



Rapporto Cer

Integrazione internazionale innovazione

spunti di discussione

sergio de nardis

- Nomisma -

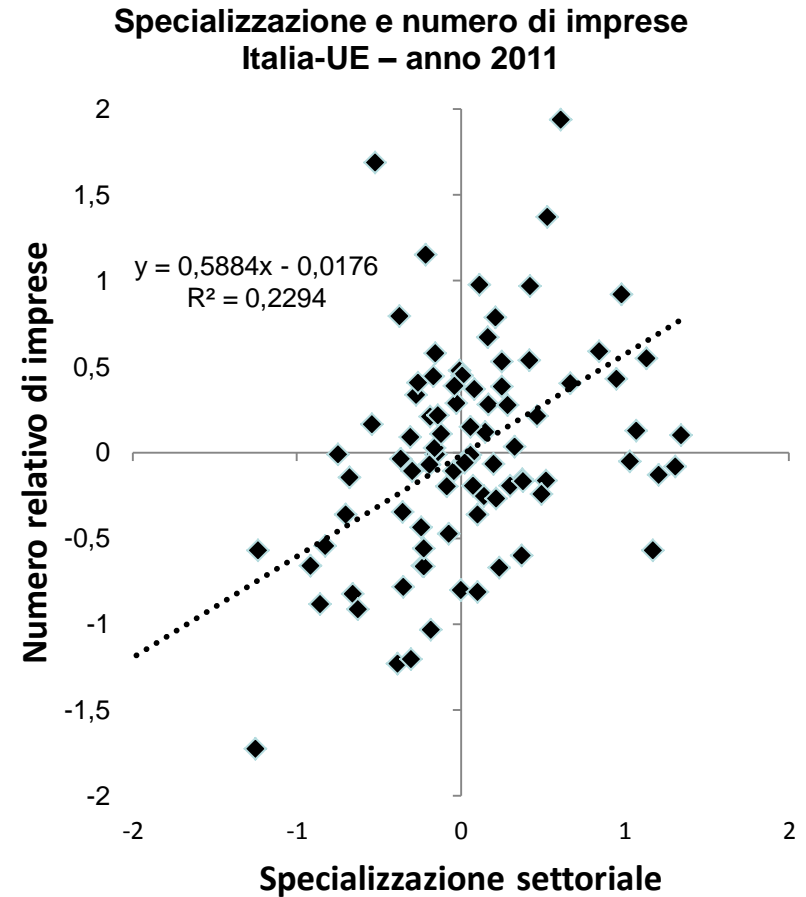
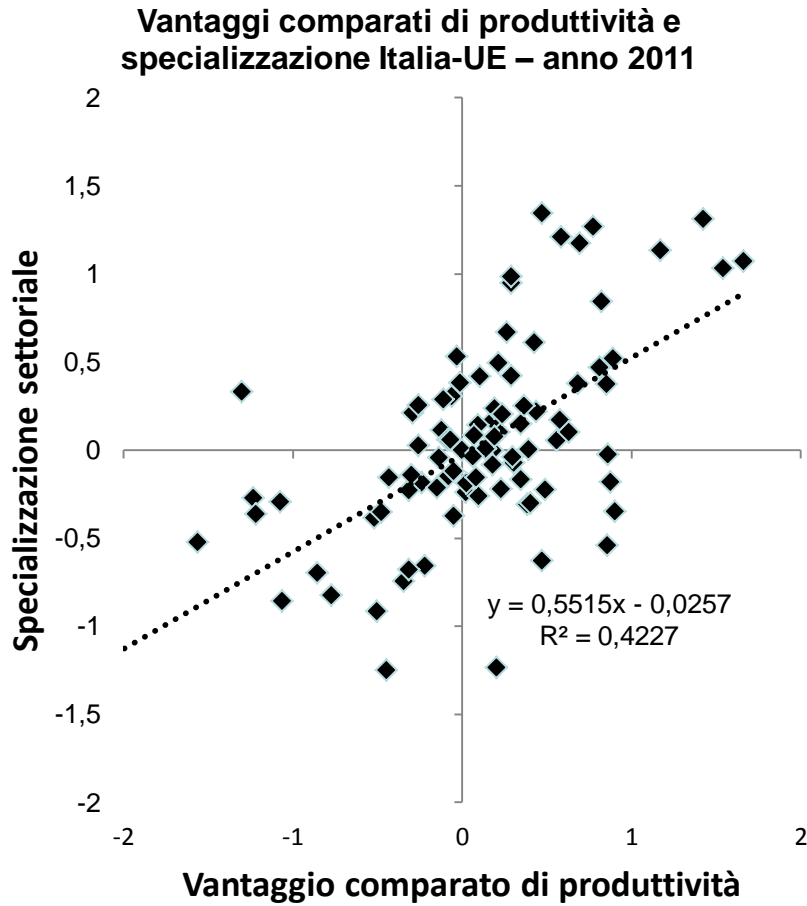
Università Roma tre, 17-02-2014

