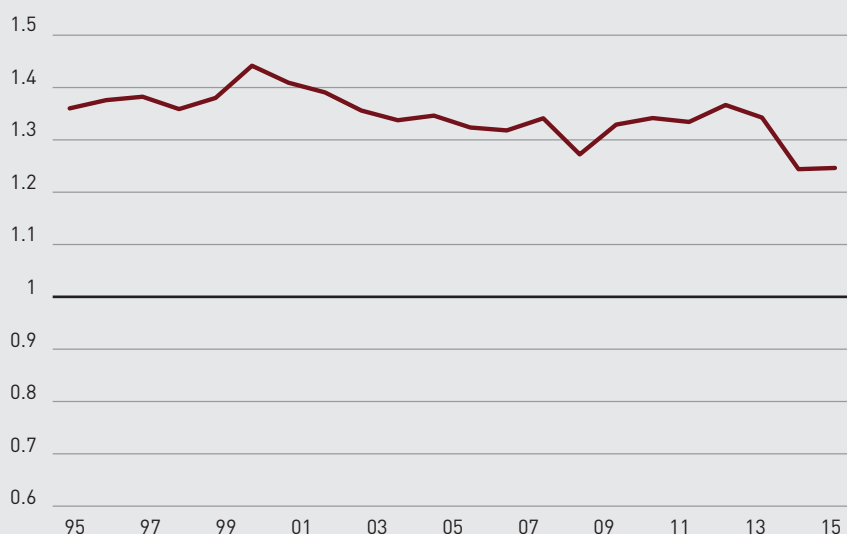
2.5. I settori dell'Ibc restano fra i punti di forza dell'economia italiana

L'economia italiana mantiene una marcata specializzazione nell'industria dei beni di consumo, evidenziando elevati vantaggi comparati nel comparto, ovvero la capacità di produrre con un costo opportunità inferiore agli altri paesi.

La persistenza di un vantaggio comparato nei settori dell'Ibc nel corso di un ventennio caratterizzato da intensi cambiamenti nella geografia degli scambi è un aspetto significativo della fase attuale. In termini più semplici, l'industria dei beni di consumo è riuscita a mantenersi competitiva e a difendere le proprie quote di mercato in una fase storica di arretramento complessivo dell'economia italiana.

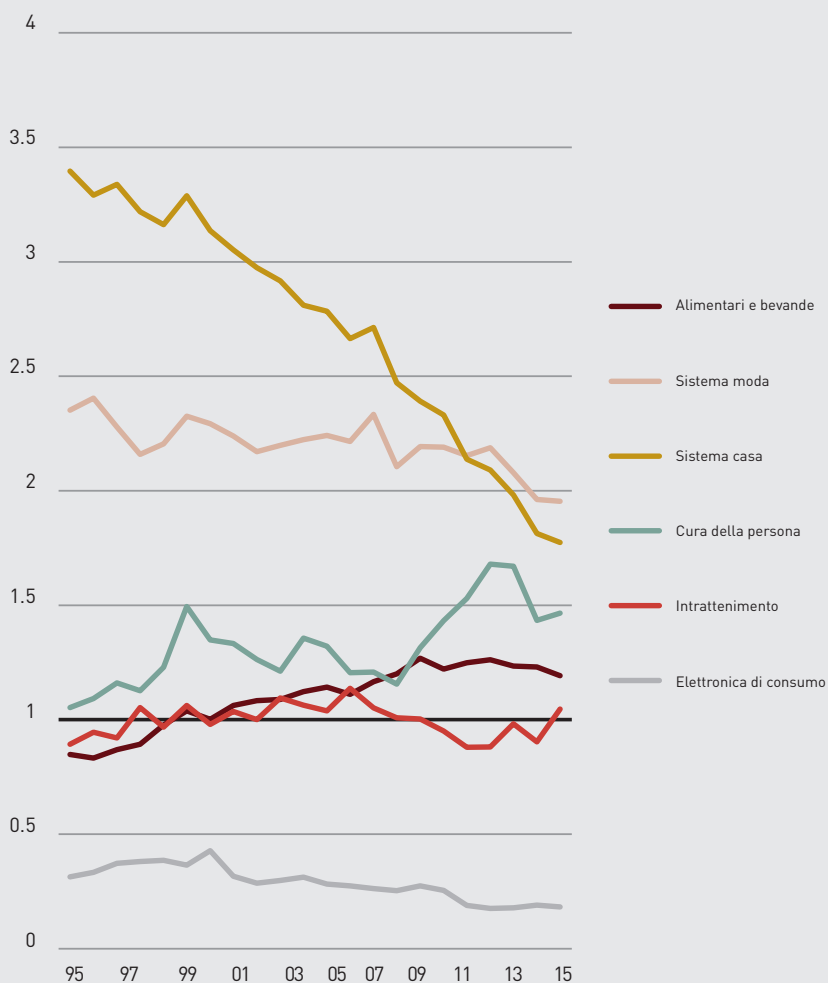
Si tratta di un risultato importante, e in controtendenza rispetto alle tesi che ipotizzavano una perdita di peso relativo dei comparti più tradizionali, fra cui molti settori

SPECIALIZZAZIONE DELL'ITALIA NELL'IBC: INDICE DI BALASSA



Elaborazioni REF Ricerche su dati Unctad

SPECIALIZZAZIONE NEI SETTORI DELL'IBC: INDICE DI BALASSA



Elaborazioni REF Ricerche su dati Unctad

La specializzazione è misurata nei grafici attraverso l'indice di Balassa*. Un Paese gode di un vantaggio comparato in quel determinato settore, o aggregato di settori, se il valore dell'indice è pari o superiore a 1. Nell'Ibc l'Italia mantiene un discreto vantaggio comparato, pur con alcune oscillazioni. È cresciuta la specializzazione nella cura persona e nell'alimentare, mentre si è ridotta nel sistema casa.

*L'indice di Balassa è calcolato come rapporto tra la quota delle esportazioni di una data merce j di un Paese i sul totale delle merci esportate dal Paese i e la quota che la stessa merce j ha sulle esportazioni mondiali. Quando il rapporto è uguale o superiore a 1 significa che in quel dato prodotto il Paese gode di un vantaggio comparato rispetto al resto del mondo, dato che esporta di più, in proporzione, di quanto faccia in media il resto del mondo.

dell'Ibc, a favore dell'affermazione di un diverso modello di specializzazione, basato su settori tecnologicamente avanzati e a domanda più dinamica.

Così non è stato. Pur con oscillazioni, in alcuni casi anche notevoli, il vantaggio comparato nell'Ibc e nei suoi comparti si è mantenuto negli anni.

L'unico settore in cui non si evidenzia una specializzazione è quello dell'elettronica di consumo. Per il segmento dell'intrattenimento solo negli ultimi anni si è evidenziato un modesto vantaggio comparato.

Un caso particolare è quello del settore alimentare; è solo a partire dagli anni duemila che l'economia italiana si è specializzata nel settore, prima destinato prevalentemente al mercato interno e ora sempre più proiettato sui mercati esteri.

Il segmento della cura alla persona ha approfondito di recente la propria specializzazione, grazie alla crescita nella farmaceutica.

2.6. Concorrenza agguerrita nei settori dell'Ibc

La specializzazione italiana nei maggiori settori dell'Ibc ha consentito al comparto di difendere una quota di mercato relativamente più ampia rispetto al totale delle merci (3.6 per cento nel 2016 contro 2.9 per cento del totale delle merci, calcolata sul valore delle esportazioni mondiali). Tra il 2006 e il 2016, però, l'Ibc ha sperimentato una perdita di quote di mercato significativa, pari a quasi un punto percentuale in assoluto. D'altra parte, l'industria dei beni di consumo ha dovuto fronteggiare la crescente concorrenza dei prodotti provenienti da altre aree del mondo, e in particolare dalla Cina.

In realtà, dopo i grandi cambiamenti osservati dagli anni novanta sino alla metà degli anni duemila, nella fase più recente le posizioni relative hanno cominciato a stabilizzarsi. Dalla graduatoria degli esportatori mondiali di Ibc, si nota come ai primi posti ci siano stati pochi cambiamenti nell'ultimo decennio (fatto salvo il guadagno di quote dei Paesi Bassi, che riflettono le maggiori registrazioni di esportazioni al porto di Rotterdam). La Cina, anche includendo Hong Kong, ha sperimentato un incremento notevole di quote di mercato, ottenuto alle spese dei competitor, tra i quali l'Italia. Si osserva inoltre l'ingresso, nella parte alta della graduatoria, di due economie che un decennio fa erano piuttosto indietro e hanno guadagnato quote di mercato nel commercio mondiale di beni di consumo, l'India e il Vietnam, passate, rispettivamente, dal 21esimo e 30esimo posto alla 14esima e alla decima posizione.

L'indice dei vantaggi comparati nei settori dell'Ibc è calcolato nel grafico per le maggiori economie dell'area euro, oltre che per alcuni competitor più significativi. Dal dato relativo all'intero aggregato dell'Ibc si ha conferma del fatto che su questi settori vi è una presenza significativa delle principali economie emergenti

2. L'industria italiana di beni di consumo: tableau de bord

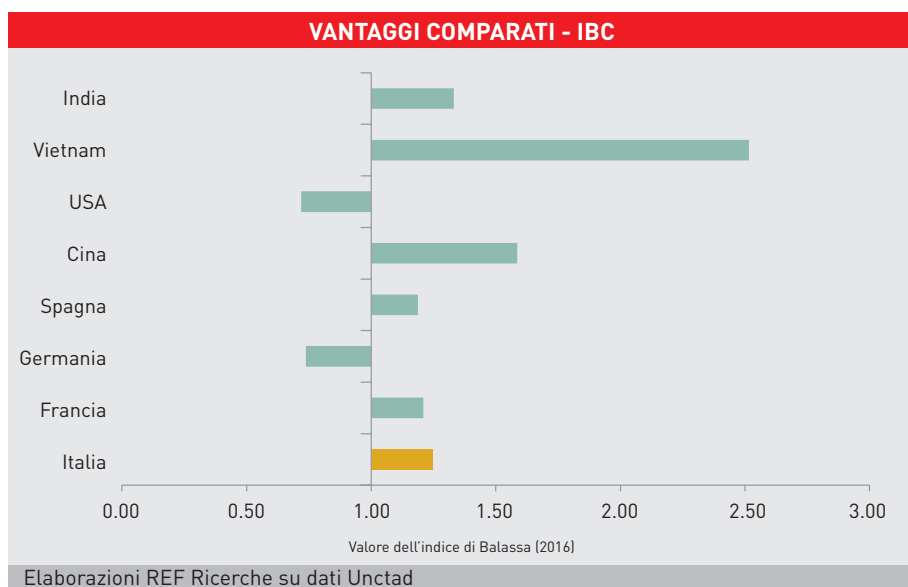
(e inferiore da parte dei paesi affermati dal punto di vista della specializzazione nei settori a maggiore contenuto di tecnologia, come Usa e Germania). Si osserva anche

QUOTE DI MERCATO - IBC					
esportazione del Paese in % delle esportazioni mondiali degli stessi settori					
	2006	2016	Δ	posizione	
				2006	2016
Cina	14.6%	20.9%	6.3%	1	1
USA	6.4%	6.5%	0.2%	3	2
Germania	7.2%	6.2%	-1.0%	2	3
Paesi Bassi	4.0%	4.3%	0.3%	8	4
Hong Kong (Cina)	4.6%	4.0%	-0.6%	6	5
Francia	4.9%	3.7%	-1.2%	5	6
Italia	4.6%	3.6%	-0.9%	7	7
Svizzera	2.2%	3.0%	0.8%	14	8
Belgio	3.6%	2.8%	-0.7%	9	9
Vietnam	0.8%	2.8%	2.0%	30	10
Regno Unito	5.0%	2.6%	-2.4%	4	11
Corea del Sud	2.8%	2.3%	-0.4%	11	12
Messico	2.5%	2.3%	-0.2%	12	13
India	1.3%	2.2%	0.9%	21	14
Spagna	2.3%	2.1%	-0.2%	13	15
Polonia	1.2%	1.7%	0.4%	22	16
Canada	1.9%	1.5%	-0.4%	15	17
Tailandia	1.3%	1.4%	0.1%	18	18
Irlanda	1.5%	1.4%	-0.1%	17	19
Giappone	3.1%	1.4%	-1.7%	10	20
Singapore	1.5%	1.2%	-0.3%	16	21
Brasile	1.2%	1.2%	0.0%	23	22
Turchia	1.2%	1.2%	0.0%	24	23
Emirati Arabi Uniti	0.5%	1.0%	0.5%	34	24
Taiwan (Cina)	1.1%	0.9%	-0.2%	25	25

Elaborazioni REF Ricerche su dati Unctad

L'analisi dei vantaggi comparati (calcolati con l'indice di Balassa) evidenzia l'emergere di competitors sempre più specializzati negli stessi settori di specializzazione dell'industria italiana, in particolare in Asia. Questo ha portato alla perdita di quote di mercato per l'industria di beni di consumo. Nel ranking dei paesi esportatori salgono India e Vietnam.

l'affermazione di Paesi caratterizzati da costi bassi, come nel caso del Vietnam; questo induce a confermare che la fascia delle produzioni maggiormente labor-intensive resterà presidiata da competitors caratterizzati da costi di produzione bassissimi anche nei prossimi anni, tanto più se si considerano alcuni scenari che anticipano una graduale affermazione del continente africano come luogo di destinazione di molti investimenti



nei prossimi venti anni.

Alla luce di queste evidenze, la collocazione dell'Ibc italiana nelle posizioni di testa nella gerarchia dei Paesi esportatori appare un risultato significativo.

Il posizionamento dei comparti dell'Ibc

Naturalmente, la geografia dei competitors cambia in base al segmento considerato. Nell'alimentare (che include anche le bevande, tra cui il vino), Francia e Spagna hanno vantaggi comparati marcati. Nel sistema moda invece i competitors sono soprattutto nei paesi emergenti**.

Anche nel sistema casa l'industria italiana ha perso una considerevole quota di mercato, soprattutto per quanto riguarda gli elettrodomestici (ma non va meglio per mobili e illuminazione), nei quali si è persa competitività e la cui produzione è stata in buona misura delocalizzata. Questi settori in genere non sono di specializzazione per le economie avanzate.

Diversamente, nei settori dove il contenuto tecnologico è maggiore (cura alla persona), i competitors del nostro Paese restano i Paesi industrializzati, dove l'industria

** Ricordiamo qui che l'indice è calcolato sulle esportazioni in valore; considerando i volumi probabilmente il quadro sarebbe più marcato, dato che il nostro Paese, come del resto la Francia, si caratterizza per un livello qualitativo (e quindi un valore medio unitario) decisamente più elevato.

cosmetica e quella farmaceutica sono sviluppate. Si rileva però un vantaggio comparato dell'India, che sta infatti scalando rapidamente la graduatoria delle quote di mercato.

L'analisi dei vantaggi comparati evidenzia d'altra parte come molti dei Paesi emergenti abbiano sviluppato una specializzazione nei comparti dell'intrattenimento e dell'elettronica di consumo.

