

LUISS



Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Dinamiche Industriali

Il declino della Labor Share nella manifattura italiana

Prof.ssa. Francesca Lotti

RELATORE

Prof.ssa. Valentina Meliciani

CORRELATORE

Eugenio Savona

ID no. 724411

MATRICOLA

Anno Accademico 2020/2021

INDICE

INTRODUZIONE	5
CAPITOLO 1.....	7
1.1 Caduta della quota del lavoro: un problema globale	7
1.2 Teorie sulla caduta della labor share	8
1.3 Modello delle Superstar Firms.....	9
1.3.1 Metodologia di analisi delle variazioni della labor share	12
1.3.2 Evidenze empiriche della Riallocazione.....	13
1.3.3 Settori ad alta innovazione e produttività	14
1.3.5 Conclusioni del modello	16
1.4 Il ruolo dell'Offshoring.....	17
1.5 L'effetto di shock esogeni su mercati maggiormente concentrati	18
1.6 L'evoluzione dei markup	19
1.6.1 La riallocazione dell'attività economica.....	21
1.6.2 Il ruolo dei profitti	22
1.7 L'area dell'euro	24
1.8 Settore manifatturiero italiano	26
CAPITOLO 2.....	28
2.1 Settore Manifatturiero italiano 2011-2019	28
2.2 Concentrazione del mercato	29
2.3 Profitti.....	30
2.5 Analisi Tecnologica del Campione.....	34
2.5.1 High-tech, Low-Tech e l'impatto delle delocalizzazioni	35
CAPITOLO 3.....	39
3.1 Confronto Eurostat-AIDA	39
3.2 Confronto con Germania, Francia e Spagna.....	40
3.2.1 Profitti, salari pro capite e labor share	41
3.2.2 Produttività	44
3.3 Analisi tecnologica	45
3.3.1 Confronto risultati AIDA e Eurostat (composizione tecnologica)	45
3.3.2 Confronto tech con la Germania.....	46
CONCLUSIONI	49
RINGRAZIAMENTI.....	51
BIBLIOGRAFIA	52

SITOGRAFIA.....	53
Sintesi dell'elaborato:	54

INTRODUZIONE

La tesi nasce dall'intento di studiare, analizzare e descrivere un fenomeno macroeconomico di cui poco si parla, ma che coinvolge tutti i paesi avanzati e, in particolare, tutta quella parte di popolazione in età da lavoro: il declino della *labor share*.

Si è scelto di studiare tale gigantesco problema - al quale i *policy maker* internazionali cercano di far fronte - con riferimento agli Stati Uniti e sui modelli già esistenti, per poi analizzarlo attraverso una serie di estrazioni di dati da diverse fonti, circoscrivendolo poi al settore manifatturiero italiano nel periodo 2011-2019.

Sin da subito, l'elaborato non ha avuto una struttura ben delineata, ma che si è costruita con la lettura dei diversi *papers* sul tema, la scrittura e le diverse estrazioni di dati, sulla base dei quali sono state condotte delle analisi quantitative al fine appunto di ricostruire il fenomeno in Italia e anche nei diversi stati europei.

La tesi è strutturata in tre capitoli.

Il primo capitolo ha lo scopo di racchiudere la *literature review* sul tema, selezionando i modelli più avanzati. In primo luogo, sono descritte le diverse correnti di pensiero, per soffermarmi su un modello risalente al 2019 del Quarterly Journal of Economics: "*The Fall of Labor Share and the Rise of Superstar Firms*". Il modello delle *Superstar Firms* studia il fenomeno di tutte quelle imprese ad alta intensità tecnologica che, essendo maggiormente produttive (prima causa di perdita di quota del lavoro), acquisiscono grandi quote di mercato con il passare del tempo (seconda causa di perdita di quota del lavoro).

Oltre a questo modello ho descritto le implicazioni macroeconomiche di un aumento della concentrazione del mercato attingendo spunti dal *paper* del Quarterly Journal of Economics: "*The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications*". In questa sezione, ho descritto come analizzare l'aumento della concentrazione del mercato attraverso lo strumento del markup.

Il primo capitolo si conclude con una sintetica contestualizzazione al problema della caduta della labor share in Europa.

Con il secondo capitolo si cambia metodo di elaborazione, passando dal descrittivo all'analitico. Grazie alla piattaforma AIDA, viene estratto un campione di imprese del settore manifatturiero italiano nel periodo 2011-2019. Sulla base delle variabili scaricate delle singole imprese sono calcolati valori aggregati.

Il settore manifatturiero italiano è analizzato secondo diverse sezioni: concentrazione del mercato, labor share, ruolo dei profitti e infine analisi tecnologica del campione.

Tutto il lavoro svolto nel secondo capitolo viene contestualizzato in riferimento ai modelli descritti nel primo, con la finalità di riscontrare similitudini e differenze nella perdita di quota del lavoro in Italia e negli Stati Uniti.

Il terzo capitolo si divide in due parti: la prima, dove vengono confrontati i dati aggregati scaricati da AIDA con i dati Eurostat al fine di trovare eventuali incongruenze e verificare la validità di questi ultimi; la seconda, dove utilizzando solo i dati Eurostat, anche per il settore manifatturiero italiano, si procede con un confronto con Germania, Francia e Spagna.

La comparazione tra i dati AIDA e quelli Eurostat è stata effettuata su diverse variabili: valore aggiunto, monte salari e di conseguenza *labor share* e infine sulle rispettive quote di mercato del *high-tech* e del *low-tech*.

Il confronto con Germania, Francia e Spagna viene affrontato secondo diversi punti di vista: profitti, *labor share* e salari pro capite. Questi ultimi vengono introdotti in quanto, nel paper “*The Great Fall of Labor Share: Micro Determinants for EU Countries over 2011-2019*”, si parla di spread tra la crescita di produttività e di quella dei salari pro capite come possibile causa di perdita di quota del lavoro.

Infine, il terzo capitolo si chiude con un confronto sotto il punto di vista dell’analisi tecnologica tra Germania e Italia, escludendo la Francia e la Spagna a causa della mancanza di dati a disposizione.

CAPITOLO 1

1.1 Caduta della quota del lavoro: un problema globale

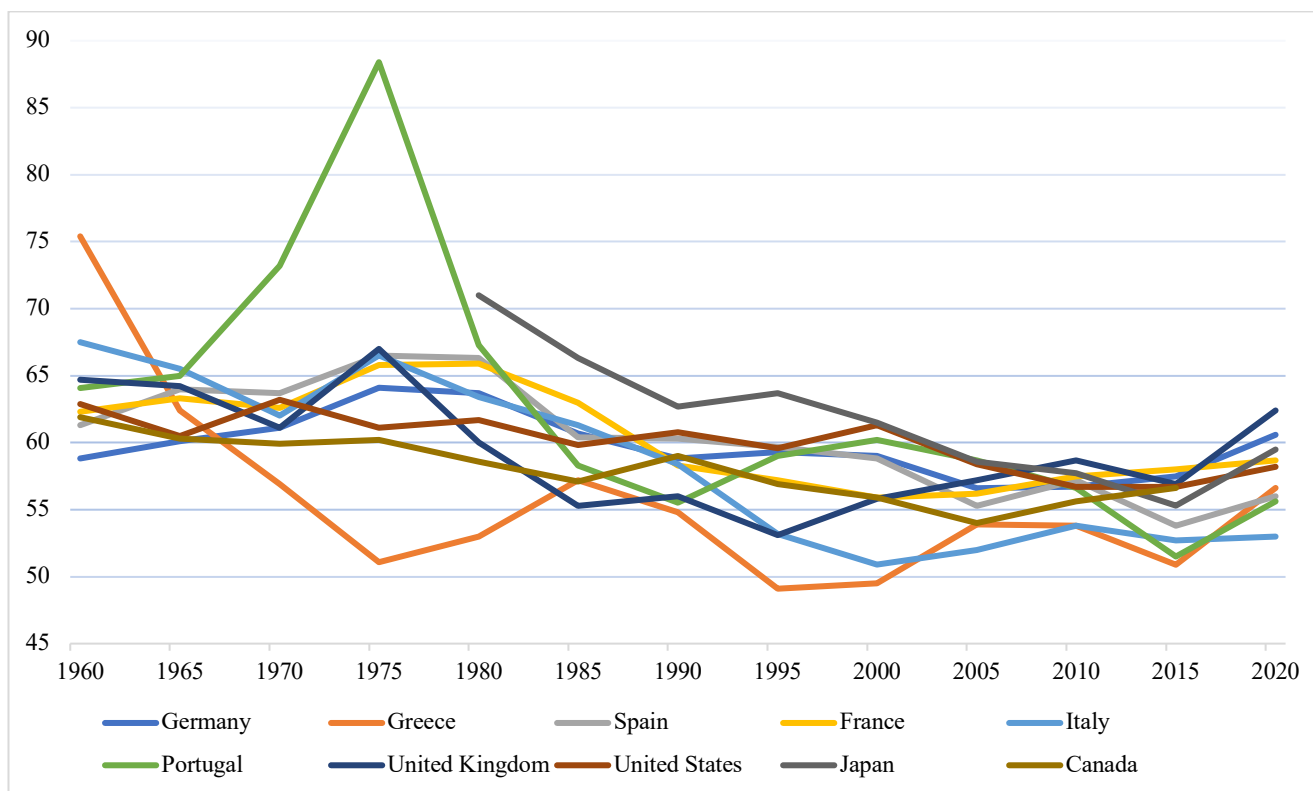
A partire dalla fine della Seconda guerra mondiale fino agli anni Ottanta del secolo scorso si è registrata, in tutti i paesi maggiormente industrializzati, una quota del lavoro costante, pari circa al 60%.

La quota del lavoro o *labor share* viene misurata attraverso il rapporto fra i salari e il valore aggiunto; esprime quindi il peso dei salari nella creazione della ricchezza.

Dal 1980 in poi si è osservata una fase di lenta e costante decrescita della *labor share*, con una partecipazione alla ricchezza aggregata sempre minore.

Dal Grafico 1 è possibile osservare come il fenomeno abbia riguardato le principali economie.

Grafico 1: “Quota salari (% PIL)”; Fonte: *Elaborazione dati Ameco*

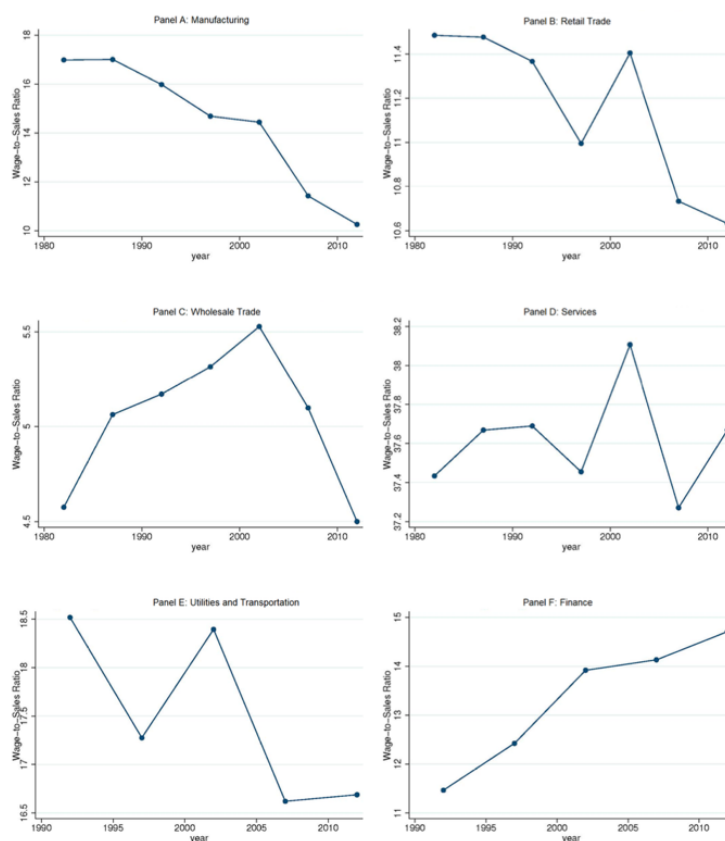


Con il Grafico 2 è possibile, poi, constatare le tendenze di medio e lungo periodo negative in ciascun settore, mostrandoci quanto descritto sulla base di analisi fatte per sei settori differenti.

Il campione utilizzato si riferisce ad aziende che operano negli Stati Uniti la cui economia può essere presa come *exemplum* per esaminare il fenomeno anche in tutti gli altri paesi maggiormente sviluppati.

Il declino della *labor share*, ormai divenuto sistematico dagli anni ‘80, ha dato vita a una serie di studi economici con la finalità di spiegare il fenomeno e capirne le cause che lo hanno scatenato. Ovviamente il dibattito socioeconomico è composto da una pluralità di voci che riconducono le motivazioni a diverse cause che cercherò di riassumere nei paragrafi successivi, dove mi soffermerò in maniera più specifica sul modello delle *Superstar Firms* e successivamente sul ruolo che svolgono i *markup*.

Grafico 2: “Rapporto medio tra retribuzione e vendite”; Fonte: “The Fall of The Labor Share and the Rise of Superstar Firms” (D.Autor, D.Dorn, L.Katz, C.Patterson, J.V. Reenem) 2019



1.2 Teorie sulla caduta della *labor share*

Gli economisti hanno dibattuto per capire il meccanismo e le cause dietro il quale potesse celarsi il continuo e lento declino della quota del lavoro.

Karabarbounis e Neiman (2013) sostengono che la causa scatenante sia la progressiva sostituzione del lavoro con il capitale stimando la relativa elasticità di sostituzione in 1,25; ma la maggior parte degli studi empirici stimano valori minori di 1, screditando quindi la loro teoria.

Koh, Santaaulalia-Llopi, e Zheng (2017) sostengono, invece, che la perdita di quota del lavoro derivi dalla crescita del ruolo del capitale intangibile, da loro ritenuto non correttamente misurato nelle statistiche ufficiali.

Inoltre, il loro modello, che si basa sull'ipotesi di concorrenza perfetta, non avrebbe previsto un aumento dei tassi di profitto, che invece sono crescenti.

Elsby, Holbjin e Sahin (2013) si concentrano sulla questione delle delocalizzazioni, sottolineando il ruolo della Cina nel commercio internazionale. Il settore manifatturiero è quello più esposto a questo tipo di pratiche e, nonostante ciò, anche altri settori, che non sono esposti al commercio internazionale, mostrano una perdita di *labor share*.

Più recentemente Acemoglu e Restrepo (2018) hanno posto la loro attenzione sul ruolo del capitale ICT, dell'intelligenza artificiale (AI) e dei robot. Secondo gli autori, l'automazione sposta la domanda di lavoro e i salari in quanto sostituisce il lavoro nei compiti che prima svolgeva. Questo è compensato da un effetto di produttività relativa che aumenta la domanda di lavoro nei compiti non automatizzati, ma non è sufficiente a preservare la quota di reddito del lavoro.

Anche i mercati finanziari possono avere un ruolo nello spiegare la caduta della *labor share*. La pressione competitiva sulle imprese porta a cercare un aumento del valore per gli azionisti facendoli concentrare sulle loro attività principali, delocalizzando fasi di produzione a basso valore e ad alta intensità di lavoro (Dünhaupt, 2013). Anche se alcuni gruppi di lavoratori possono aver beneficiato di questo processo - facendo affidamento su altre forme di compensazione (ad esempio, fondi pensione o guadagno di capitale) - ci sono forti prove che indicano che per il lavoratore medio l'estensione e la grandezza di tali guadagni sia circoscritta (Bell e Van Reenen, 2013).

1.3 Modello delle *Superstar Firms*

Il modello delle *Superstar Firms*, attraverso un approfondito studio di analisi su dati delle imprese americane, analizza le cause e le conseguenze derivanti da una crescente concentrazione del mercato in favore di quelle multinazionali che oggi tutti conosciamo, come ad esempio Amazon, Google e Microsoft. Attraverso questo studio il modello ottiene tre principali risultati.

I modelli standard prevedono che le quote del lavoro siano molto basse per le imprese che hanno costi marginali molto bassi, permettendo loro di ottenere una maggiore quota di mercato, di non aumentare proporzionalmente la loro forza lavoro in quanto imprese ad alta intensità tecnologica. Questa assunzione, contestualizzata in un processo dinamico nel quale le *Superstar Firms* acquisiscono sempre maggiori quote di mercato, fa sì che ci sia una depressione della *labor share*. Intuitivamente, appena il peso dell'economia si sposta verso le imprese con costi marginali più bassi, la quota media di lavoro diminuisce anche senza caduta della quota di lavoro in ogni data impresa. Otteniamo così il primo risultato: le imprese che acquisiscono maggiori quote di mercato avranno quote di lavoro più basse. (1)

Inoltre è necessario contestualizzare questo tipo di studio in un processo di continua globalizzazione.

La globalizzazione, aumentando la grandezza del mercato nel quale le imprese concorrono, provoca una crescita del numero dei competitors all'interno del mercato, aumentando di conseguenza la competitività per accaparrarsi quote di mercato sempre maggiori. Tale serie di fattori provoca una diminuzione del *cut-off* in termini di costo marginale c^* . Il *cut-off* è un indicatore della durezza della concorrenza del mercato: minore sarà il *cut-off*, più aspra sarà la concorrenza e viceversa, infatti tutte le imprese che hanno un costo marginale $c_i > c^*$, saranno incentivate ad uscire dal mercato in virtù del fatto che avranno profitti negativi. Inoltre un $c_i > c^*$ indica una bassa produttività dell'impresa i . Conseguentemente ci sarà una riallocazione delle quote di mercato guidato dalle imprese più produttive. (2)

Un elemento fondamentale attraverso il quale il modello esamina l'ascesa delle *Superstar Firms* è lo studio dei *markup* delle singole imprese e successivamente aggregandoli. Definiamo il *markup* (μ) come il rapporto tra il prezzo (P) e costo marginale (c):

$$\mu = \frac{P}{c} \quad (1)$$

L'elevato grado di concorrenza tenderà a ridurre il markup delle singole imprese e quindi ad aumentare la *labor share* di ciascuna impresa. Per ottenere un declino aggregato della quota del lavoro l'effetto di riallocazione tra *incumbents* deve dominare l'effetto *within*.