tre aspetti

- Specializzazione o dimensione penalizzante?
Italia/Germania
- Competizione di prezzo/qualità?
Italia/Germania
- Tesi di policy: d'accordo!

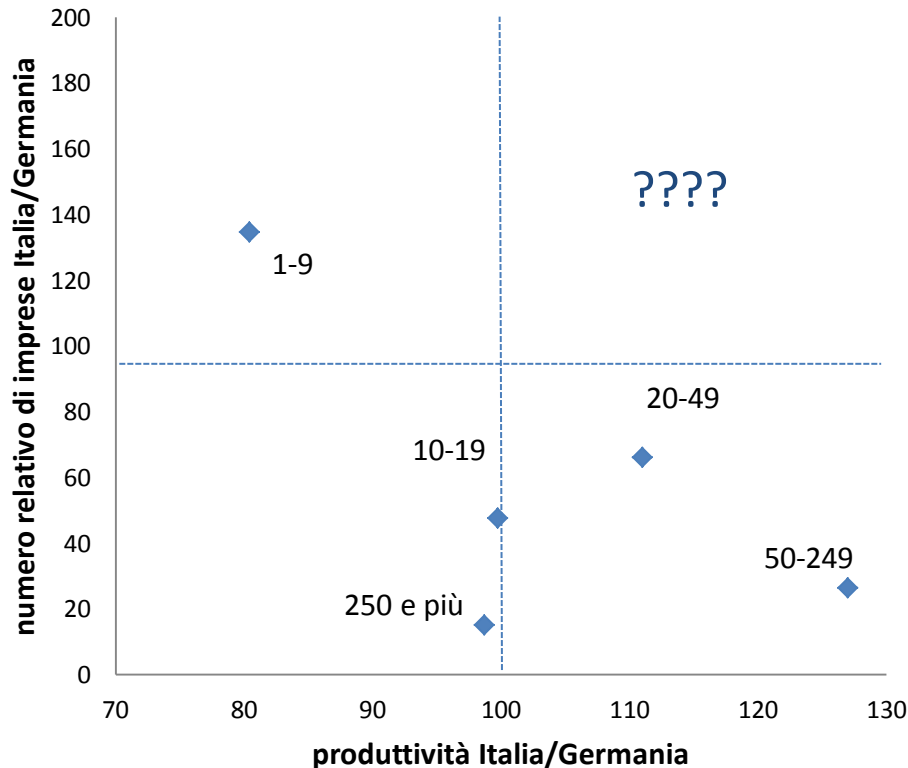
Specializzazione o dimensione
penalizzante: Italia/Germania

Specializzazione sottende vantaggi tecnologici e le imprese si distribuiscono nei settori secondo la specializzazione: se è sbagliata/penalizzante si devono modificare vantaggi di produttività; come si fa? mercato o policy? Mercato produce questo, policy fa errori...