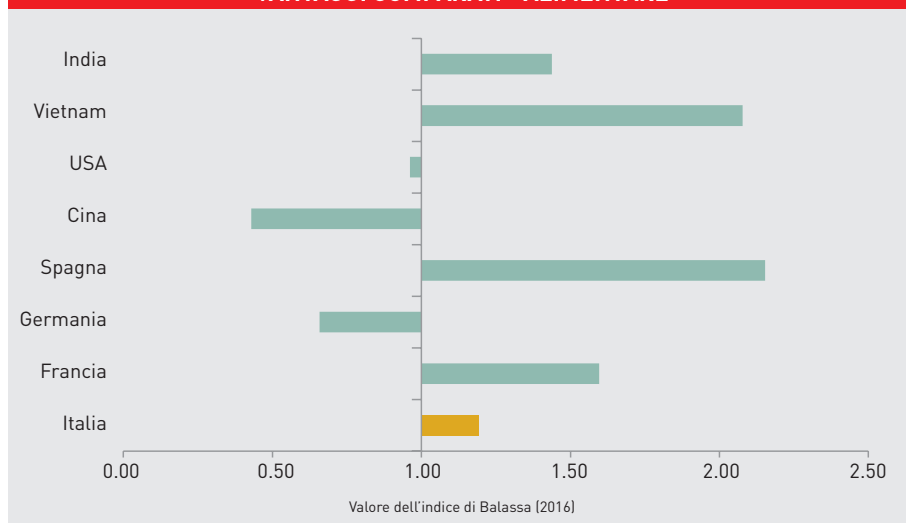
Nel complesso, quindi, si ha ulteriore conferma di come la forza dell'Ibc italiana rappresenti un tratto peculiare del nostro sistema produttivo rispetto alle altre economie avanzate. L'Ibc italiana è riuscita a tenere le posizioni in settori a forte presenza dei Paesi emergenti. Da questo punto di vista si coglie immediatamente l'importanza del posizionamento su fasce di prodotto di qualità medio alta sulle quali la concorrenza è giocata sul piano degli aspetti qualitativi, e dove l'elasticità della domanda al prezzo è inferiore.

QUOTE DI MERCATO - ALIMENTARI DI CONSUMO

esportazione del Paese in % delle esportazioni mondiali degli stessi settori

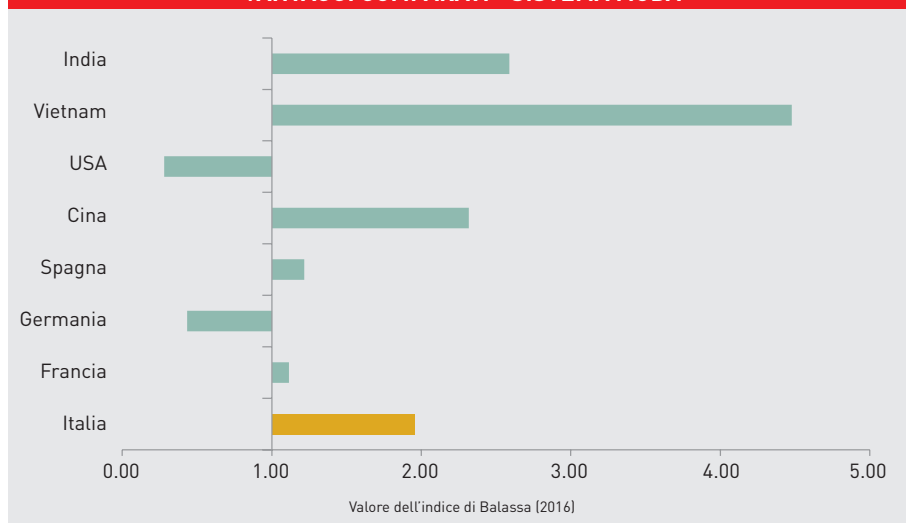
	2006	2016	Δ	posizione	
				2006	2016
USA	8.5%	8.8%	0.3%	1	1
Paesi Bassi	7.2%	6.9%	-0.3%	3	2
Cina	4.2%	5.6%	1.4%	5	3
Germania	6.7%	5.5%	-1.1%	4	4
Francia	7.1%	4.9%	-2.2%	3	5
Spagna	4.2%	3.8%	-0.4%	6	6
Brasile	3.8%	3.7%	-0.1%	9	7
Italia	3.9%	3.5%	-0.5%	8	8
Belgio	4.2%	3.1%	-1.0%	7	9
Canada	3.5%	3.1%	-0.4%	10	10
Messico	2.1%	2.6%	0.5%	15	11
Tailandia	2.3%	2.5%	0.2%	14	12
India	1.3%	2.3%	1.0%	21	13
Regno Unito	3.0%	2.3%	-0.7%	11	14
Vietnam	1.2%	2.3%	1.1%	22	15
Australia	2.7%	2.3%	-0.4%	12	16
Polonia	1.5%	2.0%	0.5%	19	17
Nuova Zelanda	1.8%	1.8%	0.0%	16	18
Argentina	1.7%	1.5%	-0.1%	17	19
Cile	1.4%	1.4%	0.0%	20	20
Danimarca	2.3%	1.4%	-0.9%	13	21
Turchia	1.1%	1.3%	0.2%	23	22
Russia	0.7%	1.2%	0.5%	25	23
Irlanda	1.6%	1.1%	-0.5%	18	24
Norvegia	1.0%	1.0%	0.1%	24	25

VANTAGGI COMPARATI - ALIMENTARE



QUOTE DI MERCATO - SISTEMA MODA
esportazione del Paese in % delle esportazioni mondiali degli stessi settori

	2006	2016	Δ	posizione	
				2006	2016
Cina	25.8%	30.5%	4.8%	1	1
Italia	7.7%	5.7%	-2.1%	3	2
Vietnam	1.9%	5.0%	3.1%	12	3
Hong Kong (Cina)	9.9%	4.7%	-5.2%	2	4
India	3.2%	4.2%	1.0%	7	5
Svizzera	3.3%	4.1%	0.8%	5	6
Germania	4.1%	3.6%	-0.5%	4	7
Bangladesh	1.8%	3.6%	1.8%	13	8
Francia	3.3%	3.4%	0.1%	6	9
USA	2.6%	2.5%	0.0%	9	10
Turchia	2.7%	2.4%	-0.3%	8	11
Emirati Arabi Uniti	0.6%	2.2%	1.6%	24	12
Spagna	1.7%	2.1%	0.5%	14	13
Regno Unito	2.2%	2.1%	0.0%	11	14
Belgio	2.3%	2.0%	-0.3%	10	15
Indonesia	1.5%	2.0%	0.5%	16	16
Olanda	1.5%	1.8%	0.4%	18	17
Tailandia	1.5%	1.3%	-0.2%	15	18
Singapore	0.7%	1.0%	0.2%	22	19
Cambogia	0.6%	0.8%	0.3%	23	20
Polonia	0.5%	0.8%	0.3%	25	21
Malaysia	0.8%	0.8%	0.0%	20	22
Portogallo	1.0%	0.7%	-0.3%	19	23
Messico	1.5%	0.7%	-0.8%	17	24
Pakistan	0.8%	0.6%	-0.2%	21	25

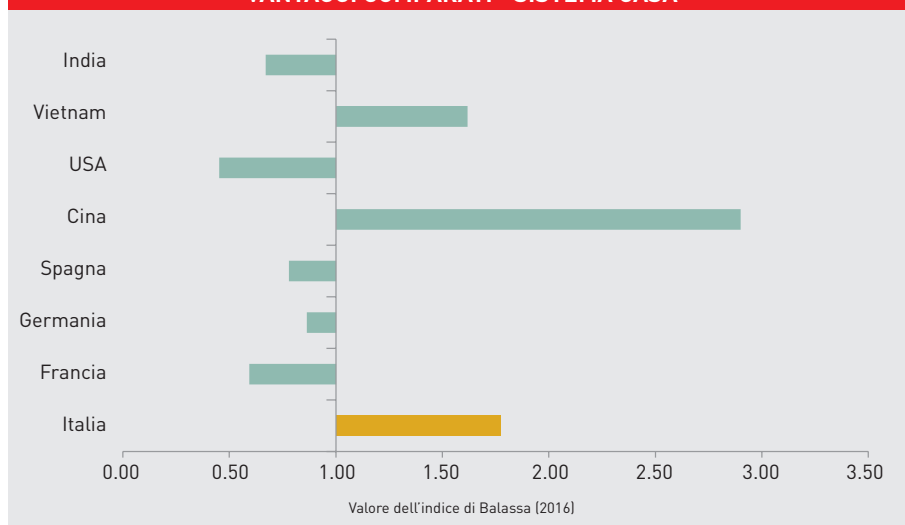
VANTAGGI COMPARATI - SISTEMA MODA


QUOTE DI MERCATO - SISTEMA CASA

esportazione del Paese in % delle esportazioni mondiali degli stessi settori

	2006	2016	Δ	posizione	
				2006	2016
Cina	21.5%	38.2%	16.7%	1	1
Germania	9.6%	7.3%	-2.3%	3	2
Italia	9.6%	5.1%	-4.4%	2	3
Polonia	3.9%	4.6%	0.7%	5	4
Messico	3.8%	4.3%	0.6%	6	5
USA	5.1%	4.1%	-1.0%	4	6
Turchia	1.8%	2.4%	0.6%	14	7
Paesi Bassi	2.2%	2.2%	0.0%	10	8
Francia	3.1%	1.8%	-1.2%	8	9
Vietnam	0.8%	1.8%	1.0%	24	10
Canada	3.2%	1.6%	-1.6%	7	11
Rep. Ceca	1.3%	1.6%	0.3%	21	12
Belgio	2.8%	1.5%	0.5%	9	13
Corea del Sud	1.8%	1.5%	-1.0%	15	14
Spagna	1.9%	1.4%	-0.3%	12	15
Regno Unito	1.9%	1.3%	-0.5%	13	16
Tailandia	1.6%	1.3%	-0.3%	17	17
Malaysia	1.4%	1.2%	-0.2%	20	18
India	1.0%	1.1%	0.1%	23	19
Svezia	1.6%	1.0%	-0.6%	18	20
Danimarca	1.7%	1.0%	-0.7%	16	21
Romania	0.7%	1.0%	0.2%	25	22
Austria	1.5%	0.9%	-0.6%	19	23
Ungheria	1.0%	0.9%	-0.1%	22	24
Hong Kong (Cina)	2.0%	0.8%	-1.2%	11	25

VANTAGGI COMPARATI - SISTEMA CASA

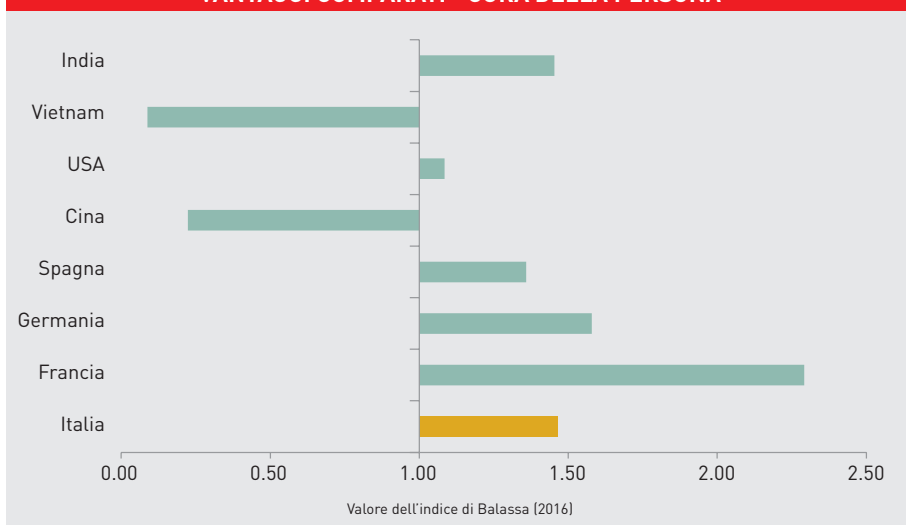


QUOTE DI MERCATO - CURA DELLA PERSONA

esportazione del Paese in % delle esportazioni mondiali degli stessi settori

	2006	2016	Δ	posizione	
				2006	2016
Germania	13.7%	13.3%	-0.4%	1	1
Svizzera	8.1%	10.9%	2.7%	5	2
USA	9.5%	9.9%	0.4%	3	3
Belgio	10.0%	7.4%	-2.7%	2	4
Francia	9.5%	7.0%	-2.5%	4	5
Irlanda	6.1%	6.1%	0.0%	7	6
Regno Unito	8.0%	5.9%	-2.1%	6	7
Paesi Bassi	4.4%	5.3%	0.9%	9	8
Italia	4.5%	4.2%	-0.3%	8	9
Cina	1.6%	2.9%	1.4%	14	10
Spagna	2.7%	2.4%	-0.3%	10	11
India	1.0%	2.4%	1.4%	18	12
Singapore	1.8%	1.8%	0.0%	13	13
Canada	1.6%	1.6%	0.0%	15	14
Austria	1.5%	1.4%	-0.1%	16	15
Svezia	2.3%	1.3%	-1.0%	11	16
Giappone	1.2%	1.2%	0.0%	17	17
Corea	0.3%	1.1%	0.8%	25	18
Israele	0.9%	1.1%	0.2%	19	19
Polonia	0.6%	1.0%	0.5%	21	20
Danimarca	1.8%	1.0%	-0.8%	12	21
Ungheria	0.6%	0.8%	0.3%	22	22
Messico	0.7%	0.7%	0.0%	20	23
Czechia	0.4%	0.6%	0.2%	24	24
Slovenia	0.4%	0.5%	0.1%	23	25

VANTAGGI COMPARATI - CURA DELLA PERSONA

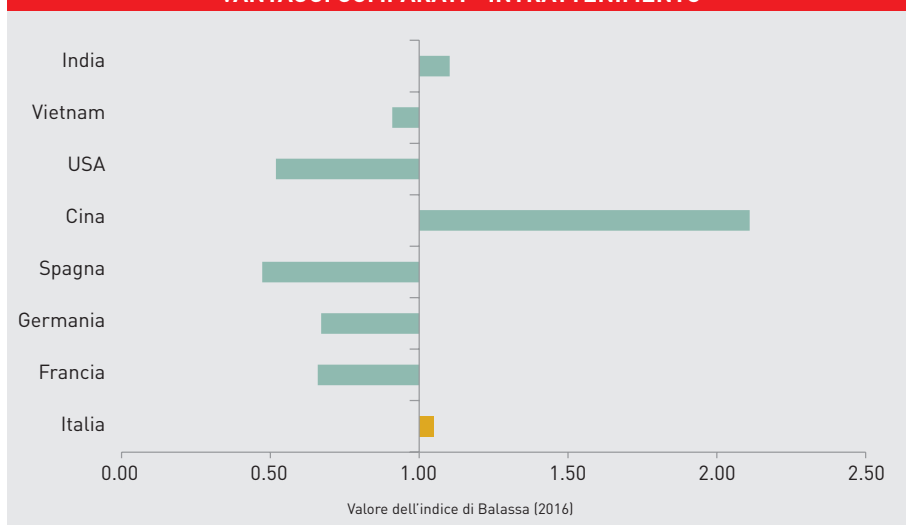


QUOTE DI MERCATO - INTRATTENIMENTO

esportazione del Paese in % delle esportazioni mondiali degli stessi settori

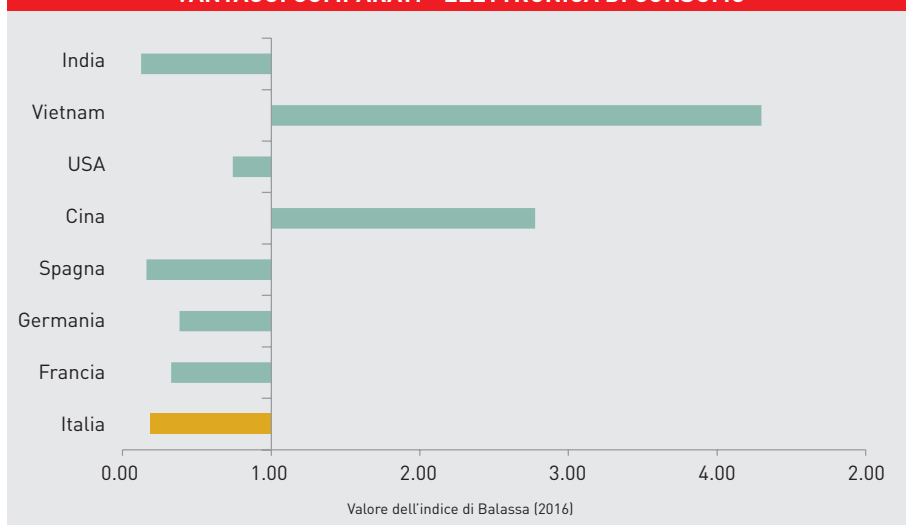
	2006	2016	Δ	posizione	
				2006	2016
Cina	17.1%	27.8%	10.7%	1	1
Corea del Sud	9.4%	10.8%	1.4%	3	2
Giappone	12.0%	6.5%	-5.5%	2	3
Germania	6.8%	5.6%	-1.1%	4	4
USA	6.4%	4.7%	-1.7%	5	5
Paesi Bassi	3.1%	4.1%	1.0%	9	6
Taiwan (Cina)	4.3%	4.0%	-0.2%	7	7
Italia	3.6%	3.0%	-0.5%	8	8
Hong Kong (Cina)	5.2%	2.8%	-2.4%	6	9
Polonia	1.6%	2.2%	0.6%	15	10
Singapore	2.2%	2.1%	-0.2%	13	11
Francia	2.6%	2.0%	-0.6%	12	12
Regno Unito	2.9%	2.0%	-1.0%	10	13
India	0.7%	1.8%	1.1%	20	14
Rep. Ceca	0.7%	1.6%	0.9%	21	15
Tailandia	0.9%	1.4%	0.5%	19	16
Brasile	0.2%	1.3%	1.1%	24	17
Austria	1.5%	1.2%	0.9%	16	18
Belgio	1.6%	1.1%	-0.3%	14	19
Vietnam	0.1%	1.0%	0.9%	25	20
Malaysia	1.1%	1.0%	-0.1%	17	21
Messico	0.7%	0.8%	0.2%	22	22
Spagna	2.9%	0.8%	-2.0%	11	23
Indonesia	0.6%	0.8%	0.2%	23	24
Canada	0.6%	0.6%	-0.3%	18	25