La *labor share* aggregata ha una diretta correlazione con la distribuzione di produttività sottostante. Se quest'ultima è log-convessa tenderà a ridurre la *labor share* aggregata poiché la produttività, aumentando in maniera esponenziale, provocherebbe una riduzione del costo marginale, così da inasprire la concorrenza e provocare una variazione negativa del peso della forza lavoro nel creare ricchezza. Viceversa se fosse log-concava la *labor share* si ridurrebbe, mentre resterebbe invariata la *labor share* se log-lineare. (3)

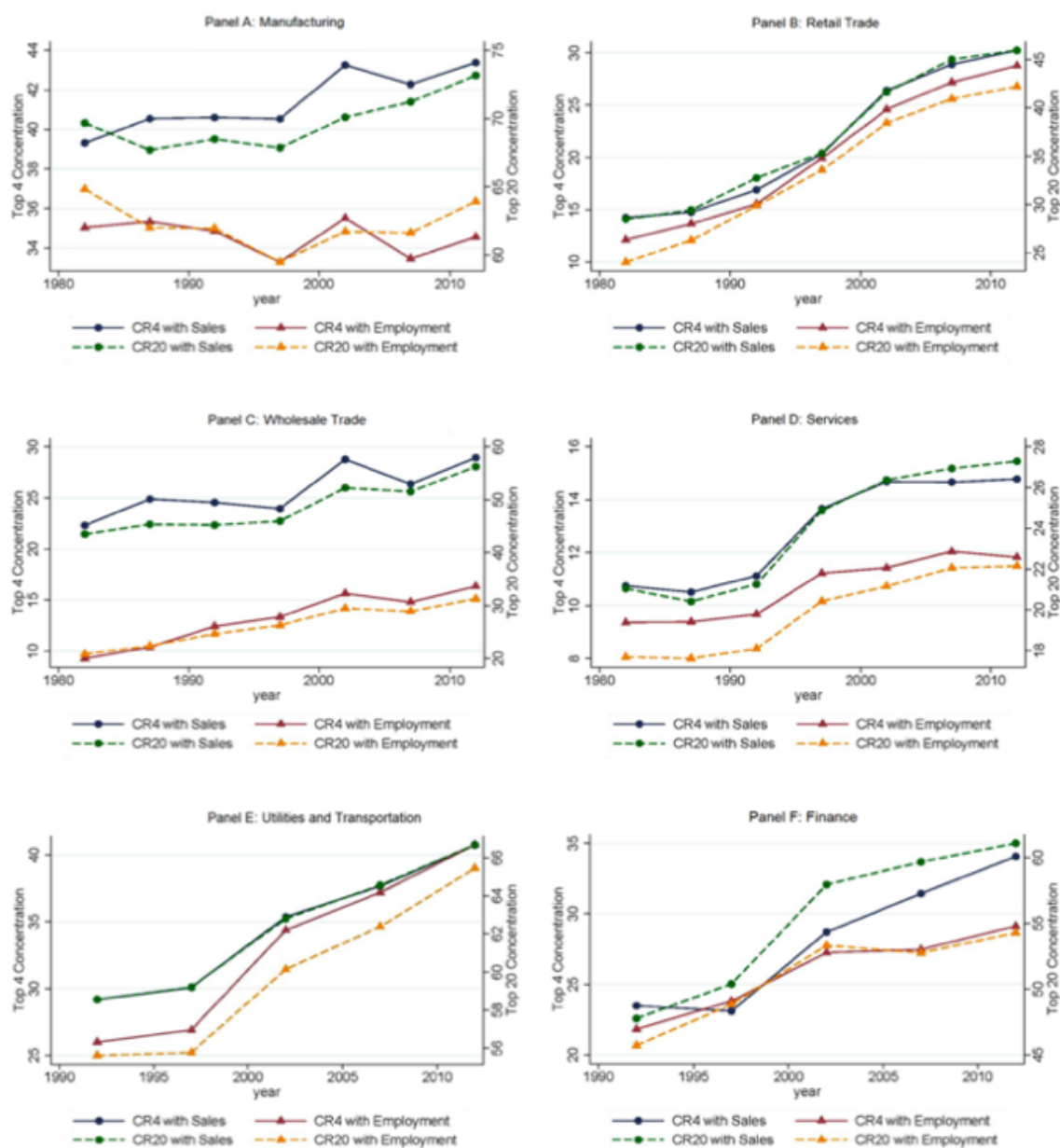
Il grafico 3 mostra il rapporto di concentrazione medio in sei settori principali dell'economia statunitense dove viene misurata la concentrazione industriale come la frazione delle vendite totali riconducibile alle quattro (venti) maggiori imprese di un settore, indicata come CR4 (CR20), con l'indice Herfindahl-Hirschman (HHI) del settore ponderate in base alle vendite e all'occupazione. In prima analisi si riscontra una maggiore concentrazione in ogni settore, mentre in seconda la tendenza a una crescita della concentrazione si dimostra notevolmente più forte se ponderata per le vendite rispetto all'occupazione. Tale analisi dimostra come sia

possibile acquisire quote di mercato maggiori, senza una crescita proporzionale della *labor share* in una sorta di scala senza massa¹.

Qual è il nesso tra il processo di concentrazione del mercato e la perdita di *labor share*?

La causa che collega i due eventi macroeconomici è l'effetto di riallocazione tra imprese nel mercato del lavoro, come analizzato nel paragrafo che segue.

Grafico 3: “Concentrazione media nei settori a quattro cifre per settore principale”; Fonte: “The Fall of The Labor Share and the Rise of Superstar Firms” (D.Autor, D.Dorn, L.Katz, C.Patterson, J.V. Reenem) 2019



¹ “Scale without mass” Brynjolfsson, McAfee, Sorrell e Zhou (2008)

1.3.1 Metodologia di analisi delle variazioni della *labor share*

Il processo di concentrazione del mercato, osservabile dagli anni ‘80, provoca l’uscita dal mercato di tutte quelle imprese che non riescono ad ottenere quantomeno profitti nulli. Ciò avviene a causa dell’aumento della produttività delle *Superstar Firms* che ottengono sempre maggiori quote di mercato.

Questo processo macroeconomico provoca degli effetti di riallocazione del mercato del lavoro, in quanto una serie di imprese chiuderanno, mentre altre, acquistando sempre maggiori quote di mercato, necessiteranno di maggiore forza lavoro.

Ci sono una serie di movimenti all’interno del mercato del lavoro che impattano direttamente sulla *labor share*:

1. L’effetto *within*.
2. L’effetto di riallocazione tra *incumbents*.
3. L’effetto delle imprese che escono dal mercato.
4. L’effetto delle imprese che entrano nel mercato.

Per misurare gli effetti elencati si è implementata una variante della scomposizione di Melanetz and Polanec (2015) in precedenza utilizzata per misurare la scomposizione della produttività.

Scriviamo il livello della *labor share* per un settore come:

$$S = \sum \omega_i S_i = \bar{S} + \sum (\omega_i - \bar{\omega})(S_i - \bar{S}) \quad (2)$$

Dove ω_i è la quota di valore aggiunto dell’impresa i , S_i è il valore della quota di lavoro della impresa i , mentre \bar{S} è il valore della quota di lavoro del settore non ponderato e $\bar{\omega}$ è la quota media ponderata del valore aggiunto.

In considerazione del fatto che è un modello dinamico calcoliamo la *labor share* misurando la variazione di quest’ultima in due periodi, $t=0$ e $t=1$.

Scrivendo la scomposizione di Olley-Pakes e aumentandola con l’effetto delle imprese che entrano e escono del mercato, seguendo Melitz e Polanec, otteniamo:

$$\Delta S = S_1 - S_0 = \Delta \bar{S}_S + \Delta [\sum (\omega_i - \bar{\omega})(S_i - \bar{S})]_S + \omega_{X,0}(S_{S,0} - S_{X,0}) + \omega_{E,1}(S_{E,1} - S_{S,1}) \quad (3)$$

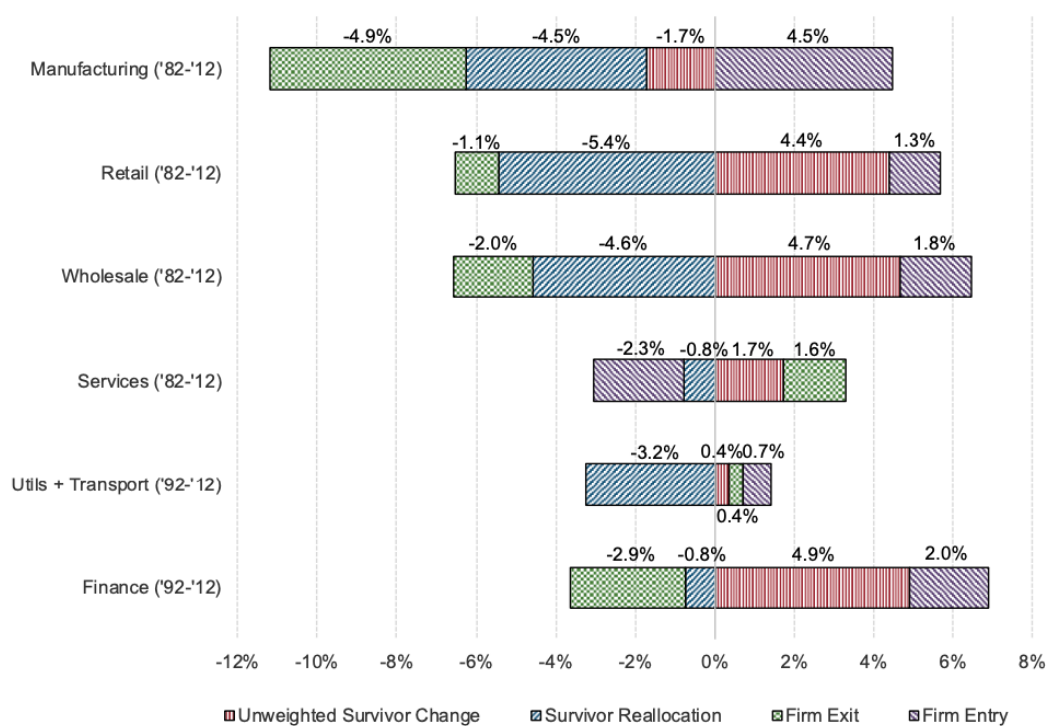
Dove i pedici S sta per superstiti (imprese che sopravvivono alla competizione del mercato), X sta per uscenti (imprese che escono dal mercato), E sta per entranti (imprese che entrano nel mercato). Mentre $\omega_{X,0}$ e $\omega_{E,1}$ rappresentano rispettivamente la quota media ponderata di valore aggiunto delle imprese uscenti al periodo t_0 e le imprese entranti al periodo t_1 .

Il primo termine " $\Delta \bar{S}_S$ " dell'equazione riflette l'effetto *within*. Il secondo termine " $\Delta [\sum (\omega_i - \bar{\omega})(S_i - \bar{S})]_S$ " esprime l'effetto di riallocazione della *labor share* tra *incubents* in quanto riflette il cambiamento nella covarianza tra la dimensione dell'impresa e le quote di lavoro dell'impresa per gli *incubents* che sopravvivono. Infine, gli ultimi due termini " $\omega_{X,0}(S_{S,0} - S_{X,0}) + \omega_{E,1}(S_{E,1} - S_{S,1})$ " tengono conto degli effetti delle imprese che escono ed entrano nel mercato in periodi diversi.

1.3.2 Evidenze empiriche della Riallocazione

Spiegato il metodo con il quale si misurano i vari effetti del mercato del lavoro provocati dalle variazioni della concentrazione del mercato, il modello presenta delle evidenze empiriche in ciascun settore. Ad eccezione del settore manifatturiero non si dispongono dati sul valore aggiunto a livello aziendale, quindi l'analisi pondera le buste paga sulla base delle vendite.

Grafico 4: "Scomposizione Melitz-Polaneec della variazione della quota di lavoro in tutti e sei i settori"; Fonte: "The Fall of The Labor Share and the Rise of Superstar Firms" (D.Autor, D.Dorn, L.Katz, C.Patterson, J.V. Reenen) 2019



Il grafico 4 mostra in maniera chiara ciò che il modello vuole dimostrare come l'effetto di riallocazione tra *incumbents* sia la causa predominante di perdita di quota del lavoro.

In primo luogo, vediamo come gli effetti di entrata e uscita dal mercato tendano ad annullarsi tra loro, tuttavia l'effetto di uscita delle imprese domina l'effetto di entrata in tutti i settori. Presumibilmente le imprese che escono hanno alte quote di lavoro e bassa produttività mentre quelle che entrano al fine di acquisire quote di mercato, cercano di essere più competitive tendono a ridurre sia il prezzo sia il loro costo marginale.

Per quanto riguarda l'effetto intraaziendale è quasi sempre positivo, a conferma di quanto detto nel paragrafo 1.3 nel quale si sottolinea che il declino aggregato della quota del lavoro si ottiene se tale effetto è dominato dall'effetto di riallocazione tra *incumbents*.

Infine vediamo come nella maggior parte dei settori venga dimostrato come l'effetto di riallocazione sia predominante, guidando il declino della *labor share*.

L'effetto di riallocazione risulta tanto più forte in quei settori dove la concentrazione risulta crescente. In questi settori le *Superstar firms*, in quanto più produttive, catturano quote di mercato maggiori, accentuando la riallocazione tra *incumbents*.

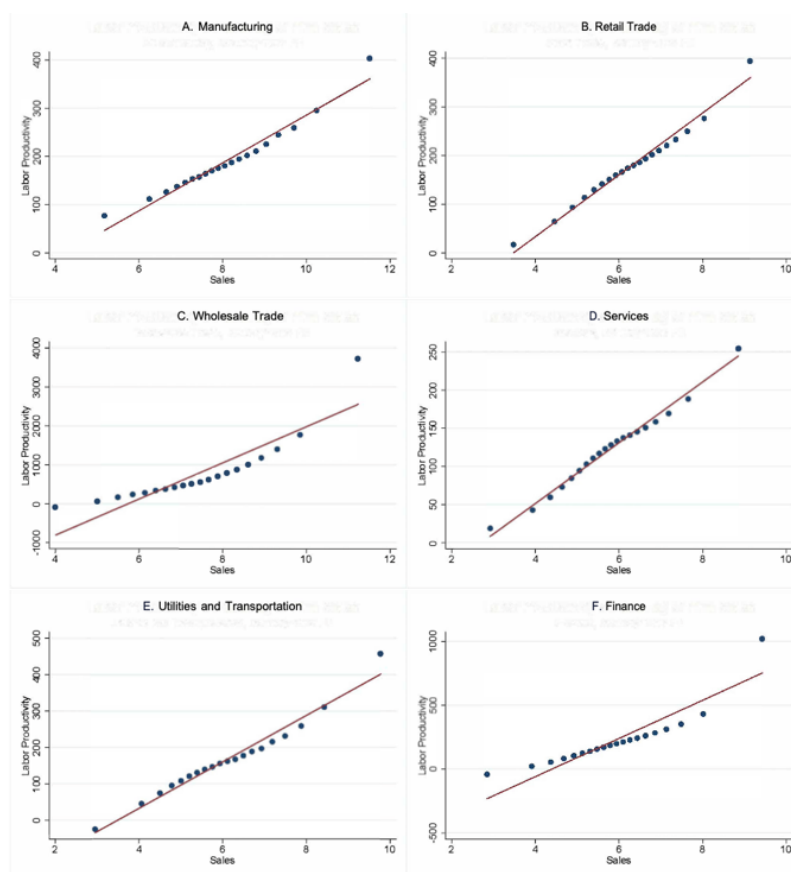
1.3.3 Settori ad alta innovazione e produttività

Un ulteriore risultato del modello è la relazione che si ottiene tra progresso tecnologico e una maggiore concentrazione del mercato. La relazione sembra direttamente proporzionale in quanto le forze tecnologiche guidano verso una maggiore concentrazione del mercato, poiché riallocano la produzione presso le imprese più produttive; tuttavia queste ultime hanno una più bassa quota del lavoro.

Tabella 1: La relazione tra la produttività totale stimata dei fattori e le vendite aziendali utilizzando quattro metodi di stima della TFP, produzione; Fonte: "The Fall of The Labor Share and the Rise of Superstar Firms" (D.Autor, D.Dorn, L.Katz, C.Patterson, J.V. Reenen) 2019

	CR4 (1)	CR20 (2)	HH1 (3)
1 Patent Per Worker	0.09	0.057	0.056
2 Value-Added Per Worker	0.126	0.074	0.067
3 5-Factor TFP	0.055	0.024	0.028

Grafico 5: La relazione tra la produttività totale stimata del fattore e le vendite aziendali utilizzando quattro metodi di stima della TFP, produzione; Fonte: “The Fall of The Labor Share and the Rise of Superstar Firms” (D.Autor, D.Dorn, L.Katz, C.Patterson, J.V. Reenen) 2019



La *Total Factor Productivity* misura la produttività delle imprese. Il grafico 5 ci mostra che quanto più l'impresa è grande, tanto più è produttiva. Le regressioni del modello (tabella 1) racchiudono la relazione tra la produttività totale stimata dei fattori e le vendite aziendali, dalle quali si evince una relazione positiva tra l'aumento del progresso tecnologico e aumento della concentrazione del mercato. La prima riga mostra una relazione positiva tra aumento della concentrazione e la crescita dell'intensità dei brevetti (*Patents Per Worker*). La seconda riga invece mostra che una crescita della produttività (*Value-Per Worker*) è correlata positivamente con una maggiore concentrazione del mercato, stesso risultato otteniamo nella terza riga, il quale rileva una correlazione significativamente positiva tra crescita della concentrazione e crescita del *Total Factor Productivity* (*5-Factor TFP*). Tali misurazioni sono relative al solo settore manifatturiero poiché provvisto di una mole di dati più consistenti.

1.3.4 Applicazione del modello a livello internazionale

Il modello dell'ascesa delle *Superstar Firms* e della caduta della *labor share* è stato portato a termine sulla base di dati riconducibile all'economia statunitense. Come detto nel primo paragrafo, ciò non esclude la

validità del modello a livello internazionale. Infatti come mostrano Karabarounis e Neiman (2013) e Piketty (2014) il fenomeno è osservabile anche nell'area OCSE², con le dovute differenze per ciascun paese.

Lo studio si limita a un'analisi di sei paesi principali, usando periodi diversi (2003-2008 per Regno Unito, Svezia e Francia, e 2005-2010 per Germania, Italia e Portogallo) nei quali si riscontra un declino aggregato della quota di lavoro rispetto al valore aggiunto. Inoltre si applica nuovamente la scomposizione illustrata nel paragrafo 1.3.1 di Olley-Pakes per quanto riguarda il settore manifatturiero. I risultati sono i medesimi, si osserva come l'effetto di riallocazione tra *incumbents* domini l'effetto intraziendale.

Recenti studi sui *markup* di Calligaris (2018), de Loecker e Eeckhout (2018) hanno confermato i risultati ottenuti negli Stati Uniti, riscontrando un aumento del *markup* medio ponderato.

1.3.5 Conclusioni del modello

Il modello presentato è utile al fine di comprendere alcune tendenze che possano spiegare l'andamento decrescente della *labor share* a livello aggregato.

1. La concentrazione del mercato è aumentata in quasi tutti i settori.
2. I settori nei quali si riscontra una maggiore concentrazione del mercato, subiscono una maggiore perdita di quota del lavoro.
3. Il declino della *labor share* è da imputare principalmente all'effetto di riallocazione tra *incumbents*.
4. L'effetto di riallocazione tra *incumbents* è tanto più forte quanto è più forte il fenomeno di concentrazione del mercato.
5. I *markup* aggregati sono aumentati ma non quelli a livello di impresa.
6. I settori dove si riscontra un fenomeno di concentrazione maggiore sono anche i settori più produttivi.
7. Questa serie di ipotesi non si limitano a descrivere un fenomeno solamente americano ma anche globale (paesi OCSE).
8. I settori nei quali si osserva una maggiore concentrazione del mercato sono caratterizzati da un progresso tecnologico più veloce.

In conclusione, il modello spiega le cause analitiche della caduta della quota del lavoro, ma non le cause per il quale il fenomeno di una crescente concentrazione del mercato avvenga, anche se è ipotizzabile che

² Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico. L'OCSE conta 38 paesi di cui 20 fondatori, tra i quali l'Italia

l'aumento della concentrazione del mercato sia guidato dal progresso tecnologico, che provoca un aumento della produttività, per cui le imprese maggiormente produttive cattureranno quote di mercato maggiori.

1.4 Il ruolo dell'*Offshoring*

Negli ultimi anni nei paesi maggiormente avanzati sono aumentate in maniera significativa le importazioni. Una delle cause di questo aumento è la maggiore specializzazione verticale che si sta verificando nei paesi maggiormente avanzati. Ciò accade quando in questi stati la specializzazione avviene solo su una fase di produzione del bene piuttosto che nella produzione dell'intero bene. Le importazioni possono provocare una depressione della quota del lavoro, specialmente se i beni importati sono ad alta intensità di lavoro e non di capitale.

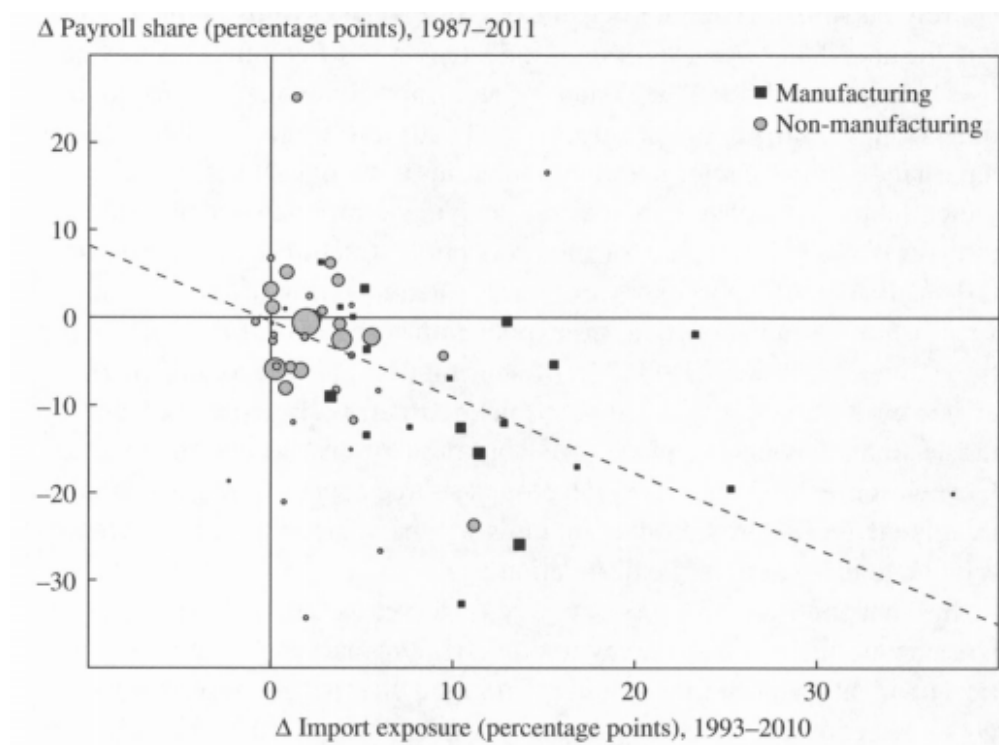
L'*offshoring* o delocalizzazione avviene principalmente per sfruttare un beneficio relativo ai costi di produzione, che nei paesi in via di sviluppo sono minori, o allo sfruttamento di aliquote fiscali inferiori. Una delocalizzazione di quella parte della filiera produttiva di un bene ad alta intensità di lavoro, prevedendo che nei paesi di origine rimanga la produzione ad alta intensità di capitale, provocherà una perdita di quota del lavoro nel momento in cui l'elasticità del capitale rispetto al lavoro è maggiore di 1.

