

EXPORT BRESCIA: MENO VOLUMI, MA PIÙ QUALITÀ

BRESCIA: UN TERRITORIO TRAINATO DALLE ESPORTAZIONI

Brescia è un territorio caratterizzato da una fortissima vocazione all'export. Basti pensare che, nel 2023, il valore complessivo delle sue esportazioni di beni manufatti è stato di circa 20 miliardi di euro (7^o provincia italiana in termini di export manifatturiero, 3^o per saldo commerciale dopo Vicenza e Modena).

Più del 75% delle merci è destinato al mercato europeo (63,6% a Paesi UE, il 12,7% a Paesi europei non UE).

La Germania rappresenta il mercato principale per l'economia bresciana: circa il 19% dei beni viene venduto ai clienti tedeschi.

Numeri importanti, che permettono di capire la grande proiezione internazionale di questa provincia. Le cifre, lette però attraverso una prospettiva dinamica, mostrano alcune criticità. Nel 2023, l'export di Brescia - rispetto al 2022 - ha registrato un calo complessivo del 7,4%. La contrazione del mercato tedesco (-12,3%), data la sua rilevanza nei flussi commerciali bresciani, pesa in modo significativo.

Il dato negativo è comunque diffuso per tutti i principali mercati di destinazione, con le eccezioni di Asia e Africa (rispettivamente +2,4% e +19,4%).

ESPORTAZIONI A PREZZI CORRENTI O A PREZZI COSTANTI? QUESTO È IL DILEMMA.

Il valore delle esportazioni è comunemente fornito dall'ISTAT a prezzi correnti (anche detti a valori nominali), risultato ottenuto moltiplicando le quantità esportate per i prezzi di vendita ($q \cdot p$). L'export a prezzi correnti rappresenta con efficacia il valore effettivo delle dinamiche commerciali. Esso ha però un grosso limite: quando i prezzi di vendi-

ta diventano anomali verso l'alto o verso il basso, anche questo, a sua volta, diventa anomalo. Tale scenario si riscontra in un contesto di forte inflazione (o deflazione).

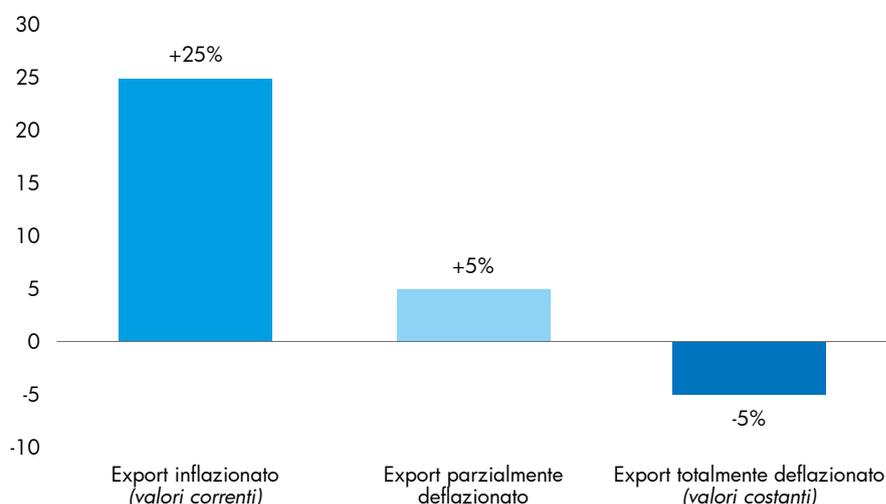
Dopo la crisi pandemica e la guerra in Ucraina, il settore produttivo mondiale ha subito gli effetti derivanti dall'incremento dei costi di energia, materie prime, semilavorati e trasporti, che si sono trasferiti sui prezzi di vendita delle merci e dei servizi offerti alla clientela. Le modalità e le intensità di tale fenomeno differiscono per una serie di fattori, fra cui spiccano il mercato di riferimento e la capacità delle aziende stesse di adottare tali strategie.