VANTAGGI COMPARATI - INTRATTENIMENTO



QUOTE DI MERCATO - ELETTRONICA DI CONSUMO
esportazione del Paese in % delle esportazioni mondiali degli stessi settori

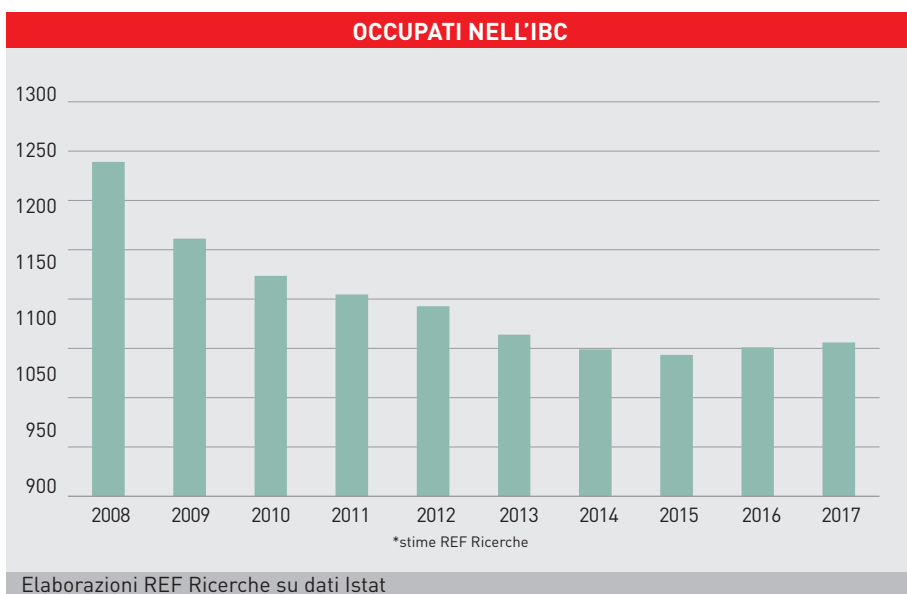
	2006	2016	Δ	posizione	
				2006	2016
Cina	20.5%	36.6%	16.1%	1	1
Hong Kong (Cina)	7.8%	12.5%	4.7%	3	2
USA	5.9%	6.7%	0.9%	6	3
Corea del Sud	6.2%	4.9%	-1.3%	5	4
Vietnam	0.1%	4.8%	4.7%	25	5
Messico	5.4%	4.7%	-0.7%	8	6
Paesi Bassi	3.7%	3.5%	-0.2%	9	7
Germania	5.4%	3.2%	-2.2%	7	8
Taiwan (Cina)	2.0%	2.1%	0.1%	14	9
Giappone	6.3%	1.8%	-4.4%	4	10
Singapore	3.0%	1.7%	-1.3%	10	11
Slovacchia	0.7%	1.4%	0.7%	21	12
Malaysia	2.4%	1.3%	-1.2%	12	13
Tailandia	1.1%	1.2%	0.1%	17	14
Regno Unito	9.4%	1.1%	-8.2%	2	15
Czechia	0.6%	1.1%	0.4%	23	16
Polonia	0.8%	1.0%	0.3%	20	17
Francia	2.5%	1.0%	-1.5%	11	18
Svezia	2.1%	1.0%	-1.1%	13	19
Ungheria	2.0%	0.9%	-1.1%	15	20
Emirati Arabi Uniti	0.6%	0.8%	0.2%	22	21
Canada	1.4%	0.6%	-0.8%	16	22
Belgio	0.9%	0.6%	-0.3%	19	23
Italia	1.0%	0.5%	-0.4%	18	24
Austria	0.4%	0.5%	0.0%	24	25

VANTAGGI COMPARATI - ELETTRONICA DI CONSUMO


2.7. Si stabilizzano i livelli dell'occupazione nell'Ibc

La crisi degli anni scorsi ha avuto ripercussioni negative sulla base occupazionale.

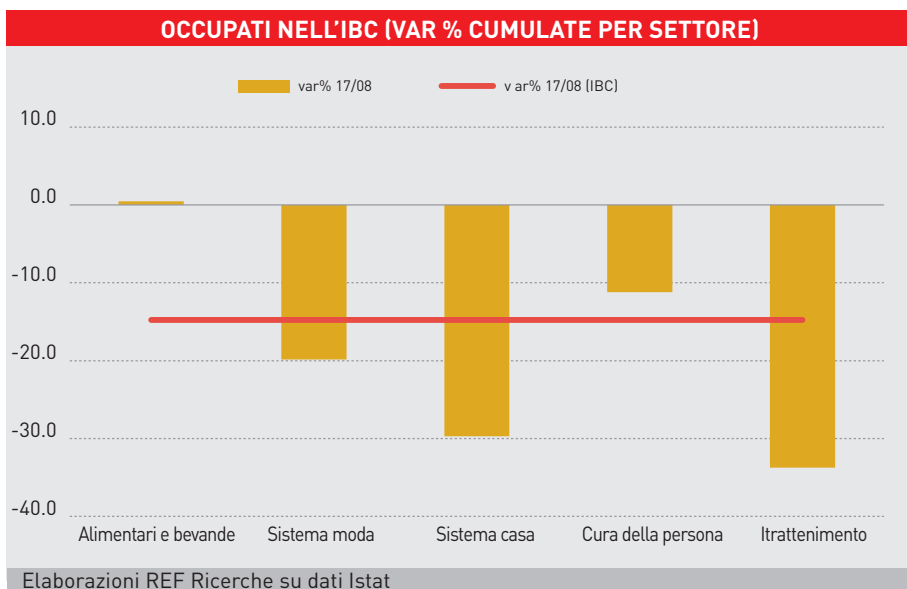
Per il complesso dell'Ibc, gli occupati hanno seguito un andamento decrescente a partire dal 2008. Dal 2015 è iniziata una lenta inversione di tendenza, un segnale positivo perché potrebbe indicare che la fase di ristrutturazione è stata ultimata e che quindi le aziende non sono gravate da eccessi di manodopera.



Complessivamente, nel periodo successivo alla crisi l'occupazione nei settori dell'Ibc si è ridotta di quasi il 15 per cento, una contrazione di entità analoga a quella riscontrata nell'intero settore manifatturiero. Nel periodo considerato l'andamento peggiore ha riguardato l'aggregato dei beni di intrattenimento, e il sistema casa che impiega circa un quinto degli occupati complessivi dell'Ibc e dove le perdite maggiori si sono registrate nell'ambito della fabbricazione di

mobili e di elettrodomestici.

Il raggruppamento costituito da alimentari e bevande, che invece è quello che pesa di più in termini di persone occupate all'interno dell'industria dei beni di consumo, è anche l'unico ad aver pienamente recuperato le perdite cumulate nel corso dell'ultimo decennio (la variazione complessiva tra il 2008 e il 2017 è infatti pari a +0.5 per cento). In questo caso le performance occupazionali migliori si sono avute

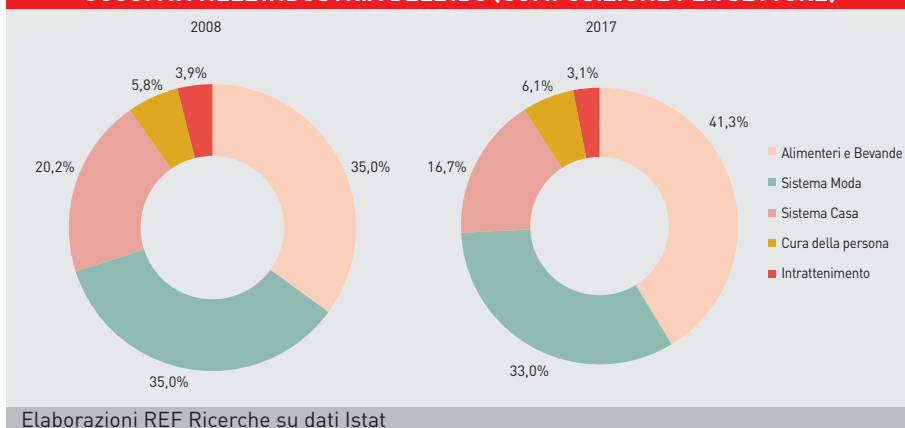


per l'industria delle bevande, e in particolare nel segmento della produzione di vini e birra; mentre per quanto riguarda l'alimentare di consumo i dati sono più deludenti e si segnala solamente il recupero dei livelli occupazionali per il settore della lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi.

Prendendo in considerazione i microdati della Rilevazione Istat sulle forze lavoro è possibile osservare come sia cambiata la struttura dell'occupazione nell'ultimo decennio all'interno dell'industria dei beni di consumo, anche rispetto al resto dell'industria manifatturiera.

Innanzitutto, prima della crisi l'Ibc era caratterizzata da un maggior equilibrio di genere rispetto alle altre industrie manifatturiere, dove invece l'occupazione è prevalentemente maschile e dove non si sono verificati cambiamenti significativi (nel 2017 gli occupati uomini rappresentavano il 79 per cento e le donne il 20.9 per cento dell'occupazione).

OCCUPATI NELL'INDUSTRIA DELL'IBC (COMPOSIZIONE PER SETTORE)

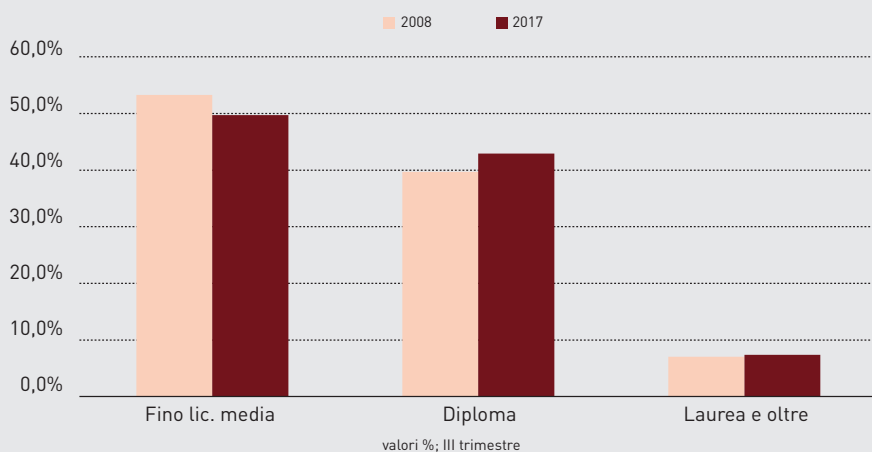


Negli anni della crisi l'occupazione nei settori dell'Ibc è crollata. Negli ultimi quattro anni il trend decrescente si è interrotto ed è iniziata una lenta inversione di tendenza. L'unico aggregato ad aver recuperato i livelli occupazionali pre-crisi è quello costituito da alimentari e bevande.

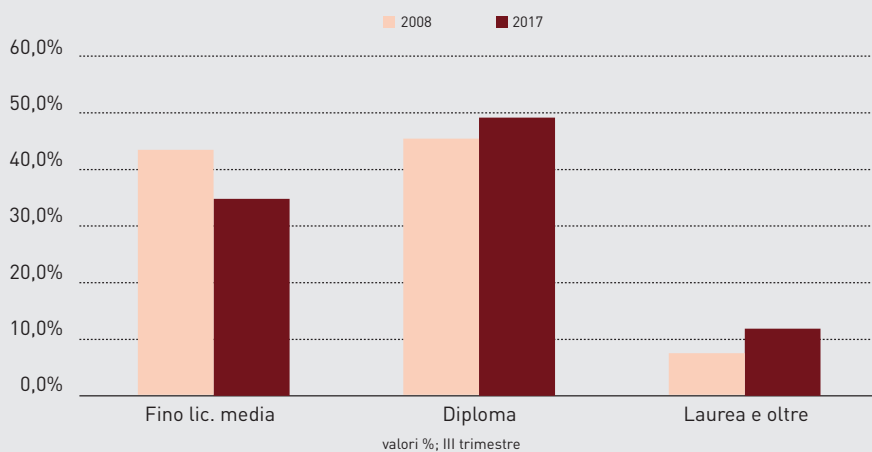
Nel corso dell'ultimo decennio si osserva però un incremento della componente maschile, che è passata dal 56.1 al 63.3 per cento. Tale andamento è anche legato alla perdita di peso relativo dei comparti del tessile-abbigliamento, tradizionalmente caratterizzati da una elevata incidenza della componente femminile, a fronte della tenuta dell'occupazione nell'industria alimentare, che è caratterizzata da una incidenza elevata dell'occupazione maschile.

Un altro aspetto interessante riguarda i divari territoriali. Anche in questo caso la struttura dell'occupazione all'interno dell'Ibc risulta maggiormente equilibrata tra le principali aree del Paese rispetto al resto della manifattura. Nel 2017 circa un quinto degli occupati del settore risultavano impiegati rispettivamente al Centro e al Sud, e in particolare nelle regioni meridionali negli ultimi anni si è verificato un aumento della quota di occupati, che è passata dal 18 al 22.2 per cento tra il 2008 e il 2017. La perdita di occupati nel resto del manifatturiero si è invece concentrata prevalentemente al Sud e in questo caso il divario territoriale per quanto riguarda la distribuzione degli occupati risulta più ampio.