Questo ragionamento è coerente soprattutto perchè presuppone un declino della quota del lavoro a livello globale, il cui questo processo avviene non solo nei paesi di origine ma anche nei paesi di destinazione dell'*offshoring*. Come suggeriscono Karabarbounis e Neiman (2013) “è possibile che i processi produttivi delocalizzati che sono ad alta intensità di lavoro secondo gli standard statunitensi (paesi di origine) siano anche ad alta intensità di capitale rispetto alla produzione esistente in Cina (paese di destinazione)”.³

Il grafico 6 mette in relazione il cambiamento della quota dei salari e il cambiamento dell'esposizione alle importazioni. Come possiamo vedere, ad un aumento della variazione delle importazioni la relazione negativa dimostra una riduzione della variazione della quota dei salari. Inoltre, il fenomeno non è guidato da poche industrie, ma è trasversale e quei settori con le maggiori delocalizzazioni sperimentano una più forte variazione negativa dei salari. Gli studi sui quali si fonda questo paragrafo si basano sui dati empirici raccolti e analizzati relativi all'aumento dell'importazioni degli Stati Uniti dalla Cina. Medesimo ragionamento si potrebbe in ipotesi applicare all'interno dell'UE dove il fenomeno delle delocalizzazioni è molto diffuso in virtù del fatto che all'interno dello stesso mercato sono presenti asimmetrie per quanto riguarda il costo del lavoro e fiscalità. Infatti è molto diffusa la pratica delle delocalizzazioni dai paesi più sviluppati come l'Italia verso i paesi dell'est Europa, come Romania, Polonia e Ungheria, che sono in via di sviluppo.

3 «The Decline of the U.S. Labor Share» (Michael W. L. Elsby, Bart Hobijn, Aysegul Sahin) 2013

Grafico 6: “Concorrenza di importazione e cambiamenti nelle quote del libro paga per settore”; Fonte: “The Decline of the U.S. *Labor Share*” (Michael W. L. Elsby, Bart Hobijn, Aysegul Sahin) 2013



In conclusione, insieme al progresso tecnologico e alla globalizzazione il fenomeno delle delocalizzazioni risulta essere una concausa della progressiva riduzione della *labor share*.

1.5 L'effetto di shock esogeni su mercati maggiormente concentrati

In quei mercati dove la domanda è perfettamente elastica, gli shock esogeni sui costi degli input o sulla produttività vengono trasferiti al consumatore e tendono a tradursi con un rapporto di uno a uno sui prezzi. Tale traduzione degli shock esogeni nei prezzi tende ad assottigliarsi in condizioni di mercato dove sussiste una maggiore concentrazione del mercato poiché la domanda non sarà perfettamente elastica e il passaggio (*pass-through*) dal produttore al consumatore sarà incompleto.

“Con shock positivi, le imprese affrontano costi più bassi e aggiustano i loro input (ad esempio, il lavoro) verso l'alto. Con shock negativi, aggiustano gli input verso il basso. Poiché il *pass-through* è più basso in presenza di un maggiore potere di mercato, l'aumento del potere di mercato darà luogo a un minore grado di aggiustamento degli input variabili, incluso il lavoro, per lo stesso processo di shock.”⁴

⁴ The Rise of Market Power and The Macroeconomic Implication (Jan De Loacker, Jan Eeckout, Gabriel Unger) 2020

La frequenza e volatilità degli shock produttivi negli ultimi decenni non è diminuita, piuttosto è diminuita la capacità di reazione e di riallocazioni scatenate dagli shock. Questo provoca un minore dinamismo che provoca una riduzione nei processi di riallocazione del lavoro, di transizione da un lavoro ad un altro, da occupazione a non occupazione e viceversa.

1.6 L'evoluzione dei *markup*

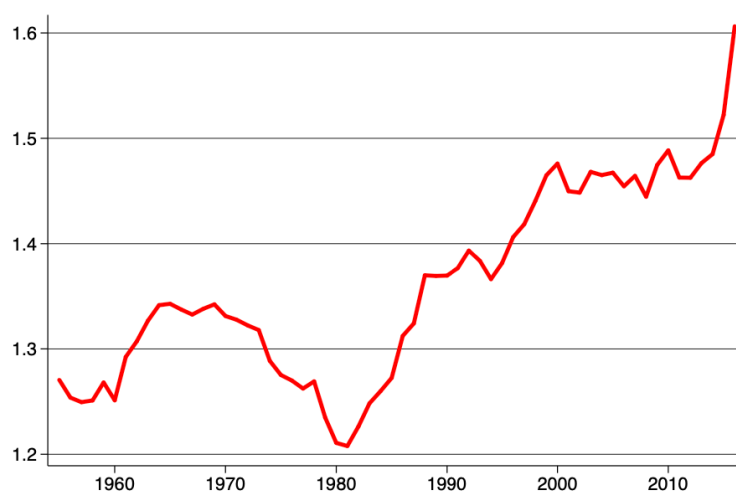
Differentemente dal modello delle *Superstar Firms* in questo paragrafo analizzeremo l'aumento della concentrazione del mercato attraverso lo studio e l'analisi dei *markup* che otteniamo attraverso l'approccio della produzione:

$$\mu_{it} = \theta_{it}^v \frac{P_{it} Q_{it}}{P_{it}^v V_{it}} \quad (4)$$

Il *markup* μ_{it} sarà il prodotto dell'elasticità dell'output θ_{it}^v , che cattura il cambiamento tecnologico, e il rapporto inverso della quota di costo delle vendite $\frac{P_{it} Q_{it}}{P_{it}^v V_{it}}$. Questa formula ci fornisce il *markup* di una singola impresa i . Per misurare il *markup* aggregato, sommiamo i singoli *markup* ponderando ciascuno di essi per la propria quota di mercato m_{it} , che sarà misurata come la quota delle vendite:

$$\mu_t = \sum m_{it} \mu_{it} \quad (5)$$

Grafico 7: "Markup medio"; Fonte: "The Rise of Market Power and The Macroeconomic Implication (Jan De Loacker, Jan Eeckout, Gabriel Unger) 2020"



L'evoluzione del *markup* medio misurato per tutta l'economia ha registrato una stabilità dal 1960 al 1980, in seguito e fino al 2016 è incrementato in modo esponenziale (grafico 7). Da notare come questo dato sia correlato negativamente con l'inverso movimento della *labor share* nel medesimo periodo, a testimonianza del fatto come un incremento della concentrazione del mercato abbia una serie di risvolti su quest'ultima.

Cosa può aver generato un aumento tale del *markup*?

Le componenti principali con il quale è stato calcolato sono tre:

1. il rapporto inverso della quota di costo delle vendite
2. l'elasticità della produzione
3. il peso

Se fissiamo l'elasticità della produzione, in modo tale che non varia nel tempo, otterremo un *markup* aggregato molto simile a quello che vediamo nel grafico 7; ciò sta a significare che l'aumento dei *markup* non è provocato dal cambiamento tecnologico. Mentre Grassi (2017) e Edmond, Midrigan e Xu (2019) segnalano per la prima volta l'importanza del peso degli input. Loro sostengono che “quando le imprese hanno potere di mercato, applicano prezzi più alti e, di conseguenza, smorzano la domanda. Con una domanda più bassa, la quantità venduta e gli input utilizzati per produrre sono più bassi. Tuttavia, i ricavi (prezzo per quantità) sono più alti. Di conseguenza, le aziende con *markup* più alti tendono ad avere pesi di ricavi più alti rispetto ai loro pesi di input.”⁵ Ciò significa che il divario fra input e vendite è aumentato, provocato da un cambiamento nella struttura di mercato.

Attraverso lo studio dei singoli *markup* per ciascuna singola impresa è possibile ottenere una distribuzione di questi ultimi e capire quale è la causa di forza maggiore che spinge il *markup* medio verso l'alto.

Facendo una serie storica delle distribuzioni dei singoli *markup* ponderati per le vendite, otteniamo i percentili pesando ogni impresa per la sua quota di mercato all'interno del campione. Otterremo che il 90° percentile, quindi le imprese che avranno maggiori quote di mercato, provoca un aumento notevole del *markup*.

Il risultato ottenuto indica che l'aumento del *markup* medio è guidato in gran parte da poche aziende che hanno un *markup* molto più elevato rispetto al passato e che hanno quindi acquisito grosse quote di mercato mentre la grande maggioranza delle imprese ha un *markup* costante nel tempo.

⁵ The Rise of Market Power and The Macroeconomic Implication (Jan De Loacker, Jan Eeckout, Gabriel Unger) 2020

1.6.1 La riallocazione dell'attività economica

Come nel paragrafo 1.3.1 sono stati descritti i diversi effetti relativi alla riallocazione della forza lavoro, con lo scopo di capire quale fosse l'effetto predominante nella caduta di *labor share*, anche per i *markup* è stato avanzato un modello simile sulla quale enunciare le cause dell'aumento del *markup*.

È possibile ulteriormente scomporre l'aumento del *markup* medio ponderato nella componente attribuibile all'aumento del *markup* stesso e nella componente attribuibile alla riallocazione dell'attività economica verso le imprese ad alto *markup*. Per riallocazione economica intendiamo il processo con il quale le imprese con *markup* più elevati ottengono maggiori quote di mercato.

Per catturare l'effetto dovuto alla riallocazione economica scomponiamo il *markup* medio a livello di singole imprese come segue:

$$\Delta\mu_t = \sum m_{i,t-1}\Delta\mu_{it} + \sum \tilde{\mu}_{i,t-1}\Delta m_{i,t} + \sum \Delta\mu_{i,t}\Delta m_{i,t} + \sum_{Entry} \tilde{\mu}_{i,t} m_{i,t} - \sum_{Exit} \tilde{\mu}_{i,t-1} m_{i,t-1} \quad (6)$$

dove $\tilde{\mu}_{it} = \mu_{it} - \mu_{t-1}$ e $\tilde{\mu}_{i,t-1} = \mu_{i,t-1} - \mu_{t-1}$.

Tale formula è ottenuta con lo stesso approccio (scomposizione della produttività) con il quale abbiamo ottenuti gli effetti di riallocazione del mercato del lavoro.

Il primo termine $\sum m_{i,t-1}\Delta\mu_{it}$ misura il cambiamento nel *markup*, mantenendo le quote di mercato invariate.

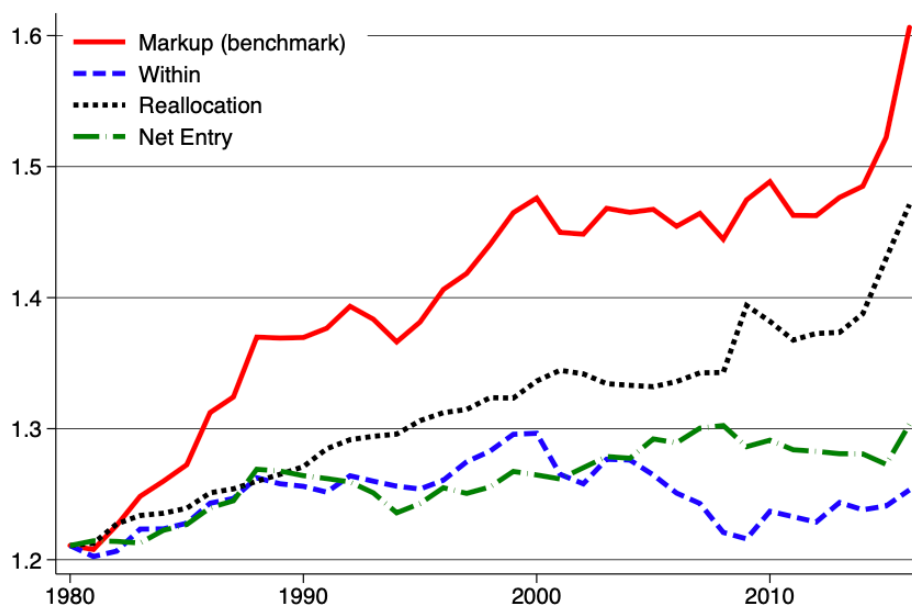
Il secondo termine $\sum \tilde{\mu}_{i,t-1}\Delta m_{i,t}$ misura il cambiamento dovuto a un aumento della quota di mercato mantenendo fisso il *markup*.

Il terzo termine $\sum \Delta\mu_{i,t}\Delta m_{i,t}$ misura il cambiamento congiunto di *markup* e quota di mercato. Se prendiamo in considerazione, aggregandoli, il secondo e il terzo termine otteniamo come risultato l'effetto della riallocazione.

Infine gli ultimi due termini $\sum_{Entry} \tilde{\mu}_{i,t} m_{i,t} - \sum_{Exit} \tilde{\mu}_{i,t-1} m_{i,t-1}$ misurano gli effetti di entrata e di uscita sul *markup* catturando il cambiamento di composizione delle imprese all'interno del mercato.

Utilizzando la scomposizione per analizzare l'evoluzione del *markup* dal 1980 otteniamo il grafico 8, dal quale sono visibili i diversi effetti descritti in precedenza. L'effetto che prevale è quello della riallocazione (la somma tra il secondo e il terzo termine) che contribuisce per circa due terzi al cambiamento del *markup* medio. Questo può essere dovuto a due principali forze che agiscono, il potere di mercato esercitato dalle imprese (un cambiamento della struttura di mercato) o un cambiamento del paradigma tecnologico (agente che modifica la produttività).

Grafico 8: “Scomposizione della crescita del *markup* a livello aziendale”; Fonte: “The Rise of Market Power and The Macroeconomic Implication (Jan De Loacker, Jan Eeckout, Gabriel Unger) 2020”



Inoltre, anche il primo termine, che misura i *markup* non ponderari, è aumentato, indicando un rafforzamento del potere di mercato.

In conclusione in termini generali, il fenomeno è riconducibile alla riallocazione che lo domina per circa due terzi, mentre la restante parte è guidata dalle imprese che mantengono la stessa quota di mercato ma che hanno *markup* più elevati e infine una quota minore di ingressi netti nel mercato.

1.6.2 Il ruolo dei profitti

Fino a adesso abbiamo assunto che un rialzo nei *markup* sia imputabile a un cambiamento nella struttura di mercato o ad un cambiamento tecnologico che impatti sulla produttività. L'aumento dei *markup* può non tenere conto, nel calcolo del costo marginale, di altri costi sostenuti dalle imprese. Per superare tale problematica è necessario analizzare i profitti in relazione ai costi e vedere i diversi ritmi di crescita. Se crescono entrambi allo stesso modo significherà che un aumento dei *markup* sarà giustificato da un aumento dei costi totali, mentre se i costi cresceranno di meno rispetto ai profitti saranno avvalorate tutte quelle ipotesi prospettate nei paragrafi precedenti.

Partendo dalla formula del profitto ($\Pi_i = S_{it} - P_t^v V_{it} - r_t K_{it} - P_t^x X_{it}$) possiamo ottenere il tasso di profitto come misura di potere del mercato:

$$\pi_{it} = 1 - \frac{\theta_{st}}{\mu_{it}} - \frac{r_t K_{it}}{S_{it}} - \frac{P_t^X X_{it}}{S_{it}} \quad (7)$$

dove $\pi_{it} = \frac{\Pi_{it}}{S_{it}}$. Inoltre la formula comprende l'elasticità dell'output della tecnologia $\frac{\theta_{st}}{\mu_{it}}$, la quota di capitale $\frac{r_t K_{it}}{S_{it}}$, e la quota di costi fissi $\frac{P_t^X X_{it}}{S_{it}}$.

Tracciando il tasso di profitto medio ponderato per le vendite (grafico 9) otteniamo che i profitti sono aumentati di circa sette punti percentuali tra il 1980 e il 2016. Questo risultato viene inoltre confermato dalle distribuzioni di Kernel tracciate, che mostrano un aumento della coda superiore. Ciò significa che aziende più grandi hanno tassi di profitto più elevati. L'unico dato che potrebbe attenuare una crescita del tasso di profitto così elevata è la mancanza dei costi di avviamento nei dati contabili utilizzati per tracciare il grafico, poiché questi costi potrebbero essere stati sostenuti prima che le imprese venissero osservate nei dati.

Quindi in conformità con quanto scritto nei paragrafi precedenti l'aumento dei *markup* è principalmente guidato dalla riallocazione economica.

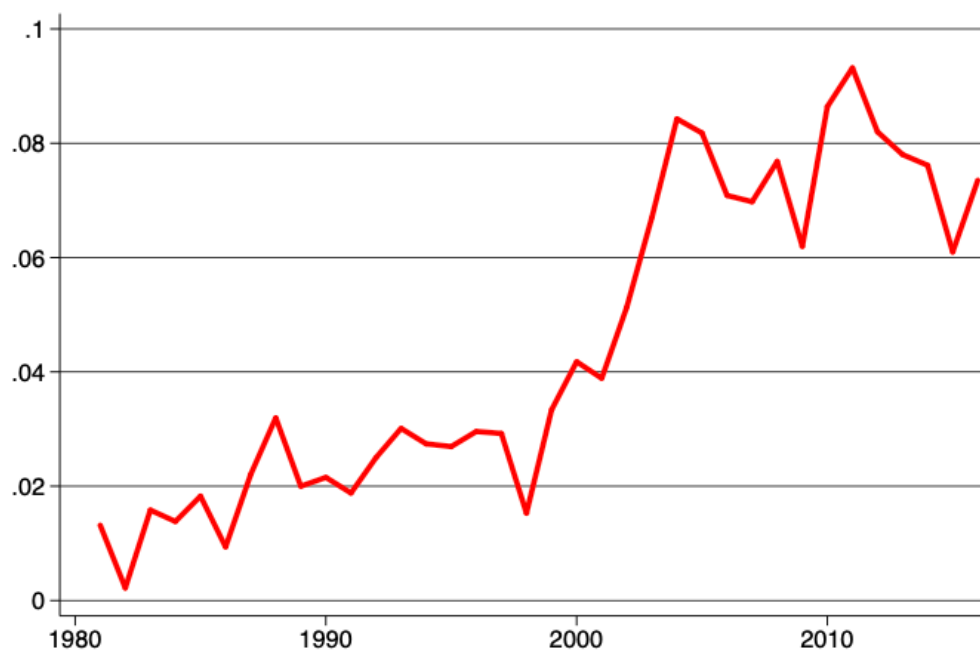
Esiste un ulteriore strumento di misurazione alternativo ai profitti. La valutazione della società in base al ritorno che genera per i propri azionisti che si manifesta in due differenti modi:

- il valore di mercato
- i dividendi

I dividendi si prestano ad essere un buon indicatore dei profitti. Pur tuttavia devono basarsi su un campione numeroso di imprese e su un arco temporale sufficientemente grande, mentre il valore di mercato è più una misura dei profitti attesi poiché prezza i flussi di dividendi attesi.

Il valore di mercato non viene inteso come valore di borsa, ad esempio l'S&P 500, ma come quota di vendite ponderato per le vendite dell'intera economia. Questa misura è un tasso che può essere confrontato con il tasso di profitto π descritto in precedenza.

Una verifica empirica del valore di mercato e del flusso dei dividendi ci mostra che entrambi i valori utilizzati, in maniera alternativa al tasso di profitto, aumentano dal 1980 al 2016 sia a livello di singola impresa sia a livello aggregato. Infatti i *markup* contemporanei sono correlati positivamente sia con il valore di mercato sia con i flussi di dividendi, poiché *markup* più alti riflettono profitti più alti e di conseguenza dividendi e valori di mercato più elevati.



(A) Average profit rate (revenue weighted)

In conclusione, possiamo affermare in base alle analisi effettuate sui profitti, sui dividendi e sui valori di mercato che *markup* più elevati sono associati ad un aumento del potere di mercato.