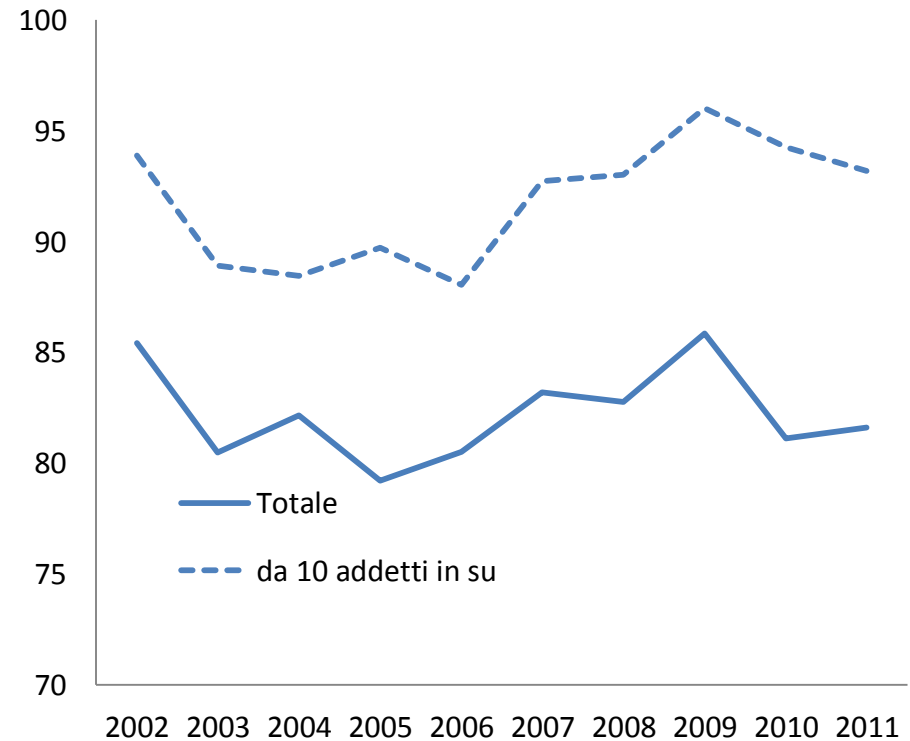


Distribuzione dimensionale imprese anomala: meno numerose dove c'è vantaggio di produttività; troppe micro e troppo poco medio-piccole. Senza le micro gap produttività Italia/Germania passa da 80 a 90%: quando si parla dei gap italiani (produttività, innovazione, apertura estero) non si sta forse parlando di questa anomalia?

Italia-Germania: gap produttività (in ppa) e numero relativo di imprese



Gap di produttività imprese manifatturiere italia/Germania (valore aggiunto per addetto in parità dei poteri d'acquisto, Germania=100)



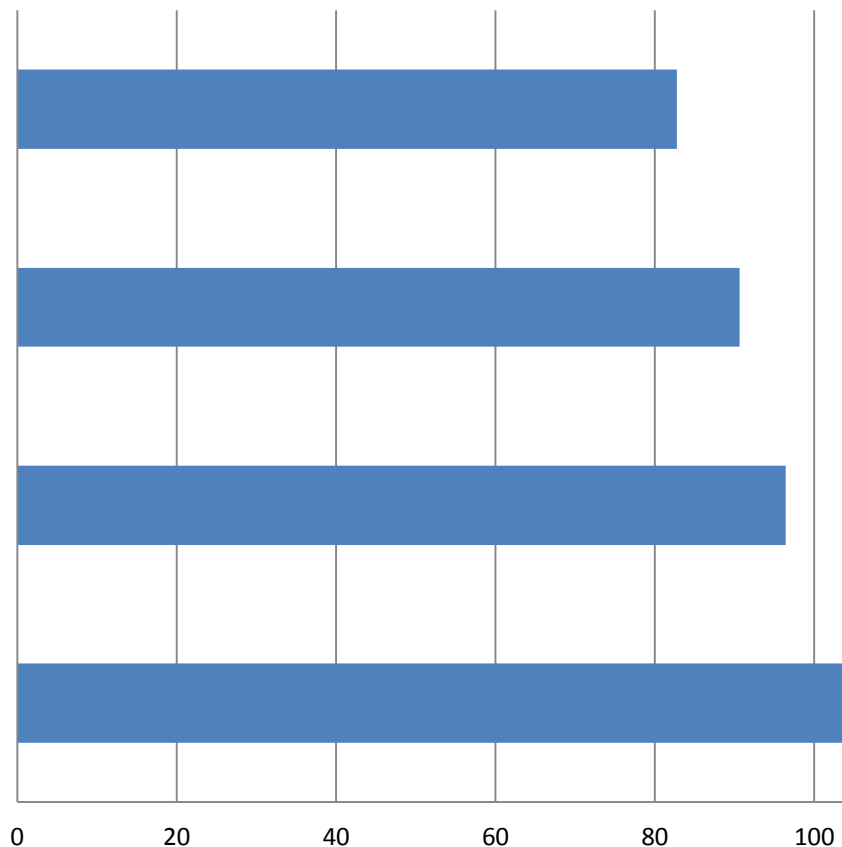
Gap nel livello di produttività delle imprese manifatturiere italiane rispetto a quelle tedesche in varie ipotesi di convergenza strutturale (valore aggiunto per addetto in ppa, Germania=100)