Un ultimo elemento su cui porre l'attenzione riguarda

IBC - STRUTTURA DELL'OCCUPAZIONE PER LIVELLO DI ISTRUZIONE

Elaborazioni REF Ricerche su microdati Istat (Rcfl)

ALTRE INDUSTRIE - STRUTTURA DELL'OCCUPAZIONE PER LIVELLO DI ISTRUZIONE

Elaborazioni REF Ricerche su microdati Istat (Rcfl)

Nell'arco dell'ultimo decennio nell'industria dei beni di consumo è cresciuto il peso degli uomini e quello dei lavoratori con livelli di istruzione più elevati, in particolare fra i più giovani. Dal punto di vista territoriale la distribuzione dell'occupazione nell'Ibc risulta più equilibrata rispetto al resto dell'industria manifatturiera.

infine i livelli di istruzione degli occupati dell'Ibc. Come si osserva dalla tabella allegata, in questo settore la manodopera non possiede livelli particolarmente elevati di istruzione. Nel 2017 il 49,7 per cento degli occupati aveva

**COMPOSIZIONE % DELL'OCCUPAZIONE PER GENERE, AREA,
LIVELLO DI ISTRUZIONE - 15 ANNI E PIÙ**

	IBC		IND. MANIFATTURIERA		IND.MAN. AL NETTO DELL'IBC	
	2008	2017	2008	2017	2008	2017
Maschi	56.1%	63.3%	72.2%	74.7%	79.7%	79.1%
Femmine	43.9%	36.7%	27.8%	25.3%	20.3%	20.9%
Nord	58.8%	55.9%	65.2%	67.0%	68.1%	71.2%
Centro	23.1%	21.9%	17.6%	16.5%	15.0%	14.4%
Sud	18.0%	22.2%	17.3%	16.5%	16.9%	14.4%
Fino licenza media	53.3%	49.7%	47.7%	40.0%	45.1%	36.3%
Diploma	39.7%	42.9%	44.8%	49.0%	47.2%	51.3%
Laurea e oltre	7.0%	7.4%	7.4%	11.0%	7.6%	12.4%

Dati riferiti al III trimestre

**COMPOSIZIONE % DELL'OCCUPAZIONE PER GENERE, AREA,
LIVELLO DI ISTRUZIONE - MENO DI 35 ANNI**

	IBC		IND. MANIFATTURIERA		IND.MAN. AL NETTO DELL'IBC	
	2008	2017	2008	2017	2008	2017
Maschi	54.2%	68.7%	70.4%	76.3%	77.9%	79.4%
Femmine	45.8%	31.3%	29.6%	23.7%	22.1%	20.6%
Nord	57.2%	55.4%	63.6%	66.9%	66.5%	71.6%
Centro	20.9%	21.1%	16.7%	16.5%	14.8%	14.5%
Sud	21.9%	23.4%	19.7%	16.6%	18.8%	13.8%
Fino licenza media	39.2%	30.6%	37.5%	23.8%	36.8%	21.1%
Diploma	50.4%	57.5%	52.8%	60.9%	53.9%	62.3%
Laurea e oltre	10.4%	11.9%	9.6%	15.2%	9.3%	16.6%

Dati riferiti al III trimestre

al massimo la licenza media, il 42.9 per cento possedeva un diploma di scuola superiore e solo il 7.4 per cento risultava laureato. Nel resto della manifattura si riscontra una situazione leggermente più equilibrata tra chi ha un livello di istruzione basso e chi possiede un diploma o una laurea. Si deve tuttavia segnalare che durante gli anni della doppia recessione l'istruzione in generale ha agito quale fattore protettivo dell'occupazione, in quanto i lavoratori con livelli di istruzione più elevati sono stati interessati da perdite occupazionali inferiori, e questo ha comportato un leggero incremento del peso di laureati e diplomati tra gli occupati sia dell'Ibc che dell'intero settore manifatturiero.

D'altra parte, nel corso degli ultimi anni le imprese stanno

modificando le caratteristiche delle nuove professionalità acquisite. In particolare, isolando l'aggregato degli occupati con meno di 35 anni, si osserva un'incidenza dei laureati pari al 12 per cento. Anche fra i più giovani la quota di occupati con al massimo la licenza media risulta elevata, e decisamente superiore agli altri settori dell'industria manifatturiera. Si tratta quindi di un segnale che ancora ampie fasi del processo di produzione non richiedono livelli elevati di competenze, confermando la compresenza in questo mondo di una varietà di posizioni lavorative fra loro complementari. Si tratta anche di una evidenza indiretta del fatto che parte delle produzioni dell'Ibc non richiedono skills elevati, e questo rende le nostre imprese per definizione ancora aggredibili da parte dei concorrenti internazionali caratterizzati da bassi costi del lavoro.

Conclusioni

I cambiamenti in corso stanno determinando una trasformazione profonda anche dell'industria italiana dei beni di consumo. La trasformazione degli ultimi anni è l'esito della sovrapposizione di diversi elementi di cambiamento strutturale, insieme ad altri indotti dalla crisi. La recessione della prima metà del decennio ha prodotto effetti selettivi sulla struttura produttiva, e lasciato in vita le imprese che hanno mostrato una maggiore capacità di resistere. Occorre quindi innanzitutto valutare se l'eredità di questo processo di selezione non sia un tessuto imprenditoriale più forte, le cui potenzialità sono oggi occultate dai segni della crisi degli anni passati.

Un punto fondamentale è che negli ultimi dieci anni la crisi dell'economia italiana ha avuto conseguenze sull'andamento dei redditi delle famiglie e sulla domanda interna di beni di consumo. Le imprese dell'Ibc hanno subito le conseguenze di tale caduta, e hanno dovuto affrontare le sfide della competizione internazionale in una condizione di svantaggio rispetto ai partner.

Nonostante le difficoltà legate all'andamento avverso della domanda interna, i produttori di beni di consumo rappresentano ancora l'asse portante del nostro sistema produttivo. Nel confronto internazionale, l'Italia si caratterizza per un peso dell'Ibc sul complesso dell'economia superiore agli altri Paesi. La quota di valore aggiunto prodotta dall'Ibc sul totale dell'economia è del 4.3 per cento. L'incidenza dell'Ibc sul totale degli occupati risulta pari al 4.7 per cento.

Tutti i settori dell'Ibc possono essere raggruppati in alcuni sistemi definiti sulla base delle funzioni di consumo di riferimento. Tradizionalmente si fa riferimento a cinque aggregati: l'alimentare, il "sistema moda", il "sistema casa", la "cura della persona" e "l'intrattenimento".

L'alimentare è il principale segmento dell'Ibc, di

cui rappresenta circa la metà se valutato in termini di fatturato. Il sistema moda costituisce un quarto dell'Ibc. Il sistema casa e la cura della persona sono due gruppi dalla rilevanza molto simile ormai, e insieme rappresentano poco meno di un quarto del fatturato totale dell'Ibc. Il segmento dell'intrattenimento ha un peso in termini di fatturato complessivo contenuto, pari a circa il 3 per cento dell'Ibc.

La performance dei settori dell'Ibc nel corso dell'ultimo decennio è stata penalizzata dalla caduta dei consumi. La produzione industriale dei settori dell'Ibc è crollata, anche se nel complesso meno di quanto verificatosi negli altri settori dell'industria italiana. La produzione dei settori dell'Ibc si posiziona su livelli inferiori di circa 11 punti percentuali rispetto a quelli rilevati prima della crisi. Nell'ultimo triennio, però, l'incremento della produzione è stato complessivamente di oltre il 5 per cento.

Gli andamenti settoriali all'interno dell'Ibc sono estremamente differenziati. La crescita più sostenuta ha caratterizzato il comparto della cura della persona; una tendenza crescente è anche stata realizzata dall'alimentare. L'andamento di questi settori è significativo alla luce dell'ampia contrazione dei livelli produttivi che ha caratterizzato il complesso dell'industria italiana. Negli ultimi anni emergono segnali di ripresa da parte del sistema moda e del sistema casa.

Negli ultimi anni i settori dell'Ibc hanno realizzato una buona crescita dell'export, superiore a quella dell'intera economia. Il peso dell'Ibc in termini di esportazioni è passato dal 28 per cento d'inizio decennio, a oltre il 31 per cento. Particolarmente vivace è stato l'export del comparto alimentare e della cura della persona. In miglioramento, ma con ritmi meno pronunciati, l'export del sistema moda e del sistema casa (con una crescita del 9 per cento in entrambi i casi).

La performance positiva dell'Ibc sui mercati esteri è un aspetto significativo della fase recente. L'industria dei beni di consumo è riuscita a mantenersi competitiva e a difendere le proprie quote di mercato in una fase storica di arretramento complessivo dell'economia italiana. Il successo dell'Ibc è anche un segnale di tenuta del modello di specializzazione produttiva italiana.

L'analisi delle quote di mercato mostra che l'Italia nei settori dell'Ibc è il settimo esportatore mondiale. Abbiamo mantenuto la stessa posizione che avevamo prima della crisi, anche se la nostra quota di export sul commercio mondiale di beni di consumo è scesa di quasi un punto in dieci anni. La Cina ha approfondito la propria posizione di leader, mentre è aumentato il rilievo di India e Vietnam nei comparti dell'Ibc.

L'analisi dei vantaggi comparati e delle quote di mercato conferma che i concorrenti dell'Ibc su scala globale sono frequentemente nei Paesi emergenti. Fa eccezione il comparto della cura della persona, dove i competitor sono prevalentemente imprese localizzate nelle economie avanzate.

Un limite nelle caratteristiche strutturali delle imprese dell'Ibc è che la struttura occupazionale resta fortemente squilibrata sulle figure a basso livello di istruzione, evidenza indiretta del fatto che le fasi dei processi di produzione a basso contenuto di skill mantengono un rilievo significativo.

Tra il 2008 e il 2017 la variazione cumulata dell'occupazione nell'Ibc è stata pari a -14.8 per cento. Negli ultimi tre anni il trend decrescente si è interrotto ed è iniziata una lenta inversione di tendenza. L'unico aggregato ad aver recuperato i livelli occupazionali pre-crisi è quello costituito da dall'alimentare. Nell'ultimo decennio nell'industria dei beni di consumo è cresciuto il peso dei lavoratori con livelli di istruzione più elevati, in particolare fra i più giovani.

3. Strategie per le imprese, sfide per la politica economica

3.1. I limiti del modello italiano e il ritardo nella crescita della produttività

Nuove sfide

I cambiamenti del contesto internazionale, descritti nella prima sezione di questa ricerca, e la centralità dell'Ibc all'interno del sistema produttivo italiano, che abbiamo evidenziato nella seconda sezione, sollevano il tema delle strategie con cui affrontare le sfide dei prossimi anni.

Gli interrogativi riguardano i limiti del modello di sviluppo seguito negli anni passati, le strategie poste in essere dalle imprese e le politiche economiche più adatte per sostenere il recupero della nostra industria e favorire l'avvio di una fase di crescita estesa all'intero sistema produttivo nazionale.

Le sfide sono impegnative e riguardano tanto i limiti esterni al nostro sistema industriale, quanto quelli interni ad esso.

La frenata della produttività dell'industria italiana

Il grande tema, alla radice delle difficoltà dell'economia italiana degli ultimi decenni è rappresentato dalla debole evoluzione della produttività.

Le diverse misure della produttività convergono nell'evidenziare un ritardo rispetto alle tendenze delle altre economie. In particolare, emerge una discontinuità intorno alla metà degli anni novanta e un allargamento ulteriore del divario nel corso degli anni duemila.

Sul tema delle ragioni alla base di tale andamento non vi è un consenso. Senza approfondire in questa sede il relativo dibattito, ma limitandosi solamente a alcuni cenni alle analisi del tema, possono essere ricordate le diverse chiavi di lettura, peraltro non necessariamente escludentisi fra di loro, avanzate durante gli anni passati all'interno del dibattito sul tema.

Fra le spiegazioni che pongono l'enfasi sulle caratteristiche della nostra struttura produttiva, un primo

aspetto è certamente il modello di specializzazione, e la scarsa presenza nei comparti tecnologicamente più avanzati, a maggiore contenuto di capitale umano, e con forti legami con il mondo della ricerca scientifica. Si tratta di settori caratterizzati essi stessi da un tasso di crescita della produttività elevato, e da effetti indiretti, di spillover, sull'intero sistema economico.

Uno degli aspetti sottolineati con maggiore frequenza è quello della bassa taglia delle imprese italiane, che avrebbe reso più complessa l'adozione delle innovazioni di processo legate alle nuove tecnologie oltre che l'adozione di appropriate strategie di internazionalizzazione dell'attività produttiva, motivo per il quale il sistema avrebbe accumulato ritardi di ampiezza crescente verso le altre economie.

Alle analisi basate su aspetti relativi alle caratteristiche delle imprese industriali italiane si aggiungono interpretazioni che sottolineano invece i fattori "di sistema", ovvero elementi esterni all'industria, che avrebbero eroso la capacità delle imprese di affrontare le sfide della competizione internazionale, frenando in tal modo i processi innovativi. All'interno di questo ambito rientrano tutti quegli elementi che incorporano le difficoltà del "fare impresa" in Italia, come gli eccessi di carico burocratico, i tempi lenti della giustizia, le carenze nella dotazione infrastrutturale, i problemi legati alla criminalità organizzata, soprattutto in alcune aree del Paese.

Vi sono poi analisi che pongono l'accento sulle politiche economiche seguite negli anni passati.

Un filone è quello degli effetti dell'adesione alla moneta unica. Queste analisi sottolineano i problemi di crescita dell'industria italiana legati alla perdita di competitività nei confronti soprattutto della Germania, cui non sarebbe stato possibile reagire attraverso l'arma della svalutazione, come invece accaduto in passato.

La perdita di competitività avrebbe quindi scoraggiato gli investimenti delle imprese, con conseguenze in termini di ritardo tecnologico e crescita della produttività.

Un altro versante di analisi è infine quello che individua nelle riforme del mercato del lavoro (riforme Biagi e Treu con l'introduzione dei contratti a termine e poi più di recente la riforma Poletti del 2014) la ragione del cambiamento

delle strategie delle imprese, che avrebbero puntato sull'allargamento quantitativo del numero degli occupati a scapito dell'avvio di nuove fasi di innovazione.

PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO					
Output per ora lavorata, settore manifatturiero <i>variazioni % medie annue</i>					
	anni '70	anni '80	anni '90	anni '00	2010-2017
Germania	4.0	2.5	2.8	2.5	1.5
Francia	4.2	3.4	3.9	2.5	1.9
Italia	6.5	3.2	2.6	0.9	0.8
Spagna		3.3	2.0	2.5	1.8

Elaborazioni REF Ricerche su fonti statistiche nazionali

L'industria italiana dalla metà degli anni novanta e negli anni duemila registra un drastico rallentamento della produttività del lavoro, con un divario di circa due punti all'anno rispetto alle altre maggiori economie dell'area euro.

Da alcuni anni iniziano a emergere primi segnali di recupero, ma il divario nei confronti degli altri Paesi dell'area euro resta significativo.

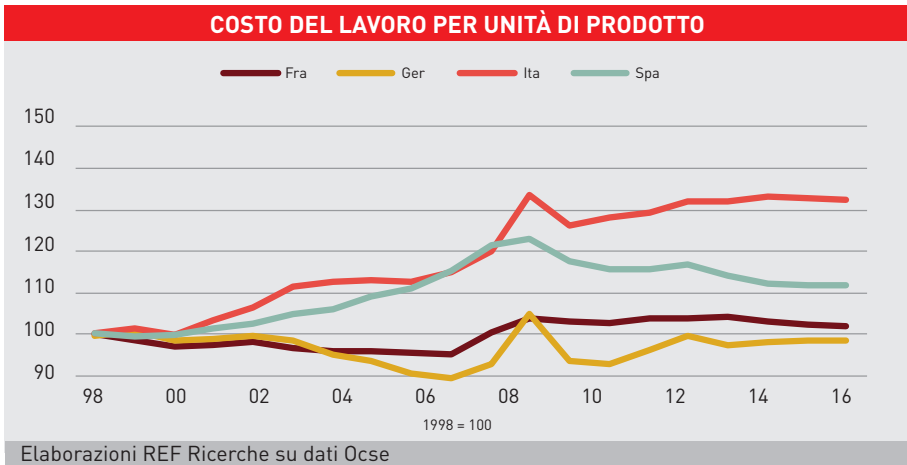
Infine, vi sono le tesi che enfatizzano i problemi del mondo dell'istruzione e della transizione scuola-lavoro. I più bassi tassi di accesso all'istruzione superiore, la bassa preferenza per le discipline scientifiche. Da questi elementi originerebbe l'accumulazione di un ritardo ampio rispetto ai concorrenti in termini di competenze, acuito dal fatto che con frequenza i nostri giovani laureati tendono oramai a emigrare in cerca di buone opportunità di lavoro all'estero.

Come si osserva, il dibattito sulla bassa crescita della produttività in Italia è aperto, e non vi è un consenso riguardo al peso relativo da attribuire ai diversi fattori. Vi è però una sostanziale convergenza sul fatto che la frenata della produttività dell'economia italiana, e dell'industria in particolare, costituisca il punto centrale cui devono fare riferimento le spiegazioni della bassa crescita del nostro sistema negli ultimi venti anni.

Produttività e posizione competitiva

Il tema della bassa crescita della produttività si sovrappone a quello dell'andamento della competitività delle imprese dal lato dei costi.