1.7 L'area dell'euro

Nell'affrontare studi per quanto riguarda l'area dell'euro (EA), è necessario contestualizzare il quadro normativo al quale è soggetta. Nonostante sia composta da una pluralità di stati anche molto disomogenei tra loro, le economie di questi stati sono quasi totalmente interdipendenti tra loro in quanto dal 1986, grazie alla ratifica dell'Atto Unico Europeo, vige il mercato unico che comporta la libera circolazione delle persone, libera circolazione dei servizi, libera circolazione delle merci e libera circolazione dei capitali. Ne fanno parte 31 paesi di cui 3 (Islanda, Norvegia e Svizzera) non fanno parte dell'Unione Europea.

La *labor share* nell'EA è in continuo declino dagli anni 80" toccando i suoi minimi storici durante la crisi finanziaria del 2008-09 senza registrare forti riprese.

“La portata del declino è stata molto diversa in Europa. La tendenza al ribasso può essere osservata sia nelle economie avanzate colpite dalla recessione come Irlanda, Italia, Portogallo e Spagna, sia in quelle economicamente prospere come Austria, Belgio, Germania e Paesi Bassi. Anche i nuovi stati membri dell'Europa orientale come Croazia, Estonia, Ungheria, Malta, Polonia, Romania e Slovenia hanno sperimentato un calo, e alcuni di loro (Estonia e Bulgaria) sono ora in ripresa. Nel complesso, diverse

economie emergenti hanno aumentato la loro quota di lavoro. Noto è il caso della Bulgaria, la cui quota di lavoro nel reddito nazionale era la più bassa nel 1995 ed è ora la seconda più alta del campione.”⁶

Il grafico 10 descrive in maniera abbastanza netta il fenomeno europeo. Questo sta avvenendo anche in considerazione del fatto che i salari reali non crescono con la stessa velocità con il quale cresce la produttività, spinta da un forte progresso tecnologico. Tale differenza tra aumento dei salari reali e aumento della produttività provoca un calo di quota di reddito da lavoro, un sottoprodotto dello sviluppo economico positivo.

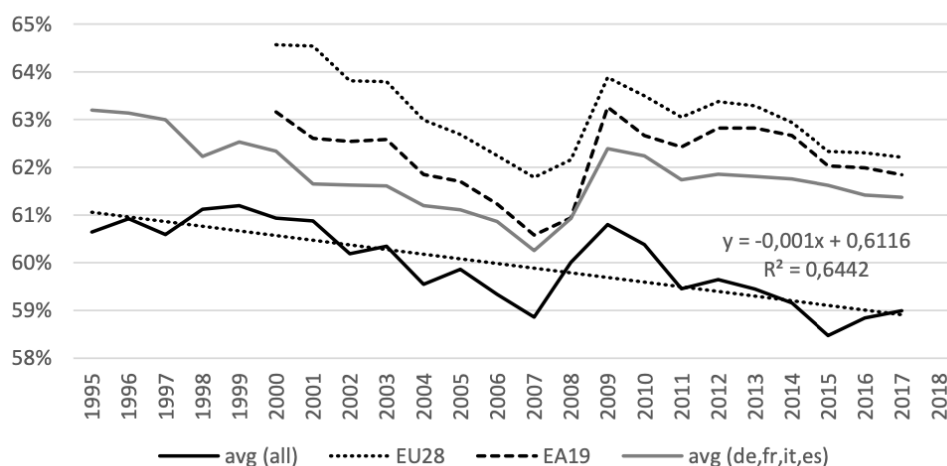
Inoltre esiste una distorsione che dapprima travolge i settori e in seguito in maniera conseguenziale i lavoratori.

Esiste una serie di settori nei quali i salari sono cresciuti proporzionalmente alla produttività, in alcuni casi anche maggiormente, mentre in altri settori ad alta intensità di lavoro questo non è avvenuto, provocando un declino della *labor share*. I dipendenti altamente qualificati beneficiano di tale distorsione mentre i dipendenti a bassa qualifica e poco specializzati la subiscono.

Il grafico 11 ci dà un'idea di quanto descritto. I settori industriali come attività professionali, scientifiche e tecniche, informazione e comunicazione, e in particolare arte, spettacolo e tempo libero hanno aumentato sostanzialmente di quasi 0,54 punti percentuali all'anno (0,64 se consideriamo l'UE19) la loro quota di lavoro.

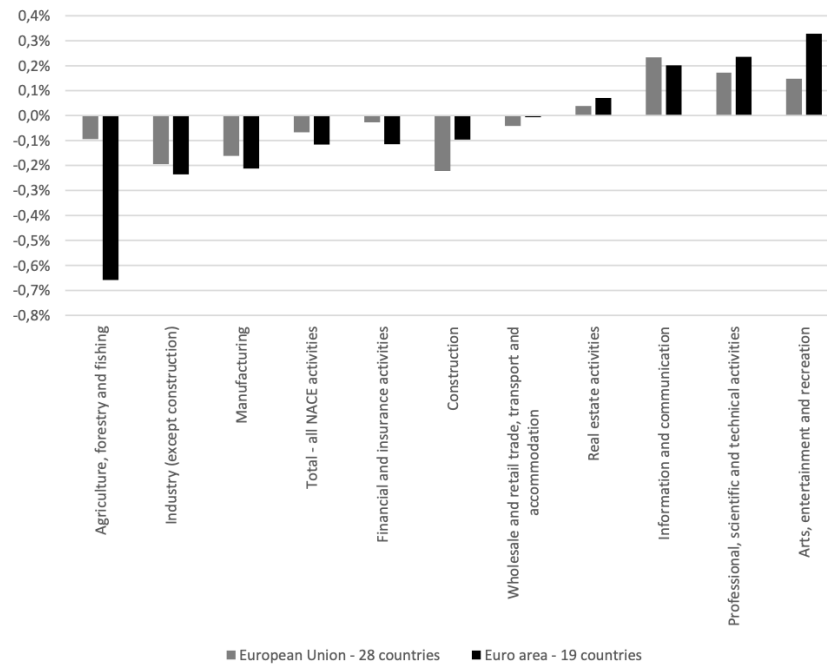
Tuttavia, questi settori insieme rappresentano meno del 35% del valore aggiunto totale generato in Europa, quindi non in grado di trainare un rialzo della *labor share*. Al contrario, grandi contrazioni nella quota di lavoro (oltre 0,34 punti percentuali all'anno in media nell'UE28 e 0,26 nell'UE19) si sono verificate nelle altre industrie.

Grafico 10: “Quota del reddito da lavoro (intera economia) al costo attuale dei fattori nei paesi europei (1995-2018).”; Fonte: “The Great Fall of Labor Share: Micro Determinants for EU Countries Over 2011-2019” (A.Bellocchi, G.Marin, G.Travagliani)2021



6 “The Great Fall of Labor Share: Micro Determinants for EU Countries Over 2011-2019” (A.Bellocchi, G.Marin, G.Travagliani)2021

Grafico 11: “Media transnazionale delle variazioni all'interno del settore della quota di lavoro, 1995-2019.”; Fonte: “The Great Fall of Labor Share: Micro Determinants for EU Countries Over 2011-2019” (A.Bellocchi, G.Marin, G.Travagliani)2021



Nella maggior parte delle economie europee, c'è stato un calo della quota di lavoro e un aumento della concentrazione (qui misurata con un aumento del markup), con una caduta della quota di lavoro più grande nei settori dove la concentrazione è aumentata di più, ottenendo perciò il medesimo risultato ottenuto con il modello delle *Superstar Firms*.

1.8 Settore manifatturiero italiano

In primo luogo definiamo i confini di settore manifatturiero. L'attività manifatturiera è un settore dell'industria che, sostanzialmente, trasforma le materie prime in prodotti semilavorati o finiti.

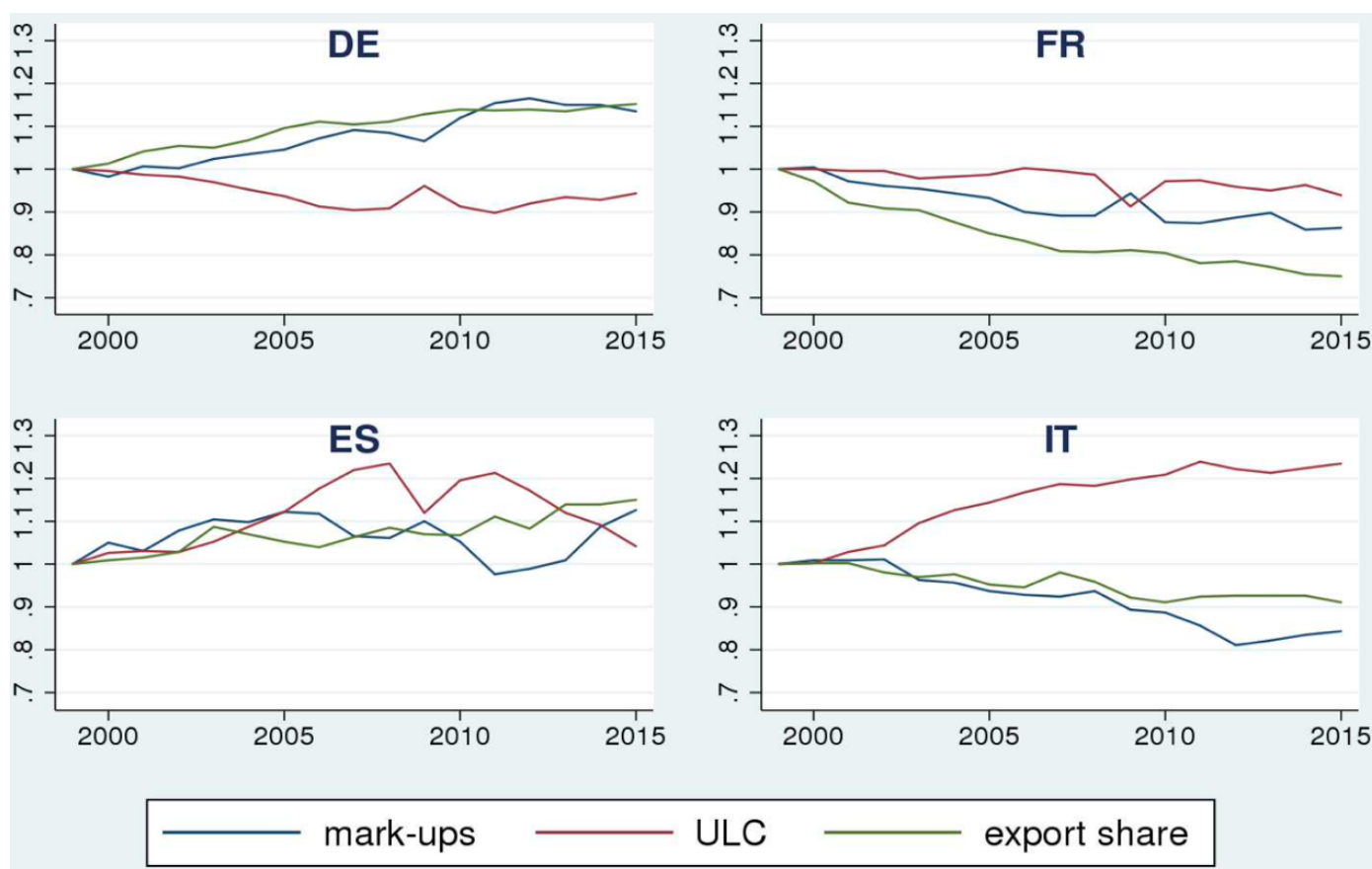
Attraverso un confronto tra i maggiori quattro paesi dell'euro-area (Francia, Germania, Spagna, Italia) insieme alla Francia si è rilevata una forte contrazione dei profitti, nonostante un aumento del costo per unità di lavoro (CLUP).

Inoltre, ci si aspetta una correlazione tra i margini di profitto e la competitività internazionale (esportazioni).

“Molto opportunamente, questi quattro paesi mostrano i quattro possibili modelli che costi, *markup* ed esportazioni possono seguire. I *markup* possono aumentare in risposta a un calo del CLUP, riflettendo un miglioramento della competitività internazionale (Germania); oppure possono diminuire insieme al CLUP, suggerendo che le imprese di un particolare paese lottano per mantenere le loro quote di mercato nonostante uno sviluppo favorevole del CLUP (Francia). Al contrario, i *markup* possono rimanere relativamente stabili nonostante l'aumento del CLUP, suggerendo che le imprese sono in grado di trasferire i costi sui prezzi senza

perdere la loro competitività (Spagna); o possono diminuire se le imprese non sono in grado di trasferire al consumatore i loro costi più elevati, perdendo competitività internazionale (Italia). Anche se certamente non conclusivo, questo esempio suggerisce che l'andamento dei *markup* relativi dovrebbe essere preso in considerazione nell'interpretazione della relazione tra competitività internazionale e andamento dei prezzi e dei costi.”⁷

Grafico 12: “Performance dell’export, ULS e *markup*, manifattura, delle quattro economie europee più grandi”;Fonte: “Patterns of convergence (divergence) in the euro area: profitability versus cost and price indicators” (M.Amici, E.Bobbio, R.Torrini) Banca D’Italia 2017



Nel prossimo capitolo analizzeremo su campioni sufficientemente grandi ciò che sta succedendo nel settore manifatturiero italiano, attraverso l’analisi dei bilanci delle singole imprese otterremo risultati aggregati volti a fotografare e analizzare ciò che è accaduto nel periodo 2011-2019.

⁷ “Patterns of convergence (divergence) in the euro area: profitability versus cost and price indicators” (M.Amici, E.Bobbio, R.Torrini) Banca D’Italia 2017

CAPITOLO 2

2.1 Settore Manifatturiero italiano 2011-2019

L'analisi del settore manifatturiero nel periodo 2011-2019 è formulata sulla base di un campione di n=260'368 imprese che operano in Italia. Il campione, scaricato attraverso la piattaforma AIDA (Analisi Informatizzata delle Aziende Italiane), è stato ottenuto con una serie di filtri e non è bilanciato. In primis sono stati presi in considerazione solo i bilanci non consolidati al fine di ottenere i dati economici confrontabili, limitatamente alle imprese del settore manifatturiero, selezionando i codici ATECO 2007 (10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25; 26; 27; 28 29; 30; 31; 32; 33).

Il lavoro sul campione è stato svolto per sezioni:

- Concentrazione del mercato
- Profitti
- *Labor share*
- Analisi tecnologica del campione (*High-Tech; Low-Tech*)

Ciascuna sezione analizza diversi aspetti affrontati dai modelli descritti nel primo capitolo verificando similitudini o differenze nelle tendenze macroeconomiche.

Le variabili utilizzate al fine di ottenere l'estrazione finale di dati sono una serie di voci di bilancio e sono espresse in migliaia di euro e in valore assoluto:

- Valore Aggiunto (2011-2019)
- Utile/Perdita di esercizio (2011-2019)
- Numero di dipendenti (2011-2019)
- Ricavi delle Vendite (2011-2019)
- Salari e Stipendi (2011-2019)
- Ricavi delle Vendite e Prestazioni (2011-2019)
- Margine Operativo Lordo (2011-2018)⁸
- Fatturato (2011-2018)⁹
- Ebitda (2011-2019)

Successivamente le variabili sono state aggregate ed elaborate al fine di ottenere risultati complessivi.

⁸ Differentemente dalle altri voci la fonte utilizzata è la banca dati dell'Istat

⁹ Differentemente dalle altri voci la fonte utilizzata è la banca dati dell'Istat

Infine, al campione iniziale è stato comparato un ulteriore campione sempre non bilanciato, il quale differisce dal primo in quanto privo al suo interno della società FCA. L'assenza di FCA nel secondo campione è motivata dalla volontà di eliminare le distorsioni provocate da quest'ultima, soprattutto nella sezione dei profitti.

2.2 Concentrazione del mercato

La misurazione della concentrazione del mercato è avvenuta attraverso alcune fasi. In primo luogo sono stati aggregati i ricavi delle vendite per ciascun anno, successivamente sono state calcolate le quote di mercato di ciascun impresa. Le quote di mercato sono indispensabili al fine di misurare l'indice di concentrazione Herfindahl-Hirschman, come riportato nella seguente formula:

$$HHI = \sum_{i=0}^n (q_i 100)^2 \quad (8)$$

dove q_i è la quota di mercato dell'agente i -esimo.

Calcoliamo l'indice utilizzando quote di mercato definite in modi alternativi: usando i ricavi delle vendite e prestazioni (HH (1)), i ricavi delle vendite (HH (2)), utilizzando come denominatore per il calcolo della quota di mercato il fatturato aggregato del settore manifatturiero di fonte Istat (HH (3)) e infine i ricavi delle vendite escludendo FCA (HH (4)). Otteniamo così diversi andamenti dell'indice che però riflettono tutti la stessa tendenza di lungo periodo, cioè di una importante riduzione della concentrazione del mercato al contrario di ciò che sta accadendo nell'economia statunitense.

Nella tabella successiva i valori dell'indice Herfindahl-Hirschman calcolati secondo i diversi criteri in precedenza elencati.

L'indice riportato nella quarta colonna HH (3) rispetto alla seconda e la terza colonna ha valori inferiori poiché è stato utilizzato, come denominatore per il calcolo delle quote di mercato, il fatturato (fonte Istat) che è maggiore rispetto al denominatore usato in precedenza, uguale alla somma delle vendite. Inoltre, il dato del 2019 non è disponibile in quanto l'Istat non fornisce la misurazione del fatturato del settore manifatturiero di quell'anno.

Anche la colonna HH (4) rispetto alla seconda e terza risulta inferiore poiché è stato escluso dal campione la società FCA che non impatta sul denominatore ma avendo una quota di mercato rilevante impatta direttamente sul calcolo dell'indice HH.

Tabella 2: “Indici di Herfindhal”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

Anno	HH (1)	HH (2)	HH (3)	HH (4)
2011	39,69	39,69	36,90	37,15
2012	49,18	49,18	43,63	47,50
2013	45,50	45,50	42,92	43,19
2014	38,40	38,40	37,46	34,93
2015	29,84	29,85	28,74	24,20
2016	26,62	26,62	25,36	18,62
2017	27,26	27,25	24,96	18,83
2018	26,76	26,79	24,44	19,75
2019	23,23	23,23	N.D.	17,70

L’andamento della concentrazione di mercato mostra un incremento in tutte le colonne della tabella 2 fino al 2012 e poi una forte riduzione fino al 2019. Tale andamento è positivamente correlato con la crisi del debito sovrano che ha travolto l’Europa e soprattutto l’Italia nel 2011. È interessante rilevare, come in un periodo di forte recessione economica avvenuta nel 2011-12, si sia registrato un aumento della concentrazione di mercato.

2.3 Profitti

I profitti sono stati misurati con una serie di valori di bilancio: utile/perdita di esercizio (U/P), margine operativo lordo (MOL) (fonte Istat), ebitda.

Nella estrazione di dati che costituiscono la tabella 3 è stato utilizzato il campione che comprende la FCA. Come possiamo notare dalla terza colonna (Δ (U/P)) sono presenti delle rilevanti distorsioni imputabili in parte alla presenza di FCA e in parte dal numero di dati non disponibili che in media, nel periodo 2011-2019, rappresentano il 46,80% del campione. La FCA è imputabile di questa distorsione per due principali motivi, in primo luogo ha una quota di mercato nel settore manifatturiero italiano abbastanza rilevante da poter influenzare le analisi sui dati aggregati del settore e in secondo luogo poiché essendo una multinazionale con sede all’estero potrebbe collocare utili o perdite di esercizio al fine di conseguire delle ottimizzazioni fiscali.

Tabella 3: “Sezione profitti”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

Anno	(U/P)	Δ (U/P)	MOL	Δ MOL	EBITDA	Δ EBITDA
2011	6.148.861,52	-	75.041.797,00	-	54.062.746,10	-
2012	6.866.281,37	11,67%	68.453.425,00	-8,78%	47.998.812,20	-11,22%
2013	7.524.238,80	9,58%	69.023.655,00	0,83%	49.443.496,53	3,01%
2014	19.776.572,00	162,84%	73.561.233,00	6,57%	55.422.837,99	12,09%
2015	19.824.303,65	0,24%	80.586.431,00	9,55%	62.167.536,68	12,17%
2016	28.287.770,33	42,69%	89.130.637,00	10,60%	68.891.837,21	10,82%
2017	32.299.937,24	14,18%	97.634.279,00	9,54%	78.654.329,04	14,17%
2018	35.390.473,35	9,57%	99.218.001,00	1,62%	77.519.718,95	-1,44%
2019	36.954.633,19	4,42%	N.D.	N.D.	79.431.274,51	2,47%

Infatti, nella creazione della tabella 4 basata sul campione priva della FCA otterremo dei dati più coerenti. Comparando le terze colonne della tabella 3 e 4 è possibile osservare come la gran parte della distorsione sia provocata dalla FCA, soprattutto nella variazione dal 2013 al 2014. Tuttavia, la distorsione non è imputabile solamente alla FCA ma a una pratica che è ampiamente diffusa per tutte quelle società multinazionali che possono allocare utili e perdite in diversi paesi al fine di ottenere un arbitraggio fiscale.

