

1 NUOVA RECESSIONE, CREDIT CRUNCH E BASSA REDDITIVITÀ SOFFOCANO L'INDUSTRIA ITALIANA

Il perdurare della crisi economica e finanziaria globale accelera il rimodellamento della manifattura globale. Le antiche nazioni industriali sono rincorse e spesso sopravanzate da quelle emergenti. Il decollo dello sviluppo di giganteschi paesi arretrati rende tale fenomeno fisiologico. Ma la rapidità con cui si sta concretizzando e le differenze nei tempi e nelle capacità di reazione delle singole nazioni possono causare durevoli conseguenze negative nelle economie di antica industrializzazione. L'Italia mantiene importanti punti di forza manifatturiera e molte imprese indicano, con i loro successi, le strategie da intraprendere; ma nel complesso una parte non piccola del suo apparato produttivo è a repentaglio.

- *Il baricentro della produzione manifatturiera mondiale si muove sempre più velocemente verso i paesi emergenti. Tra il 2007 e il 2011 Cina, India e Indonesia hanno conquistato 8,7 punti percentuali di quota (dal 18,0% al 26,7%). La Cina, con +7,7 punti al 21,7%, è in vetta alla classifica da un triennio, avendo scalzato gli USA (14,5% nel 2011). L'India è ascesa al settimo posto, superando Italia, Francia e Regno Unito; il Brasile, sesto, ha guadagnato quattro posizioni; la Russia sale al decimo posto (+2), scavalcando Spagna e Regno Unito. Meno brillanti gli emergenti europei: la Turchia perde una posizione, la Polonia rimane ventesima.*
- *Tre paesi avanzati reggono l'urto: il Giappone, sempre terzo (con il 9,4%), la Corea del Sud (+2 posizioni e quinta, con la produzione tornata ai livelli pre-crisi) e l'Australia (sebbene sia marginale e solo diciottesima, +3 posti). Sono tutti collocati nell'area a più alto ritmo di espansione o vicino ad essa e ciò consente loro di partecipare alla crescente integrazione tra i sistemi produttivi locali.*
- *L'Italia perde quota (dal 4,5% al 3,3%) e da quinta diventa ottava. Rilevanti le perdite di USA (-3,9 punti), Francia e Regno Unito (-0,9 entrambi), Spagna (-0,7) e Canada (-0,4). L'UE 15 cala dal 27,1% al 21,0%; nell'insieme resta la seconda potenza industriale mondiale.*
- *Nella produzione manifatturiera pro-capite il divario tra avanzati ed emergenti è gigantesco. Nei primi ciò evidenzia la maggiore diffusione delle competenze industriali e quindi un vantaggio competitivo, che però va difeso con continui investimenti. La chiusura di quel divario, tuttavia, comporterà altri grandi spostamenti delle quote di produzione mondiale e lancerà sfide epocali nell'energia, nella tutela dell'ambiente e nell'impiego delle materie prime.*

- *La Cina si muove con determinazione sullo scacchiere globale proprio per garantirsi l'approvvigionamento delle commodity di cui ha bisogno. Agisce con gli investimenti diretti all'estero (309 miliardi di dollari nel 2005-2011), direttamente (74,8%) o indirettamente riconducibili a questo fine, e con contratti (per il 54,2% riguardanti esplicitamente le materie prime).*
- *I paesi emergenti hanno raggiunto anche un'alta incidenza sul commercio internazionale di merci, grazie anche all'aumento degli scambi intra-regionali, intra-settoriali e perfino intra-firm: la loro quota è salita dal 10,0% nel 1980 al 37,0% nel 2011, anno in cui la Cina (con il 10,7%) ha confermato di essere il primo esportatore mondiale, seguita da USA (8,3%) e Germania (7,8%), che ha perso due posizioni dal 2008. L'Italia è al 2,9% (3,6% nel 2007). Il blocco delle forniture causato dai disastri naturali (Giappone, Filippine) sta facendo in parte ripensare le supply chain globali.*
- *L'Italia è fanalino di coda nella competitività misurata sia sui prezzi alla produzione (aggiustati per l'andamento dei cambi) sia sul CLUP. Ma il suo saldo manifatturiero normalizzato è nettamente migliorato (anche per l'anemico assorbimento interno) e il Trade Performance Index, che considera un complesso di variabili oltre ai costi relativi, illustra una sostanziale tenuta dell'Italia tra 2006 e 2010: l'Italia è prima in tre settori (tessile, abbigliamento, cuoio-pelletteria-calzature) e seconda dietro alla Germania in altri tre (meccanica non elettronica, manufatti di base, prodotti diversi).*
- *La ricaduta del Paese in recessione è arrivata quando il fatturato e l'attività in molti settori del manifatturiero erano ancora a livelli di molto inferiori (30-40% e oltre) ai picchi pre-crisi toccati quattro anni fa. La violenta stretta del credito è tra le principali cause del nuovo arretramento e fa mancare alle imprese l'ossigeno necessario a resistere, in presenza di una redditività media che ha raggiunto ulteriori minimi.*
- *L'analisi nei paesi europei dimostra che c'è correlazione tra sofferenza dell'industria e flessione della domanda interna. In Italia la penetrazione delle importazioni è aumentata, ma non ha spiazzato i prodotti del Paese; può essere spiegata dal maggior export che attiva più domanda di semilavorati esteri.*
- *La specializzazione merceologica del made in Italy cambia. I beni legati alla moda sono passati dal 21,5% dell'export nel 1991 al 13,9% nel 2011; i prodotti con maggior intensità tecnologica ed economie di scala sono saliti dal 60,8% al 66,9%. Il rinnovamento passa molto anche all'interno dei settori e delle imprese: perciò è poco visibile nelle statistiche aggregate. Inoltre, c'è stato un riposizionamento sui mercati di sbocco esteri: l'UE è scesa dal 61,4% dell'export italiano nel 2000 al 55,6% nel 2011; i paesi emergenti non-UE sono saliti dal 21,3% al 29,3%. L'internazionalizzazione resta tuttavia ancora inadeguata a cogliere le migliori opportunità nei nuovi mercati.*
- *Le imprese italiane rispondono alle sfide puntando su più integrazione verticale, scala dimensionale e multinazionalizzazione. La crisi ha accentuato l'espulsione netta di aziende.*

1.1. Accelera l'avanzata degli emergenti

La nuova graduatoria mondiale nella produzione manifatturiera

Il baricentro della produzione manifatturiera mondiale si muove verso i paesi emergenti, in particolare dell'Asia orientale, a discapito degli Stati Uniti e, soprattutto, dell'Europa. Lo spostamento ha subito una forte accelerazione con l'avvento della crisi, sia nel biennio 2008-2009 di profonda recessione nei paesi avanzati sia in quello successivo (2010-2011) per loro di ripresa mediamente debole e fortemente disomogenea. Ciò ha condotto dal 2007 in poi alla riallocazione geografica dell'attività produttiva e della domanda di beni manufatti che ha lasciato un segno duraturo e profondo sulla mappa planetaria della manifattura, che si rispecchia nelle rilevanti variazioni delle quote dei principali paesi industriali sulla produzione manifatturiera globale (Tabella 1.1)¹.

Limitando l'osservazione alle prime venti economie per dimensione del valore a prezzi e cambi correnti della produzione manifatturiera, tra il 2007 e il 2011 i maggiori paesi emergenti asiatici (Cina, India e Indonesia) hanno complessivamente conquistato 8,7 punti percentuali di quota, passando dal 18,0% del totale mondiale al 26,7%. La Cina da sola ha guadagnato 7,7 punti e con il 21,7% è in vetta alla classifica da un triennio, avendo scavalcato ormai stabilmente gli Stati Uniti (14,5% nel 2011). Le traiettorie di questi due paesi, ascendente la prima (a partire dall'8,3% del 2000) e discendente la seconda (24,8% nel 2000), si sono incrociate proprio durante la crisi. L'India ha incrementato la propria quota di mezzo punto percentuale, collocandosi al settimo posto e scavalcando, rispetto alla graduatoria 2007, Italia, Francia e Regno Unito. Il Brasile lo ha fatto di quasi un punto, salendo nella classifica di quattro posizioni rispetto al 2007. La Russia sale dal 2,1% al 2,3% e guadagna due posizioni, arrivando al decimo posto e scavalcando Spagna e Regno Unito. Nel complesso i BRIC passano dal 12,8% al 30,9% (quasi un terzo) della produzione industriale globale.

Mostrano performance meno brillanti gli emergenti europei: la Turchia perde una posizione rispetto al 2007. La Polonia rimane ventesima; nell'insieme, i nuovi paesi Ue mantengono la loro quota sostanzialmente invariata (dal 2,6% al 2,4%).

In questo quadro, soltanto tre paesi avanzati sembrano reggere all'urto: nell'area asiatica, il Giappone ha conservato la terza posizione (mantenendosi al 9,4%) e la Corea del Sud riconquista due posizioni riuscendo a riportare la produzione ai livelli pre-crisi; l'Australia sale al diciottesimo posto guadagnando tre posizioni. Non è un caso che essi siano collo-

¹ I dati qui pubblicati per il 2011 sono molto simili a quelli relativi al 2010 analizzati in Scenari industriali n. 2. Ciò è dovuto alla revisione marcata delle statistiche che è stata realizzata a cavallo tra gennaio e aprile 2012; molte delle quali, soprattutto quelle relative alla Cina, sono ancora provvisorie per il 2011.