Gap effettivo di produttività delle imprese italiane rispetto alle tedesche

Stessa specializzazione: se la distribuzione per settori delle imprese italiane fosse la stessa della Germania, a parità di produttività e dimensione

Stessa produttività: se la produttività per settori delle imprese italiane fosse la stessa della Germania, a parità di specializzazione e dimensione

Stessa dimensione: se la distribuzione per classi dimensionali delle imprese italiane fosse la stessa della Germania, a parità di specializzazione e produttività



Competitività di prezzo/qualità: Italia/Germania

Italia/Germania: divari di competitività di prezzo e di qualità

Confronto con la Germania deve tenere conto della svalutazione interna tedesca: industria tedesca è più produttiva, innovativa, meglio assistita dalla politica estera di quella italiana; ma il boom dell'export non riflette questo, dipende dall'aver tenuto i costi sotto la produttività; in unione monetaria è svalutare il cambio. Se i salari avessero seguito la produttività non ci sarebbe stato il current account tedesco sopra il 7% del PIL per 7 anni e più, l'export al 45% del Pil, l'industria al 25% del valore aggiunto ...

Tab. 2 Crescita della produttività e tassi di inflazione in Germania e nei Periferici¹
(variazioni % e differenze tra variazioni % negli anni dell'euro precedenti la crisi, 1999-2007)

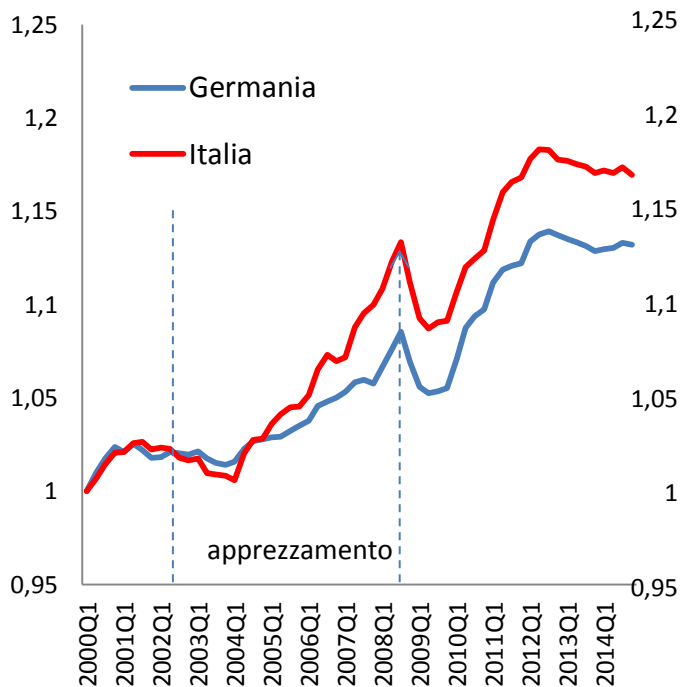
	Germania	Periferici	Differenze Germania-Periferici
A. produttività: industria/altri settori (valore aggiunto per addetto)	24,8	16,4	8,3
B. Salario per addetto reale/produttività nell'industria (real product wage)	-12,2	7,8	-20,0
C. Inflazione storicamente osservata (deflatore dei consumi privati)	11,5	22,3	-10,8
D. Differenziale d'inflazione richiesto per correggere gli squilibri intersettoriali e internazionali di produttività ²	-	-	5,0
E. Scostamento del cambio reale Germania/Periferici rispetto al valore compatibile con l'equilibrio (E=D-C)	-	-	15,8

¹ I periferici includono: Italia, Francia, Spagna, Portogallo, Grecia.