In conclusione, le voci di bilancio impiegate per misurare i profitti nel periodo 2011-2019 mostrano una recessione all’inizio del periodo imputabile alla crisi del debito sovrano iniziata nel 2010 che ha colpito l’Italia e molti stati europei, registrando successivamente una larga ripresa economica fino al 2019. Nel periodo successivo al 2013, considerando gli anni successivi alla grande recessione del 2006, in Italia, dove la quota di profitto era costantemente diminuita, la redditività è migliorata, tornando su livelli paragonabili a quelli della metà degli anni 2000.

Infine, è possibile immaginare che dal 2020 ci sarà un impatto notevole sul settore manifatturiero causato dal propagarsi della pandemia di Covid-19.

Tabella 4: “Sezione profitti senza FCA”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

Anno	(U/P)	Δ (U/P)	EBITDA	Δ EBITDA
2011	6.954.188,38	-	54.538.624,10	-
2012	8.233.912,66	18,40%	49.176.365,20	-9,83%
2013	9.232.515,95	12,13%	50.217.703,53	2,12%
2014	15.662.695,44	69,65%	56.479.224,99	12,47%
2015	21.428.578,69	36,81%	63.170.139,68	11,85%
2016	29.400.715,73	37,20%	69.422.874,21	9,90%
2017	32.969.400,58	12,14%	78.444.069,04	12,99%
2018	36.635.982,86	11,12%	77.710.545,95	-0,94%
2019	37.328.613,96	1,89%	79.408.537,51	2,19%

2.4 Labor Share

Questo paragrafo rappresenta il cuore della tesi in quanto è la dimostrazione empirica del fenomeno descritto e analizzato secondo diversi modelli nel primo capitolo: il declino della *labor share*.

La quota di lavoro è stata misurata per ciascun anno nel periodo 2011-2019 attraverso il rapporto tra valore aggiunto aggregato e salari aggregati:

$$Labor\ Share = \frac{Costo\ del\ lavoro_t}{Valore\ Aggiunto_t} = \frac{W_t L_t}{Y_t} \quad (9)$$

Dove $W_t L_t$ è il prodotto tra costo nominale del lavoro e numero di dipendenti, mentre Y_t è il valore aggiunto.

Oltre al valore aggiunto e ai salari è stato misurato il numero dei dipendenti. Dal 2011 al 2019 il valore aggiunto aggregato è cresciuto del 27%, l'ammontare dei salari del 21% e il numero dei dipendenti del 7%. Fin da subito si nota come ci sia una discrepanza nella crescita, che nel primo capitolo è stata definita scala senza massa. Infatti il grafico 14 e la tabella 5 mostrano gli andamenti della *labor share*. Il primo è stato

calcolato utilizzando il campione che contiene FCA, la tabella invece è stata calcolata senza tenere conto dei valori contabili di FCA. Entrambi evidenziano lo stesso andamento di lungo periodo.

In considerazione delle analisi fatte nei due paragrafi precedenti nel periodo 2011-2019, dall'estrazione dei dati si evincono una serie di andamenti di lungo termine: una riduzione della concentrazione del mercato; un aumento dei profitti; una riduzione della *labor share*.

Differentemente dal primo capitolo otteniamo diverse tendenze che però sono scaturiti da cause simili. Nel modello delle *Superstar Firms* tra le cause più annoverate del declino della quota del lavoro è presente l'aumento della concentrazione del mercato e la conseguente riallocazione che avviene tra le imprese sia dell'attività economica sia della forza lavoro. Questo fenomeno di aumento della concentrazione di mercato nel periodo 2011-2019 nel settore manifatturiero italiano non sembra avere luogo. Quindi le cause che provocano tale declino sono da additare ad altre aspetti, sempre presenti nei modelli descritti nel primo capitolo, ma che circostanziate allo studio empirico del settore manifatturiero italiano hanno una maggiore valenza rispetto all'aumento della concentrazione del mercato. Una componente rilevante affrontata nel primo capitolo è il progresso tecnologico e il grande sviluppo di quelle imprese ad alta intensità di capitale piuttosto che di lavoro. Da queste considerazioni nel prossimo paragrafo il campione verrà suddiviso in due macro-segmenti: *High-Tech e Low-Tech*.

Grafico 14: "Andamento *labor share* 2011-2019"; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

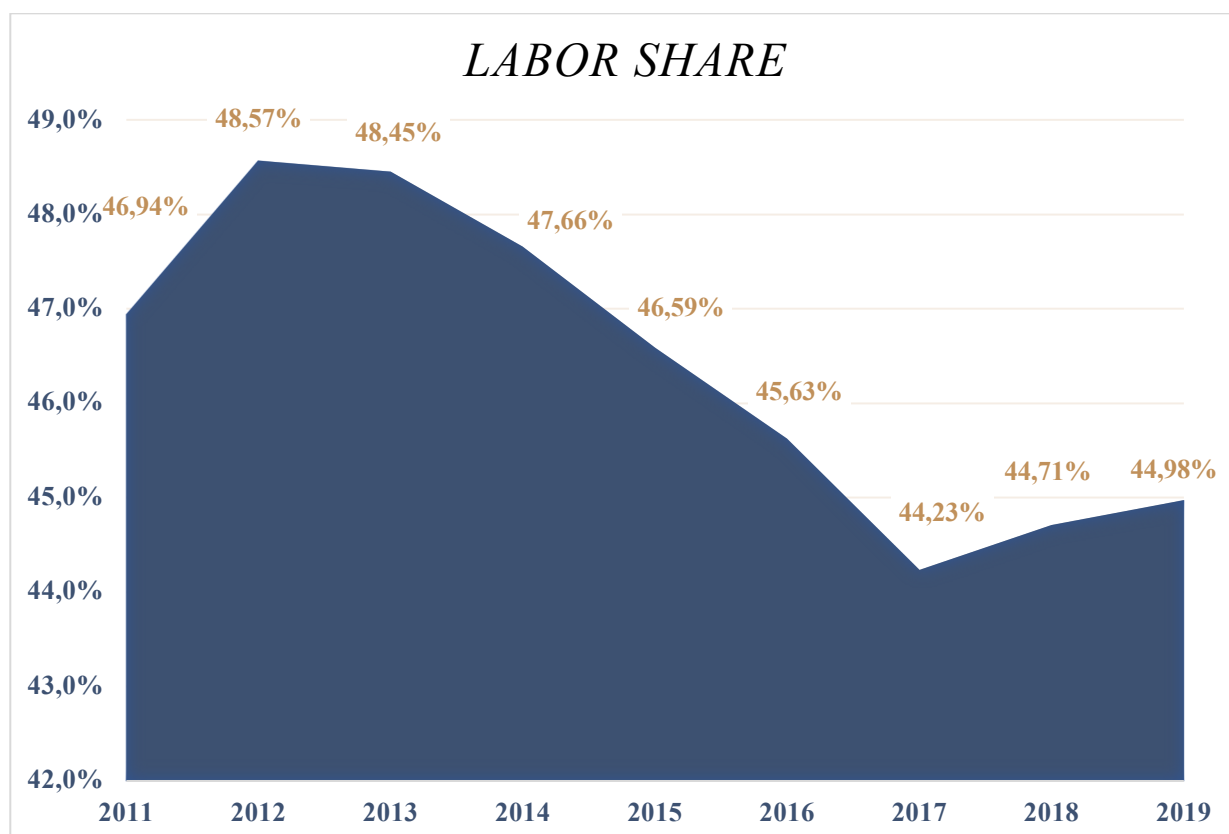


Tabella 5: “Sezione profitti senza FCA”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

Anno	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
LS	46,81%	48,25%	48,19%	47,31%	46,26%	45,24%	44,19%	44,64%	44,21%

2.5 Analisi Tecnologica del Campione

L’analisi tecnologica consiste nel lavorare i dati con il medesimo modus operandi utilizzato fino ad ora, tuttavia scorporando il campione secondo un criterio tecnologico. Esiste una classificazione delle società sulla base dell’utilizzo di tecnologie più o meno avanzate. Grazie al codice ATECO 2007 è possibile risalire a quattro divisioni (*high-technology*; *medium-high-technology*; *medium-low-technology*; *low-technology*) suddivisi in base all’intensità tecnologica (vedere figura 13). Il livello di intensità tecnologica viene calcolato essenzialmente sulla base delle spese in R&S (in termini % su valore aggiunto e su produzione), cioè tutte quelle spese sostenute per l’introduzione di innovazioni di prodotto o processo. Osservando l’andamento dei ricavi delle vendite delle quattro divisioni, nel periodo 2011-2019, otteniamo che solo la sezione dedicata alla *medium-low-technology* registra una decrescita (-1,79%) differentemente dalla *high-technology* (+10,03%), *medium-high-technology* (+14,79%) e *low-technology* (+12,97%).

Tabella 6: “L’industria manifatturiera: i singoli settori”; Fonte: <http://www.istat.it/it/s trumenti/definizioni-e- classificazioni/ateco-2007>

Intensità tecnologica	Divis. Ateco	Descrizione attività
High-technology	21	fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici
	26	fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, appar. di misurazione e di orologi
Medium-high-technology	20	fabbricazione di prodotti chimici
	27	fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche
	28	fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca
	29	fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi
	30	fabbricazione di altri mezzi di trasporto
Medium-low-technology	19	fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio
	22	fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche
	23	fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi
	24	metallurgia
	25	fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)
	33	riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature
Low-technology	10	industrie alimentari
	11	industria delle bevande
	12	industria del tabacco
	13	industrie tessili
	14	confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia
	15	fabbricazione di articoli in pelle e simili
	16	industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio
	17	fabbricazione di carta e di prodotti di carta
	18	stampa e riproduzione di supporti registrati
	31	fabbricazione di mobili
32	altre industrie manifatturiere	

Nell'analisi svolta le società che rientrano nelle *medium-high-tech* sono state aggregate nel *high-tech* mentre le imprese facente parti del *medium-low-tech* sono state aggregate nel *low-tech*.

Dalla tabella 7 si evince come ci sia una crescita più sostenuta di quelle società ad alta intensità tecnologica. Nel periodo in considerazione dalla tabella 7 si potrebbe giungere alla conclusione che solo il comparto *high-tech* stia crescendo a discapito del *low-tech*, tuttavia entrambi crescono ma a un ritmo diverso, provocando una contrazione della quota ma non dei profitti del segmento del *low-tech*.

Tabella 7: “Andamento dell'intensità tecnologica del settore manifatturiero (2011-2019)” ; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

Anno	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
High-Tech	35,24%	35,20%	35,71%	36,31%	38,27%	38,88%	38,83%	38,45%	37,51%
Low-Tech	64,76%	64,80%	64,29%	63,69%	61,73%	61,12%	61,17%	61,55%	62,49%

Nei prossimi due sotto paragrafi si analizzeranno la concentrazione del mercato, i profitti e la quota di lavoro della componente *high-tech* e *low-tech* del settore manifatturiero.

2.5.1 *High-tech, Low-Tech* e l'impatto delle delocalizzazioni

La tabella 8 mostra un'analisi relativa alla concentrazione del mercato basata sulle sole imprese del settore manifatturiero ad alta intensità tecnologica. Le variabili sono riconducibili a due diversi campioni utilizzati, il primo (1) che comprende FCA, il secondo (2) privo di FCA.

I risultati ottenuti dell'indice di Herfindahl (tabella 8) si discostano da quelli ottenuti dal medesimo nelle analisi dell'intero settore manifatturiero.

Differentemente da quanto si è rilevato a livello aggregato, l'indice HH è crescente, evidenziando un aumento della concentrazione del mercato del comparto manifatturiero *high-tech*.

Come si spiega la discrepanza degli indici di Herfindahl della tabella 8 e della tabella 2?

La quota di mercato dell'*high-tech* nel settore manifatturiero italiano ancora non è sufficientemente grande da influenzare in maniera rilevante i risultati aggregati e, analizzando il comparto a bassa intensità tecnologica, vedremo come ci sia una forte dispersione delle quote di mercato in antitesi a quello che sta succedendo nel *high-tech*.

Questo risultato è congruo con il modello delle *Superstar Firms* che ipotizza tra le cause del declino della quota del lavoro l'aumento della concentrazione del mercato.

Il modello, infatti, come descritto nel paragrafo 1.3.3 prevede la relazione tra progresso tecnologico e una maggiore concentrazione del mercato. La relazione sembra direttamente proporzionale in quanto le forze tecnologiche guidano verso una maggiore concentrazione del mercato poiché riallocano la produzione presso le imprese più produttive e che avendo una più bassa quota del lavoro, di conseguenza, hanno un effetto negativo sulla *labor share*.

Tabella 8: “Concentrazione di mercato del comparto high-tech”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

Anno	Vendite (1)	Δ Vendite (1)	HH (1)	Vendite (2)	Δ Vendite (2)	HH (2)
2011	312.923.156	-	49,68	295.119.975,12	-	14,98
2012	300.398.538	-4,00%	46,90	284.589.972,85	-3,57%	21,40
2013	302.593.171	0,73%	50,48	285.597.350,24	0,35%	21,25
2014	311.109.539	2,81%	57,71	291.901.474,17	2,21%	22,26
2015	332.318.776	6,82%	67,24	309.510.360,56	6,03%	23,21
2016	337.461.532	1,55%	79,39	311.273.257,73	0,57%	22,52
2017	358.656.535	6,28%	85,14	330.081.128,40	6,04%	25,57
2018	366.343.403	2,14%	75,80	339.145.318,96	2,75%	24,13
2019	360.818.384	-1,51%	65,95	336.448.272,97	-0,80%	23,38

Inoltre, l'osservazione è avvenuta anche per i profitti e la *labor share*, i quali registrano una maggiore variazione dal 2011 al 2019 rispetto alle osservazioni del campione aggregato. I profitti crescono del 56% mentre la quota di lavoro registra un decremento del 2,38%.

In conclusione se limitiamo l'analisi al segmento *high-tech* del settore manifatturiero, le ipotesi formulate nel modello delle *Superstar Firms* sono maggiormente confermate, poiché la composizione del mercato statunitense, differentemente del mercato italiano, è largamente dominata da imprese ad alta intensità tecnologica.

Il comparto a bassa intensità tecnologica nelle tre sezioni di analisi (concentrazione del mercato; profitti; *labor share*) segue l'andamento misurato per l'intero settore manifatturiero. Quindi una crescita dei profitti e delle vendite e una riduzione della concentrazione del mercato e della quota del lavoro (tabella 9).

La riduzione della *labor share* in questo caso può essere imputabile a un fatto puramente matematico, in quanto nel 2011-2012 l'Italia, vivendo la crisi del debito sovrano, era in una fase di forte recessione. Tutto ciò ha impattato negativamente sia sul monte salari sia sul valore aggiunto (fattori con il quale si calcola la *labor share*), tuttavia il valore aggiunto risente maggiormente dei momenti di mercato, quindi, registra oscillazioni più forti rispetto il monte salari. Infatti la deviazione standard rispetto la media del valore aggiunto varia dell'11% mentre rispetto la media del monte salari dell'8%.

Tabella 9: “Concentrazione di mercato del comparto low-tech”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

Anno	Vendite	Δ Vendite	HH	EBITDA	Δ EBITDA	LS
2011	575.058.491,67	-	79,9349463	33.930.145,18	-	46,69%
2012	553.079.370,44	-3,82%	103,285488	28.538.368,83	-15,89%	48,70%
2013	544.733.526,53	-1,51%	94,51571928	28.290.832,83	-0,87%	48,79%
2014	545.649.560,28	0,17%	75,92180923	32.112.367,25	13,51%	48,06%
2015	535.998.761,25	-1,77%	52,48033868	35.743.072,30	11,31%	47,17%
2016	530.467.445,23	-1,03%	39,13776416	40.160.979,68	12,36%	46,25%
2017	564.923.428,05	6,50%	38,53338788	45.834.683,85	14,13%	44,66%
2018	586.397.505,22	3,80%	41,13977785	45.178.599,43	-1,43%	45,07%
2019	601.096.185,58	2,51%	35,72315597	47.196.499,33	4,47%	45,02%

Le delocalizzazioni svolgono un ruolo non marginale in quanto nel periodo 2015-2017 circa 700 imprese, pari al 3,3% delle grandi e medie imprese industriali e dei servizi, hanno trasferito le proprie attività o funzioni aziendali all'estero precedentemente svolte in Italia. Tuttavia la percentuale di imprese che delocalizzano è nettamente inferiore rispetto al precedente periodo di indagine (2001-2006) durante il quale era pari al 13,4%. Il settore più colpito dall'internazionalizzazione risulta il manifatturiero (4,2%). In particolare le imprese che delocalizzano di più sono contraddistinte da due peculiarità: le imprese a medio-alta tecnologia (8,5% e 6,6%), le imprese di grandi dimensioni (5,6%) e le imprese appartenenti a gruppi (4,6%).¹⁰

¹⁰ Fonte Istat: https://www.istat.it/it/files/2019/06/REPORT-TRASFERIMENTO-PRODUZIONE-ALLESTERO_2019.pdf

I fattori che più incidono sulla scelta di trasferire all'estero attività o funzioni aziendali sono la riduzione del costo del lavoro (fattore considerato “abbastanza importante” o “molto importante” dal 62,2% delle imprese), la riduzione di altri costi d'impresa (48,8%) e la necessità di concentrare in Italia le attività strategiche di “core business” (40,2%). La riduzione dei costi incide in modo significativo nelle scelte delle imprese industriali per il trasferimento all'estero. In particolare le industrie manifatturiere ad alta tecnologia ritengono fondamentale la riduzione del costo del lavoro (81,4%) e la riduzione degli altri costi d'impresa (67,7%).¹¹

¹¹ Fonte Istat: https://www.istat.it/it/files/2019/06/REPORT-TRASFERIMENTO-PRODUZIONE-ALLESTERO_2019.pdf

CAPITOLO 3

3.1 Confronto Eurostat-AIDA

In questo paragrafo si procederà ad un confronto tra i dati estratti da AIDA e quelli estratti da Eurostat del settore manifatturiero italiano, al fine di verificare se ci sono eventuali incongruenze negli andamenti di lungo periodo e verificare altresì la percentuale di robustezza dei dati estratti e analizzati nel secondo capitolo.

Il confronto sarà possibile solo per il periodo 2011-2018 in quanto i dati Eurostat relativi al 2019 non sono ancora disponibili.

Tabella 10: “AIDA VS EUROSTAT”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA e EUROSTAT

	Anno	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
VA	AIDA	177.990.496	167.420.314	172.129.692	179.615.529	190.008.317	198.734.240	215.713.415	220.468.528
	EUROSTAT	208.093.500	199.296.500	198.678.900	204.053.700	212.949.500	224.994.700	241.413.900	246.941.300
	Robustezza	86%	84%	87%	88%	89%	88%	89%	89%
Salari	AIDA	83.553.747	81.313.626	83.397.214	85.602.289	88.521.589	90.675.444	95.417.674	98.571.847
	EUROSTAT	94.176.300	92.945.300	92.212.500	92.548.500	94.527.500	97.489.700	103.154.500	105.223.300
	Robustezza	89%	87%	90%	92%	94%	93%	92%	94%
LS	AIDA	46,94%	48,57%	48,45%	47,66%	46,59%	45,63%	44,23%	44,71%
	EUROSTAT	45,26%	46,64%	46,41%	45,35%	44,39%	43,33%	42,73%	42,61%

Per ciascun anno vengono confrontati i dati aggregati delle due diverse fonti per tre sezioni diverse: valore aggiunto (VA), monte salari e *labor share* (LS).

La robustezza indica la percentuale di affidabilità dei dati estratti da AIDA e analizzati nel secondo capitolo rispetto i dati Eurostat. La robustezza media calcolata per il valore aggiunto è pari al 88%, mentre per quanto riguarda i salari è uguale al 91%.

Per quanto riguarda la quota di lavoro calcolata sulla base del valore aggiunto e dei salari scaricati da Eurostat otteniamo numeri leggermente inferiori in ciascun anno rispetto ai valori ottenuti nel secondo capitolo. Ciò non desta allarme nel momento in cui la differenza è sottile e l'andamento nel periodo 2011 - 2018 è pressoché identico. Tuttavia la differenza di quota del lavoro è imputabile a una minore accuratezza del valore aggiunto aggregato (denominatore nella formula 9) ottenuto attraverso AIDA rispetto ai salari.