Tabella 1.1

Paesi produttori	Produzione manifatturiera: la scalata degli emergenti					
	Quote % dei primi 20 produttori sulla produzione mondiale nel 2011				Var. % medie annue dei livelli di produzione a prezzi e dollari costanti	
	2000	2007	2011	Var. pos. 2007-11	2000-07	2007-11
1 Cina	8,3	14,0	21,7	+1	19,4	11,1
2 Stati Uniti	24,8	18,4	14,5	-1	1,9	-1,4
3 Giappone	15,8	9,4	9,4	-	1,7	-4,5
4 Germania	6,6	7,4	6,3	-	2,7	0,6
5 Corea del Sud	3,1	3,9	4,0	+2	5,8	4,2
6 Brasile	2,0	2,6	3,5	+4	3,9	2,1
7 India	1,8	2,9	3,3	+2	8,9	7,2
8 Italia	4,1	4,5	3,3	-3	-0,1	-5,0
9 Francia	4,0	3,9	2,9	-3	0,2	-2,5
10 Russia	0,7	2,1	2,3	+2	5,6	-0,5
11 Regno Unito	3,5	3,0	2,0	-3	0,1	-1,2
12 Spagna	2,0	2,5	1,7	-1	1,0	-5,9
13 Messico	2,3	1,9	1,6	+1	1,3	0,5
14 Indonesia	0,8	1,1	1,6	+3	3,3	4,2
15 Canada	2,3	2,0	1,6	-2	-0,7	-2,4
16 Taiwan	1,7	1,6	1,5	-1	3,6	3,8
17 Paesi Bassi	1,1	1,2	1,1	-1	1,6	-0,6
18 Australia	0,8	0,9	1,0	+3	1,1	-0,7
19 Turchia	0,9	1,1	1,0	-1	6,8	1,5
20 Polonia	0,6	0,9	0,9	-	8,4	4,1
UE-15	25,7	27,1	21,0		1,3	-2,0
BRIC	12,8	21,6	30,9		13,7	8,9
UE-nuovi	1,4	2,6	2,4		0,5	0,9

Fonte: elaborazioni CSC su dati Global insight.

cati nell'area geografica a più alto ritmo di espansione (o vicino ad essa). Ciò consente loro di partecipare alla crescente integrazione tra i sistemi produttivi locali e al forte incremento degli scambi intra-regionali. Il posizionamento industriale delle altre grandi economie avanzate esce invece dalla crisi peggiorato in termini assoluti. La Germania mantiene dal 2000 la posizione di quarta in classifica, ma perde dal 2007 al 2011 1,1 punti (e nel 2011 il vantaggio rispetto alla quinta posizione scende a 2,3 punti, dai 3,5 del 2007). L'Italia, con una quota che scende dal 4,5% al 3,3%, passa dalla quinta alla ottava posizione, superata da India, Brasile e Corea del Sud. Rilevanti le perdite di Stati Uniti (-3,9 punti la quota), Francia e Regno Unito (-0,9 entrambi), Spagna (-0,7) e Canada (-0,4), mentre tengono me-

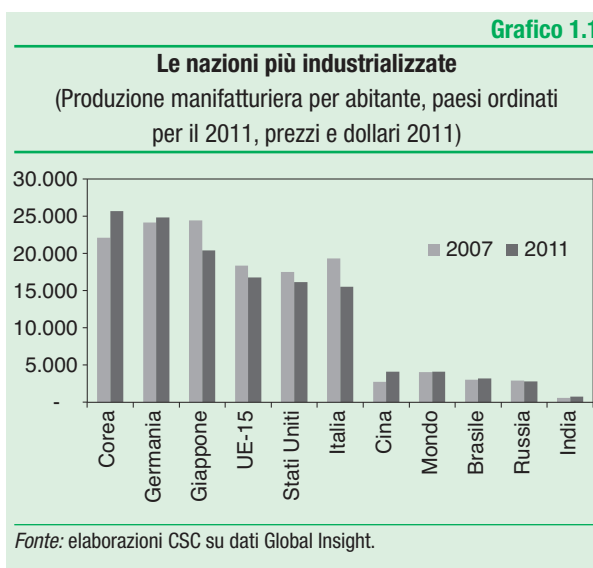
glio i Paesi Bassi (-0,2). Nel complesso l'UE-15 cala dal 27,1% al 21,0% (-6,1 punti); da notare che nell'insieme resta la seconda potenza industriale mondiale.

Tutte queste misure, essendo espresse come detto a prezzi e cambi correnti, risentono dei movimenti dei prezzi relativi e, soprattutto, delle oscillazioni valutarie. Queste oscillazioni sono state particolarmente marcate negli ultimi anni proprio come riflesso delle alterne fasi della crisi: essendo molte delle valute asiatiche ancora marcatamente sottovalutate, il loro apprezzamento reale (anche attraverso una maggiore dinamica inflazionistica) è destinato a proseguire e dunque ad accrescere il valore delle loro produzioni espresso in dollari. D'altra parte, il rafforzamento del cambio delle loro monete è la naturale conseguenza del loro assurgere a potenze economiche e politiche.

Il raffronto effettuato sulla base della produzione pro capite (valore della produzione manifatturiera rapportato alla popolazione) consente di mettere in luce altri due aspetti importanti. Il primo è che in base a tale indicatore i maggiori paesi emergenti, a cominciare dai BRIC, sono ancora molto lontani dagli avanzati (Grafico 1.1).

Ciò da un lato evidenzia una vocazione manifatturiera ancora decisamente superiore dei secondi rispetto ai primi, che implica una maggiore diffusione della cultura industriale e delle competenze al loro interno e quindi il mantenimento di un vantaggio competitivo (che d'altra parte per essere difeso nel tempo impone di continuare a investire). Dall'altro lato, mette in luce come la graduale erosione da parte dei paesi emergenti del divario da colmare, che è tuttora gigantesco (il rapporto tra la produzione per abitante degli avanzati e quella degli emergenti è di quattro a uno nei casi qui considerati), comporterà nuovi importanti spostamenti delle quote di produzione industriale.

Il secondo aspetto rilevante è il divario di performance durante la crisi. La dinamica tra il 2007 e il 2011 della produzione pro-capite dimostra come i paesi emergenti siano usciti nettamente più forti dalla crisi, avendone molto aumentati i livelli anche quando misurati a prezzi e cambi costanti (sui valori 2011). La produzione per abitante è diminuita in tutti i paesi avanzati eccetto che in Germania e Corea del Sud, la quale ha registrato il balzo più elevato, da 22mila a 26mila dollari. Il Giappone segna il record negativo (anche a causa



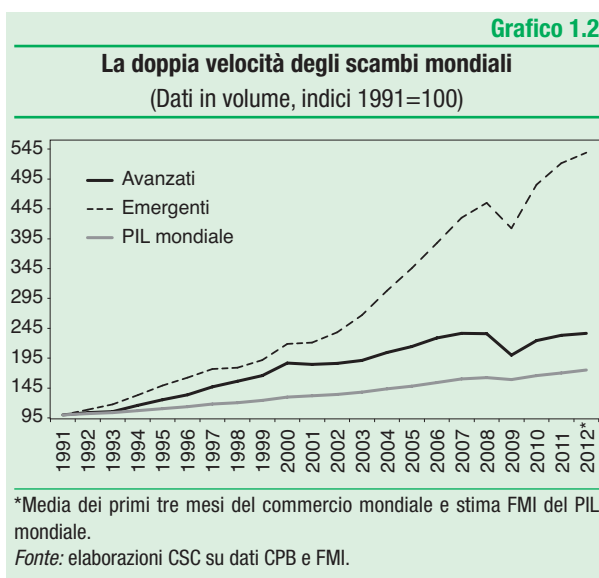
delle spaventose conseguenze del maremoto), passando da 24,5mila dollari pro-capite a 20,5 mila; subito seguito dall'Italia, che crolla da 19mila a 16mila dollari. La produzione pro capite è aumentata per Cina (da 3mila a oltre 4mila dollari), India e Brasile, ed è rimasta sostanzialmente stabile in Russia.

Nuova frenata del commercio mondiale

Nel 2011 il commercio mondiale di merci ha di nuovo bruscamente rallentato, passando da una crescita del 15,0% nel 2010 a una del 5,6%. Ciò è in parte fisiologico, essendo l'elevata variazione di due anni fa effetto del rimbalzo dopo il crollo registrato nel 2009 (-12,6%). Tuttavia, si tratta di un ritmo inferiore alla media annua sia dei diciassette anni che prece-dettero la crisi (1991-2008: +6,7%), sia ancor di più di quelli tra il 2003 e il 2008 (+7,2%). Inoltre, il profilo infrannuale del 2011 mostra una netta perdita di velocità a partire dall'e-state (dal +2,7% del primo semestre al +1,4% del secondo), mentre segnali di ripartenza si sono avuti, pur con incertezza, ad avvio del 2012.