Se si considerano le esportazioni

a valori correnti sembra di assistere ad un vero e proprio "miracolo economico": tuttavia, se si neutralizza l'effetto dell'inflazione, la realtà appare molto più complessa e meno entusiasmante.

Con l'obiettivo di evitare una lettura fuorviante della dinamica commerciale, il gruppo di lavoro ha calcolato le esportazioni bresciane deflazionate (informazioni che a livello provinciale non sono comunicate da ISTAT) con due metodi diversi. Nel primo si neutralizza totalmente l'effetto inflazione, ottenendo così le esportazioni a valori costanti, anche detti "valori reali". Nel secondo si applica una deflazione parziale, ovvero si sterilizza solo

Figura 1. Brescia: confronto variazione Export di beni manufatti 2023/2019



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria Brescia su dati ISTAT

BUSSOLA 1. Il valore delle esportazioni a prezzi correnti è fuorviante perché non distingue tra l'effetto dei prezzi e l'effetto delle quantità. Nel 2023 il valore delle esportazioni a prezzi correnti è aumentato significativamente (+25%), principalmente a causa dell'aumento dei prezzi. In contrasto, il valore delle esportazioni a prezzi costanti è diminuito

del 5%. Tuttavia, anche il valore a prezzi costanti è fuorviante, poiché viene depurato da tutta l'inflazione, sia quella "cattiva" sia quella "buona". In altri termini il valore a prezzi costanti non tiene conto dell'upgrading qualitativo.

Per rispondere a queste criticità sono state calcolate esportazioni parzialmente deflazionate.

l'inflazione derivante dall'incremento dei costi, mentre viene ancora considerata una componente d'inflazione che deriva da un miglioramento della qualità del prodotto.

Valori correnti, valori costanti, valori parzialmente deflazionati... Facciamo un po' di chiarezza, spiegando prima di tutto cosa differenzia le esportazioni a valori correnti dalle esportazioni a valori costanti.

BOX 1. Esportazioni a prezzi correnti e a prezzi costanti.

Per ottenere i valori delle esportazioni depurate dall'inflazione, ossia a "prezzi costanti" è necessario riportare le esportazioni dei diversi anni ai prezzi di un singolo anno. Le esportazioni a prezzi costanti hanno infatti la caratteristica (positiva per le nostre finalità) di variare soltanto se cambiano le quantità, sterilizzando così i possibili effetti della variazione dei prezzi, che quindi rimangono invariati.

Come anticipato, risulta evidente che lo stesso flusso commerciale, espresso a valori correnti e a valori costanti, possa registrare dinamiche verosimilmente diverse fra loro. Ciò è accaduto, si guardi la *Figura 1*, nel periodo fra il 2019 (ultimo anno di relativa "normalità" prima della pandemia e della successiva oscillazione dei prezzi) e il 2023, quando le esportazioni bresciane a valori correnti sono complessivamente cresciute del 25% (barra blu), mentre le vendite all'estero, calcolate a prezzi costanti (barra arancione), hanno registrato una contrazione del 5%.

L'evoluzione delle esportazioni a prezzi correnti non permette di scorporare quanto di tale dinamica sia frutto della variazione dei quantitativi venduti e quanto invece dei movimenti dei prezzi applicati. Ciò non si verifica se si fa riferimento alla barra che esprime l'export a prezzi costanti, che mostra la variazione delle quantità vendute, mantenendo i prezzi fermi ai livelli del 2019.

La dinamica declinante dell'export a prezzi costanti nel 2023, in questo caso generata dalla sola riduzione delle quantità (espresse in kg, a seguito di alcuni limiti imposti dalla piattaforma <https://www.coeweb.>

istat.it/), non va però interpretata necessariamente in modo negativo. Infatti, le imprese locali hanno verosimilmente sacrificato parte dei volumi di vendita in funzione di un upgrading qualitativo, che ha permesso loro, grazie alle innovazioni di prodotto e di processo realizzate in questi anni, di giustificare maggiori prezzi alla clientela.