Inoltre le due *labor share* calcolate hanno una correlazione positiva pari a 0,9844 e le rispettive rette di regressione sono quasi uguali (formula 10).

$$LS (EUROSTAT): y = -0,0056x + 11,7$$

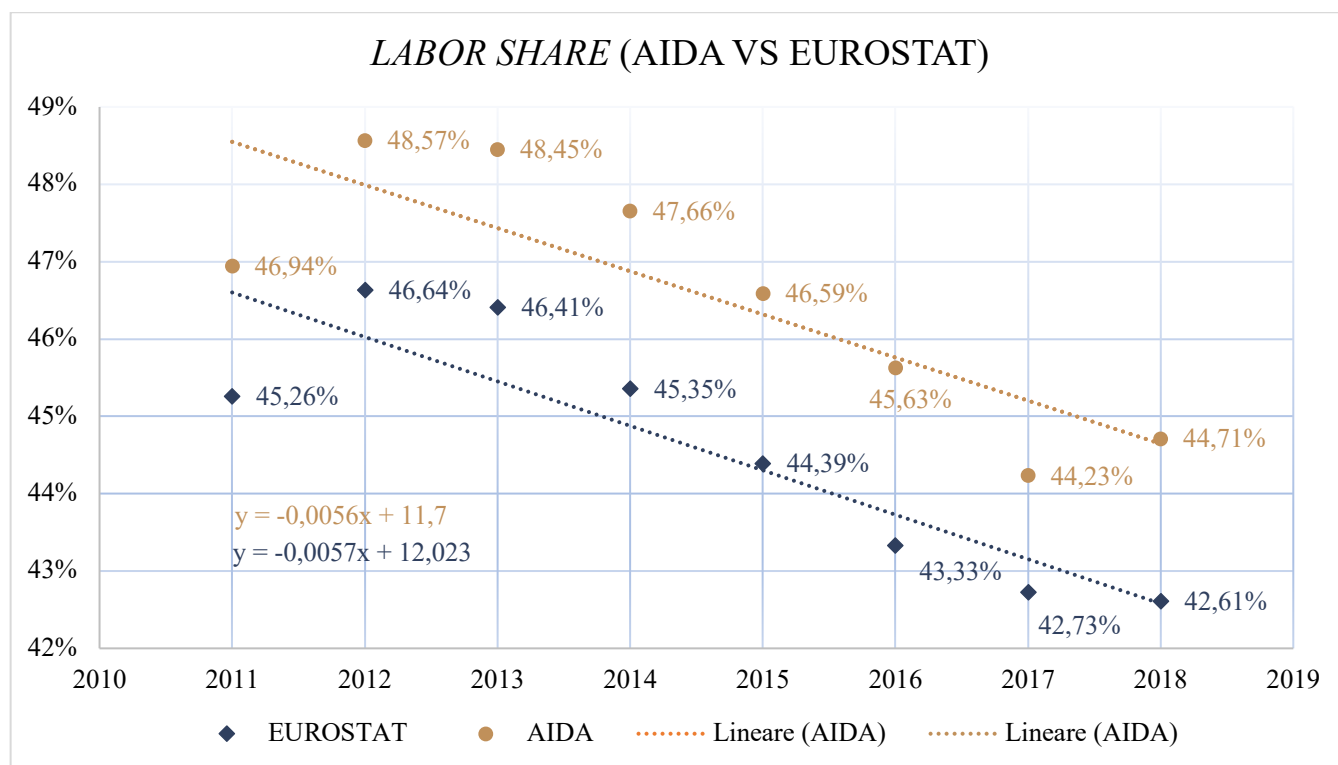
$$LS (AIDA): y = -0,0057x + 12,023 \quad (10)$$

Le due rette di regressione (formula 10) sono illustrate nel grafico 15, il quale mostra chiaramente il declino della *labor share* nel periodo analizzato.

Sotto l'aspetto dei profitti Eurostat fornisce il *Gross Operating Surplus* (GOS) che equivale al Margine Operativo Lordo (MOL). I dati corrispondono perfettamente in quanto Eurostat attinge dall'Istat.

In conclusione, si può affermare che i dati sulla quale sono state basate le analisi nel secondo capitolo (AIDA) sono sufficientemente accurate in quanto dal confronto dei valori si possono trarre le medesime conclusioni.

Grafico 15: "AIDA VS EUROSTAT"; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA e EUROSTAT



3.2 Confronto con Germania, Francia e Spagna

In questo paragrafo confronteremo il settore manifatturiero italiano con i rispettivi settori di Francia, Spagna e Germania, analizzando differenze e similitudini del fenomeno nei paesi più importanti dell'Euro Area sotto

diversi aspetti: profitti, salari pro capite, *labor share* e produttività. L'analisi differentemente dal secondo capitolo si basa su dati già aggregati scaricati da Eurostat.

Le variabili scaricate da Eurostat sono:

- Valore Aggiunto
- Salari
- *Gross Operating Surplus* (equivalente del Margine Operativo Lordo)
- Numero di dipendenti
- *Apparent Labour Productivity*
- *Gross value added per employee*

Il periodo di riferimento è 2010-2018 differente rispetto al periodo preso in analisi nel secondo capitolo in quanto i dati del 2019 non sono disponibili.

3.2.1 Profitti, salari pro capite e *labor share*

I profitti vengono misurati attraverso il *gross operating surplus* (GOS), equivalente del margine operativo lordo (MOL), poiché è un indicatore di redditività che evidenzia il reddito di un'azienda basato solo sulla gestione operativa, quindi senza considerare gli interessi (gestione finanziaria), le imposte (gestione fiscale), il deprezzamento di beni e gli ammortamenti. Questo indicatore, quindi, permette di avere un'idea chiara di quello che sono i profitti poiché le aziende, soprattutto le multinazionali, utilizzano le altre gestioni per ottenere delle ottimizzazioni che possono essere di vario tipo (ad esempio fiscali) e possono provocare delle distorsioni nelle analisi a livello aggregato nel momento in cui si osserva solo utile/perdita di esercizio.

Nella tabella 11 vediamo l'andamento dei profitti espresso in milioni di euro dei maggiori quattro paesi dell'Euro-Area che variano pressoché simultaneamente. Una nota interessante è il volume di questi ultimi, in quanto l'Italia è il secondo paese manifatturiero più grande a livello europeo. Ciò va tenuto in considerazione delle successive analisi sulla *labor share* e soprattutto in considerazioni delle analisi sul salario pro capite di ciascun paese.

Il settore manifatturiero italiano mostra una tendenza dei profitti pressoché identica a quella degli altri maggiori stati europei, tuttavia, nonostante risulta essere il secondo paese nella manifattura europea dal punto di vista dei profitti, ha una quota del lavoro inferiore a Spagna e Francia, i quali hanno volumi di profitto notevolmente minori rispetto all'Italia.

Alla radice di questa osservazione ci possono essere una serie di ragioni.

In primo luogo, quanto al numero dei dipendenti, l'Italia è l'unico paese dei quattro che ha registrato una riduzione del -6% rispetto al 2010 e del -9% rispetto al 2009.

Tabella 11: "MOL EUROAREA"; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma EUROSTAT

ANNO	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
GERMANIA	133.521	150.994	129.675	127.208	143.003	143.738	172.683	178.055	183.813
Δ GER	85%	13%	-14%	-2%	12%	1%	20%	3%	3%
SPAGNA	37.759	37.073	32.432	32.033	36.961	39.766	41.093	43.629	47.616
Δ SPA	21%	-2%	-13%	-1%	15%	8%	3%	6%	9%
FRANCIA	46.651	46.320	42.111	40.699	46.156	53.067	59.049	64.871	60.742
Δ FRA	39%	-1%	-9%	-3%	13%	15%	11%	10%	-6%
ITALIA	75.440	75.041	68.453	69.023	73.561	80.586	89.130	97.634	99.218
Δ ITA	46%	-1%	-9%	1%	7%	10%	11%	10%	2%

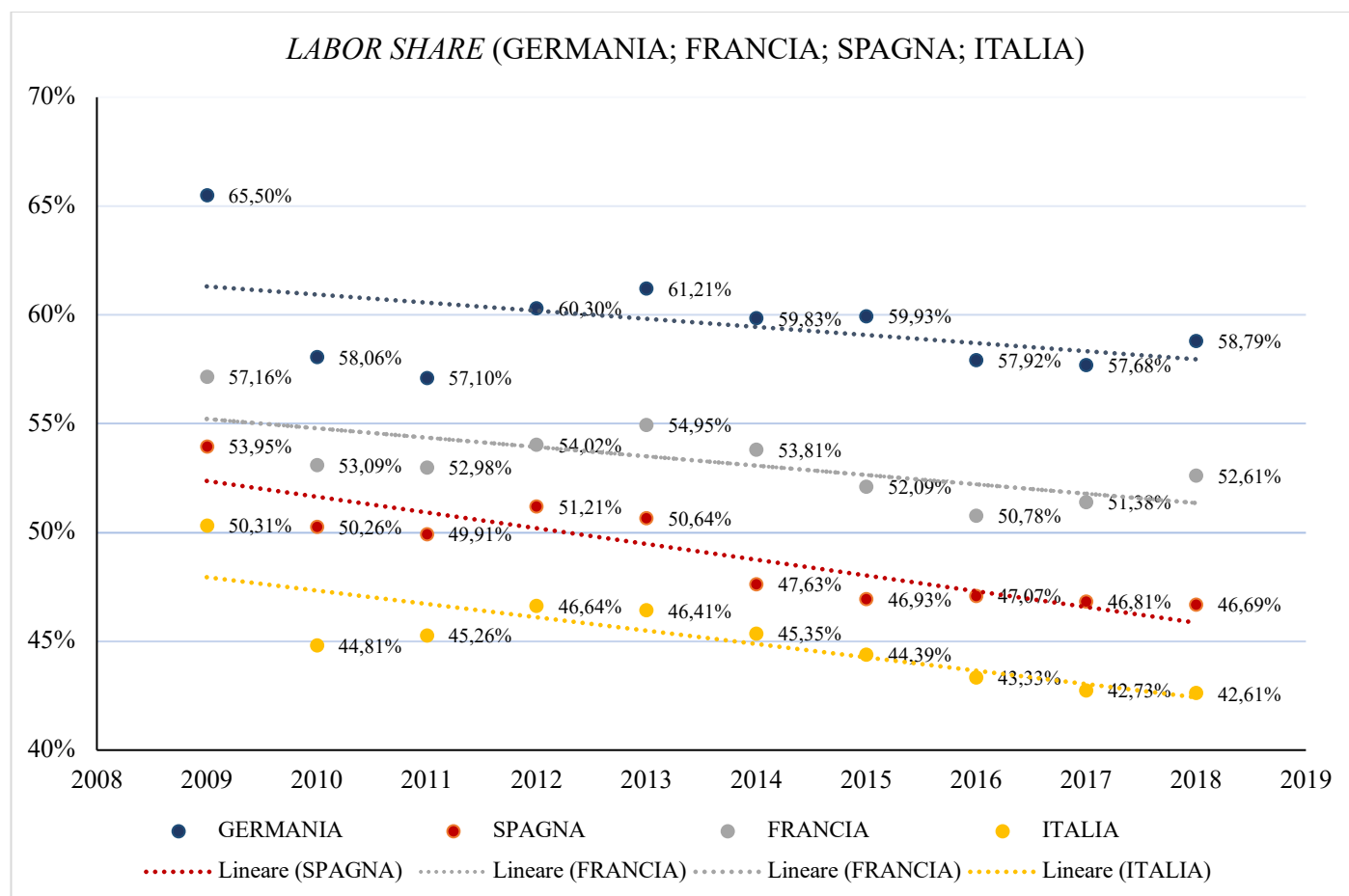
Il livello dei salari pro capite italiano nel settore manifatturiero registra tassi di crescita incoraggianti (+28% dal 2009), superiore a Francia (+23%), Spagna (+8%) e Germania (+26%). Nonostante questa nota positiva resta il livello di salario pro capite più basso, in quanto si è riusciti a raggiungere quasi i livelli di salario pro capite della Spagna.

Tuttavia la quota del lavoro italiana del 2018 (42,61%) resta inferiore a quella della Spagna (46,69%). Ciò è plausibile poiché la Spagna non ha registrato un aumento dei salari pro capite ma neanche una forte riduzione del numero dei dipendenti. Ed ancora, il valore aggiunto (denominatore nel rapporto di calcolo della *labor share*) italiano è cresciuto del 37% (dal 2010 al 2018) rispetto al 20% della Spagna, provocando una contrazione della quota di lavoro rispetto alla creazione di ricchezza.

Germania	$y = -0,0037x + 8,0848$	$R^2 = 0,2121$	
Italia	$y = -0,0061x + 12,806$	$R^2 = 0,6645$	(11)
Francia	$y = -0,0043x + 9,1734$	$R^2 = 0,4983$	
Spagna	$y = -0,0072x + 15,068$	$R^2 = 0,7959$	

Dalle rette di regressione di ciascun paese si evince una maggiore forza del declino della *labor share* in Italia e Spagna che riportano delle pendenze superiori rispetto a Francia e soprattutto Germania.

Grafico 16: “*Labor Share* a confronto”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma EUROSTAT



La Germania riesce a contrastare questo fenomeno per due principali motivazioni; in primo luogo registra dal 2010 un aumento dei dipendenti del 17% contro lo 0,27% della Spagna, lo 0,47% della Francia e il -6% dell'Italia, registrando, altresì, per quanto riguarda il salario pro capite il secondo miglior aumento (+26%) dopo l'Italia. Grazie a queste due componenti riesce a ridurre notevolmente lo *spread* tra la variazione dei salari reali e la variazione della produttività, guidato dal progresso tecnologico. Proprio l'aumento dello *spread* fra i salari reali e l'aumento della produttività assorbe nel medio-lungo periodo la quota di lavoro.

Oltre alle rette di regressione nella formula (11) sono presenti per ciascun paese i rispettivi coefficienti di determinazione (R^2). Il coefficiente di determinazione, in statistica, è una proporzione tra la variabilità dei dati e la correttezza del modello statistico utilizzato e assume un valore $0 < R^2 < 1$. Se il coefficiente assume un valore prossimo all'1 significa che i regressori predicono bene il valore della variabile dipendente in campione, mentre se è pari a 0 significa che non lo fanno.

Analizzando i differenti valori di ciascun paese, per Spagna e Italia otteniamo valori più vicini all'1 sintomo di una maggiore predicibilità della variabile dipendente, viceversa per Francia e soprattutto Germania più difficilmente collocabili in un modello di declino di medio-lungo termine della *labor share*.

3.2.2 Produttività

La produttività dei fattori (capitale e lavoro) aumenta in maniera esponenziale a causa del progresso tecnologico. Nel breve periodo l'innovazione tecnologica genera disoccupazione poiché espelle dal processo produttivo le mansioni obsolete e le imprese riducono la domanda di lavoro. Il progresso tecnologico non fa altro che spostare la funzione di produzione verso l'alto rendendo così possibile la medesima quantità di output, tuttavia, impiegando una minore quantità di forza lavoro.

Le variabili scaricate da Eurostat utilizzate per misurare la produttività sono: *apparent labour productivity* (APL) e *gross value added per employee* (GVAE).

L'*apparent labour productivity* e il *gross value added per employee* sono misurati calcolando il valore aggiunto per ciascun dipendente, si divide quindi il valore aggiunto aggregato per il numero di impiegati, si ottiene perciò il "valore aggiunto pro capite". La differenza fra queste due forme di misurazione è il denominatore in quanto il numero di dipendenti utilizzato è diverso, infatti per il calcolo della *apparent labour productivity* viene inglobato nel numero dei dipendenti anche quelle persone che sono proprietarie di un'impresa, perciò il *gross value added per employee* risulterà leggermente maggiore dell'*apparent labour productivity*.

La tabella 12 mostra l'andamento dei due diversi indicatori (GVAE e APL) per ciascun paese nel periodo 2010 – 2018. La produttività sembrerebbe crescere in Francia, Germania e Italia in maniera sostenuta mentre la Spagna una crescita più moderata.

Tuttavia, considerando il metodo di calcolo, l'aumento della produttività in Italia differentemente da Francia e Germania è la diretta conseguenza di un aumento sostenuto del valore aggiunto (numeratore) e una riduzione del numero dei dipendenti (denominatore). In questo caso, l'aumento di produttività può essere imputabile a un aumento di numero di ore lavorate per ciascun dipendente che però non trova riscontro nei dati scaricati, perché, nel settore manifatturiero italiano nel periodo 2010-2018, la riduzione del numero di dipendenti (-3%) coincide con una riduzione del monte ore pro capite (-3%).

Situazione proporzionalmente analoga anche per la Germania in quanto la crescita del numero di dipendenti (+17%) e del monte ore pro capite (+16%) sono parallele.

Per quanto riguarda la Spagna i dati sulle ore lavorate per dipendente giustificano un basso aumento della produttività in quanto ad un lieve aumento del numero di dipendenti (+1%) corrisponde una riduzione di ore lavorate pro capite (-2%).

Infine, per quanto riguarda la Francia, Eurostat non fornisce i dati pro capite di ore lavorate.

Tabella 12: “Produttività a confronto”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma EUROSTAT

Anno	Indicatore	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Germania	GVAE	67,5	70,4	68,9	69,5	73,3	75,3	79,2	81,5	81,9
	APL	65,8	68,7	67,2	67,9	71,5	73,6	77,4	79,9	80,0
Spagna	GVAE	55,5	56,9	56,1	57,2	60,5	61,2	60,2	61,2	63,2
	APL	52,7	53,9	53,0	53,6	56,6	57,6	56,8	57,8	59,8
Francia	GVAE	64,3	65,7	65,9	66,4	69,2	73,9	76,0	79,5	79,5
	APL	62,5	63,8	63,9	64,2	66,7	71,7	73,6	77,4	77,4
Italia	GVAE	60,2	61,9	60,3	62,0	64,8	68,2	70,9	74,0	74,6
	APL	51,4	52,9	51,8	53,2	55,8	58,8	61,4	64,5	65,3

3.3 Analisi tecnologica

In questo paragrafo analizzeremo la composizione tecnologica del settore manifatturiero italiano usando diversamente dal secondo capitolo i dati eurostat, inoltre i dati saranno confrontati con i soli dati della Germania in quanto le serie storiche di Francia e Spagna non sono interamente disponibili e difficilmente ricostruibili.

3.3.1 Confronto risultati AIDA e Eurostat (composizione tecnologica)

La composizione tecnologica presenta differenti metodi di classificazione e calcolo. Nel secondo capitolo le quote di mercato dell’*High-Tech* e *Low-Tech* sono state classificate sulla base del codice ATECO e calcolate sulla base delle vendite di ciascuna impresa, mentre l’estrazione dati tramite Eurostat si basa sul codice NACE Rev.2 e il calcolo delle rispettive quote di mercato è stato ottenuto sia con il margine operativo lordo e sia con il valore della produzione.

In questo paragrafo quindi analizziamo solo il settore manifatturiero italiano al fine di rilevare eccessive discrepanze dalle diverse fonti di dati.

La tabella 13 fotografa l'andamento delle quote di mercato dell'*High-Tech* e *Low-Tech* dal 2010 al 2018 confrontando i diversi metodi di calcolo in precedenza descritti.

Si evince subito come gli andamenti della prima e terza fonte di calcolo siano molto simili, in quanto utilizzano pressoché due variabili uguali (vendite; valore della produzione).

Del tutto diverso è il risultato ottenuto attraverso le quote di mercato calcolate sul profitto; infatti l'andamento di lungo periodo di aumento della quota di mercato dell'*High-Tech* sembra quasi svanire, anche se la quota di questo ultimo è maggiore rispetto le altre due fonti di calcolo.

La spiegazione può risiedere nel fatto che le imprese ad alta intensità tecnologica a parità di vendite, avendo un costo marginale più basso da sostenere, causato da una maggiore produttività, riescono a ottenere profitti maggiori.