Negli ultimi vent'anni, il commercio con l'estero si è strutturalmente espanso, soprattutto a partire dal 2000, a ritmo nettamente più sostenuto (con variazioni annue a due cifre) nelle nuove economie emergenti che, grazie al ruolo assunto all'interno delle catene di fornitura globali, hanno quasi quadruplicato il loro peso negli scambi internazionali, passando da poco più del 10,0% del 1980 a più del 37,0% nel 2011 (Grafico 1.2). In particolare, dalla prima metà del passato decennio a imprimere una forte accelerazione agli scambi mondiali sono stati i paesi asiatici più dinamici (Cina e India, che nel 2000 insieme ricoprivano meno del 5,0% della quota delle esportazioni globali e che nel 2011 avevano raggiunto il 12,4%, con la Cina divenuta prima esportatrice mondiale). In aumento, sebbene più limitato, anche la quota sull'export della Corea del Sud, che ha superato il 3,0% (Tabella 1.2).

L'UE-27 ha perso quote, passando dal 38,0% delle esportazioni mondiali nel 2000 al 32,7% nel 2011. Anche la Germania, che si era difesa molto bene prima della crisi, incrementando la sua quota dall'8,6% nel 2000 al 9,5% nel 2007, ha poi iniziato a perdere terreno, cedendo



prima alla Cina il primato della graduatoria mondiale delle esportazioni di merci e poi venendo superata anche dagli Stati Uniti (pure con quota in marginale arretramento). Dal 2007 è invece stato più contenuto il ridimensionamento delle quote di Italia e Francia. All'interno del continente americano, l'andamento delle quote mostra una sostanziale stabilizzazione sui livelli del 2007 per il Messico e il rafforzamento della presenza internazionale del Brasile, aiutato in ciò dai rincari delle commodity.

Tabella 1.2

Si consolida l'ascesa degli emergenti							
sia nelle esportazioni ... (Esportazioni mondiali di merci, quote % a prezzi e cambi correnti)				...sia nelle importazioni mondiali di merci (Importazioni mondiali di merci, quote % a prezzi e cambi correnti)			
	2000	2007	2011		2000	2007	2011
UE-27	38,0	38,6	32,7	UE-27	37,5	38,7	32,7
Area euro	29,2	29,5	24,6	Area euro	27,9	28,1	23,9
Cina	3,9	8,8	10,7	Stati Uniti	18,8	14,1	12,3
Stati Uniti	12,1	8,4	8,3	Cina	3,4	6,7	9,5
Germania	8,6	9,5	7,8	Germania	7,6	7,4	6,8
Giappone	7,5	5,1	4,6	Giappone	5,8	4,3	4,7
Francia	5,1	4,0	3,3	Francia	5,0	4,4	3,8
Corea del Sud	2,7	2,7	3,2	Regno Unito	5,1	4,4	3,3
Italia	3,7	3,6	2,9	Italia	3,6	3,6	2,9
Russia	1,6	2,5	2,8	Corea del Sud	2,4	2,5	2,9
Regno Unito	4,4	3,2	2,4	India	0,8	1,6	2,4
Singapore	2,2	2,2	2,3	Singapore	2,0	1,8	2,0
Messico	2,6	2,0	1,9	Messico	3,0	2,2	1,9
India	0,7	1,1	1,7	Russia	0,5	1,4	1,6
Brasile	0,9	1,1	1,4	Brasile	0,9	0,9	1,4

Ordinati in senso decrescente rispetto al 2011.
Fonte: elaborazioni CSC su dati FMI.

I saldi commerciali dei principali attori dell'interscambio internazionale hanno mostrato, nel corso della crisi, cambiamenti non marginali. Va in particolare sottolineata la contrazione del saldo normalizzato (cioè rapportato alla somma di import e export) della Cina (da 12,1% a 4,4% tra 2007 e 2011), influenzato dal peso crescente della domanda interna, dall'aumento del costo delle materie prime importate e dal rallentamento dell'assorbimento mondiale dei suoi prodotti. Le stesse variabili, con rilevanza diversa, hanno verosimilmente influito anche sulla contrazione del saldo normalizzato della Germania

(dall'11,2 al 5,8%) e del Giappone, sceso addirittura per la prima volta dopo un trentennio a valori negativi (dal 7,0% a -1,8%; ma in ciò ha nuovamente inciso il maremoto). Ha, invece, registrato un miglioramento il saldo normalizzato, pur fortemente passivo, degli Stati Uniti, che già dal 2009 sconta il ridimensionamento dei flussi di importazione in ragione della caduta della domanda interna in seguito alla crisi (da -26,9% nel 2007, a -20,5% nel 2009 e -20,9% nel 2011).

Con riferimento ai soli beni manufatti, la frenata delle esportazioni mondiali nel 2011 appare generalizzata a tutti i settori produttivi; è da notare, in particolare, quella che ha investito l'*information technology*, già iniziata nella seconda metà del 2010, con una variazione annua che nel quarto trimestre 2011 diventa negativa (-2,0%).

Le previsioni per il commercio mondiale sono di un ulteriore rallentamento della crescita media annua nel 2012, sostanzialmente ereditata dall'andamento nel secondo semestre del 2011. Ciò è conseguenza di diversi fattori: le politiche di bilancio restrittive simultaneamente perseguite nei principali paesi dell'Area euro, che deprimono la domanda interna, con effetti negativi sugli scambi intra-area; mercati finanziari altalenanti che minano la fiducia degli operatori sulle prospettive di ricchezza e reddito future; possibili conseguenze sulle *supply chain* internazionali delle calamità naturali che hanno colpito prima il Giappone e poi le Filippine, interrompendo per lungo tempo le forniture di componenti elettroniche di vari prodotti finali e avviando un ripensamento sulla concentrazione geografica di queste produzioni; ripercussioni dei prezzi delle commodity; rallentamento cinese.

Competitività e cambi: il movimento lungo allenta la pressione sui paesi avanzati

Con la crisi è aumentata la volatilità delle valute. Ma dietro queste repentine oscillazioni sono proseguite tendenze fisiologiche: la svalutazione delle monete delle economie avanzate e l'apprezzamento di quelle dei paesi emergenti.

A questa evoluzione si è sottratto lo yen, che era in continua svalutazione prima della crisi, sfavorito dal differenziale di interesse tra il Giappone e gli altri paesi, e che dal settembre 2008 al gennaio 2012 si è apprezzato in termini effettivi nominali del 38,4% (Grafico 1.3) e del 27,3% reale; quest'ultima dinamica è completamente ascrivibile alla forte rivalutazione del cambio, solo parzialmente compensata dal crollo subito dai prezzi alla produzione relativi giapponesi (-8,1%)².

² Se i prezzi relativi alla produzione di un paese si riducono, ciò significa che la loro crescita (decrecita) è inferiore (superiore) a quella dei paesi concorrenti e ciò determina un guadagno di competitività.

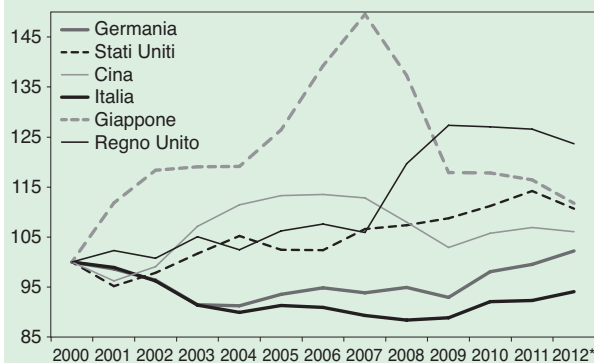
Nello stesso periodo la Cina ha registrato un aumento di competitività del 2,2% (misurata con il tasso di cambio effettivo reale), nonostante l' apprezzamento del 3,5% del cambio effettivo nominale dello yuan. Tale miglioramento è ovviamente da attribuire alla diminuzione dei prezzi alla produzione relativi (-5,5%).

La sterlina inglese continua a perdere valore in termini effettivi nominali, essendosi svalutata del 9,9% (sempre tra settembre 2008 e gennaio 2012), ma il guadagno competitivo (misurato sul cambio effettivo reale) è stato contenuto ad appena l'1,4%, poiché è stato eroso quasi completamente dal sostanzioso incremento dei prezzi alla produzione relativi (+9,4%). È invece una competitività tutta basata sui minori prezzi relativi quella conseguita dagli USA (+5,3% da settembre 2008 a gennaio 2012), poiché il cambio effettivo nominale del dollaro è rimasto stabile.

In questo arco di tempo l'Italia e la Germania, pur avendo un'unica moneta, registrano variazioni di competitività differenti per due motivi: la diversa composizione dei loro scambi con l'estero (e conseguentemente dei pesi con cui vengono aggregati gli indici elementari dei cambi bilaterali dell'euro) e la dinamica dei prezzi alla produzione relativi. In particolare il tasso di cambio effettivo nominale dell'Italia si è svalutato del 3,7%, quindi un po' meno di quello della Germania (-4,7%; sempre tra settembre 2008 e gennaio 2012). Tuttavia, il guadagno di competitività misurato dal cambio effettivo reale è stato il medesimo (5,7% per l'Italia e 5,6% per la Germania), in ragione della riduzione dei listini relativi dei prodotti italiani, superiore a quella dei prodotti tedeschi (-2,0% contro -0,9%).