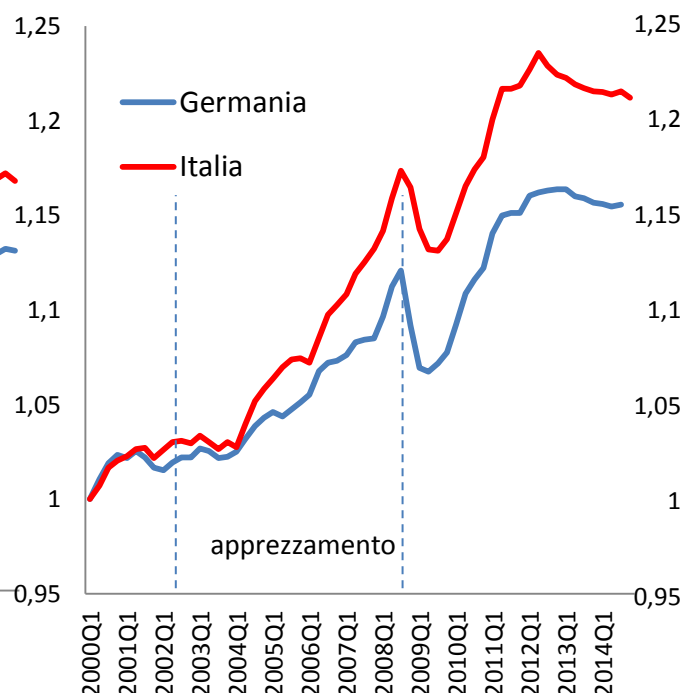
Italia/Germania, prezzi export e cambio dell'euro

Il differenziale dei prezzi export Italia/Germania si forma nell'area euro tra 2002 e 2008: non c'è cambio e gap riflette svalutazione interna tedesca. Fuori area euro: cambio oscilla allo stesso modo per Germania e Italia, andamenti prezzi sono simili, (ma data la dinamica dei costi, i profitti all'export si comprimono più in Italia e non in Germania)

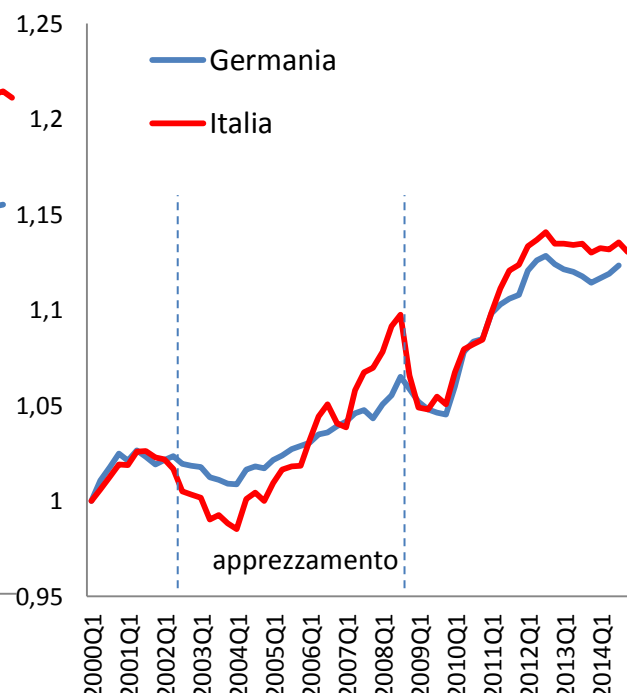
prezzi all'export
(2000q1=1)



prezzi all'export nell'area euro
(2000q1=1)



prezzi all'export nell'area non euro
(200q1=1)



Italia/Germania, mercati emergenti e VMU=prezzo + qualità: difficile scindere tra le due componenti

«modello Khandewal» isola contenuto qualità lato produzione (introduzione prodotti di maggior qualità); ma sono (forse più) rilevanti mutamenti lato domanda, gusto per qualità; questo influisce, come la price competition, su pricing-to-market

$$\Delta \text{ prezzo} = \Delta \text{ markup} \times \Delta \text{ costo marginale}$$

$\Delta \text{ markup} = z\{\Delta \text{ elasticità domanda/prezzo}\}$ [elasticità deve poter variare, nel «modello Khandewal» è costante]