Tabella 13: “AIDA VS EUROSTAT”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA e EUROSTAT

<i>Anno</i>		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
AIDA	HT	-	35,24%	35,20%	35,71%	36,31%	38,27%	38,88%	38,83%	38,45%
	LT	-	64,76%	64,80%	64,29%	63,69%	61,73%	61,12%	61,17%	61,55%
(VENDITE)	HT	-	35,24%	35,20%	35,71%	36,31%	38,27%	38,88%	38,83%	38,45%
	LT	-	64,76%	64,80%	64,29%	63,69%	61,73%	61,12%	61,17%	61,55%
EUROSTAT	HT	40,34%	38,75%	39,73%	40,60%	39,66%	40,07%	39,85%	41,45%	40,71%
	LT	59,66%	61,25%	60,27%	59,40%	60,34%	59,93%	60,15%	58,55%	59,29%
(MOL)	HT	40,34%	38,75%	39,73%	40,60%	39,66%	40,07%	39,85%	41,45%	40,71%
	LT	59,66%	61,25%	60,27%	59,40%	60,34%	59,93%	60,15%	58,55%	59,29%
EUROSTAT	HT	35,85%	35,76%	35,95%	36,39%	37,21%	37,83%	38,33%	39,03%	38,78%
	LT	64,15%	64,24%	64,05%	63,61%	62,79%	62,17%	61,67%	60,97%	61,22%
(PV)	HT	35,85%	35,76%	35,95%	36,39%	37,21%	37,83%	38,33%	39,03%	38,78%
	LT	64,15%	64,24%	64,05%	63,61%	62,79%	62,17%	61,67%	60,97%	61,22%

3.3.2 Confronto *tech* con la Germania

Germania e Italia, le due maggiori forze economiche nel settore manifatturiero in Europa, sono caratterizzate da una diversa composizione di mercato dal punto di vista tecnologico.

Nell'analisi *tech* ho calcolato le quote di mercato con due diversi variabili: *production value* (PV) e margine operativo lordo (MOL). Nella tabella 14 sono riportate le rispettive quote di mercato divise per paese (Italia e Germania), per intensità tecnologica (HT e LT) e infine per metodo di calcolo (PV e MOL).

Analizzando la tabella 14, la Germania, a differenza dell'Italia, detiene una maggiore componente *high-tech*, dominante nel mercato tedesco.

Il risultato interessante che si ottiene, quando calcoliamo le quote di mercato con il MOL, è la convergenza dei profitti verso il comparto ad alta intensità tecnologica, in quanto le quote di mercato *high-tech* sono maggiori per entrambi gli stati.

Tale esito mette in evidenza la maggiore profittabilità delle imprese ad alta intensità tecnologica che sostanzialmente sono più produttive e hanno una minore componente di costi fissi legate al costo del lavoro.

Quindi, a parità di valore della produzione di un'impresa *high-tech* e un'impresa *low-tech*, l'impresa *high-tech* ricaverà profitti maggiori.

Tabella 14: “Analisi tecnologica: quote di mercato”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma EUROSTAT

Anno		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
HT	Germania	53,42%	53,54%	53,63%	53,83%	54,95%	56,70%	57,12%	56,95%	56,82%
(PV)	Italia	35,85%	35,76%	35,95%	36,39%	37,21%	37,83%	38,33%	39,03%	38,78%
LT	Germania	46,58%	46,46%	46,37%	46,17%	45,05%	43,30%	42,88%	43,05%	43,18%
(PV)	Italia	64,15%	64,24%	64,05%	63,61%	62,79%	62,17%	61,67%	60,97%	61,22%
HT	Germania	58,14%	60,54%	58,82%	58,14%	61,77%	60,86%	62,12%	61,85%	61,10%
(MOL)	Italia	40,34%	38,75%	39,73%	40,60%	39,66%	40,07%	39,85%	41,45%	40,71%
LT	Germania	41,86%	38,23%	41,18%	41,86%	38,23%	39,14%	37,88%	38,15%	38,90%
(MOL)	Italia	59,66%	61,25%	60,27%	59,40%	60,34%	59,93%	60,15%	58,55%	59,29%

La tabella 15 mostra l'andamento della *labor share* per Germania e Italia suddiviso per intensità tecnologica. Dall'andamento si evince come la caduta di quota del lavoro sia più forte in Germania per il comparto *high-tech* maggiormente sviluppato; pertanto la Germania, anche in virtù delle analisi svolte in precedenza, riesce a contrastare meglio tale fenomeno poiché ha una crescita più sostenuta dei salari rispetto a Italia, Francia e Spagna.

L'Italia invece osserva una caduta proporzionale della *labor share* in entrambi i comparti. Tale risultato può essere giustificato dal fatto che il comparto ad alta intensità tecnologica ancora non è riuscito a raggiungere quelle quote di mercato tali da causare una forte riduzione della *labor share*, come sta avvenendo negli Stati Uniti e in misura ridotta in Germania.

Tabella 15: “*Labor share per comparto tecnologico*”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma EUROSTAT

<i>Anno</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	
<i>HT</i>	Germania	58,25%	56,71%	60,59%	61,80%	59,53%	59,91%	57,58%	57,51%	54,60%
	Italia	44,09%	45,48%	46,51%	46,21%	45,73%	44,49%	43,40%	42,51%	42,56%
<i>LT</i>	Germania	57,80%	57,43%	59,88%	60,35%	60,30%	59,96%	58,44%	57,95%	56,02%
	Italia	45,28%	45,18%	46,72%	46,55%	45,10%	44,32%	43,28%	42,89%	42,65%

CONCLUSIONI

Il declino strutturale che ha interessato la quota del lavoro negli ultimi decenni è ormai un fatto ben delineato nei suoi tratti essenziali, tanto da essere ampiamente riconosciuto.

Il rapido progresso tecnologico, la globalizzazione del commercio e del capitale, le istituzioni del mercato del prodotto e del lavoro, la concentrazione del mercato, l'*offshoring* sono stati indicati come fattori chiave che incidono su detto declino.

Con il presente elaborato, si è proposto uno studio del declino della *labor share* nel settore manifatturiero italiano con la ricerca di un riscontro delle conclusioni esposte nel modello delle *Superstar Firms* in un contesto geografico opposto a quello americano.

Dal punto di vista della composizione tecnologica del mercato europeo, il modello delle *Superstar Firms* potrebbe trovare difficile applicazione. Pur tuttavia, durante le analisi del settore manifatturiero italiano, in seguito confrontato con il settore manifatturiero tedesco, francese e spagnolo, si sono riscontrate delle differenze e delle analogie.

Le differenze sono strutturali, perché legate alla composizione del mercato e al contesto economico nel quale un'impresa italiana e americana si trova ad operare.

In particolare, in Italia come anche in Europa, il mercato è molto meno concentrato. Questo fattore rappresenta per tutte le startup una barriera all'entrata, con elevati costi di avviamento, dovendo poi sopportare una competizione molto "*toughness*" a sua volta causata da un basso *cut-off*.

Si aggiunga che il modello delle *Superstar Firms*, proprio in virtù del nome, si riferisce a quel gruppo di imprese ad alta intensità tecnologica che ci richiamano alla Silicon Valley, le quali sfruttano il loro vantaggio competitivo nell'essere maggiormente produttive, così da acquisire velocemente grosse quote di mercato e causando, anche attraverso la riallocazione, il declino della *labor share*. Tale fenomeno, in Europa e soprattutto in Italia, non è avvenuto e non sta avvenendo con la stessa velocità e vigore, come avvenuto negli Stati Uniti, dove la presenza delle multinazionali *big-tech* è predominante.

Mentre la composizione tecnologica del settore manifatturiero tedesco e italiana è divisa quasi equamente tra le imprese ad alta e bassa intensità tecnologica.

Attraverso, poi, un'analisi più specifica si riscontrano una serie di similitudini che ci riportano alle conclusioni esposte nel modello delle *Superstar Firms*.

Quanto al comparto ad alta intensità tecnologica del settore manifatturiero italiano, si riscontra un aumento della concentrazione e un elevato aumento dei profitti senza registrare un aumento della quota del lavoro proporzionale, bensì un declino.

In ogni caso, il fenomeno è ancora ad uno stadio non sufficientemente maturo, perché i medesimi risultati non sono ancora visibili a livello aggregato.

La Germania, rispetto al nostro Paese, sembra essere ad uno stadio leggermente più avanzato in quanto la quota del high-tech tedesco si presenta leggermente prevalente. Infatti in Germania il declino della *labor share* è guidato dal comparto *high-tech*.

In conclusione, la concausa predominante in conseguenza della quale non si riesce a contrastare il declino della quota del lavoro in Europa, è costituita dallo spread tra la crescita della produttività e crescita dei salari, fatta eccezione per la Germania che registra, infatti, un declino più lento e meno sostenuto rispetto a Francia, Spagna e Italia, in quanto a una crescita della produttività fa fronte una quasi proporzionale crescita dei dipendenti e dei salari pro capite.

RINGRAZIAMENTI

Mi sembra scontato e banale ringraziare colore grazie al quale ho trascorso questo piccolo tratto di viaggio, tuttavia è giusto riconoscerne i meriti e la pazienza con il quale mi hanno supportato e sopportato.

Mia madre Elena, mio padre Francesco, mio fratello Mario e mia nonna Paola oltre che fonte di ispirazione, motivazione ed esempio sono le fondamenta solide senza il quale ogni mattone che faticosamente ho posto su di esse non sarebbe in piedi.

A Sara, che con pazienza e coraggio mi è stata vicino sempre e che sa smussare i lati del mio carattere a volte molto spigoloso, ti sarò per sempre grato.

A Fabiola, Carlo, Federico e al team di Valori Asset Management con il quale ho condiviso sei mesi bellissimi dove oltre che a dei colleghi ho trovato degli amici, a cui sarò per sempre grato per gli insegnamenti dei quali farò per sempre tesoro.

Alla professoressa Lotti che mi ha concesso la possibilità di mettermi alla prova e per la sua infinita disponibilità nel seguirmi in maniera diligente e seria.

BIBLIOGRAFIA

Fondo Monetario Internazionale. *The Rise of Corporate Market Power and its Macroeconomic Effects*. Aprile 2019.

Autor, David. Dorn, David. Katz, Lawrence. Patterson, Christina. Van Reenen, John. *The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms*. Quarterly Journal of Economics, Forthcoming. Ottobre 2019.

Bellocchi, Alessandro. Marin, Giovanni. Travaglini, Giuseppe. *The Great fall of Labor Share: Micro Determinants for EU Countries over 2011-2019*. University of Urbino. Maggio 2021.

De Loecker, Jan. Eeckhout, Jan. Unger, Jan. *The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications*. The Quarterly Journal of Economics. 2020.

Amici, Monica. Bobbio, Emanuel. Torrini, Roberto. *Patterns of convergence (divergence) in the euro area: profitability versus cost and price indicators*. Banca D'Italia. Dicembre 2017.

Torrini, Roberto. *Labour, profit and housing rent shares in Italian GDP: long-run trends and recent patterns*. Banca D'Italia. Marzo 2016.

Elsby, Michael. Hobijn, Bart. Sahin, Aysegul. *The Decline of the U.S. Labor Share*. Federal Reserve Bank of San Francisco. Settembre 2013.

Karabarbounis, Loukas. Brent, Neiman. *The Global Decline of the Labor Share*. Quarterly Journal of Economics. 2013.

SITOGRAFIA

Istat: <https://www.istat.it/>

AIDA: <https://aida.bvdinfo.com/version-2021727/home.serv?product=AidaNeo>

Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat>

Ameco: https://dashboard.tech.ec.europa.eu/qs_digit_dashboard_mt/public/sense/app/667e9fba-eea7-4d17-abf0-ef20f6994336/sheet/f38b3b42-402c-44a8-9264-9d422233add2/state/analysis/

Sintesi dell'elaborato:

Il declino della Labor Share

Nella manifattura italiana

Candidato: Eugenio Savona

Dipartimento: Impresa e Management

Cattedra: Dinamiche Industriali

Relatrice: Francesca Lotti

Correlatrice: Valentina Meliciani

Anno Accademico 2020/2021

Struttura della Tesi

La tesi nasce dall'intento di studiare, analizzare e descrivere un fenomeno macroeconomico di cui poco si parla, ma che coinvolge tutti i paesi avanzati e, in particolare, tutta quella parte di popolazione in età da lavoro: il declino della *labor share*.

Si è scelto di studiare tale gigantesco problema - al quale i *policy maker* internazionali cercano di far fronte - con riferimento agli Stati Uniti e sui modelli già esistenti, per poi analizzarlo attraverso una serie di estrazioni di dati da diverse fonti, circostanziandolo poi al settore manifatturiero italiano nel periodo 2011-2019.

Sin da subito, l'elaborato non ha avuto una struttura ben delineata, ma che si è costruita con la lettura dei diversi *papers* sul tema, la scrittura e le diverse estrazioni di dati, sulla base dei quali sono state condotte delle analisi quantitative al fine appunto di ricostruire il fenomeno in Italia e anche nei diversi stati europei.

La tesi è strutturata in tre capitoli.

Il primo capitolo ha lo scopo di racchiudere la *literature review* sul tema, selezionando i modelli più avanzati. In primo luogo, sono descritte le diverse correnti di pensiero, per soffermarmi su un modello risalente al 2019 del *Quarterly Journal of Economics*: "*The Fall of Labor Share and the Rise of Superstar Firms*". Il modello delle *Superstar Firms* studia il fenomeno di tutte quelle imprese ad alta intensità tecnologica che, essendo maggiormente produttive (prima causa di perdita di quota del lavoro), acquisiscono grandi quote di mercato con il passare del tempo (seconda causa di perdita di quota del lavoro).

Il modello presentato è utile al fine di comprendere alcune tendenze che possano spiegare l'andamento decrescente della *labor share* a livello aggregato.

1. La concentrazione del mercato è aumentata in quasi tutti i settori.
2. I settori nei quali si riscontra una maggiore concentrazione del mercato, subiscono una maggiore perdita di quota del lavoro.
3. Il declino della *labor share* è da imputare principalmente all'effetto di riallocazione tra *incumbents*.
4. L'effetto di riallocazione tra *incumbents* è tanto più forte quanto è più forte il fenomeno di concentrazione del mercato.
5. I markup aggregati sono aumentati ma non quelli a livello di impresa.
6. I settori dove si riscontra un fenomeno di concentrazione maggiore sono anche i settori più produttivi.
7. Questa serie di ipotesi non si limitano a descrivere un fenomeno solamente americano ma anche globale (paesi OCSE).
8. I settori nei quali si osserva una maggiore concentrazione del mercato sono caratterizzati da un progresso tecnologico più veloce.

In conclusione, il modello spiega le cause analitiche della caduta della quota del lavoro, ma non le cause per il quale il fenomeno di una crescente concentrazione del mercato avvenga. Tale problematica viene affrontata nei paragrafi successivi del primo capitolo.

Le implicazioni macroeconomiche di un aumento della concentrazione del mercato attingendo spunti dal *paper* del Quarterly Journal of Economics: “*The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications*”. In questa sezione, ho descritto come analizzare l’aumento della concentrazione del mercato attraverso lo strumento del markup.

Il primo capitolo si conclude con una sintetica contestualizzazione al problema della caduta della labor share in Europa.

Con il secondo capitolo si cambia metodo di elaborazione, passando dal descrittivo all’analitico. Grazie alla piattaforma AIDA, viene estratto un campione di imprese del settore manifatturiero italiano nel periodo 2011-2019. Sulla base delle variabili scaricate delle singole imprese sono calcolati valori aggregati.

Il settore manifatturiero italiano è analizzato secondo diverse sezioni: concentrazione del mercato, labor share, ruolo dei profitti e infine analisi tecnologica del campione.

Tutto il lavoro svolto nel secondo capitolo viene contestualizzato in riferimento ai modelli descritti nel primo, con la finalità di riscontrare similitudini e differenze nella perdita di quota del lavoro in Italia e negli Stati Uniti.

Il terzo capitolo si divide in due parti: la prima, dove vengono confrontati i dati aggregati scaricati da AIDA con i dati Eurostat al fine di trovare eventuali incongruenze e verificare la validità di questi ultimi; la seconda, dove utilizzando solo i dati Eurostat, anche per il settore manifatturiero italiano, si procede con un confronto con Germania, Francia e Spagna.

La comparazione tra i dati AIDA e quelli Eurostat è stata effettuata su diverse variabili: valore aggiunto, monte salari e di conseguenza *labor share* e infine sulle rispettive quote di mercato del *high-tech* e del *low-tech*.

Il confronto con Germania, Francia e Spagna viene affrontato secondo diversi punti di vista: profitti, *labor share* e salari pro capite. Questi ultimi vengono introdotti in quanto, nel *paper* “*The Great Fall of Labor Share: Micro Determinants for EU Countries over 2011-2019*”, si parla di spread tra la crescita di produttività e di quella dei salari pro capite come possibile causa di perdita di quota del lavoro.

Il terzo capitolo si chiude con un confronto sotto il punto di vista dell’analisi tecnologica tra Germania e Italia, escludendo la Francia e la Spagna a causa della mancanza di dati a disposizione.

Conclusioni

Il declino strutturale che ha interessato la quota del lavoro negli ultimi decenni è ormai un fatto ben delineato nei suoi tratti essenziali, tanto da essere ampiamente riconosciuto.

Il rapido progresso tecnologico, la globalizzazione del commercio e del capitale, le istituzioni del mercato del prodotto e del lavoro, la concentrazione del mercato, l'*offshoring* sono stati indicati come fattori chiave che incidono su detto declino.

Con il presente elaborato, si è proposto uno studio del declino della *labor share* nel settore manifatturiero italiano con la ricerca di un riscontro delle conclusioni esposte nel modello delle *Superstar Firms* in un contesto geografico opposto a quello americano.

Dal punto di vista della composizione tecnologica del mercato europeo, il modello delle *Superstar Firms* potrebbe trovare difficile applicazione. Pur tuttavia, durante le analisi del settore manifatturiero italiano, in seguito confrontato con il settore manifatturiero tedesco, francese e spagnolo, si sono riscontrate delle differenze e delle analogie.

Le differenze sono strutturali, perché legate alla composizione del mercato e al contesto economico nel quale un'impresa italiana e americana si trova ad operare.

In particolare, in Italia come anche in Europa, il mercato è molto meno concentrato. Questo fattore rappresenta per tutte le startup una barriera all'entrata, con elevati costi di avviamento, dovendo poi sopportare una competizione molto "*toughness*" a sua volta causata da un basso *cut-off*.

Si aggiunga che il modello delle *Superstar Firms*, proprio in virtù del nome, si riferisce a quel gruppo di imprese ad alta intensità tecnologica che ci richiamano alla Silicon Valley, le quali sfruttano il loro vantaggio competitivo nell'essere maggiormente produttive, così da acquisire velocemente grosse quote di mercato e causando, anche attraverso la riallocazione, il declino della *labor share*. Tale fenomeno, in Europa e soprattutto in Italia, non è avvenuto e non sta avvenendo con la stessa velocità e vigore, come avvenuto negli Stati Uniti, dove la presenza delle multinazionali *big-tech* è predominante.

Mentre la composizione tecnologica del settore manifatturiero tedesco e italiana è divisa quasi equamente tra le imprese ad alta e bassa intensità tecnologica.

Attraverso, poi, un'analisi più specifica si riscontrano una serie di similitudini che ci riportano alle conclusioni esposte nel modello delle *Superstar Firms*.

Quanto al comparto ad alta intensità tecnologica del settore manifatturiero italiano, si riscontra un aumento della concentrazione e un elevato aumento dei profitti senza registrare un aumento della quota del lavoro proporzionale, bensì un declino.

In ogni caso, il fenomeno è ancora ad uno stadio non sufficientemente maturo, perché i medesimi risultati non sono ancora visibili a livello aggregato.

La Germania, rispetto al nostro Paese, sembra essere ad uno stadio leggermente più avanzato in quanto la quota del high-tech tedesco si presenta leggermente prevalente. Infatti in Germania il declino della *labor share* è guidato dal comparto *high-tech*.

In conclusione, la concausa predominante in conseguenza della quale non si riesce a contrastare il declino della quota del lavoro in Europa, è costituita dallo spread tra la crescita della produttività e crescita dei salari, fatta eccezione per la Germania che registra, infatti, un declino più lento e meno sostenuto rispetto a Francia, Spagna e Italia, in quanto a una crescita della produttività fa fronte una quasi proporzionale crescita dei dipendenti e dei salari pro capite.