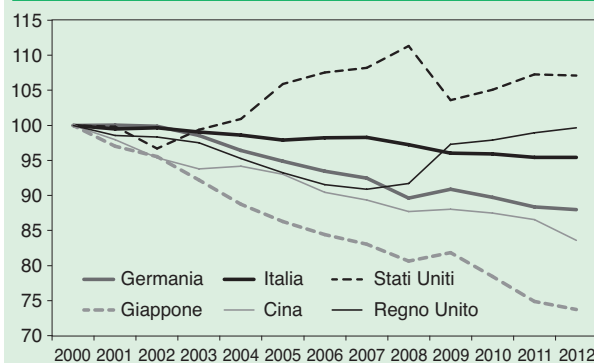
Grafico 1.3

Competitività: l'Italia resta fanalino di coda... (Tassi di cambio effettivi reali*, indici 2000=100)



*Deflazionato con i prezzi alla produzione nazionali. Gennaio per il 2012.

... in Giappone crollano i prezzi alla produzione e l'inflazione penalizza le imprese italiane (Prezzi relativi*, indici 2000=100)



*Rapporto tra i prezzi alla produzione nazionali e quelli dei 62 principali partner. Gennaio per il 2012.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Banca d'Italia.

Nella graduatoria per settori l'Italia si mantiene in vetta

La competitività, tuttavia, non si esaurisce certo in una questione di prezzi e cambi, ma investe l'intero contenuto delle produzioni, compresi i servizi, che le imprese offrono alla clientela. Per cogliere anche questi aspetti e quindi in modo più completo possibile la posizione relativa dei principali attori del commercio internazionale in relazione alle esportazioni di manufatti, viene utilizzato un indicatore che tiene conto di un maggior numero di informazioni riguardanti la performance dei singoli paesi a livello settoriale: il *Trade Performance Index* (TPI). Il TPI è elaborato congiuntamente da WTO e UNCTAD per fornire una misura sintetica dei molti parametri che concorrono a definire la posizione competitiva di un Paese sui mercati internazionali nei singoli settori industriali³. L'indice è disponibile per 184 paesi e per 14 diversi raggruppamenti settoriali (qui se ne considerano 12), per ciascuno dei quali viene stilata una graduatoria che ordina tutti i paesi e ne segnala il grado di competitività. Gli ultimi dati disponibili si riferiscono al 2010 e qui si elencano le tre economie al vertice della classifica nel 2006 e nel 2010 (Tabella 1.3).

Tabella 1.3

Settori	2006			2010		
	1	2	3	1	2	3
Mezzi di trasporto	Germania	Francia	Svezia	Germania	Polonia	Corea del Sud
Meccanica non elettronica	Germania	Italia	Svezia	Germania	Italia	Svezia
Chimica	Germania	Olanda	Singapore	Germania	Singapore	Stati Uniti
Prodotti manufatti di base*	Germania	Italia	Svezia	Germania	Italia	Cina
Prodotti diversi	Germania	Italia	Singapore	Germania	Italia	Singapore
Meccanica elettrica e elettrodomestici	Germania	Italia	Francia	Germania	Olanda	Svizzera
IT ed elettronica di consumo	Svezia	Cina	Rep. Ceca	Malesia	Rep. Ceca	Svezia
Prodotti alimentari lavorati	Germania	Olanda	Francia	Germania	Olanda	Francia
Prodotti in legno	Germania	Finlandia	Svezia	Germania	Finlandia	Svezia
Tessili	Italia	Germania	Turchia	Italia	Germania	Cina
Abbigliamento	Italia	Cina	Bulgaria	Italia	Cina	Turchia
Cuoio pelletteria e calzature	Italia	Vietnam	Cina	Italia	Vietnam	Cina

*Metalli di base non ferrosi, metalli ferrosi, ceramiche, vetro.
Fonte: elaborazioni CSC su dati WTO-UNCTAD.

³ L'indice è costituito da 22 indicatori quantitativi della performance commerciale, i quali per ciascun paese forniscono una misura della dimensione quantitativa delle esportazioni, della loro dinamica, del loro rapporto con i flussi di importazione, del grado di diversificazione del prodotto e del mercato, della competitività e della specializzazione sia settoriale sia geografica. Per una descrizione completa del TPI si veda *International Trade Centre, Trade Competitiveness Map, Technical Notes, 2007*.

I risultati principali di questi dati sono: la Germania, già al primo posto in otto dei dodici settori (al secondo nel tessile), mantiene tutte le posizioni anche nel 2010; l'Italia, che nel 2006 era il secondo paese dopo la Germania per performance all'esportazione (al primo posto in tre settori, al secondo in quattro), conferma tutte le posizioni tranne una (macchine elettriche ed elettrodomestici), scivolando in questo caso dal secondo al quattordicesimo posto; la Cina, che è il primo esportatore mondiale di merci, compare nella graduatoria mai oltre il secondo posto e soltanto in un settore (abbigliamento); peggiora inoltre la posizione relativa rispetto al 2006 nell'aggregato che include IT ed elettronica di consumo (passando dal secondo al quinto posto), mentre la migliora nell'industria tessile (salendo al terzo posto dal quarto) e nell'aggregato che include produzione e lavorazione di metalli, ceramiche, vetro (assurgendo al terzo posto, dal quinto).

La posizione relativa degli altri paesi, nessuno dei quali riveste un ruolo altrettanto rilevante sul proscenio del commercio mondiale di manufatti, è più articolata. Per esempio, si può osservare che: la Francia scompare dalle posizioni detenute nel 2006 in due industrie su tre (mantenendo il terzo posto solo nell'alimentare); la Svezia, al terzo posto in quattro settori nel 2006, perde due posizioni (mezzi di trasporto e manufatti di base), ne mantiene due (legno e meccanica non elettronica) e ne guadagna una (IT ed elettronica); la Corea del Sud compare nella graduatoria solo nel 2010, al terzo posto e in un solo settore (mezzi di trasporto); la Turchia perde il terzo posto nel tessile a vantaggio della Cina, ma guadagna il secondo nell'abbigliamento a scapito della Bulgaria⁴.

1.2 La ricaduta in recessione mette a repentaglio l'industria italiana

L'industria italiana sta ancora affrontando le conseguenze travolgenti della più profonda recessione degli ultimi ottant'anni, almeno. La contrazione dell'attività industriale è stata del 22,1% tra l'aprile 2008 (punto di massimo) e il marzo del 2009 (punto di minimo). Nel maggio 2012, secondo le stime CSC, ha recuperato appena il 5,2% rispetto al livello più basso toccato a marzo 2009.

In questi tre anni si sono succedute varie fasi. Dapprima si è avuto un lento recupero, che fino all'estate del 2010 ha portato a un incremento dell'attività dell'11,5%; questo miglio-

⁴ Le posizioni dei diversi paesi riflettono la performance osservabile a livello dei diversi parametri che compongono l'indice e sintetizzano un complesso di fattori. Per esempio, le fonti della posizione di forza relativa dell'Italia rispetto ai suoi più immediati concorrenti per il tessile sono un livello dei valori medi unitari delle esportazioni più alto (quasi triplo rispetto a quello della Cina) e un maggiore grado di diversificazione merceologica; per l'abbigliamento di nuovo un livello più alto dei valori medi unitari (più che triplo rispetto a quello della Turchia e più che quadruplo rispetto a quello della Cina) e un maggiore grado di diversificazione geografica (numero di mercati serviti).

ramento ha interessato tutti i settori dell'industria in senso stretto ed è stato particolarmente vivace per le imprese esportatrici, avvantaggiate dal forte rimbalzo della domanda estera (specie quella proveniente dalle economie emergenti). Poi si è avuta una sostanziale stagnazione che è durata fino alla primavera del 2011. In seguito, è iniziata una nuova recessione che da aprile 2011 a maggio 2012 ha fatto registrare una contrazione del 7,0% (Grafico 1.4). Questi andamenti altalenanti sono stati accompagnati da una tendenza ininterrotta di ritorno delle esportazioni, misurate in valore, ai livelli pre-crisi.

La dinamica media, già catastrofica, nasconde profili settoriali che in alcuni casi sono allarmanti. I colpi della prima recessione sono stati molto disomogenei tra settori: in alcuni comparti la riduzione di attività è risultata prossima al 50% (autoveicoli, tessile, legno). E fino a tutto il marzo 2012 in Italia e nel complesso dell'Euroarea nessun settore era tornato sui livelli di attività pre-crisi; in alcuni erano rimaste distanze rispetto al picco precedente superiori al 40%.