Il ragionamento qui proposto si inserisce in un più ampio dibattito all'interno della comunità scientifica e istituzionale (in particolare Banca d'Italia e ISTAT). Esisterebbero quindi due tipi di inflazione: una "cattiva", necessaria per compensare l'aumento dei costi, e una "buona", dovuta all'aumento della qualità dei beni esportati. Pertanto, se è vero che la variabile nominale può essere fuorviante perché non tiene conto dell'effetto "aumento dei prezzi", la variabile reale potrebbe rivelarsi altrettanto non verosimile, poiché depura eccessivamente l'effetto qualità, che invece potrebbe rappresentare un grande asset di competitività per le nostre imprese.

Proprio per le diverse criticità che contraddistinguono sia l'export a valori correnti che l'export a valori costanti, il gruppo di lavoro ha calcolato una terza modalità di rappresentazione delle esportazioni, che considera solo l'inflazione "buona", export parzialmente deflazionato.

Rapportando i flussi commerciali correnti all'indice dei prezzi alla produzione dei beni esportati (dato che ISTAT fornisce a livello nazionale) si ottengono valori parzialmente deflazionati.

Rispetto al 2019 nel 2023 queste esportazioni registrano una crescita del 5%, un risultato che permette di misurare quanto l'incremento dei prezzi sia stato generato non tanto dai costi subiti dalle imprese nella fase di approvvigionamento, quanto da politiche aziendali, dettate anche e soprattutto dall'upgrading qualitativo implementato nel quinquennio, che va a inserirsi in un più ampio processo di evoluzione dei beni prodotti ed esportati dall'industria nazionale (e locale), avviato

ben prima del 2019 e proseguito anche negli anni più recenti.

L'UPGRADING QUALITATIVO

Come è stato in precedenza sottolineato, l'aumento dei prezzi può derivare dall'incremento dei costi, dall'aumento della qualità, o da una combinazione di entrambi. Per misurare l'upgrading qualitativo, una dimensione difficile da quantificare, il gruppo di lavoro ha adottato una metodologia utilizzata da Confindustria a livello nazionale e da Assolombarda a livello regionale, adattandola al territorio bresciano.

L'idea di base è la seguente: la variazione dei prezzi che non dipende dall'aumento dei costi può essere ragionevolmente attribuita all'upgrading qualitativo dei prodotti. Poiché i prezzi e i costi dei beni esportati non sono informazioni facilmente accessibili, vengono adottate due diverse "proxy" a livello settoriale, ovvero degli indicatori alternativi e misurabili che sostituiscono le variabili sconosciute.

Come proxy dei prezzi di vendita vengono utilizzati i "valori medi unitari" (VMU), mentre come proxy dei costi si adottano i "prezzi alla produzione dei beni esportati".

BOX 2. Proxy dei prezzi: i VMU.

Dal momento che i prezzi effettivi dei singoli beni non sono noti, è necessario utilizzare delle variabili che approssimano il più efficacemente possibile gli stessi prezzi (proxy): i valori medi unitari (VMU). I VMU sono rilevati da ISTAT fino a livello regionale, il gruppo di lavoro li ha calcolati per la provincia di Brescia.

Se la variazione dei VMU (prezzi di vendita) è superiore alla variazione dei prezzi alla produzione, significa che l'impresa è stata in grado di ricaricare un extra mark up, cioè un margine di profitto più ampio (rispetto a quello normale) sui propri costi. Questo margine extra è dovuto al fatto che l'impresa, grazie a investimenti e innovazione, è riuscita ad aumentare la qualità del proprio prodotto, differenziandosi rispetto ai propri concorrenti. La diminuzione nel tempo della

quantità esportata, se associata alla realizzazione di margini generati da una maggiore qualità di prodotto, risulta essere un dato sicuramente da monitorare, ma non di per sé allarmante.