Grafici e Tabelle¹²

Tabella 3: “Sezione profitti”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

Anno	(U/P)	Δ (U/P)	MOL	Δ MOL	EBITDA	Δ EBITDA
2011	6.148.861,52	-	75.041.797,00	-	54.062.746,10	-
2012	6.866.281,37	11,67%	68.453.425,00	-8,78%	47.998.812,20	-11,22%
2013	7.524.238,80	9,58%	69.023.655,00	0,83%	49.443.496,53	3,01%
2014	19.776.572,00	162,84%	73.561.233,00	6,57%	55.422.837,99	12,09%
2015	19.824.303,65	0,24%	80.586.431,00	9,55%	62.167.536,68	12,17%
2016	28.287.770,33	42,69%	89.130.637,00	10,60%	68.891.837,21	10,82%
2017	32.299.937,24	14,18%	97.634.279,00	9,54%	78.654.329,04	14,17%
2018	35.390.473,35	9,57%	99.218.001,00	1,62%	77.519.718,95	-1,44%
2019	36.954.633,19	4,42%	N.D.	N.D.	79.431.274,51	2,47%

Tabella 4: “Sezione profitti senza FCA”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

Anno	(U/P)	Δ (U/P)	EBITDA	Δ EBITDA
2011	6.954.188,38	-	54.538.624,10	-
2012	8.233.912,66	18,40%	49.176.365,20	-9,83%
2013	9.232.515,95	12,13%	50.217.703,53	2,12%
2014	15.662.695,44	69,65%	56.479.224,99	12,47%
2015	21.428.578,69	36,81%	63.170.139,68	11,85%
2016	29.400.715,73	37,20%	69.422.874,21	9,90%
2017	32.969.400,58	12,14%	78.444.069,04	12,99%
2018	36.635.982,86	11,12%	77.710.545,95	-0,94%
2019	37.328.613,96	1,89%	79.408.537,51	2,19%

Le tabelle 3 e 4 hanno raffigurano la sezione dei profitti dell'estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA. Il primo campione comprende la società FCA il secondo campione ne è privo. Lo scopo di questa esclusione dal campione è mostrare la distorsione nei profitti aggregati causata da FCA.

¹² I grafici e le tabelle in questa sezione derivano interamente dalle estrazioni di dati e la loro rielaborazione. I dati sono stati scaricati da due piattaforme: AIDA e EUROSTAT

Grafico 14: “Andamento *labor share* 2011-2019”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

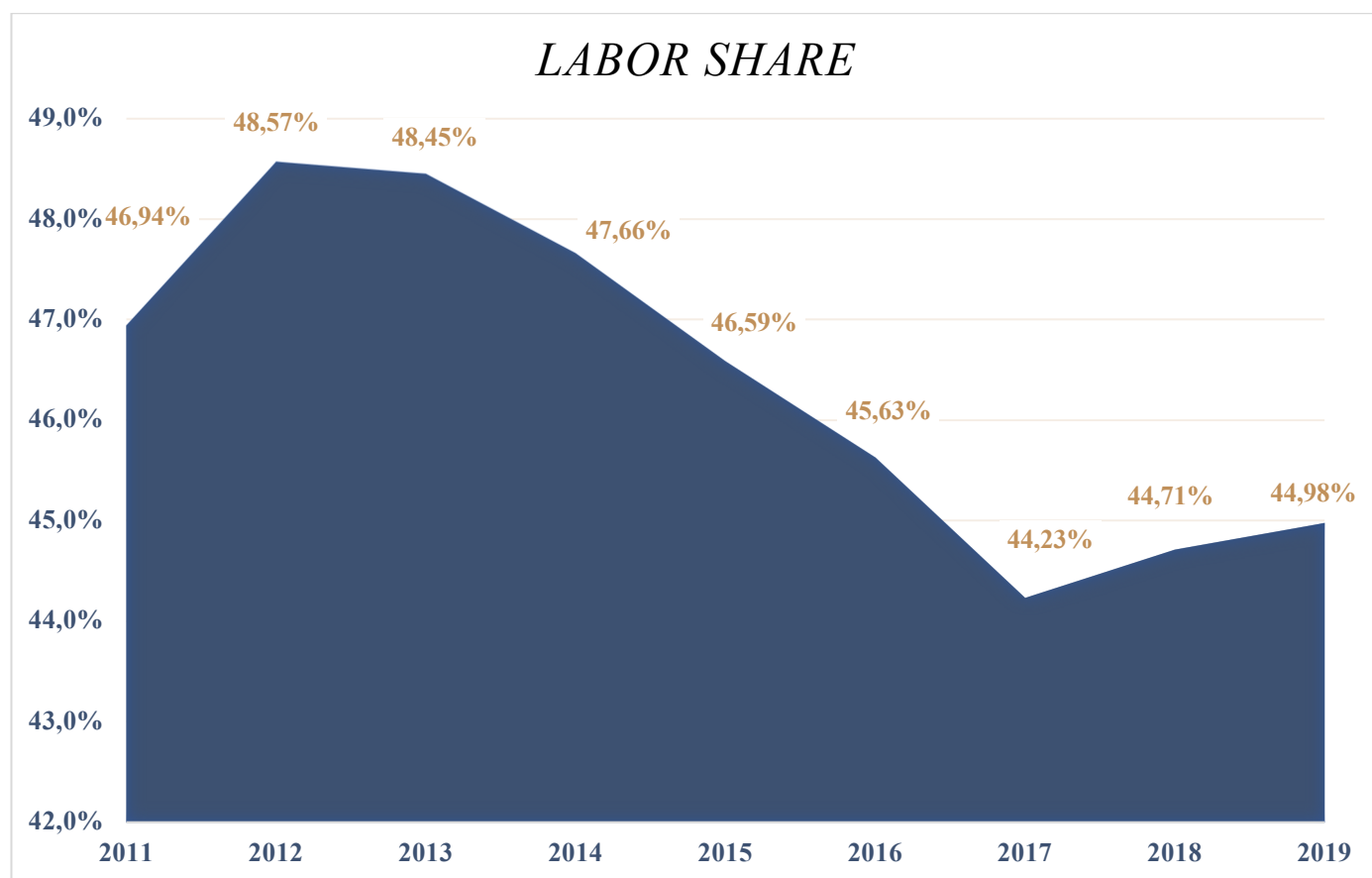


Tabella 5: “Sezione profitti senza FCA”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

Anno	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
LS	46,81%	48,25%	48,19%	47,31%	46,26%	45,24%	44,19%	44,64%	44,21%

Il grafico 14 e la tabella 15 mostrano l’andamento della Labor Share basata su due differenti campioni; per il grafico 14 è compreso nel campione la società FCA viceversa per la tabella 5 il campione è privo di FCA.

Tabella 7: “Andamento dell’intensità tecnologica del settore manifatturiero (2011-2019)”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

Anno	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
High-Tech	35,24%	35,20%	35,71%	36,31%	38,27%	38,88%	38,83%	38,45%	37,51%
Low-Tech	64,76%	64,80%	64,29%	63,69%	61,73%	61,12%	61,17%	61,55%	62,49%

La tabella 7 mostra l’andamento delle quote di mercato del *high-tech* e *low-tech* nel settore manifatturiero italiano; dalla tabella si evince come il comparto ad alta intensità tecnologica si a meno prevalente ma in fase di crescita.

Tabella 8: “Concentrazione di mercato del comparto high-tech”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

Anno	Vendite (1)	Δ Vendite (1)	HH (1)	Vendite (2)	Δ Vendite (2)	HH (2)
2011	312.923.156	-	49,68	295.119.975,12	-	14,98
2012	300.398.538	-4,00%	46,90	284.589.972,85	-3,57%	21,40
2013	302.593.171	0,73%	50,48	285.597.350,24	0,35%	21,25
2014	311.109.539	2,81%	57,71	291.901.474,17	2,21%	22,26
2015	332.318.776	6,82%	67,24	309.510.360,56	6,03%	23,21
2016	337.461.532	1,55%	79,39	311.273.257,73	0,57%	22,52
2017	358.656.535	6,28%	85,14	330.081.128,40	6,04%	25,57
2018	366.343.403	2,14%	75,80	339.145.318,96	2,75%	24,13
2019	360.818.384	-1,51%	65,95	336.448.272,97	-0,80%	23,38

Tabella 9: “Concentrazione di mercato del comparto low-tech”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA

Anno	Vendite	Δ Vendite	HH	EBITDA	Δ EBITDA	LS
2011	575.058.491,67	-	79,9349463	33.930.145,18	-	46,69%
2012	553.079.370,44	-3,82%	103,285488	28.538.368,83	-15,89%	48,70%
2013	544.733.526,53	-1,51%	94,51571928	28.290.832,83	-0,87%	48,79%
2014	545.649.560,28	0,17%	75,92180923	32.112.367,25	13,51%	48,06%
2015	535.998.761,25	-1,77%	52,48033868	35.743.072,30	11,31%	47,17%
2016	530.467.445,23	-1,03%	39,13776416	40.160.979,68	12,36%	46,25%
2017	564.923.428,05	6,50%	38,53338788	45.834.683,85	14,13%	44,66%
2018	586.397.505,22	3,80%	41,13977785	45.178.599,43	-1,43%	45,07%
2019	601.096.185,58	2,51%	35,72315597	47.196.499,33	4,47%	45,02%

Le tabelle 8 e 9 analizzano mediante le stesse variabili ciò che sta accadendo nella sezione ad alta intensità tecnologica e a bassa intensità tecnologica.

Nello specifico si rileva una differenza nell'andamento della concentrazione del mercato, crescente nel high-tech e decrescente nel low-tech.

Tabella 10: “AIDA VS EUROSTAT”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA e EUROSTAT

Anno	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
VA	AIDA	177.990.496	167.420.314	172.129.692	179.615.529	190.008.317	198.734.240	215.713.415	220.468.528
	EUROSTAT	208.093.500	199.296.500	198.678.900	204.053.700	212.949.500	224.994.700	241.413.900	246.941.300
	Robustezza	86%	84%	87%	88%	89%	88%	89%	89%
Salari	AIDA	83.553.747	81.313.626	83.397.214	85.602.289	88.521.589	90.675.444	95.417.674	98.571.847
	EUROSTAT	94.176.300	92.945.300	92.212.500	92.548.500	94.527.500	97.489.700	103.154.500	105.223.300
	Robustezza	89%	87%	90%	92%	94%	93%	92%	94%
LS	AIDA	46,94%	48,57%	48,45%	47,66%	46,59%	45,63%	44,23%	44,71%
	EUROSTAT	45,26%	46,64%	46,41%	45,35%	44,39%	43,33%	42,73%	42,61%

La tabella 10 mostra un confronto tra i dati scaricati e successivamente aggregati dalla piattaforma AIDA versus i dati aggregati direttamente scaricati dalla piattaforma Eurostat. Non si riscontrano distorsioni.

Il grafico 5 riporta i dati della Labor Share presenti anche nella tabella 10. La finalità del grafico è quella di constatare la differenza nei valori ma non nell'andamento di lungo periodo.

Grafico 15: “AIDA VS EUROSTAT”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma AIDA e EUROSTAT

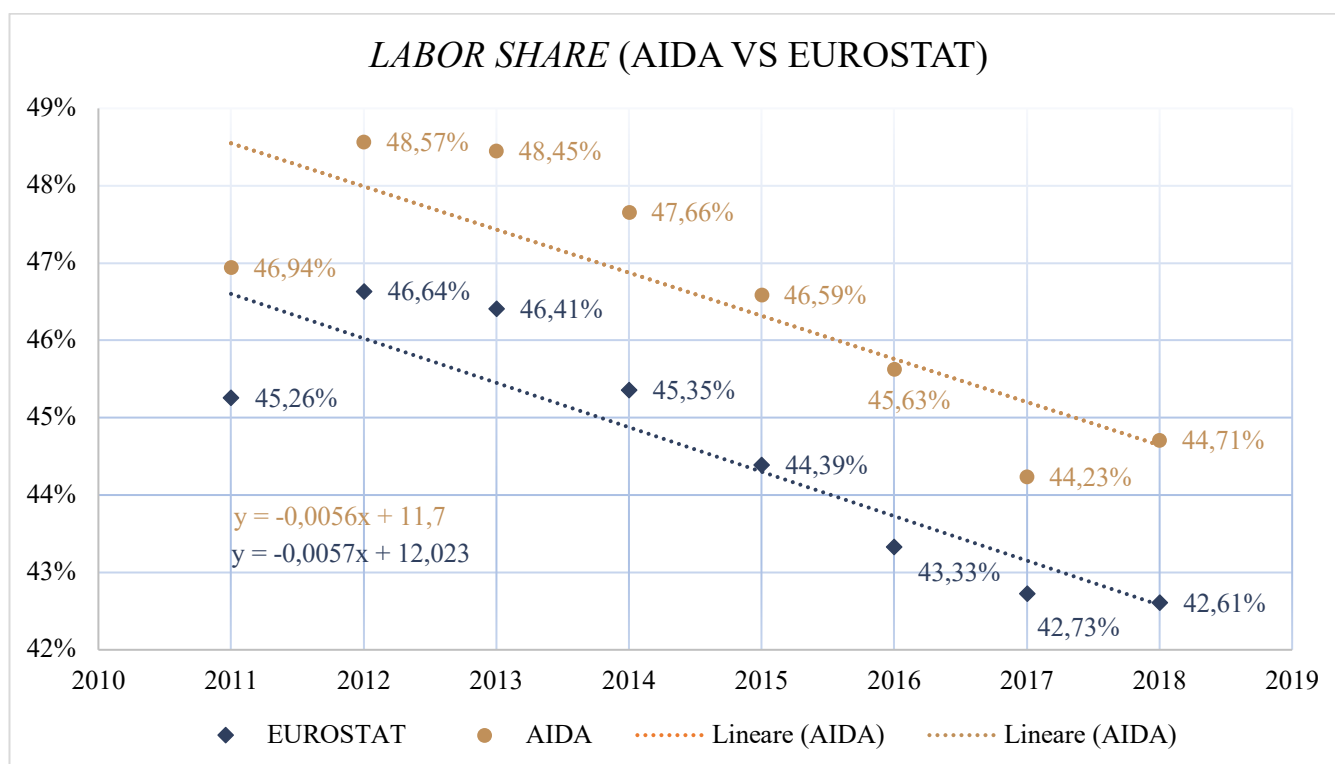


Tabella 11: “MOL EUROAREA”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma EUROSTAT

ANNO	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
GERMANIA	133.521	150.994	129.675	127.208	143.003	143.738	172.683	178.055	183.813
Δ GER	85%	13%	-14%	-2%	12%	1%	20%	3%	3%
SPAGNA	37.759	37.073	32.432	32.033	36.961	39.766	41.093	43.629	47.616
Δ SPA	21%	-2%	-13%	-1%	15%	8%	3%	6%	9%
FRANCIA	46.651	46.320	42.111	40.699	46.156	53.067	59.049	64.871	60.742
Δ FRA	39%	-1%	-9%	-3%	13%	15%	11%	10%	-6%
ITALIA	75.440	75.041	68.453	69.023	73.561	80.586	89.130	97.634	99.218
Δ ITA	46%	-1%	-9%	1%	7%	10%	11%	10%	2%

La tabella 11 riporta il volume dei profitti misurati attraverso il Margine Operativo Lordo per Germania, Italia, Francia e Spagna.

Il grafico 16 mostra le differenze della labor share degli stati in precedenza elencati, e le differenze negli andamenti nel periodo.

Grafico 16: “Labor Share a confronto”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma EUROSTAT

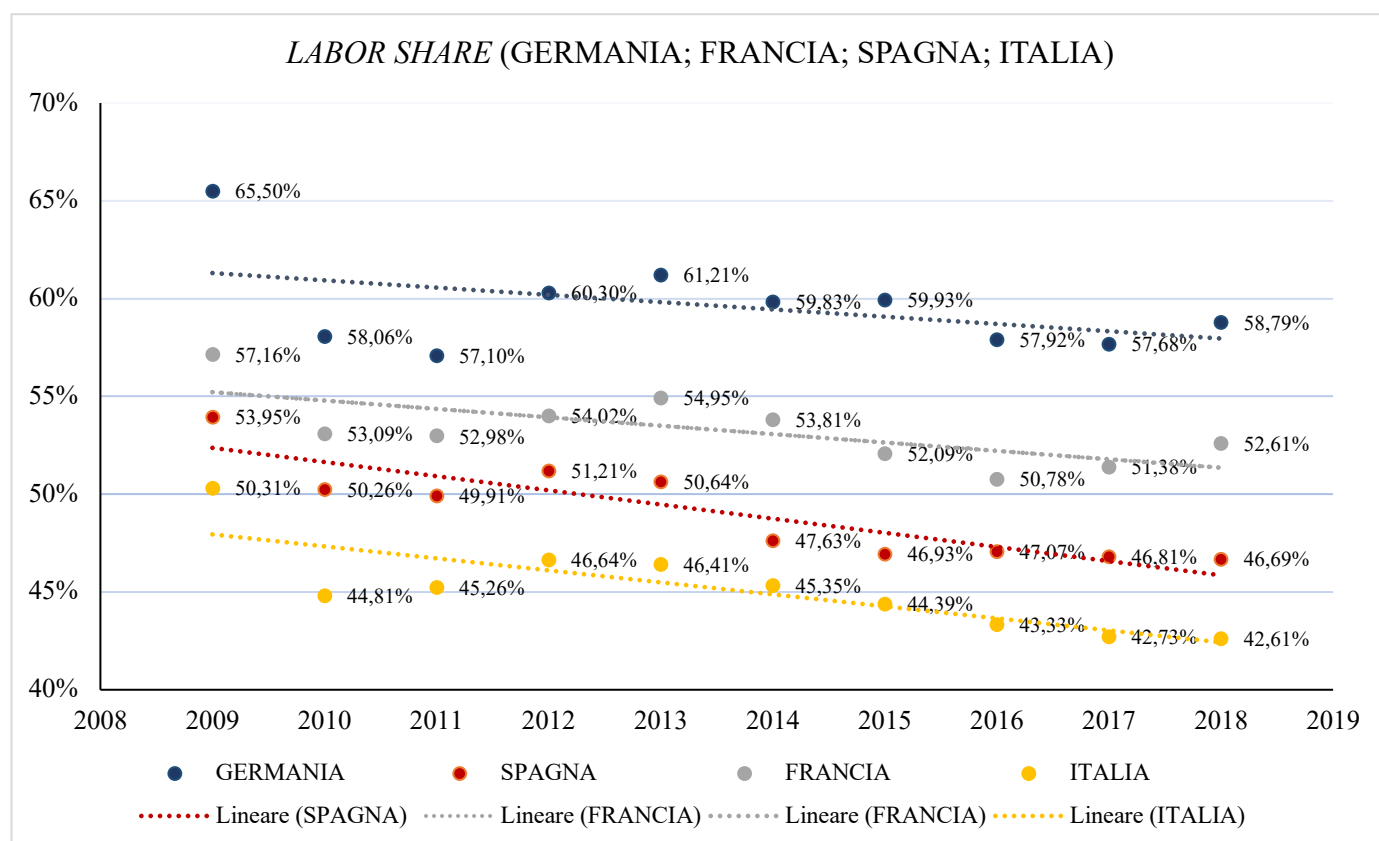


Tabella 12: “Produttività a confronto”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma EUROSTAT

<i>Anno</i>	<i>Indicatore</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>
<i>Germania</i>	GVAE	67,5	70,4	68,9	69,5	73,3	75,3	79,2	81,5	81,9
	APL	65,8	68,7	67,2	67,9	71,5	73,6	77,4	79,9	80,0
<i>Spagna</i>	GVAE	55,5	56,9	56,1	57,2	60,5	61,2	60,2	61,2	63,2
	APL	52,7	53,9	53,0	53,6	56,6	57,6	56,8	57,8	59,8
<i>Francia</i>	GVAE	64,3	65,7	65,9	66,4	69,2	73,9	76,0	79,5	79,5
	APL	62,5	63,8	63,9	64,2	66,7	71,7	73,6	77,4	77,4
<i>Italia</i>	GVAE	60,2	61,9	60,3	62,0	64,8	68,2	70,9	74,0	74,6
	APL	51,4	52,9	51,8	53,2	55,8	58,8	61,4	64,5	65,3

La tabella 12 è alla base di un’analisi di produttività per ciascuno stato.

La tabella 14 invece compie un’analisi tecnologica di ciascun settore manifatturiero sempre per i maggiori quattro stati dell’UE.

Tabella 14: “Analisi tecnologica: quote di mercato”; Fonte: Estrazione dati ottenuta attraverso la piattaforma EUROSTAT

<i>Anno</i>		<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>
HT	Germania	53,42%	53,54%	53,63%	53,83%	54,95%	56,70%	57,12%	56,95%	56,82%
	Italia	35,85%	35,76%	35,95%	36,39%	37,21%	37,83%	38,33%	39,03%	38,78%
LT	Germania	46,58%	46,46%	46,37%	46,17%	45,05%	43,30%	42,88%	43,05%	43,18%
	Italia	64,15%	64,24%	64,05%	63,61%	62,79%	62,17%	61,67%	60,97%	61,22%
HT	Germania	58,14%	60,54%	58,82%	58,14%	61,77%	60,86%	62,12%	61,85%	61,10%
	Italia	40,34%	38,75%	39,73%	40,60%	39,66%	40,07%	39,85%	41,45%	40,71%
LT	Germania	41,86%	38,23%	41,18%	41,86%	38,23%	39,14%	37,88%	38,15%	38,90%
	Italia	59,66%	61,25%	60,27%	59,40%	60,34%	59,93%	60,15%	58,55%	59,29%