L'ampiezza della caduta dei livelli produttivi non è stata una specificità dell'Italia (Tabella 1.4). Limitandoci all'ambito europeo, infatti, le difficoltà in alcuni comparti risultano comuni alle principali economie. Le maggiori criticità si riscontrano, a livello aggregato dell'Euroarea, nei settori tessile, minerali non metalliferi, abbigliamento, mobili e articoli in pelle; nei quali la distanza dal rispettivo picco pre-crisi è superiore al 25%. L'industria italiana, in ogni modo, è stata tra le più penalizzate in termini di caduta degli indici di produzione, aggregata e settoriale. Ma il fatto che in molti settori e in tante economie si sia così lontani dai livelli raggiunti quattro anni fa segnala l'esistenza di estesi e multinazionali eccessi di capacità produttiva che di per sé costituiscono un fattore di freno del rilancio e suggeriscono la necessità di profonde ristrutturazioni, in molti casi già avviate ma ben lontane da essere compiute.

Il generalizzato ridimensionamento dell'attività e la marcata divergenza nelle performance a livello settoriale evocano l'ipotesi che la crisi abbia coinciso con un deterioramento strutturale della capacità di sostenere la concorrenza internazionale nelle industrie più colpite (o che lo abbia almeno fatto precipitare). E che il mancato recupero dell'attività sia attribuibile alla perdita di competitività dell'Italia in quelle produzioni e a un conseguente ef-

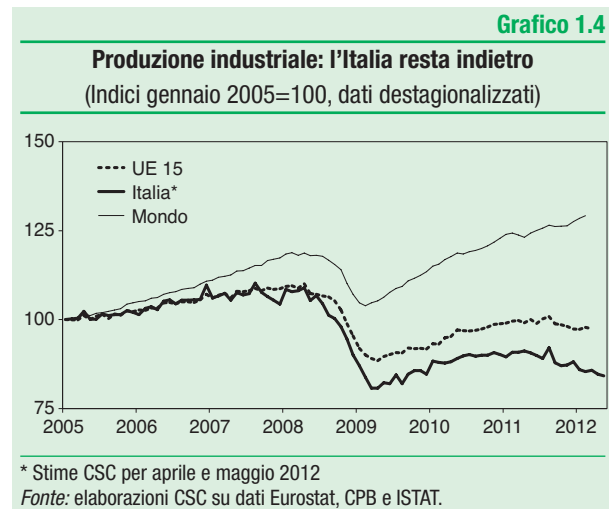


Tabella 1.4

Euro area: i vuoti di produzione scavati dalla crisi nei paesi e nei settori						
(Produzione industriale, variazioni % a marzo 2012 rispetto al picco settoriale pre-crisi)						
	Euroarea	Germania	Spagna	Francia	Italia	Regno Unito
Altre ind. manifatturiere	-1,4	2,3	-28,2	-9,5	-19,0	-8,8
Alimentari	-1,7	-0,1	-7,9	1,6	-5,3	0,7
Farmaceutici	-3,1	0,5	-4,8	-5,8	-10,1	-26,5
Altri mezzi di trasporto	-3,4	8,8	-43,7	4,8	-32,0	7,1
Prodotti chimici	-5,9	-5,9	-10,7	-2,2	-23,9	-18,2
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-9,1	3,7	-36,2	-28,2	-40,4	-10,0
Carta	-9,5	-1,6	-10,7	-21,7	-14,9	-12,5
Gomma-plastica	-9,9	-0,2	-26,0	-14,8	-21,2	-20,8
Manifatturiero	-10,3	-1,5	-29,1	-11,7	-22,7	-8,4
Macchinari ed apparecchiature	-10,6	-1,6	-35,5	-28,7	-25,2	0,1
Computer e prodotti di elettronica e ottica	-10,8	7,9	-47,9	-9,9	-23,8	-20,5
Industria in senso stretto	-11,0	-2,8	-26,9	-12,3	-21,3	-12,9
Apparecchiature elettriche	-14,9	-5,1	-36,3	-17,1	-40,7	-11,4
Metallurgia	-16,1	-14,6	-30,0	-23,7	-23,0	-25,5
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-16,4	-13,9	-17,7	-37,8	-28,2	-14,9
Stampa	-19,1	-10,3	-32,1	-26,5	-26,3	-22,4
Prodotti in metallo	-20,6	-7,0	-45,9	-23,8	-34,2	-15,3
Legno	-24,3	-10,6	-51,8	-21,8	-47,0	-36,4
Articoli in pelle	-26,1	-5,8	-26,9	-0,5	-36,5	-8,2
Mobili	-26,8	-15,6	-61,8	-28,7	-29,8	-16,8
Abbigliamento	-27,9	-32,6	-49,3	-63,7	-21,3	-17,8
Minerali non metalliferi	-28,1	-7,5	-58,6	-16,4	-36,2	-29,2
Tessili	-33,1	-21,0	-36,8	-38,1	-40,3	-10,6

In verde i settori con una distanza dal picco pre-crisi superiore al 25%.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

fetto di spiazzamento a vantaggio dei prodotti realizzati in altri paesi⁵. Un significativo aumento delle importazioni nei settori dove la caduta di attività è stata più elevata confermerebbe il parziale o graduale abbandono della produzione di quei beni per il cui acquisto sarebbe diventato più conveniente ricorrere alle importazioni.

⁵ La questione è esplicitamente evocata in ISTAT, Rapporto Annuale 2011.

I dati smentiscono l'effetto spiazzamento

Le statistiche, da qualunque parte siano esaminate, smentiscono l'interpretazione di un'industria italiana spiazzata, nel suo insieme e in tantissimi comparti, dai concorrenti esteri e semmai avvalorano la constatazione che la sua sofferenza derivi, prevalentemente, dalla debolezza della domanda interna.

È possibile che la tesi della sconfitta competitiva sia stata fondata su una lettura impressionistica dei numeri. Perché l'esplorazione del fenomeno dello spiazzamento deve superare molte strettoie di metodo e di calcolo. La prima è che l'individuazione puntuale della relazione che lega l'andamento della produzione e quello delle importazioni richiede che per ciascun settore siano considerati per entrambi i relativi punti di massimo e di minimo, opportunamente destagionalizzati; la seconda è che la misura più corretta del grado di penetrazione delle importazioni è data dal loro valore rapportato a quello della domanda interna. Ma queste informazioni statistiche non sono disponibili contemporaneamente, perché i massimi e minimi settoriali di produzione (o di fatturato) a cadenza mensile esistono con riferimento a indici, e dunque non consentono la ricostruzione dei flussi necessari per ottenere una misura della domanda; d'altra parte i flussi di import, esportazioni e produzione (o fatturato) in valore necessari per costruire la domanda interna non sono disponibili a cadenza mensile. Inoltre, gli indici di produzione e di fatturato non si riferiscono esattamente allo stesso fenomeno: il primo è in volume ed è riferito alla sola attività svolta dentro il Paese; il secondo è in valore e riguarda il totale delle vendite delle imprese, anche di lavorazioni effettuate all'estero. Per ottenere una panoramica completa del fenomeno dell'eventuale spiazzamento effettuiamo l'analisi da entrambe le prospettive.

La prima raffronta le variazioni della produzione industriale, calcolate settore per settore, dal picco mensile pre-crisi al dicembre 2011, ultimo mese disponibile per entrambe le variabili (Tabella 1.5). Per la produzione il divario osservato lungo questo periodo misura, in ogni settore, il vuoto produttivo tuttora da colmare per riportarne il livello al massimo precedente. Le importazioni (destagionalizzate) sono misurate sia in volume (per uniformità con la produzione industriale) sia in valore.

Come indicatore del grado di correlazione tra le due variabili viene utilizzato un coefficiente di cograduazione (Spearman)⁶. Sull'insieme dei settori l'indicatore è, per quanto modesto, addirittura positivo, sia se riferito alle importazioni in volume (+0,27) sia, soprattutto, a quelle in valore (+0,49). In generale, dunque, la contrazione produttiva risulta parzialmente associata a una parallela contrazione dell'import. Concentrando l'attenzione sui settori in cui la caduta della produzione è maggiore (quelli che sono andati peggio della media

⁶ Il coefficiente di Spearman è un indice di correlazione di rango che consente di confrontare gli ordinamenti di due variabili per verificare se esista o meno un'associazione statistica tra di esse e, in caso positivo, se vi sia concordanza oppure discordanza. Il coefficiente assume valori tra -1 e +1. Il valore +1 esprime perfetta concordanza fra le graduatorie, il valore -1 perfetta discordanza.