La Figura 2 ci permette di capire, per le diverse branche della manifattura, come l'export bresciano si sia evoluto dal 2019 al 2023 attraverso i parametri dell'upgrading qualitativo e della variazione delle quantità esportate. In ascissa è riportata la variazione delle quantità vendute all'estero; in ordinata la variazione della proxy della qualità, misurata come differenza tra la variazione dei valori medi unitari e la variazione dei prezzi alla produ-

zione dei beni esportati.

Rispetto al 2019, l'anno 2023 si è caratterizzato per una diffusa diminuzione delle quantità esportate in tutti i settori; unica eccezione risulta "Alimentari e bevande". I rimanenti comparti si posizionano nello stesso quadrante (in alto a sinistra), caratterizzato da un calo delle quantità vendute ma, allo stesso tempo, da un incremento della qualità delle merci immesse nel mercato.

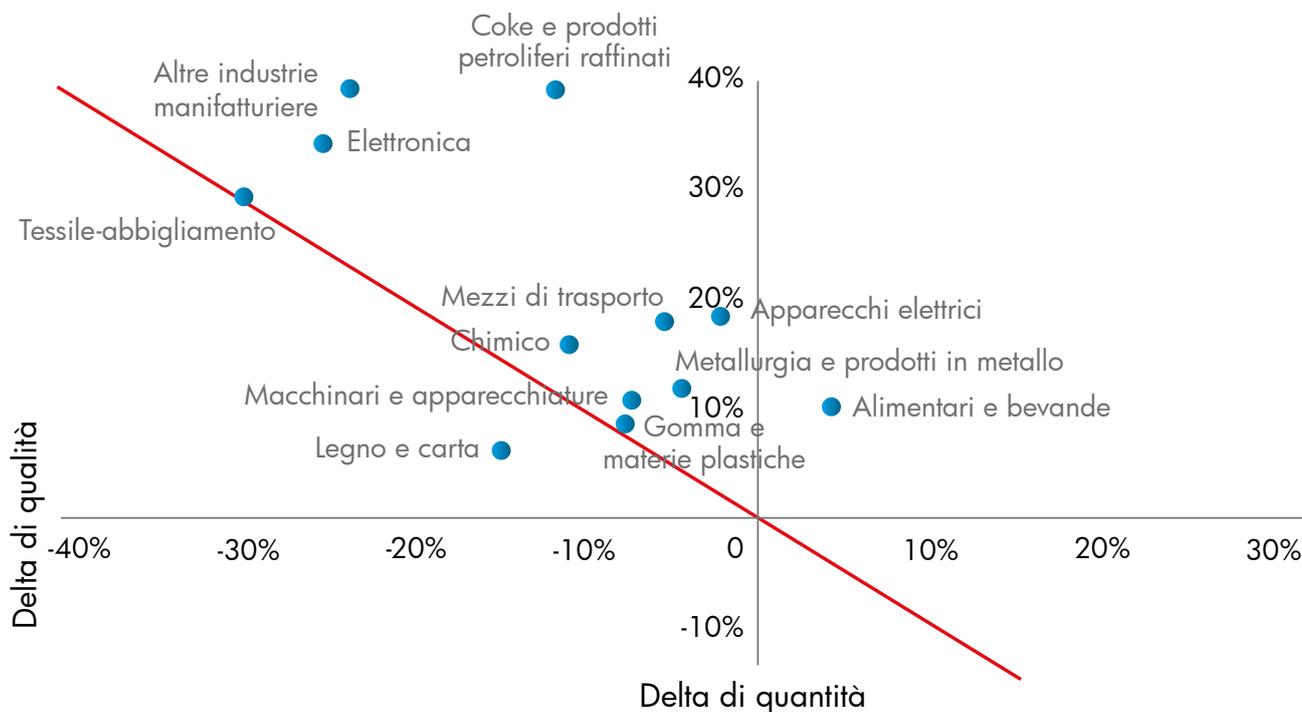
È da puntualizzare, tuttavia, che il calo delle quantità nei settori trainanti del comparto manifatturiero bresciano risulta tutto sommato modesto. In particolare, "Metallurgia e prodotti in metallo" che rappresenta il 63% della quota delle esportazio-

ni totali, vede una riduzione delle quantità di circa -7%.