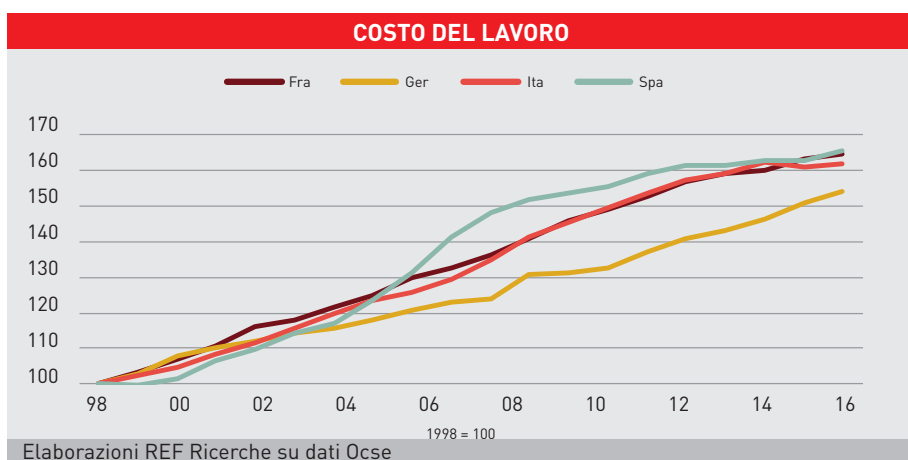
Un indicatore sintetico dell'evoluzione dei differenziali nei costi di produzione è rappresentato dal differenziale nel tasso di crescita del costo del lavoro, misurato nella stessa valuta, per unità di prodotto, ovvero il costo del lavoro rapportato alla produttività del lavoro.



Per due Paesi che condividono la medesima valuta o che operano in un regime di cambi fissi, l'andamento della competitività può essere misurato attraverso i differenziali nella dinamica del Clup. In questo caso, Paesi che presentano tassi di crescita della produttività inferiori agli altri, per restare competitivi hanno bisogno di ridurre il livello relativo del costo del lavoro. Il Paese che deve recuperare competitività è costretto allora a registrare una crescita del costo del lavoro inferiore a quella degli altri Paesi. Un processo di aggiustamento della posizione competitiva di questo tipo è però molto lento. Specialmente in un'economia come l'area euro, dove il Paese leader, la Germania, presenta una crescita del costo del lavoro mediamente modesta, inferiore al 2 per cento negli ultimi quindici anni, i competitors per guadagnare competitività in termini di costo del lavoro possono al più recuperare 2 punti all'anno, azzerando la crescita interna del costo del lavoro. Guadagni più ampi richiederebbero contrazioni dei livelli salariali, processo che è molto difficile da realizzare, anche per fattori di natura istituzionale.

Il riequilibrio della competitività di prezzo è invece più immediato in regimi di cambio flessibile, attraverso

il deprezzamento della valuta, che per l'appunto riduce rapidamente il livello relativo di costi e prezzi del Paese che svaluta rispetto agli altri. È quindi evidente come nell'eurozona l'aggiustamento della posizione competitiva di un'economia sia decisamente più complesso rispetto ai Paesi che hanno mantenuto una propria valuta. Questo può avere conseguenze sull'andamento delle esportazioni e sulla crescita dei settori industriali, più esposti alla concorrenza internazionale. A questo genere di argomentazioni (insieme ad altri aspetti) nel corso degli ultimi anni si sono legate le posizioni "no-euro".



Per l'Ibc in particolare, ma anche per gli altri comparti dell'industria italiana, il tema dell'andamento della competitività di prezzo/costi è stato un punto di rilievo soprattutto degli anni duemila. In quel periodo, come visto nel precedente capitolo, alcuni comparti dell'Ibc hanno sofferto della pressione competitiva dall'esterno, e l'economia italiana ha perso quote di mercato. Questo tipo di effetto è risultato marcato soprattutto per il sistema moda, che ha evidentemente risentito dell'affermazione dei nuovi competitors dei Paesi emergenti. Lo snodo in questo caso è stato l'ingresso della Cina nel Wto alla fine degli anni novanta. È probabile che in quegli anni, se ne avessimo avuto la possibilità, uno scivolamento del cambio avrebbe attenuato gli effetti dell'aggressione ai nostri prodotti da parte dei concorrenti, rendendo il percorso di aggiustamento più graduale. La perdita di quote di mercato da parte dei settori più esposti, per

somiglianza delle produzioni, alla concorrenza di prezzo da parte dei produttori asiatici, sarebbe stata attenuata, e in parte compensata, dai maggiori guadagni in altri comparti dell'industria.

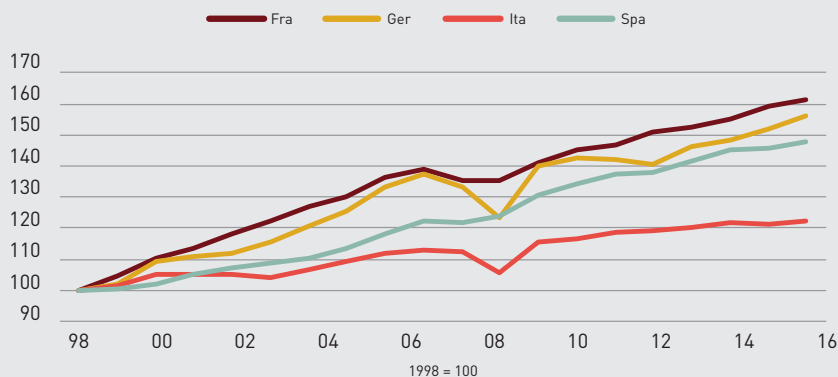
Per descrivere la posizione competitiva dell'economia italiana, nei grafici si fa riferimento al confronto fra le tre maggiori economie dell'area euro – Germania, Francia e Italia – in base all'andamento relativo del Clup. Si osserva come il Clup dell'industria italiana sia costantemente aumentato durante gli anni duemila cumulando un ampio divario rispetto ai partner sino al 2010, mentre nel periodo successivo i livelli relativi si stabilizzano, e quindi l'Italia smette di perdere competitività.

L'andamento del Clup relativo può a sua volta essere scomposto sulla base dall'andamento relativo del costo del lavoro e della produttività. I grafici mostrano il gap significativo in termini di produttività cumulato dall'economia italiana rispetto a Francia e Germania. Questo divario avrebbe potuto essere compensato attraverso una minore crescita del costo del lavoro, circostanza che in quegli anni non si è verificata, anche per effetto delle politiche salariali tedesche.

Da questo punto di vista, l'avvio dell'euro ha visto confrontarsi modelli di contrattazione molto diversi fra loro; quello tedesco, è strutturato sulla centralità dell'industria, e sulla salvaguardia della posizione competitiva della Germania, anche con l'obiettivo di limitare le perdite di posti di lavoro indotte dalla globalizzazione. La contemporanea accelerazione della produttività e la frenata dei salari in Germania portano il Clup tedesco a ristagnare per un intero decennio, cumulando un costante guadagno di competitività nei confronti dei partner europei. Il miglioramento della posizione competitiva dell'economia tedesca ha provocato un costante allargamento dell'avanzo dei conti con l'estero della Germania, da cui l'accusa rivolta frequentemente alle autorità tedesche di perseguire una politica di tipo “mercantilista” strutturata sulla conquista dei mercati internazionali, e in una certa misura “a spese” dei Paesi concorrenti.

Per l'industria italiana la posizione competitiva e la forza relativa rispetto ai partner europei è un aspetto

PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO



Elaborazioni REF Ricerche su dati Ocse

L'industria italiana nel corso degli anni duemila ha registrato una perdita di competitività clamorosa nei confronti della Germania, cumulando un maggiore aumento del costo del lavoro per unità di prodotto del 30 per cento circa. Gli anni duemiladieci mostrano un arresto della fase di perdita di competitività della nostra industria, conseguito anche attraverso una drastica frenata dei salari. A seguito di tale percorso, gli ultimi anni si caratterizzano per un recupero delle nostre esportazioni, ma al costo di una crescita molto contenuta dei consumi delle famiglie.

fondamentale. Siamo difatti un'economia con una base produttiva fortemente orientata sull'industria e quindi sulla capacità di esportare, una situazione ben diversa da quella di Francia e Spagna, che hanno una struttura produttiva più orientata al mercato interno, e quindi meno sensibile alle variazioni della competitività di prezzo.

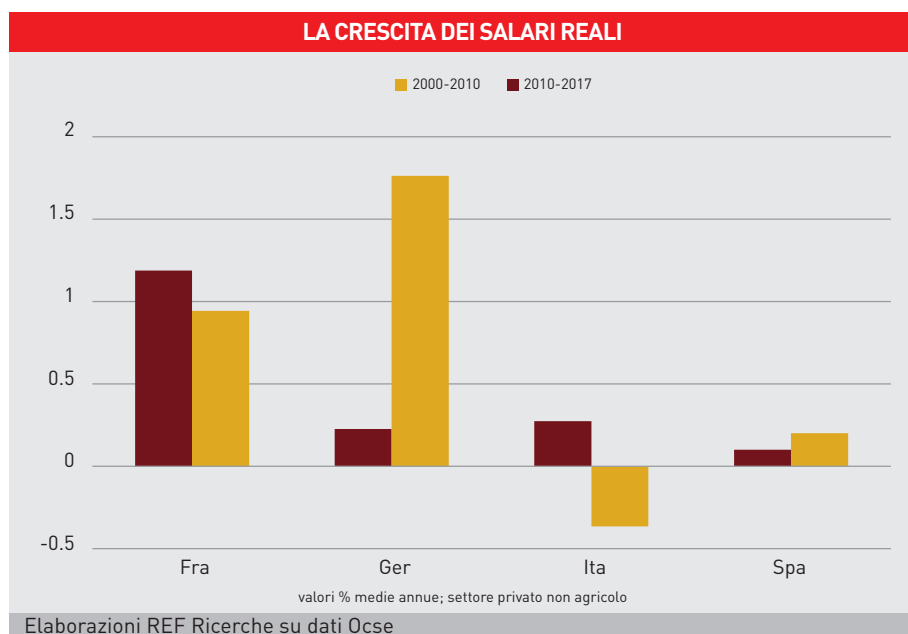
Negli ultimi anni l'andamento della posizione competitiva italiana, per come misurata dal differenziale nella crescita del Clup dell'industria, ha comunque registrato una fase di assestamento. Questo è dipeso non tanto da miglioramenti significativi in termini di crescita relativa della produttività, quanto dal fatto che, come in altri Paesi europei, si è verificata una drastica frenata del costo del lavoro.

Il gap nella crescita del costo del lavoro rispetto alla Germania ha iniziato a rientrare, e nei prossimi anni questa tendenza è destinata a protrarsi sulla base dei rinnovi contrattuali già siglati, che consentono di stimare nel biennio 2018-19 una dinamica delle retribuzioni nell'industria tedesca su ritmi poco inferiori al 4 per cento

medio annuo. Si tratta di una accelerazione significativa rispetto alle dinamiche degli ultimi anni, che hanno visto una crescita salariale annua in Germania poco sopra il 2 per cento. Il differenziale Italia-Germania in termini di dinamica del costo del lavoro potrebbe sfiorare i tre punti percentuali all'anno; un divario significativo, che potrebbe produrre effetti positivi sulla posizione competitiva delle nostre imprese.

I limiti di un modello di bassa crescita salariale

Il percorso di aggiustamento in corso, caratterizzato da una dinamica dei salari inferiore a quella degli altri Paesi, incide sulle caratteristiche del quadro macroeconomico: al recupero della posizione competitiva si contrappone la bassa dinamica dei redditi delle famiglie e del loro potere d'acquisto.



La fase di stagnazione delle retribuzioni sta caratterizzando diverse economie, e quella italiana in maniera particolarmente accentuata. Soprattutto, in Italia occorrerà tempo prima di ricondurre le condizioni del mercato del lavoro e la crescita dei salari reali sui ritmi pre-crisi. Questo contribuirà a limitare i ritmi di crescita dei consumi delle famiglie.

È questa d'altra parte la conseguenza naturale di un recupero della posizione competitiva basato principalmente sul contenimento della crescita salariale più che sulla ripresa della produttività.

La bassa crescita delle retribuzioni è a sua volta una conseguenza delle condizioni di debolezza del mercato del lavoro, e in particolare degli elevati tassi di disoccupazione. Prima di un'inversione di tendenza nell'andamento dei salari reali occorrerà un miglioramento significativo delle condizioni del mercato del lavoro, e questo richiederà che la fase di ripresa dell'economia italiana si protragga per alcuni anni, circostanza al momento molto incerta.

La situazione di relativa debolezza della domanda interna è destinata a protrarsi anche nei prossimi anni. Oltre all'evoluzione del mercato del lavoro, contano le incertezze relative alle prospettive della politica di bilancio, dati i vincoli legati all'elevato stock di debito pubblico del nostro Paese prima che al rispetto dei target europei, la tendenza demografica avversa, e l'esigenza di ricostituire un flusso minimo di risparmi da parte dei consumatori dopo la contrazione degli ultimi anni. L'insieme di questi fattori tenderà a limitare gli spazi di crescita della domanda interna italiana.

In questo quadro, la strada dello sviluppo per le imprese dell'Ibc resterà legata anche nei prossimi anni alla capacità di esportare.

3.2. La bassa dimensione d'impresa, un freno al recupero

Il modello della piccola impresa

Il tema della crescita export-led si intreccia con quello delle caratteristiche del nostro tessuto produttivo, e della capacità di fronteggiare le sfide della concorrenza internazionale anche nei prossimi anni.

Alla persistenza del modello di specializzazione dell'economia italiana nel corso dell'ultimo decennio si è associata anche una relativa tenuta del modello della piccola impresa.

L'ampia presenza di imprese piccole è tradizionalmente uno dei tratti distintivi del tessuto produttivo italiano. Diverse analisi si soffermano sulle fragilità del modello basato sulla piccola impresa, spingendosi a sostenere che possa essere diventato uno svantaggio all'interno del contesto competitivo degli ultimi decenni.

La ridotta dimensione d'impresa limita la crescita; non permette il conseguimento delle economie di scala, impedisce di strutturare funzioni trasversali all'interno delle imprese; ne limita la managerializzazione; soprattutto, frena l'accumulazione di capitale umano e ritarda gli investimenti in ricerca.

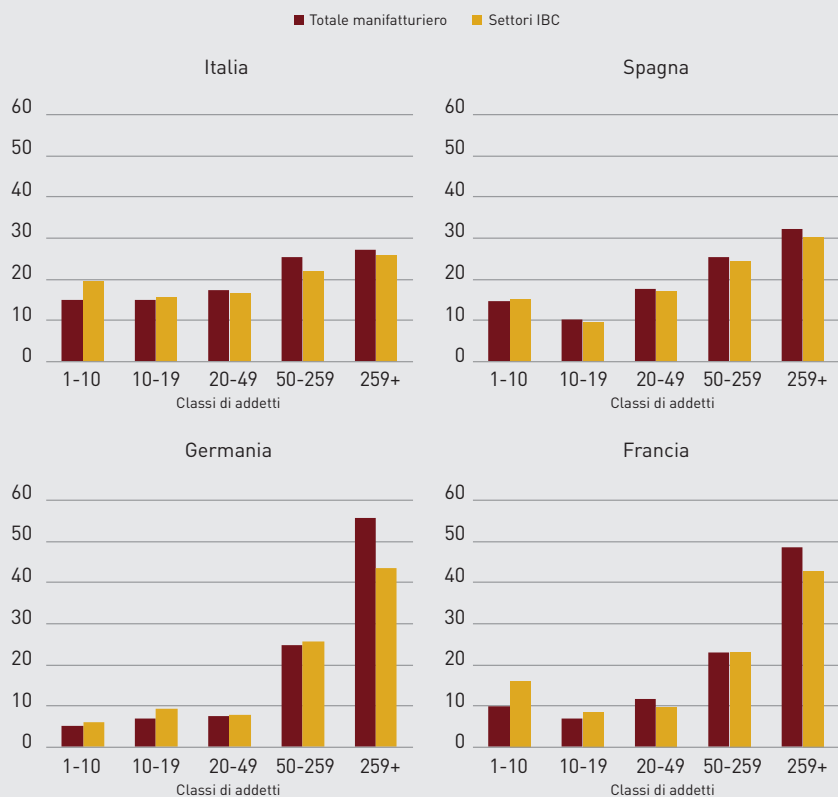
Il dibattito sulle potenzialità di crescita delle Pmi ne ha da tempo evidenziato anche i limiti rispetto alle problematiche poste dai processi di internazionalizzazione. Questo perché l'internazionalizzazione delle imprese è caratterizzata da rilevanti costi fissi. Le vendite sui mercati esteri non comportano solamente un'attività di export tout court, ma richiedono anche costi da sostenere per entrare in nuovi mercati, legati alla promozione dei prodotti e a tutte le attività legate alla vendita oltre che investimenti diretti sul mercato di destinazione legati alla logistica e all'assistenza post-vendita, realizzabili solo a partire da una dimensione elevata.