Tabella 1.5

Italia: la minor produzione non è stata rimpiazzata da più importazioni			
(Var.% dal picco di attività pre-crisi a dicembre 2011, ordinati in senso decrescente sulla produzione)			
	Produzione Industriale	Importazioni	
		Volumi	Valori
Farmaceutici	-4,4	9,0	48,3
Alimentari	-5,4	-4,5	10,1
Bevande	-6,3	-30,7	-0,6
Computer e prodotti di elettronica e ottica	-13,7	7,1	-9,7
Carta	-14,0	-19,5	-8,0
Altre ind. manifatturiere	-17,9	-14,8	10,1
Abbigliamento	-18,9	23,7	9,1
Gomma-plastica	-21,5	-19,4	10,7
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-23,9	-1,8	53,7
Prodotti chimici	-24,1	-25,2	-16,1
Metallurgia	-25,0	25,5	-21,2
Macchinari ed apparecchiature	-25,3	-38,2	-12,9
Mobili	-26,9	-8,8	-9,3
Altri mezzi di trasporto	-30,5	11,3	-27,1
Minerali non metalliferi	-31,5	-29,4	-14,5
Articoli in pelle	-32,0	-12,9	33,0
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-34,1	-39,1	-21,1
Prodotti in metallo	-35,8	-27,2	-3,4
Tessili	-38,6	81,2	12,0
Apparecchiature elettriche	-38,6	-30,7	-11,6
Legno	-41,6	-34,3	-28,3
Industria in senso stretto	-21,1	-20,4	-5,0
<i>Coefficiente di correlazione di Spearman</i>		0,27	0,49
<i>- di cui settori sotto la media dell'industria in s.s.</i>		0,18	0,38
<i>Coefficiente di correlazione R</i>		0,04	0,38
<i>- di cui settori sotto la media dell'industria in s.s.</i>		-0,06	0,25

In verde i settori con una caduta superiore alla media dell'industria.
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

manifatturiera) il valore del coefficiente comunque si riduce, scendendo rispettivamente a 0,18 (rispetto all'import in volume) e a 0,38 (rispetto all'import in valore)⁷.

⁷ Poiché la produzione industriale è misurata in volume e a paniere fisso, e dunque non consente di cogliere il miglioramento qualitativo dell'offerta (l'introduzione di nuovi prodotti o il loro spostamento su segmenti di mercato più alti), per verificare l'esistenza di eventuali divergenze rispetto a quanto rivelato dalla correlazione tra importazioni e produzione è stato eseguito un analogo raffronto tra indici di fatturato e di importazioni in valore. Il risultato conferma quanto già emerso: il coefficiente di Spearman per tutti i settori è pari a +0,45 (tendenzialmente, i settori che hanno guadagnato di più in termini di fatturato sono anche quelli che hanno importato di più, e viceversa). Considerando soltanto i settori con una variazione del fatturato inferiore a quella media manifatturiera, la correlazione è nulla (S = -0,06).

L'evoluzione del valore del fatturato è stata confrontata con quella della penetrazione dell'import a livello settoriale, misurata dal rapporto tra importazioni e domanda interna apparente (Tabella 1.6)⁸. In questo caso si pone il problema di identificare l'arco temporale più opportuno per misurare il fenomeno, tenendo conto del fatto che le informazioni necessarie sono disponibili solo a cadenza annuale. Poiché per tutti i settori il picco pre-crisi risulta essere stato nel primo semestre del 2008, il periodo di riferimento scelto per questa valutazione è il quadriennio che va dal 2008 al 2011 (ultimo anno disponibile). In questo caso il coefficiente di Spearman è +0,55 (per i soli settori con una performance peggiore della media scende a +0,37) e le conclusioni che ne derivano sono le medesime. Guardando il fenomeno in tutti i modi che le statistiche esistenti consentono, non emerge alcuna evidenza che tra l'aumento, comunque chiaro, dell'*import penetration* e la contrazione della produzione italiana esista una sistematica correlazione negativa (semmai il segno è positivo o al massimo nullo)⁹.

Tabella 1.6

I produttori italiani non spiazzati dai concorrenti
(Fatturato totale e import *penetration*, variazioni % e differenza di quote, 2008-2011)

	Fatturato	Import <i>penetration</i>
Farmaceutica	6,7	9,8
Bevande	5,4	12,2
Altre ind. manifatturiere	3,2	3,6
Gomma-plastica	3,1	3,2
Alimentari	2,3	2,2
Tessili	1,9	2,6
Articoli in pelle	-2,4	9,2
Carta	-2,9	3,2
Prodotti chimici	-4,9	7,6
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-7,2	5,9
Metallurgia	-7,3	4,2
Macchinari ed apparecchiature	-7,4	0,9
Apparecchiature elettriche	-10,3	5,4
Computer e prodotti di elett. e ottica	-10,6	11,5
Legno	-11,6	0,8
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-12,4	0,7
Prodotti in metallo	-12,8	1,4
Abbigliamento	-13,0	9,0
Altri mezzi di trasporto	-16,8	2,6
Minerali non metalliferi	-17,6	1,6
Mobili	-18,0	2,0
Stampa	-18,8	0,1
Manifatturiero	-7,0	4,1
Coefficiente di Spearman	0,55	
- di cui settori sotto la media dell'industria in s.s.	0,37	
Coefficiente di correlazione R	0,41	
- di cui settori sotto la media dell'industria in s.s.	0,35	

L'*import penetration* è data dal rapporto tra importazioni e somma di fatturato e importazioni al netto delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

⁸ Il consumo apparente è misurato, in questo caso, dalla somma di fatturato e importazioni al netto delle esportazioni.

⁹ È osservabile un'associazione negativa tra le variazioni dell'output in quantità e delle importazioni (principalmente in volume) per l'industria tessile e quella dell'abbigliamento, ma quando si confrontino fatturato (produzione in valore) e *import penetration* l'associazione viene meno per il tessile e resta solo per l'abbigliamento; sempre tra fatturato e *import penetration* si può osservare un'associazione negativa anche per l'aggregato che include computer, elettronica e ottica.

La crisi accentua la selezione delle imprese manifatturiere

La riduzione dello stock delle imprese manifatturiere attive è iniziata nel 2000 e con la crisi è proseguita a ritmi sempre più intensi (si veda più avanti il Grafico 1.12). Nel triennio 2009-2011 c'è stata una riduzione complessiva di circa 30mila unità, risultato netto delle iscrizioni e delle cessazioni, cioè del saldo tra entrate e uscite dal mercato (Tabella 1.7). Il saldo ne-

Tabella 1.7

Italia: accelera la distruzione di base produttiva nei settori manifatturieri			
(Flussi di imprese, variazioni assolute nel periodo 2009-2011 ordinate in senso decrescente per saldi)			
	Iscrizioni	Cessazioni	Saldo
Coke e prodotti petroliferi raffinati	5	75	-70
Farmaceutici	15	163	-148
Bevande	39	277	-238
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	128	461	-333
Metallurgia	99	508	-409
Altri mezzi di trasporto	258	694	-436
Carta	110	576	-466
Prodotti chimici	180	913	-733
Gomma-plastica	415	1.364	-949
Apparecchiature elettriche	548	1.593	-1.045
Computer e prodotti di elettronica e ottica	371	1.506	-1.135
Legno	522	1.857	-1.335
Stampa	444	1.861	-1.417
Minerali non metalliferi	530	2.047	-1.517
Altre industrie manifatturiere	490	2.176	-1.686
Articoli in pelle	538	2.239	-1.701
Mobili	614	2.331	-1.717
Tessili	480	2.310	-1.830
Macchinari ed apparecchiature	1.097	3.302	-2.205
Alimentari	927	3.409	-2.482
Abbigliamento	1.010	4.812	-3.802
Prodotti in metallo	2.547	6.910	-4.363
Attività manifatturiere	12.477	42.500	-30.023

In grassetto i settori nei quali la caduta del fatturato è stata più ampia della media manifatturiera tra 2008 e 2011. Si considerano le imprese al netto delle ditte individuali e delle altre forme giuridiche.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Movimprese.

gativo è aumentato nel corso del tempo, sia in assoluto sia in rapporto alle imprese in essere, perché sono proseguite a velocità apparentemente costante (ma in realtà in accelerazione rispetto a un totale che diventa più piccolo) l'aumento delle cessazioni e la

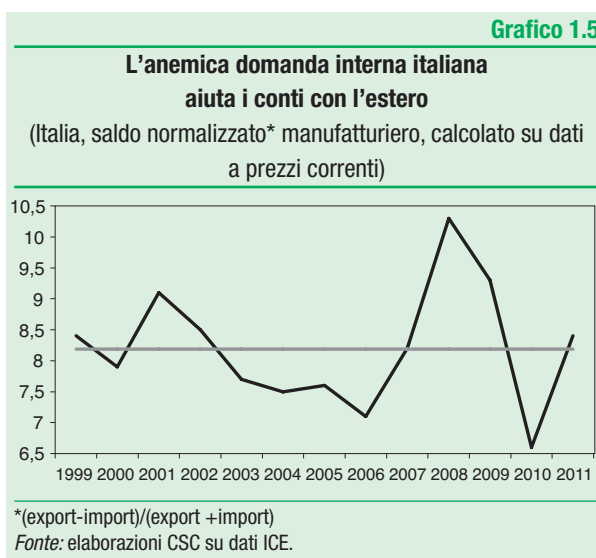
diminuzione delle iscrizioni. La riduzione dello stock di imprese è generalizzata ai diversi comparti.

Come mostrato meglio più avanti (par. 2.1), la crisi ha accentuato un processo di selezione tra imprese che era già in atto nel sistema industriale italiano sin dalla seconda metà degli anni Novanta, da quando cioè l'entrata sui mercati internazionali delle economie emergenti a basso costo del lavoro ha spiazzato una parte delle produzioni a basso valore aggiunto sui mercati internazionali; e, soprattutto, da quando lo sforzo di riposizionamento del sistema industriale verso l'alto ha comportato l'uscita dal mercato delle imprese che non sono state in grado di gestire i cambiamenti necessari (sia a valle delle catene del valore che nelle fasi collocate più a monte).