Osservando la linea rossa, si nota come il settore "Legno e carta" sia l'unico a posizionarsi sotto la retta, questo significa che la diminuzione delle quantità è maggiore, in valore assoluto, dell'aumento della qualità. Il "Tessile-abbigliamento" si colloca esattamente sulla linea, significando che l'incremento della quantità è perfettamente bilanciato dal miglioramento della qualità.

Il resto dei settori si trova sopra la diagonale rossa, indicando che l'aumento della qualità è stato più che proporzionale della diminuzione delle quantità.

Figura 2: Brescia: Qualità e quantità dei beni esportati a confronto (var. %2023 su 2019).



Fonte: elaborazione Centro Studi Confindustria Brescia su dati ISTAT.

BUSSOLA 2. Nel 2023, rispetto al 2019, ad eccezione di "Alimentari e bevande", diminuiscono le quantità in tutti i settori della mani-

fattura bresciana (con riduzione modeste per i settori principali come, ad esempio, "Metallurgia e prodotti in metallo"), ma aumenta anche

la qualità dei prodotti esportati più che proporzionalmente nella maggior parte dei settori.

¹ Bugamelli et al. "Back on track? A macro-micro narrative of Italian exports." Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza n. 399, ottobre 2017.

² Antinori P., Causo M. S., De Santis G. (2010) "Alcune considerazioni sulla qualità degli indici dei valori medi unitari del commercio estero", Rivista di statistica ufficiale.

³ Centro Studi Confindustria, Rapporto di previsione, marzo 2023, pp. 78-84.

⁴ Confindustria Lombardia, Rapporto Indagine Internazionalizzazione 2023, pp. 40-43.



FOCUS MACROECONOMIA INVESTIMENTI EUROPEI NON SUFFICIENTI: L'EFFETTO "SHRINKAGE"

Le tendenze commerciali sopra descritte non caratterizzano solo Brescia ma coinvolgono tutta l'Europa. Le quantità esportate diminuiscono per una serie di motivi, fra cui il fatto che l'economia del Vecchio Continente e in particolare quella tedesca stentano a decollare. Per il 2024 si stima che il PIL dell'Area Euro abbia una timida crescita del +1% rispetto all'anno precedente; Berlino si ferma addirittura al solo +0,3% (The Economist, 13 luglio 2024).

Questo fenomeno di contrazione dell'economia europea ("shrinkage", in italiano: restringimento) appare come "una maglietta che si è ristretta troppo dopo un lavaggio sbagliato in lavatrice". Un altro dato poco incoraggiante a livello europeo, che si vuole mettere in evidenza in questo numero di BFocus, è il saldo del Current Account, ritenuto eccessivamente positivo.

Nella Figura 3, si riportano le due statistiche su cui intendiamo focalizzarci: la crescita del PIL e il saldo del Current Account rapportato al PIL. Vi è una netta contrapposizione tra l'Area Euro e gli Stati Uniti. La prima è caratterizzata da una crescita modesta e da un saldo positivo del Current Account, mentre i secondi presentano una crescita del PIL più sostenuta e un saldo del Current Account negativo.

Il problema del saldo sbilanciato e troppo positivo del Current Account in Europa (risparmio che supera nettamente l'investimento) risiede nell'incapacità di questi risparmi di essere reinvestiti efficacemente nell'economia

nazionale, con conseguenze negative sulla competitività e crescita economica del continente.

BOX 3. Il Current Account è un conto della Contabilità Nazionale che ogni Stato redige. Esso registra le transazioni di un Paese con il Resto del Mondo, in particolare il suo commercio netto di beni e servizi, i suoi guadagni netti sugli investimenti transfrontalieri e i suoi pagamenti netti di trasferimento, in un periodo definito, come un anno o un trimestre.