D'altra parte, i dati sui livelli della produttività del

lavoro, distinti sulla base della dimensione d'impresa, mostrano come le Pmi italiane non abbiano livelli della produttività inferiori a quelli delle imprese della stessa dimensione di altri Paesi. Che le imprese di maggiore dimensione abbiano una produttività più elevata è difatti una caratteristica condivisa dai maggiori Paesi, e riflette anche il fatto che la dimensione elevata è più frequentemente associata ad attività capital intensive. Ciò che caratterizza l'industria italiana è invece soprattutto la maggiore incidenza delle imprese più piccole sul totale.

Il tema della dimensione d'impresa ha poi acquisito rilievo nel corso degli ultimi anni alla luce del fatto che, come segnalato da numerose analisi, fra cui le evidenze raccolte annualmente nell'analisi dei bilanci da parte di Mediobanca, le performance migliori sembrano avere

LA DISTRIBUZIONE DELL'OCCUPAZIONE SECONDO LA DIMENSIONE D'IMPRESA



Anno 2015, elaborazioni REF Ricerche su dati Ocse

Elaborazioni REF Ricerche su dati Ocse

caratterizzato soprattutto le aziende di dimensioni medie. È la tesi cosiddetta del “quarto capitalismo”, che ha individuato in questi gruppi di imprese di media dimensione le componenti più dinamiche dell’apparato produttivo italiano.

La frenata della produttività dell’industria italiana

La piccola e media impresa manifatturiera italiana ha una vocazione alla presenza sui mercati internazionali superiore a quanto osservato nelle altre maggiori economie. A questo si deve poi anche aggiungere che molte Pmi che non esportano direttamente sono di fatto degli esportatori indiretti, in quanto producono intermedi e semi-lavorati per le imprese più grandi, e talvolta anche prodotti finiti con contratti di subfornitura. La competitività delle Pmi è quindi un aspetto fondamentale della capacità di esportare del nostro sistema produttivo.

La relazione fra imprese medio-piccole e imprese grandi frequentemente non è di competizione. È diffusa, soprattutto nei casi dei distretti, l’agglomerazione di diverse Pmi intorno a un’impresa più grande, che svolge un ruolo strategico rispetto alle attività dell’intero territorio. Anzi, è la relazione fra imprese più grandi e imprese più piccole che favorisce frequentemente la diffusione del know-how fra le aziende del distretto. In questo tipo di modello organizzativo, le economie di distretto riescono a compensare le minori economie di scala.

La capacità di competere di molte Pmi italiane le ha rese negli ultimi anni un obiettivo ambito nelle strategie di crescita dei grandi gruppi multinazionali. Negli ultimi anni vi sono stati frequenti casi di investimenti diretti dall’estero in Italia. Fra gli elementi di forza delle aziende acquisite vi sono l’importanza del marchio e il possesso di standard tecnologici di alto livello.

Peraltro, i mutamenti nelle relazioni che sovrintendono gli scambi internazionali sembrano aprire nuovi spazi alle PMI. In particolare, la disintegrazione verticale dei processi produttivi e l’organizzazione della produzione secondo le catene del valore globali non sono necessariamente un ostacolo per le imprese di piccola dimensione. Anzi, questo tipo di organizzazione consente in alcuni casi alle imprese piccole di specializzarsi in

LA DISTRIBUZIONE DEL FATTURATO SECONDO LA DIMENSIONE D'IMPRESA



Elaborazioni REF Ricerche su dati Ocse

La struttura produttiva italiana è più sbilanciata verso il mondo della piccola impresa. Nell'industria tedesca le imprese con oltre 250 dipendenti occupano il 55 per cento degli addetti, e pesano per il 75 per cento in termini di fatturato; in Italia queste percentuali sono decisamente inferiori: 27 e 40 per cento rispettivamente. L'incidenza delle grandi imprese è ancora inferiore se si guarda nello specifico ai settori dell'Ibc. In Italia in questi settori quasi il 20 per cento degli occupati lavora in aziende con meno di 10 addetti: la percentuale scende al 16 per cento in Francia, al 15 in Spagna, al 6 in Germania

un determinato segmento della catena, con uno sforzo compatibile anche con la dimensione ridotta, mentre una maggiore integrazione verticale della produzione necessita di una dimensione maggiore, data l'esigenza di coprire le diverse fasi del processo produttivo.

Non vanno anche dimenticate le esperienze delle cosiddette micro-multinazionali, che sono

riuscite a realizzare esperienze significative di internazionalizzazione seguendo il processo di delocalizzazione effettuata da grandi aziende per le quali operano in una relazione di subfornitura. In tal modo, piccole imprese che hanno seguito l'internazionalizzazione dei loro clienti principali hanno potuto iniziare a presidiare nuovi mercati che hanno successivamente presentato opportunità di ulteriore crescita.

3.3. Segnali di inversione di tendenza: strategie di internazionalizzazione, il ritorno dei distretti, casi di reshoring

Persistenza del modello di specializzazione

Alla luce delle difficili condizioni di contesto, e degli elementi di fragilità strutturale del nostro sistema produttivo, le imprese italiane hanno cercato durante gli anni scorsi di riorganizzarsi, per individuare modalità di risposta adeguate alle sfide del nuovo contesto.

L'industria italiana non ha però modificato la propria articolazione settoriale. Il sistema ha reagito alla crisi attraverso cambiamenti avvenuti soprattutto all'interno degli stessi settori.

Diverse analisi sottolineano l'elevata dispersione dei risultati anche tra imprese che operano in settori simili. Nel complesso, la mortalità delle imprese degli anni della crisi si sarebbe tradotta in un processo di selezione del tessuto produttivo, in alcuni casi attraverso l'espulsione dal mercato delle imprese più deboli, e in altri attraverso la ristrutturazione di quelle più forti. Anche recenti analisi della Banca d'Italia (2018) hanno messo in luce una trasformazione della struttura dell'industria nel corso dell'ultimo decennio, con un incremento dei livelli medi della produttività, legato alla crescita delle aziende caratterizzate da livelli di produttività maggiore, e all'uscita dal mercato delle aziende meno produttive.

In molti casi la diversità dei percorsi seguiti sembra riconducibile a fattori specifici relativi alle singole storie aziendali. Vi sono però alcune strategie di risposta alla crisi sulle quali pare utile soffermare l'attenzione. Un primo tema è quello delle acquisizioni da parte di imprese multinazionali estere; un secondo canale è quello classico della delocalizzazione produttiva e quello, in direzione opposta, dei recenti casi di reshoring; un altro tema sottolineato dalle recenti analisi è quello della ripresa dei distretti.

Acquisizione da parte di multinazionali estere

Fra i tratti che stanno caratterizzando il cambiamento della struttura produttiva dell'economia italiana vi sono i processi di acquisizione da parte di multinazionali estere, un tipo di percorso che sembra particolarmente appropriato soprattutto per superare le difficoltà legate alla bassa dimensione d'impresa.

Le acquisizioni sono state numerose anche nei comparti dell'industria dei beni di consumo, e hanno interessato anche marchi storici della nostra industria, si pensi ai casi di Parmalat, Gancia, Findus, Galbani, Pernigotti nel caso dell'alimentare, oppure a casi come Valentino, Stefanel o Bulgari per il sistema moda, o Poltrona Frau per il sistema casa, solo per citare alcuni esempi. Acquisizioni importanti hanno naturalmente caratterizzato anche altri settori non inclusi nell'Ibc.

I processi di acquisizione non hanno ricevuto sempre un'accoglienza positiva nel dibattito interno; sovente si è sottolineata la perdita di centralità degli interessi in Italia da parte di aziende i cui centri decisionali sono collocati in altri Paesi. A fronte di ciò, non vanno però trascurati i vantaggi che possono derivare, soprattutto ad aziende di dimensione modesta, dall'inserimento all'interno di multinazionali più grandi in modo da conseguire economie di scala, soprattutto in termini di maggiori capacità di presidiare mercati più ampi.

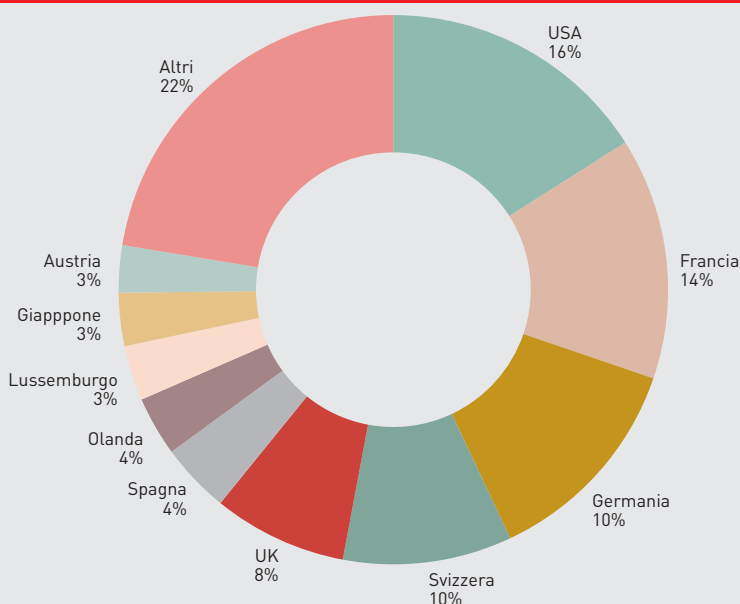
Secondo le informazioni raccolte dall'Istat, e disponibili con un dettaglio settoriale relativamente aggregato, che non consente quindi di estrarre il peso specifico delle imprese dell'Ibc, in Italia operano circa 14mila multinazionali estere, di cui oltre 3mila nell'industria. La taglia media della consociata italiana è in genere quella dell'impresa di medie dimensioni; l'incidenza delle multinazionali estere sul totale delle imprese operanti in Italia nell'industria in termini di numero di imprese è difatti molto bassa, pari appena allo 0.8 per cento, ma questo riflette il fatto che le imprese più piccole sono relativamente poco interessate da operazioni di acquisizione, che in genere riguardano aziende di dimensione almeno media. La percentuale sale decisamente se si guarda al peso in termini di numero

di addetti (11 per cento) o fatturato (19 per cento). Per il complesso del settore manifatturiero si registra un numero medio di 135 addetti per impresa.

Dai dati settoriali emerge un peso significativo delle multinazionali estere soprattutto nei comparti maggiormente capital intensive. Nei settori tradizionali del Made in Italy l'incidenza delle multinazionali estere è inferiore a quella media dell'industria: in termini di addetti le multinazionali pesano per il 7 per cento nell'alimentare, il 4 per cento nell'industria delle pelli, il 5 nel tessile, meno del 2 per cento nel mobile. Fa eccezione la farmaceutica, dove la presenza delle multinazionali supera il 50 per cento.

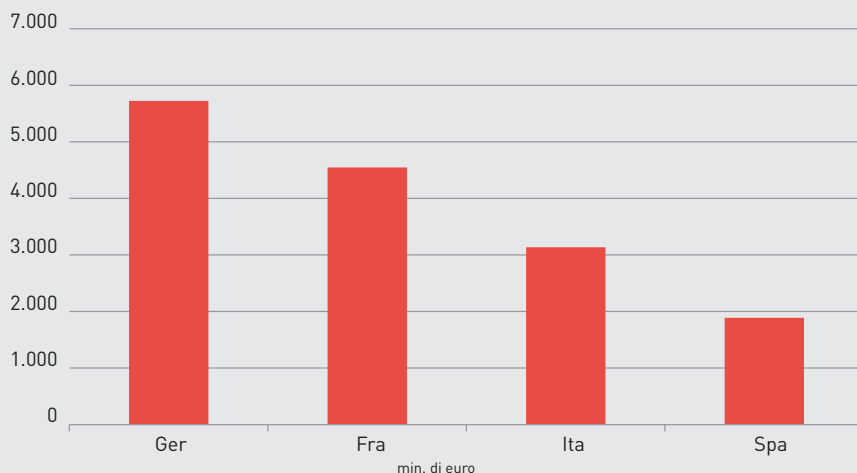
Oltre al peso significativo delle multinazionali in Italia, è importante osservare come le partecipate estere abbiano un peso rilevante anche nell'internazionalizzazione delle aziende italiane. La localizzazione all'estero è storicamente un processo guidato dall'obiettivo di presidiare un mercato di sbocco, oppure da quello di ottenere economie dal lato dei costi di produzione; frequentemente vi sono obiettivi legati a conseguire attraverso acquisizioni esterne alcuni asset immateriali come il know-how di un concorrente o il marchio.

PAESI ESTERI CONTROLLANTI DELLE SOCIETÀ A CONTROLLO ESTERO OPERANTI IN ITALIA



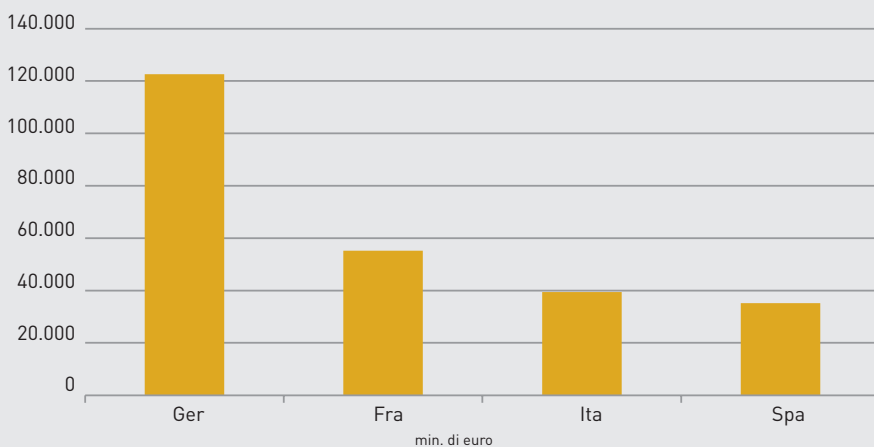
Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat e Eurostat

NUMERO DI IMPRESE MANIFATTURIERE A CONTROLLO ESTERO NELLE MAGGIORI ECONOMIE DELL'AREA EURO



Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat e Eurostat

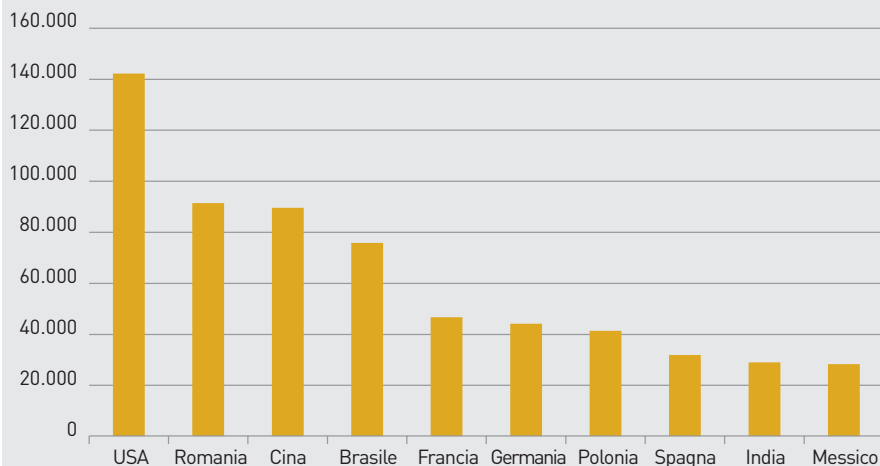
VALORE AGGIUNTO DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE A CONTROLLO ESTERO NELLE MAGGIORI ECONOMIE DELL'AREA EURO



Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat e Eurostat

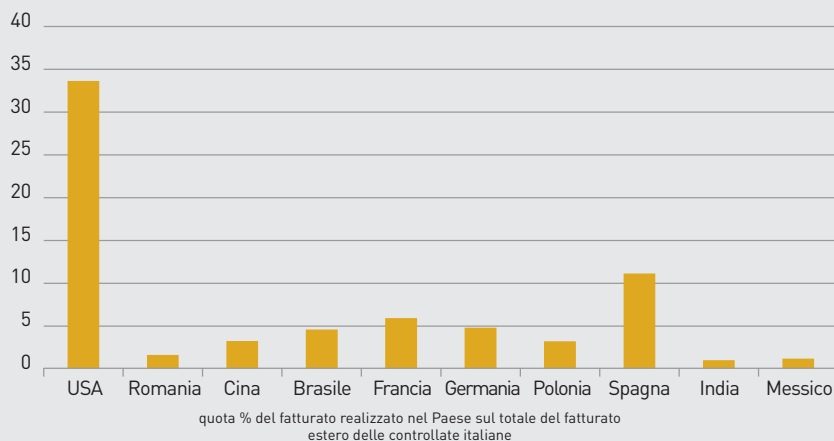
In Italia le aziende controllate da società estere sono circa 14mila di cui poco più di 3mila nell'industria manifatturiera. Le partecipazioni estere nell'industria italiana sono detenute prevalentemente da società con sede nei Paesi avanzati; Usa, Francia e Regno Unito in particolare. In Germania il numero delle imprese manifatturiere a controllo estero è quasi il doppio rispetto all'Italia, ma la dimensione media delle imprese controllate è maggiore, per cui in termini di valore aggiunto il rapporto è circa 1 a 3.