Più import? Serve all'export

Il semplice aumento dell'*import penetration* non può essere considerato un indicatore di perdita di competitività: in un mondo caratterizzato da un incremento costante del grado di integrazione delle economie, una maggiore incidenza delle importazioni sulla domanda può riflettere le crescenti esigenze di input importati da parte delle imprese esportatrici, in un quadro di aumento delle vendite all'estero di queste ultime. La cartina di tornasole è costituita dall'andamento dei saldi commerciali normalizzati, cioè rapportati alla somma di export e import. Ciò consente di verificare, in condizioni di economia aperta, se l'aumento delle importazioni comporti un rischio di de-industrializzazione o derivi dalla dinamica complessiva dell'interscambio con l'estero.

Per l'intera industria manifatturiera, la dinamica recente del saldo normalizzato fornisce un quadro rassicurante: mentre l'impatto immediato della crisi di fine 2008, che bloccò il commercio internazionale, fu di far crollare il livello dell'indicatore, la ripresa degli scambi globali l'ha riportato su un valore che è superiore a quello medio del decennio precedente (Grafico 1.5). Se ne deduce che, nonostante il persistere di una flessione considerevole dei livelli di attività complessivi, l'industria manifatturiera italiana è riuscita nel corso del 2011 a recuperare terreno sul piano della competitività rivelata; e che, dunque, la maggiore penetrazione delle



importazioni sulla domanda interna può avere a che vedere con la contrazione della domanda, denominatore del rapporto¹⁰.

L'andamento è abbastanza omogeneo tra settori (Tabella 1.8): l'evoluzione dei saldi normalizzati mostra un peggioramento generalizzato tra il 2008 e il 2010, e un diffuso miglioramento considerando il 2011 sul 2010 (15 settori su 23 in aumento; altri quattro con

Tabella 1.8

Il manifatturiero migliora il suo saldo estero			
(Italia, saldi normalizzati, livelli e variazioni assolute, calcolati su prezzi correnti)			
	2011 (Livello)	2008/2010 (Differenza saldi)	2010/2011 (Differenza saldi)
Manifatturiero	8,5	-3,6	2,3
Alimentari	-12,6	0,7	-0,0
Bevande	61,6	2,9	2,2
Tessili	17,0	-7,7	-2,4
Abbigliamento	12,1	-8,0	1,2
Articoli in pelle	27,4	-4,7	1,5
Legno	-37,2	-1,0	4,3
Carta	-5,3	-1,6	1,7
Stampa	-3,9	-7,2	-12,8
Coke e prodotti petroliferi raffinati	25,0	-2,6	-1,7
Prodotti chimici	-18,7	0,9	-1,2
Farmaceutica	-11,2	-0,5	-0,4
Gomma-plastica	21,8	-5,0	-0,4
Minerali non metalliferi	42,5	-2,5	0,2
Metallurgia	-6,4	4,5	5,2
Prodotti in metallo	40,9	-2,6	-0,2
Computer e prodotti di elettronica e ottica	-39,7	-12,0	9,3
Apparecchiature elettriche	19,4	-7,9	0,7
Macchinari ed apparecchiature	48,0	0,4	2,4
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-11,8	-1,7	3,5
Altri mezzi di trasporto	27,8	6,4	2,7
Mobili	63,7	-4,6	1,1
Altre ind. manifatturiere	13,5	-6,1	2,0

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

¹⁰ L'andamento del saldo è influenzato anche dalle variazioni della ragione di scambio (prezzo relativo delle esportazioni rispetto a quello delle importazioni). Le statistiche disponibili non consentono di ottenere una misura puntuale di questo fenomeno (i deflatori forniti dai Conti nazionali non permettono in particolare di isolare la componente dei beni manufatti, che sono quelli cui il saldo si riferisce). L'andamento relativo dei deflatori delle esportazioni e delle importazioni totali di beni mostra tuttavia nell'intero periodo (anni 1999-2011) un profilo declinante; tra il 2010 e il 2011 – quando il saldo risale – la ragione di scambio così calcolata si riduce da 0,97 a 0,94.

variazioni poco più che nulle). Il livello del saldo si mantiene comunque positivo nella parte prevalente dei settori.

1.3 Export sempre più orientato verso i mercati extra-UE

Nel corso del 2011 le esportazioni manifatturiere italiane hanno risentito del rallentamento della domanda mondiale e la loro crescita reale è scesa dal 9,9% del 2010 (quando avevano rimbalzato dal tonfo del -19,8% del 2009) al 4,3% del 2011, un ritmo comunque quasi pari a quello del 2007. La frenata è stata particolarmente marcata per le vendite nei paesi dell'UE (dal +8,7% del 2010 a un modesto +1,3%), mentre è stata molto più contenuta in quelli extra-UE (da +11,2% a +8,1%). In volume le esportazioni manifatturiere dell'Italia nel complesso non erano ancora tornate nel 2011 ai livelli pre-crisi; le vendite effettuate nei paesi extra-UE, tuttavia, li hanno quasi pienamente recuperati (erano ancora inferiori a quelli di oltre tre punti percentuali; contro i 18 di quelle realizzate nei paesi UE; Tabella 1.9).

Tabella 1.9

La manifattura italiana all'estero è tirata dalla domanda extra-UE (Variazioni %)									
	Mondo			UE-27			Extra-UE		
	VMU	Volumi	Valori	VMU	Volumi	Valori	VMU	Volumi	Valori
2007	5,0	4,5	9,7	5,1	4,2	9,5	5,0	4,9	10,2
2008	5,4	-4,5	0,6	4,3	-6,7	-2,8	7,1	-1,1	5,8
2009	-1,5	-19,8	-21,0	-3,1	-20,5	-22,8	0,6	-18,8	-18,4
2010	5,9	9,9	16,5	7,2	8,7	16,6	4,3	11,2	16,3
2011	7,0	4,3	11,5	7,6	1,3	9,0	6,3	8,1	14,8
2007-2011	17,7	-12,3	3,3	16,7	-18,3	-4,6	19,4	-3,5	15,2

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Il valore raggiunto dall'export italiano è invece superiore a quello pre-crisi: ha chiuso il divario già nei primi mesi del 2011, grazie all'aumento dei valori medi unitari (VMU). Anche nei valori nominali le esportazioni sono comunque cresciute nel 2011 a un ritmo più contenuto (+11,5%) rispetto a quello dell'anno precedente (+16,5%), sempre a causa dell'andamento debole nelle esportazioni verso i paesi UE (che in valore sono tornate ai livelli pre-crisi soltanto verso la fine del 2011): la crescita è in questo caso passata da +16,6% a +9,0% (mentre fuori dell'UE è scesa in modo molto meno marcato: da +16,3% a +14,8%).

La dinamica dei VMU è stata più sostenuta nel 2011 rispetto al 2010 (+7,0% contro +5,9%) ed è risultata più forte (+7,6% contro +6,3%) nei mercati UE; nel complesso del periodo 2007-2011, tuttavia, i VMU sono saliti di più per le vendite extra-UE, con uno scarto di quasi tre punti percentuali.

Nuovi prodotti e nuovi paesi per le esportazioni italiane

La performance complessiva delle vendite estere del manifatturiero italiano risente in modo rilevante del loro orientamento geografico, il quale negli ultimi anni si è spostato dai mercati dell'UE – che conserva comunque un peso preponderante (più del 55% del totale) – a quelli extra-UE con una più vivace domanda interna, sia prossimi (Africa e Medio-oriente) sia lontani come quelli asiatici (Tabella 1.10).

Il primo importatore mondiale di merci, gli Stati Uniti, rappresenta attualmente poco più del 6% delle esportazioni italiane di beni manufatti e negli ultimi undici anni questo peso si è ridotto di oltre quattro punti percentuali. La quota dell'America centro-meridionale si è confermata stabile al 3,9% del totale. Il peso complessivo del continente africano e dei paesi medio-orientali (9,4%) è ormai pari a quello raggiunto dal continente asiatico (9,5%) e il ruolo di entrambe le macroaree tenderà a rafforzarsi: nella prima gli esportatori di petrolio, grazie agli alti livelli raggiunti dalle quotazioni del greggio, aumenteranno la domanda interna e quindi anche l'assorbimento di *made in Italy*; nella seconda la spinta verrà dal proseguimento del forte sviluppo dei grandi paesi, in particolare della Cina, che è il secondo maggiore importatore mondiale ma che ancora conta molto poco come area di destinazione delle esportazioni italiane di manufatti (2,6%).

All'interno della stessa UE risulta ridimensionato il peso dei paesi di vecchia industrializzazione, mentre hanno guadagnato importanza quelli entrati negli ultimi anni: Polonia, Romania e Repubblica Ceca, in particolare. In ambito europeo ma al di fuori dell'UE, la Svizzera ha guadagnato una posizione ragguardevole, con un peso (5,6%) quasi pari a quello degli Stati Uniti. Comunque, va ricordato che il 40,3% delle esportazioni italiane è tuttora diretto verso i paesi dell'Area euro, che stanno risentendo e risentiranno degli effetti restrittivi delle politiche di risanamento dei conti pubblici, dello scoppio delle bolle immobiliari e del *credit crunch*.