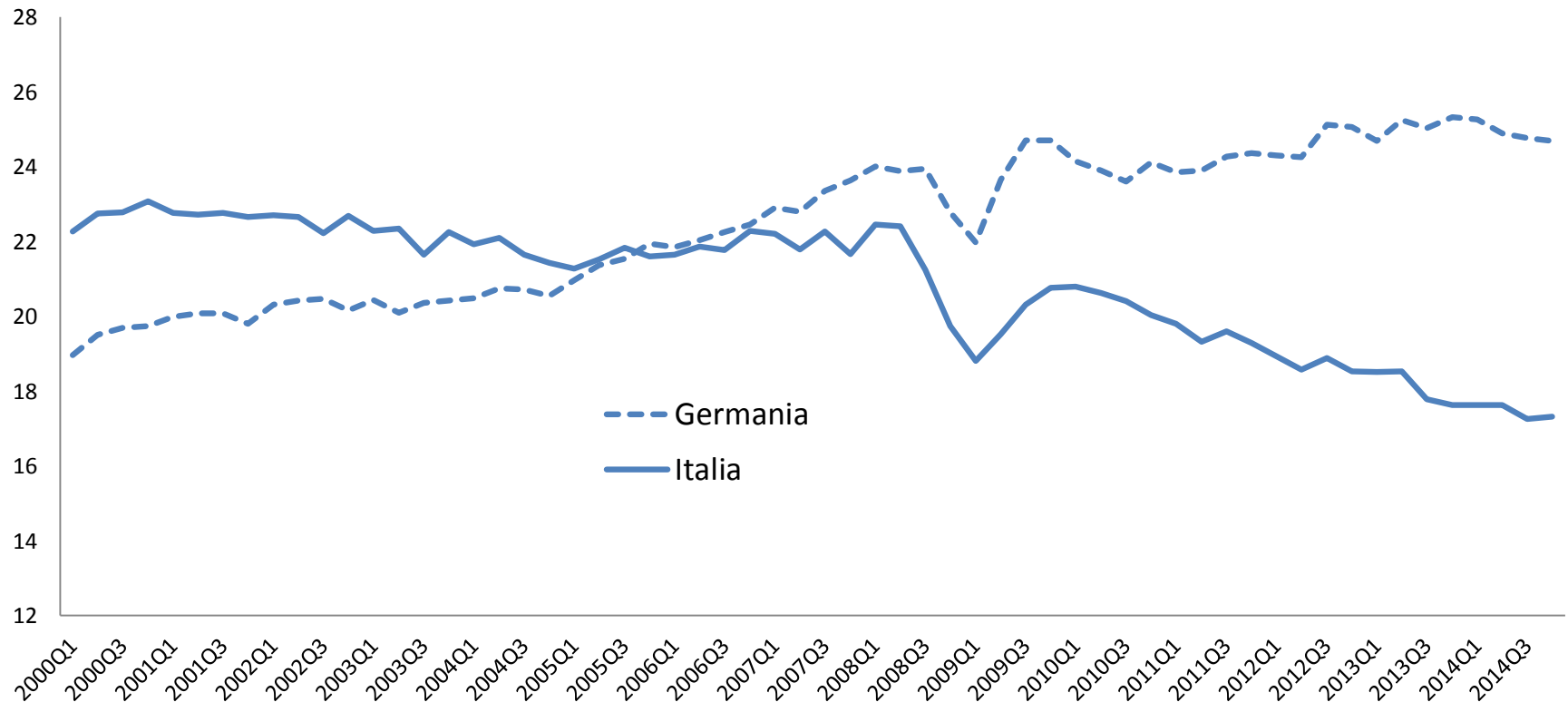
$$\Delta \text{ elasticità domanda/prezzo} = v\{\Delta \text{ gusto per varietà}, \Delta \text{ gusto per qualità}, \dots\}$$

- A invariato contenuto qualitativo dei prodotti, cambiamento gusti influisce sulla politica di prezzo nel mercato di destinazione
- Se in Cina aumenta gusto per qualità, imprese che vi esportano possono aumentare o ridurre prezzo di vendita, a seconda della qualità del prodotto rispetto ai competitori
- Se prodotto è di qualità più elevata, maggiore preferenza per qualità riduce elasticità domanda/prezzo, aumenta potere di mercato dell'impresa che aumenta il prezzo
- Se la qualità è più bassa, l'elasticità percepita aumenta e il venditore riduce il prezzo

Tesi di policy: d'accordo!

Congiuntura influisce su struttura: lungo ciclo negativo (crollo domanda) ha ridotto il potenziale manifatturiero: 1) si è ridotto il numero di imprese (-42.000, -9% tra il 2008 e il 2012); 2) è diminuita la capacità produttiva per impresa (-2%)

Capacità manifatturiera pro-capite (milioni euro 2010 per 1.000 abitanti)



Danni della crisi anche per gli esportatori manifatturieri: si sono ridotti (-4.000, -4%), divenendo più intensivi di esportazioni.

Politica industriale # 1: occorre una ripresa della domanda sospinta da politica fiscale espansiva a livello europeo

Manifattura: numero esportatori ed esportazioni per impresa