NUMERO DI ADDETTI ALL'ESTERO DELLE CONTROLLATE ITALIANE - INDUSTRIA



Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat, 2015, Rilevazione sulle attività estere delle imprese a controllo nazionale

CONTROLLATE ITALIANE PER FATTURATO REALIZZATO NEL PAESE DI DESTINAZIONE - INDUSTRIA



Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat, 2015, Rilevazione sulle attività estere delle imprese a controllo nazionale

La distribuzione del numero di addetti all'estero nelle aziende controllate italiane mostra una presenza significativa tanto in Paesi verso i quali gli Ide si dirigono allo scopo di conquistare parti del mercato, quanto in economie dove gli Ide si dirigono con l'obiettivo di localizzarvi attività, al fine di ottenere vantaggi di basso costo, i cui prodotti sono poi destinati all'esportazione su altri mercati. Non a caso se si guarda alla distribuzione per fatturato piuttosto che sulla base del numero di addetti, si osserva una elevata incidenza dei Paesi appartenenti al primo gruppo.

Costi di produzione e localizzazione produttiva

I driver principali delle scelte di internazionalizzazione sono rappresentati dalla ricerca di condizioni di domanda favorevoli o da obiettivi di riduzione dei costi relativi.

Abbiamo già osservato nel primo capitolo come il peso relativo dei mercati di sbocco stia evolvendo a favore di un rilievo crescente dei Paesi emergenti, con la prospettiva di una crescita del peso relativo di questi mercati. Se sino agli anni duemila i principali mercati di destinazione dei beni di consumo erano quelli europei e del Nord America, il quadro ha già iniziato a modificarsi con la relativa decelerazione della domanda su questi mercati, a vantaggio dei nuovi mercati emergenti.

Dal punto di vista dei fattori di costo quale driver delle decisioni di delocalizzazione, lo spostamento delle parti della produzione a minore valore aggiunto si è pressoché completato fra gli anni novanta e la prima metà degli anni duemila quando il maggiore attrattore di investimenti dall'estero è stata l'economia cinese.

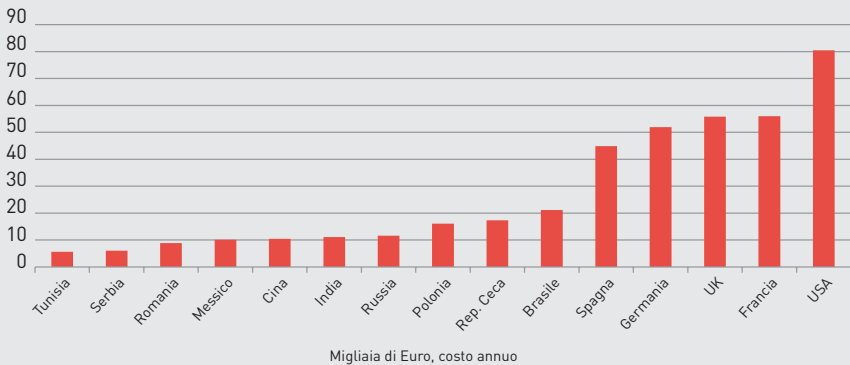
Anche su questo aspetto rilevano due elementi: l'upgrade della produzione nelle economie asiatiche e la crescita dei salari dei lavoratori skilled di queste economie.

La tavola descrive i livelli del costo del lavoro sostenuti dalle imprese multinazionali italiane nelle loro attività all'estero. Come si osserva, si tratta di livelli molto diversi: si passa difatti da un costo medio di 80mila euro per gli addetti delle imprese multinazionali italiane che operano negli Stati Uniti, sino a scendere sui minimi (circa 6mila euro all'anno) pagati dalle imprese che operano in Tunisia e Serbia. Va segnalato che i numeri riportati nella tavola non rappresentano i livelli medi del costo del lavoro del Paese, ma quelli medi degli addetti che operano nelle nostre imprese multinazionali, rispecchiando quindi anche il tipo di competenze richieste dalle aziende italiane all'estero, di cui sono in possesso tali lavoratori.

Il mercato del lavoro cinese (il secondo per rilevanza per le multinazionali italiane dopo gli Stati Uniti) mette in luce una crescita del costo del lavoro a tassi vivaci, soprattutto per i lavoratori maggiormente qualificati. È in corso un graduale upgrade tecnologico da parte della struttura produttiva cinese, che sta portando i salari dei

lavoratori più qualificati a crescere nonostante gli ampi sforzi del governo cinese volti ad aumentare il numero di laureati, soprattutto nelle discipline scientifiche.

COSTO DEL LAVORO DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE A CONTROLLO NAZIONALE RESIDENTI ALL'ESTERO



Elaborazioni REF Ricerche su dati Istat, 2015, Rilevazione sulle attività estere delle imprese a controllo nazionale

I differenziali di costo del lavoro nei diversi Paesi sono ampi. Considerando i costi degli addetti delle imprese italiane all'estero vi sono livelli molto contenuti non solo nelle economie asiatiche. Paesi come Romania, Serbia o Tunisia hanno costi inferiori ai 10mila euro all'anno. Nelle maggiori economie avanzate i costi superano i 50mila euro annui.

Casi di reshoring

I differenziali nei costi di produzione sono stati alla base della grande delocalizzazione degli anni novanta e duemila, legata allo spostamento delle fasi dei processi a minore valore aggiunto nei Paesi caratterizzati da bassi costi di produzione, soprattutto in Cina. L'esaurimento di questa fase corrisponde al fatto che la delocalizzazione si è oramai in gran parte completata, ovvero che i processi produttivi che era conveniente spostare nei Paesi a basso costo, sono stati già delocalizzati. Questo anche alla luce del fatto che i salari cinesi hanno avviato una fase di crescita, tant'è che sui mercati dei produttori di beni di consumo si sono affacciati nuovi produttori, come il Vietnam.

Un fenomeno interessante a questo proposito è costituito dall'aumento della frequenza di casi di reshoring, ovvero il processo di rimpatrio degli investimenti, con

un percorso in direzione opposta a quella seguita nella fase di delocalizzazione. Si tratta spesso di casi in cui l'attività delle imprese beneficia dei vantaggi legati alle competenze e professionalità presenti sul territorio, e questo ha spinto in alcuni casi i produttori a riportare la produzione in Italia.

Il fenomeno del reshoring si è effettivamente sviluppato nel corso degli ultimi anni parallelamente alla riduzione delle delocalizzazioni. Un'indagine presso le aziende che stanno riportando in Europa parte della produzione realizzata in altri Paesi (Eurofund, 2016) evidenzia come, oltre al cambiamento delle convenienze dal lato dei costi di produzione, vi siano elementi relativi a fattori non di costo: ad esempio, le imprese italiane intervistate nella survey indicavano come rilevanti innanzitutto il vantaggio di apporre l'etichetta "Made in Italy" sui prodotti e la differente qualità dei prodotti realizzati all'estero.

Il ritorno dei distretti

Tra i tratti del percorso che sta caratterizzando il graduale superamento della crisi da parte delle imprese italiane vi è la buona performance delle aziende appartenenti ai distretti.

L'organizzazione della produzione per distretti è un tratto storico dell'economia italiana. In passato il sistema delle piccole e medie imprese italiane aveva mostrato una relativa capacità di superare i limiti legati alla bassa dimensione, proprio attraverso la concentrazione territoriale delle imprese produttrici di determinati prodotti.

Le economie di distretto possono compensare le economie di scala, attraverso diversi canali.

Uno è certamente legato ai processi di carattere imitativo: imprese non in possesso di competenze tali da consentire loro di individuare le migliori strategie di crescita, possono limitarsi a replicare i modelli di maggiore successo presenti sul territorio; i contatti diretti possono favorire la circolazione delle informazioni e l'accumulazione di conoscenze.

Un altro aspetto importante è rappresentato dal fatto che i distretti industriali tradizionalmente si sono strutturati attraverso l'agglomerazione di molte aziende

piccole intorno a un numero ristretto di aziende leader di dimensione più grande. La presenza di una o più aziende di maggiore dimensione svolge un ruolo fondamentale nel definire le strategie dell'intero distretto. La modalità principale è quella della definizione delle caratteristiche dei prodotti da collocare sul mercato, e l'attivazione di produzione delle aziende piccole come contoterzisti. Non a caso, le aziende piccole detengono una quota limitata di export diretto, pur essendo degli importanti esportatori indiretti, prodotti per le aziende leader del distretto che provvedono poi alla vendita all'estero.

Il ruolo importante svolto dalle imprese leader implica che nel distretto un numero rilevante di piccole imprese risulta legato alle strategie di un numero limitato di imprese più grandi. Questo, che tradizionalmente è stato uno dei punti di forza dei distretti industriali italiani, era divenuto però un forte limite nel corso degli anni duemila, quando alcune imprese leader avevano spostato parti significative della rispettiva produzione nei Paesi emergenti, soprattutto Cina e economie dell'Europa dell'Est. Politiche di delocalizzazione da parte delle imprese leader non possono che avere avuto un effetto dirompente sui distretti; innanzitutto attraverso l'impatto immediato sulle imprese della subfornitura e i produttori di semilavorati. Per queste ultime, mancando la dimensione adeguata per seguire il processo di delocalizzazione dell'azienda leader, la strada obbligata è evidentemente stata in molti casi quella del ridimensionamento dell'attività o della chiusura tout court.

D'altro canto, se la crisi dell'industria italiana di fine anni duemila era stata in parte una crisi del modello dei distretti, segnali incoraggianti sono emersi nel corso degli ultimi anni. Un'analisi della performance dell'industria italiana, disaggregata sulla base degli andamenti dei distretti industriali, è fornita dal Monitor dei distretti (IntesaSanPaolo, 2018). Le tendenze più recenti hanno mostrato come dopo la crisi la capacità di recupero delle imprese dei distretti sia stata superiore a quella delle imprese non appartenenti ai distretti: sulla base delle performance di un campione, le imprese distrettuali evidenziano risultati migliori rispetto a quelle non

I distretti dei beni di consumo

SISTEMA MODA

Abbigliamento del barese	Calzetteria-abbigliamento del Salento
Abbigliamento del napoletano	Concia di Arzignano
Abbigliamento di Empoli	Concia di Solofra
Abbigliamento di Rimini	Concia calzature Santa Croce sull'Arno
Abbigliamento calzature bassa bresciana	Jeans valley di Montefeltro
Abbigliamento marchigiano	Maglieria e abbigliamento di Carpi
Abbigliamento nord abruzzese	Maglieria e abbigliamento di Perugia
Abbigliamento sud abruzzese	Occhialeria di Belluno
Abbigliamento-tessile gallaratese	Oreficeria di Arezzo
Calzatura sportiva di Montebelluna	Oreficeria di Valenza
Calzatura veronese	Oreficeria di Vicenza
Calzature del Brenta	Pelletteria di Tolentino
Calzature del nord barese	Pelletteria e calzature di Arezzo
Calzature di Casarano	Pelletteria e calzature di Firenze
Calzature di Fermo	Seta-tessile di Como
Calzature di Lamporecchio	Tessile di Biella
Calzature di Lucca	Tessile e abbigliamento Val Seriana
Calzature di San Mauro Pascoli	Tessile e abbigliamento di Arezzo
Calzature di Vigevano	Tessile e abbigliamento di Prato
Calzature napoletane	Tessile abbig Schio-Thiene-Valdagno
Calzetteria di Castel Goffredo	Tessile e abbigliamento di Treviso

Elaborazioni REF Ricerche su dati IntesaSanPaolo (2017)

SISTEMA CASA

Cappe aspiranti ed elettrodomestici di Fabriano	Mobile dell'Alta Valle del Tevere
Casalinghi di Omegna	Mobile imbottito della Murgia
Ceramica di Civita Castellana	Mobile imbottito di Quarrata
Ceramica di Sesto Fiorentino	Mobili imbottiti di Forlì
Cucine di Pesaro	Mobili in stile di Bovolone
Elettrodomestici di Inox valley	Mobilio abruzzese
Legno e arredamento dell'Alto Adige	Piastrelle di Sassuolo
Legno e arredamento della Brianza	Prodotti in vetro di Venezia e Padova
Mobile del Livorno e Quartiere del Piave	Sedie e tavoli di Manzano
Mobile del bassanese	Sistemi per l'illuminazione di Treviso e Venezia

Elaborazioni REF Ricerche su dati IntesaSanPaolo (2017)

L'organizzazione produttiva secondo la modalità dei distretti industriali è frequente nell'agroalimentare, per il sistema-moda e il sistema-casa. Le imprese che producono beni per la cura della persona e l'intrattenimento non sono invece aggregate territorialmente secondo questa modalità. Sulla base delle elaborazioni del Monitor dei distretti di IntesaSanPaolo si contano ben 112 distretti produttori di beni di consumo, di cui 50 dell'agroalimentare, 20 del sistema-casa, 42 del sistema moda.

AGROALIMENTARE

Agricoltura delle Piana del Sole	Olio umbro
Alimentare di Avellino	Ortofrutta del barese
Alimentare di Parma	Ortofrutta dell'Agro Pontino
Alimentare napoletano	Ortofrutta di Catania
Caffè di Trieste	Ortofrutta e conserve del foggiano
Caffè confetterie e cioccolato torinese	Ortofrutta romagnola
Carni di Verona	Pasta di Fara
Carni e salumi di Cremona e Mantova	Pomodoro di Pachino
Conserven di Nocera	Prosciutto San Daniele
Dolci di Alba e Cuneo	Riso di Pavia
Dolci e pasta veronesi	Riso di Vercelli
Florovivaistico del ponente ligure	Salumi del modenese
Florovivaistico di Pistoia	Salumi dell'Alto Adige
Ittico del Polesine e del veneziano	Salumi di Parma
Lattiero-caseario parmense	Salumi di Reggio Emilia
Lattiero-caseario Lombardia sud-orientale	Vini dei colli fiorentini e senesi
Lattiero-caseario di Reggio Emilia	Vini del Montepulciano d'Abruzzo
Lattiero-caseario sardo	Vini del veronese
Marmellate, succhi di frutta Trentino-A A	Vini di Langhe
Mele del Trentino	Vini e distillati del Friuli
Mele dell'Alto Adige	Vini e distillati bresciano Roero e Monferrato
Mozzarella di bufala campana	Vini e distillati di Bolzano
Nocciola e frutta piemontese	Vini e distillati di Trento
Olio e pasta del barese	Vini e liquori della Sicilia occidentale
Olio toscano	Vino prosecco di Conegliano-Valdobbiadene

Elaborazioni REF Ricerche su dati IntesaSanPaolo (2017)

distrettuali. Lo studio mette in luce un recupero del fatturato delle imprese dei distretti particolarmente vivace nel caso delle imprese dell'agroalimentare, un recupero più contenuto per le aziende del sistema moda, a fronte di scarsi segnali di miglioramento per i distretti del sistema casa. In tutti i casi menzionati l'aggregato delle aziende distrettuali fa comunque meglio rispetto alle imprese non distrettuali.