Mediante alcuni "passaggi" delle identità di Contabilità Nazionale, che qui non riportiamo, si ottiene che il saldo delle partite correnti (Current Account) di un Paese coincide con la differenza tra Risparmio e Investimento realizzato nello stesso. Se pertanto il saldo è positivo significa che si genera un risparmio superiore a quanto investito.

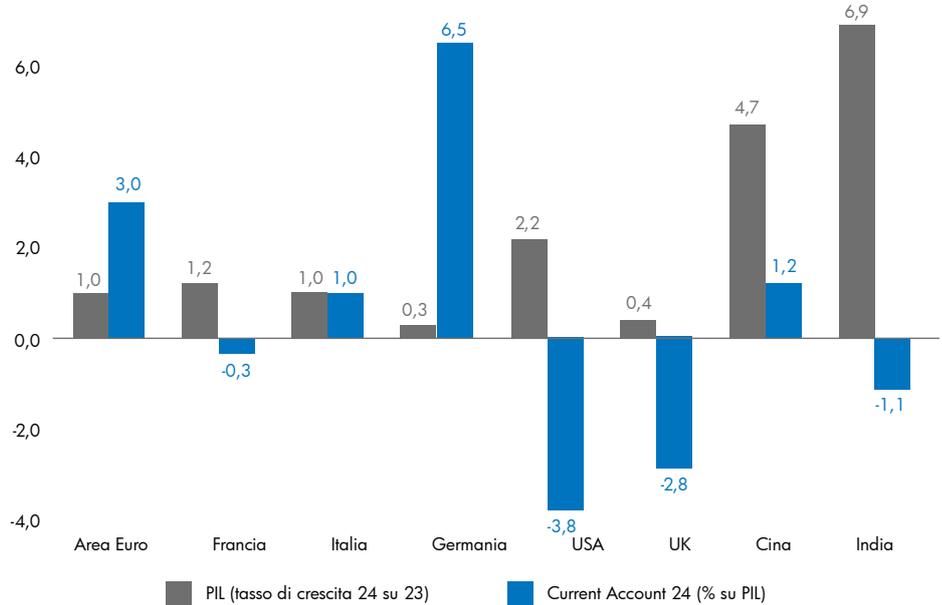
Perché il saldo così sbilanciato e positivo del Current Account rappresenta un problema per l'Europa?

Un saldo positivo del Current Account indica che un Paese produce più di quanto sia necessario per la propria economia interna. L'eccedenza viene quindi prestata al Resto del Mondo. Al contrario, un saldo negativo del Current Account, come negli USA e nel Regno Unito, indica che il Paese produce meno di quanto necessita e deve chiedere a prestito da altre Nazioni.

A riguardo, il dibattito sulla stampa nazionale ha evidenziato che l'elevato risparmio europeo e italiano non sostiene gli investimenti interni, ma è orientato verso altre destinazioni, contribuendo a compromettere la competitività del sistema produttivo.

In Italia, secondo Il Sole 24 Ore del 14 luglio 2024, su 546 miliardi affidati ai gestori dalle famiglie, solo il 16% viene investito in BTP o azioni italiane. È fondamentale attrarre capitali per crescere; orientare il risparmio delle famiglie verso l'economia reale, cioè le imprese; rilanciare la Borsa perché rispecchi il valore delle aziende che scelgono di quotarsi.

Figura 3. Crescita del PIL e saldo del Current Account (% PIL) un confronto internazionale



Fonte: elaborazione Centro Studi Confindustria Brescia su dati The Economist

A cura di:

DANIELA BRAGOLI Università Cattolica del Sacro Cuore daniela.bragoli@unicatt.it

DAVIDE FEDREGHINI Confindustria Brescia fedreghini@confindustriabrescia.it

TOMMASO GANUGI Confindustria Brescia ganugi@confindustriabrescia.it

Editing grafico:

CAMILLA MIGLIORATI Confindustria Brescia migliorati_c@confindustriabrescia.it