3.4. Prospettive e rischi

L'Italia non può permettersi una nuova crisi

La fase di ripresa dell'economia è stata intercettata dall'Italia solamente a fine 2013, con quattro anni di ritardo rispetto alle altre maggiori economie, come Stati Uniti e Germania. Partita per ultima, la ripresa italiana ha anche registrato una intensità inferiore. Per questo motivo, siamo ancora molto distanti dall'aver recuperato gli effetti della grande recessione, le cui conseguenze sono tuttora ben visibili nel vissuto delle famiglie e delle imprese.

Le imprese, dopo anni di mancati investimenti, hanno accumulato un ritardo significativo in termini di dotazione di capitale fisico e umano; il mercato del lavoro è caratterizzato ancora da un'ampia platea di disoccupati o persone che hanno scelto l'inattività per mancanza di opportunità; l'arretramento delle condizioni economiche del Paese ha portato una quota elevata di famiglie al di sotto o in prossimità della soglia di povertà; il sistema bancario è ancora appesantito da un ammontare significativo di non-performing loans.

In definitiva, è chiaro che, nella valutazione delle prospettive economiche per i prossimi anni i rischi per l'Italia sono maggiori rispetto a quelli di Paesi che hanno registrato durante gli anni passati una fase di ripresa più lunga e caratterizzata da ritmi di crescita più vivaci. Se il nostro Paese dovesse andare incontro a un nuovo passaggio recessivo, le conseguenze di ordine socio-economico sarebbero gravi, e si estenderebbero certamente anche agli equilibri politici interni, peggiorando un quadro che già si caratterizza per diversi elementi di fragilità.

Per questi motivi, l'Italia non può permettersi di affrontare una nuova crisi. Eppure diversi elementi di incertezza gravano sulle prospettive dei prossimi anni.

Le incertezze dello scenario internazionale

Da una parte, vi sono le questioni relative alla tenuta dello scenario internazionale. Incognite importanti, soprattutto alla luce del peso che negli anni passati la domanda estera ha avuto nel sostenere il recupero della nostra economia. In particolare, questo è vero per i produttori di beni di consumo italiani, che hanno beneficiato della ripresa nei Paesi dell'area euro e nel Nord America.

Diversi elementi di incertezza caratterizzano ancora lo scenario: la gestione del processo di normalizzazione delle politiche monetarie internazionali, l'aumento della volatilità sui mercati finanziari e i ripetuti episodi di svalutazione da parte di diverse economie emergenti, sono segnali del fatto che il ciclo internazionale è entrato in una fase matura.

Su questi fattori si innestano i rischi legati alle politiche economiche che prevarranno nei prossimi anni: fra i passaggi più rilevanti vi è la difficile gestione del processo di uscita del Regno Unito dalla Ue; il grado di coordinamento fra le economie dell'area euro in tema di politiche di bilancio; l'avvio da parte dell'amministrazione degli Stati Uniti di una politica di barriere tariffarie.

Le barriere tariffarie

Il tema delle tariffe è quello che più rileva per le prospettive della nostra industria. Il timore è che si determini una serie di ritorsioni da parte di un insieme di Paesi, con una crescita importante delle tariffe a livello globale.

Un aumento generalizzato delle tariffe mondiali avrebbe effetti negativi sul commercio, obbligherebbe a modificare la localizzazione di alcuni impianti, e tenderebbe quindi a produrre effetti positivi o negativi differenti a seconda dei Paesi e dei settori. Ciascuna economia si troverebbe a registrare una riduzione della pressione competitiva dall'esterno, con un vantaggio dunque per le imprese nazionali, che avrebbero un maggiore potere di mercato all'interno del Paese; a fronte di ciò però i settori esportatori avrebbero minori chances di collocare la propria produzione sui mercati

esteri. In molti casi le imprese manifatturiere esposte alla concorrenza estera, che beneficiano delle tariffe, sono le stesse che provano poi a esportare parte dei loro prodotti sui mercati internazionali, e che quindi subirebbero gli effetti negativi delle tariffe.

Si avrebbe anche un aumento del grado di integrazione verticale della produzione. La frammentazione verticale delle filiere produttive determinatasi negli anni della globalizzazione comporta che la produzione di un determinato bene finale utilizzi prodotti intermedi provenienti da un numero elevato di Paesi: di fatto, ciascuna componente del prodotto finale viene realizzata nel Paese che gode dei maggiori vantaggi nella produzione di quel determinato prodotto. Le tariffe, determinando un'alterazione delle convenienze degli scambi fra Paesi, possono tradursi in una riorganizzazione delle filiere, comportando tendenzialmente un aumento dell'integrazione verticale dei processi produttivi, che verrebbero concentrati con maggiore frequenza nei mercati di destinazione del prodotto finale. Ciascun Paese in prima battuta può avere da guadagnare, nella misura in cui può vedere concentrare al proprio interno queste catene produttive, e da perdere, se subisce la chiusura di determinati anelli di tali catene a favore di altri Paesi.

In un mondo caratterizzato dalla crescita delle barriere tariffarie si può quindi presumere vi sia una maggiore integrazione verticale dei processi produttivi, attraverso la concentrazione di un certo numero di fasi dei processi di produzione nei Paesi il cui mercato interno è grande, che beneficiano quindi del potere di attrazione degli investimenti legato alla dimensione del mercato domestico. È a questo ad esempio che sembra puntare Trump, sollecitando la produzione negli Stati Uniti dei beni acquistati dai consumatori americani.

Da questo punto di vista, un Paese europeo, in quanto membro della Ue non dovrebbe temere molto. I costi sarebbero invece molto elevati per i Paesi piccoli, e soprattutto per i Paesi poveri, la cui attrattività per gli investimenti internazionali non deriva dall'ampiezza del mercato interno, ma dal basso costo del lavoro (è questo il vantaggio che verrebbe mitigato dalle tariffe).

Per quanto riguarda le imprese dell'Ibc italiane in particolare, la perdita di opportunità sui mercati extra-Ue rappresenterebbe certamente un freno mentre, d'altra parte, la minore pressione competitiva dei produttori extra-europei potrebbe fare aumentare i prezzi praticati sul mercato europeo e i profitti delle aziende italiane. È però improbabile che le barriere possano sollecitare fenomeni rilevanti di reshoring nel nostro Paese, considerando che per le parti labour intensive della produzione all'interno della Ue vi sono Paesi come la Romania o la Bulgaria caratterizzati da costi del lavoro molto convenienti.

Le sfide della politica economica

Infine, le incertezze sull'evoluzione della domanda internazionale sono di importanza fondamentale per un Paese che sta crescendo da diversi anni a ritmi modesti, e che stenta ancora a innescare un percorso di crescita della domanda interna.

L'iter, piuttosto vivace, che ha caratterizzato il percorso di definizione delle misure della manovra di bilancio è sintomatico delle tensioni che percorrono il quadro politico interno. Ma, a loro volta, queste tensioni sono lo specchio delle difficoltà del Paese. Non è semplice fornire risposte adeguate alle difficoltà nelle quali versano i ceti meno abbienti del Paese in presenza di vincoli di bilancio comunque stringenti.

La sfida sta nel riuscire a sostenere i redditi delle famiglie e il recupero della base occupazionale ripartendo dalla crescita e dal sistema delle imprese. Una forte base industriale, radicata nelle tradizioni della nostra economia, capace di innovare e affrontare le sfide della concorrenza su scala globale, è il punto da cui possiamo ripartire.

Conclusioni

La radice macroeconomica della bassa crescita dell'economia italiana negli ultimi venti anni è rappresentata dal rallentamento della produttività. Sebbene sia largamente riconosciuto che la frenata della produttività abbia giocato un ruolo centrale rispetto ai problemi di crescita dell'economia italiana, non vi è un consenso sulle ragioni alla base di tale rallentamento.

La frenata della produttività ha effetti negativi sulla posizione competitiva dell'economia. Soprattutto i settori esposti alla competizione internazionale, che quindi non sono in condizione di praticare prezzi più elevati di quelli prevalenti sui mercati globali, possono risultare penalizzati da una produttività che ristagna.

La perdita di competitività dell'industria italiana negli anni duemila è stata significativa. Negli ultimi anni gli indicatori di competitività si sono stabilizzati, ma questo è avvenuto soprattutto perché i salari italiani hanno praticamente smesso di crescere, in termini nominali, e descritto un andamento cedente in termini reali.

Il meccanismo di aggiustamento macroeconomico in corso, sebbene abbia avuto successo nel favorire il riequilibrio della posizione competitiva e rilanciare l'export, è fortemente penalizzante per i redditi delle famiglie e, in ultima analisi, per i consumi. Per le imprese dell'Ibc la bassa dinamica salariale è quindi un'arma a doppio taglio: aiuta a affrontare la concorrenza internazionale, ma penalizza la crescita dei consumi, da cui esse dipendono.

Questo modello resta quindi caratterizzato da tassi di crescita sostanzialmente bassi. Una più decisa inversione di tendenza richiede che l'intera economia imbocchi un percorso di recupero della produttività, in grado di sostenere la posizione competitiva delle imprese esposte alla concorrenza estera, senza penalizzare la crescita della domanda interna.

In mancanza di un'azione "di sistema", la partita da giocare per le imprese dell'Ibc resta complessa.

Vi sono ancora importanti nodi da sciogliere: innanzitutto, il tessuto imprenditoriale italiano potrebbe ancora essere penalizzato nelle sfide della competizione globale dalla dimensione ridotta di molte nostre imprese.

La prevalenza del modello della piccola impresa si accosta alla persistenza della specializzazione settoriale dell'industria italiana. Il sistema ha reagito alla crisi attraverso cambiamenti avvenuti soprattutto all'interno degli stessi settori. Diverse analisi sottolineano l'elevata dispersione dei risultati tra imprese che operano in settori simili. La crisi si sarebbe tradotta in un processo di selezione del tessuto produttivo, in alcuni casi attraverso l'espulsione dal mercato delle imprese più deboli, e in altri attraverso la ristrutturazione di quelle più forti.

La scelta strategica per alcune aziende italiane è stata quella dell'acquisizione da parte di società estere. L'ingresso in realtà caratterizzate da una dimensione multinazionale può essere un punto di forza per le nostre imprese e favorire il superamento dei limiti legati alla dimensione delle nostre aziende.

Le acquisizioni hanno svolto un ruolo anche in direzione opposta, favorendo i processi di internazionalizzazione delle imprese italiane.

Anche l'organizzazione produttiva tipica del nostro Paese secondo la modalità della concentrazione in ambiti territoriali specifici, i distretti industriali, dopo avere attraversato una fase di arretramento verso la fine dello scorso decennio, ha iniziato a mostrare segnali di inversione di tendenza. Negli ultimi anni, casi di vivacità iniziano a emergere con frequenza in diversi distretti produttori di beni di consumo. La modalità di aggregazione distrettuale si sta rivelando ancora un punto di forza per il sistema delle nostre imprese.

La ripresa dei settori dell'Ibc iniziata da alcuni anni è un elemento cruciale nel percorso di uscita dell'economia italiana dalla crisi. Una interruzione del percorso di ripresa avrebbe conseguenze molto gravi di ordine economico, oltre che sociale.

Diversi rischi si affacciano però sulle prospettive del 2019. Sul versante internazionale, va ricordato che la

buona performance dei settori dell'Ibc negli anni passati ha beneficiato di una fase relativamente favorevole della domanda mondiale dei nostri prodotti. Ma non è detto che lo scenario internazionale resti così favorevole. In particolare, vi sono anche rischi legati alle politiche economiche, soprattutto in relazione alla minaccia di una escalation delle "guerre tariffarie" avviata da Trump, che potrebbero creare problemi a molte delle nostre imprese che dipendono in misura significativa dalla capacità di collocare la produzione sui mercati occidentali. L'ambigua evoluzione del quadro economico britannico aumenta l'incertezza.

Sul versante interno, le tensioni finanziarie, legate all'apertura dello spread e alla caduta della Borsa, rischiano di frenare la crescita del credito, mettendo in difficoltà proprio il tessuto produttivo delle microaziende. Il rafforzamento della nostra base produttiva necessita ancora di investimenti, per mantenere la struttura produttiva competitiva e in grado di affrontare le sfide della concorrenza globale, senza la zavorra rappresentata da un quadro economico interno più sfavorevole rispetto agli altri Paesi.

Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia (2018) L'economia della Toscana.
Economie regionali

Coe-Rexecode (2017) La compétitivité française en
2016. Document de travail n 61

Confindustria (2017) Scenari industriali

De Benedictis L Tajoli L. (2016) Comparative
Advantage and Centrality in the World Network of
Trade and Value Added: An Analysis of the Italian
Position, Rivista di Politica Economica, VII-IX

Dell'Agostino L Nenci S (2016) Il modello di
specializzazione della manifattura italiana alla luce dei
nuovi dati in valore aggiunto in Rapporto Ice

De Novellis F, Tomasini S. (2016) La competitività
dell'industria italiana a quindici anni dall'avvio dell'euro
in: "Salari, Produttività, Disuguaglianze?", a cura di
Carlo Dell'Aringa, Claudio Lucifora e Tiziano Treu.
AREL-Il Mulino

Eurofound (2016) ERM annual report 2016:
Globalisation slowdown? Recent evidence of offshoring
and reshoring in Europe, Publications Office of the
European Union, Luxembourg.

Intesa SanPaolo (2018) Economia e finanza dei distretti
industriali

ISTAT (2017) Una tassonomia delle modalità di
internazionalizzazione delle imprese italiane

ISTAT (2017b) Rapporto sulla competitività dei settori produttivi

ISTAT (2013) Struttura e attività delle multinazionali estere in Italia

Mariotti S., Multinelli M. (2017) Italia Multinazionale, 2017. Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia, Istituto per il Commercio estero

Mediobanca (2017) Le medie imprese industriali italiane (2006-2015)

Oecd (2017) Digital Economy Outlook

Resciniti R., Barbaresco G., Maggiore G., Matarazzo M., (2015) Foreign acquisitions of Italian medium-sized companies from MNEs, in «Sinergie Italian Journal of Management», vol. 33, n.98, 2015, pp. 47-60, ISSN 0393-5108.

Shaghil Ahmed (2017) China's Footprints on the Global Economy. Second IMF and Federal Reserve Bank of Atlanta Research Workshop on the Chinese Economy

Stratford K e Cowling A (2016) Chinese Household Income, Consumption and Savings Federal Reserve Bank of Australia Bulletin

UNCTAD (2017) Information Economy report

Edito da IBC - Associazione Industrie dei Beni di Consumo
Via Gabrio Serbelloni, 5
20122 Milano
www.ibconline.it

Progetto grafico: Hi! Comunicazione
A cura del Dipartimento Comunicazione Ibc
Editing: Manuela Falchero

Stampato in Italia presso Tipolitografia Lucchi , via Enrico Cialdini 82, Milano

Il rapporto è stato realizzato da un gruppo di lavoro di REF Ricerche composto
da Fedele De Novellis, Marina Barbini e Valentina Ferraris

Dato il carattere divulgativo dello studio, autore ed editore ne autorizzano
la riproduzione per gli usi consentiti dalla Legge.