Al riorientamento geografico corrispondono cambiamenti lenti ma continui anche nella composizione merceologica delle esportazioni italiane (Tabella 1.11). Questi cambiamenti, già evidenziati in Scenari industriali n. 1, fanno sì che oggi le vendite all'estero di manufatti italiani siano costituite in misura preponderante di beni strumentali e intermedi e che siano anche relativamente concentrate sul piano settoriale: l'export dei primi cinque settori, disaggregati ai due digit ATECO, ossia, nell'ordine, macchinari e apparecchiature, metallurgia, autoveicoli, prodotti chimici e apparecchiature elettroniche, sfiorano la metà del totale. La somma delle esportazioni dei settori del *made in Italy* considerato, a torto, tradizionale (tessile, abbigliamento, articoli in pelle, mobili e alimentari) supera appena il 19% del totale.

Questo movimento di rispecializzazione è osservabile soprattutto nel medio periodo, e rispetto al 2000, cioè nell'arco di oltre un decennio, i cambiamenti sono piuttosto evidenti. La struttura delle esportazioni ha mostrato significativi mutamenti anche nel periodo più re-

Tabella 1.10

I paesi europei non UE sono i mercati preferiti dagli esportatori italiani (Composizione % delle esportazioni manifatturiere italiane per area di destinazione)					
	2000	2007	2011	2011-2000 (Diff. tra i livelli)	2011-2007 (Diff. tra i livelli)
Unione europea	61,4	60,2	55,6	-5,8	-4,6
Regno Unito	7,0	5,8	4,7	-2,3	-1,1
Polonia	1,5	2,5	2,5	1,0	0,1
Romania	1,1	1,6	1,6	0,6	0,0
Repubblica Ceca	0,8	1,1	1,1	0,3	0,0
Unione monetaria	44,6	43,5	40,3	-4,3	-3,2
Germania	15,0	12,7	12,9	-2,0	0,2
Francia	12,7	11,4	11,6	-1,1	0,2
Spagna	6,3	7,5	5,3	-1,0	-2,2
Belgio	2,8	3,0	2,6	-0,2	-0,3
Paesi Bassi	2,7	2,3	2,4	-0,3	0,1
Austria	2,2	2,4	2,2	0,1	-0,1
Grecia	2,1	2,1	1,3	-0,8	-0,8
Paesi europei non UE	7,9	11,3	13,6	5,7	2,3
Svizzera	3,3	3,7	5,6	2,3	1,9
Turchia	1,8	2,0	2,6	0,8	0,6
Russia	1,0	2,7	2,5	1,6	-0,2
Africa settentrionale	2,4	2,8	2,9	0,5	0,1
Altri paesi africani	1,2	1,3	1,4	0,2	0,1
America settentrionale	11,3	7,6	7,0	-4,3	-0,6
Stati Uniti	10,4	6,9	6,3	-4,2	-0,6
America centro-meridionale	4,0	3,4	3,9	-0,1	0,5
Brasile	1,0	0,7	1,3	0,4	0,6
Medio Oriente	3,4	4,8	5,1	1,7	0,3
Emirati Arabi Uniti	0,8	1,3	1,3	0,5	0,0
Asia centrale	0,7	1,3	1,7	1,0	0,4
Asia orientale	6,7	6,2	7,8	1,0	1,5
Cina	0,9	1,7	2,6	1,7	0,9
Giappone	1,7	1,2	1,3	-0,4	0,1
Hong Kong	1,3	0,9	1,1	-0,1	0,2
Oceania	0,9	1,0	1,0	0,1	0,0
Altri territori	0,1	0,0	0,0	-0,1	0,0

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

cente, legati principalmente ai movimenti nei prezzi relativi (la composizione qui analizzata è basata sui dati a prezzi correnti) e alla diversa elasticità della domanda al reddito delle singole produzioni (in una fase prolungatamente recessiva). Perciò non desta stupore l'aumento delle quote relative a metallurgia e raffinazione petrolifera (che più hanno risentito dei rincari delle materie prime) e di quelle di alimentare e farmaceutica (notoriamente caratterizzate da una maggiore rigidità della domanda al reddito).

Queste tendenze possono essere inquadrare anche alla luce del fatto che la domanda estera ha svolto negli ultimi anni un ruolo crescente, in ragione sia di cambiamenti strutturali legati alla sempre più stretta interdipendenza produttiva tra le economie industriali, sia degli andamenti nei tassi di crescita, giacché la debolezza della domanda interna forza le imprese a ricomporre il fatturato verso i mercati internazionali. L'intensità di questo feno-

Tabella 1.11

Specializzazione italiana: salgono i prodotti metallurgici e farmaceutici				
(Composizione % delle esportazioni italiane di beni manufatti, su dati a prezzi correnti)				
	1991	2000	2007	2011
Macchinari e apparecchiature	17,5	17,5	19,7	19,0
Metallurgia	4,5	4,3	7,5	8,6
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	8,1	8,0	8,2	7,0
Prodotti chimici	6,0	6,5	6,4	6,9
Apparecchiature elettriche	6,1	6,4	6,3	5,6
Alimentari	4,1	3,9	4,1	5,2
Prodotti in metallo	4,5	4,2	5,2	4,9
Coke e prodotti petroliferi raffinati	2,0	2,0	3,8	4,7
Abbigliamento	7,1	5,7	4,8	4,6
Articoli in pelle	5,7	5,1	4,1	4,3
Farmaceutica	1,3	3,0	3,4	4,3
Gomma - plastica	3,4	3,8	3,8	3,8
Computer e prodotti di elettronica e ottica	6,3	5,8	3,6	3,6
Altre ind. manifatturiere	4,3	4,3	3,4	3,3
Altri mezzi di trasporto	3,1	3,9	3,3	3,2
Tessili	5,4	4,8	3,2	2,7
Minerali non metalliferi	4,1	3,7	2,9	2,4
Mobili	3,3	3,6	2,8	2,2
Carta e stampa	1,5	1,8	1,6	1,7
Bevande e tabacco	1,2	1,3	1,4	1,6
Legno	0,5	0,6	0,5	0,4
Made in Italy	25,6	23,0	19,0	19,1

Ordinati in senso decrescente rispetto al 2011.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

meno è tale da poter essere apprezzata anche a livello di dati annuali: nel 2011, in particolare, si è avuta un'accelerazione molto evidente osservabile nel differenziale di crescita tra il fatturato all'esportazione e quello totale nei diversi settori (Tabella 1.12). Sono evidenti due aspetti: il primo è che in quasi tutti i settori considerati le vendite all'estero crescono più di quelle totali (e quindi di quelle sul mercato interno); il secondo è che il differenziale osservato è in alcuni casi molto alto, segnalando una dipendenza sempre più marcata dell'offerta italiana dalla domanda estera. Questo dato è tanto più rilevante in quanto la crescita dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato interno è stata nel 2011 superiore (+5,0%) a quella dei corrispondenti beni venduti sui mercati esteri (+4,0 %).

1.4 Le produzioni soffrono la caduta della domanda interna

I livelli di attività industriale in Italia sono, dunque, molto bassi rispetto al recente passato e traggono sostegno prevalentemente se non quasi esclusivamente da una domanda estera che è ancora molto concentrata geograficamente e perciò ancora relativamente contenuta, in rapporto al fatturato, ma comunque in espansione. Inoltre, alla ridotta attività non corrisponde, settore per settore, un parallelo, sistematico e spiazzante aumento delle importazioni; al punto che il saldo commerciale normalizzato mostra nel 2011 un deciso miglioramento.

Il recupero dei saldi normalizzati in un contesto prolungatamente e profondamente recessivo riflette il combinato disposto del calo dell'assorbimento di importazioni di beni intermedi (conseguenza della flessione produttiva) e finali (per la debolezza della domanda interna) e della contemporanea ricerca di un maggiore spazio di mercato all'estero.

Tabella 1.12

I settori che più hanno puntato sull'export (Italia, fatturato esportato – fatturato totale, differenza delle var. % 2011/2010 su dati a prezzi correnti)	
Stampa	9,9
Prodotti in metallo	8,3
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	7,6
Mobili	7,5
Riparazione, manutenzione e installazione di apparecchiature elettriche	6,5
Farmaceutica	6,1
Minerali non metalliferi	5,9
Metallurgia	5,5
Gomma - plastica	5,4
Macchinari ed apparecchiature	5,2
Prodotti chimici	4,9
Altre ind. manifatturiere	3,5
Legno	3,1
Abbigliamento	3,1
Computer e prodotti di elettronica e ottica	2,3
Tessili	2,0
Apparecchi elettrici	1,8
Bevande	0,7
Articoli in pelle	0,6
Alimentari	0,5
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-0,6
Altri mezzi di trasporto	-0,9
Carta	-5,2

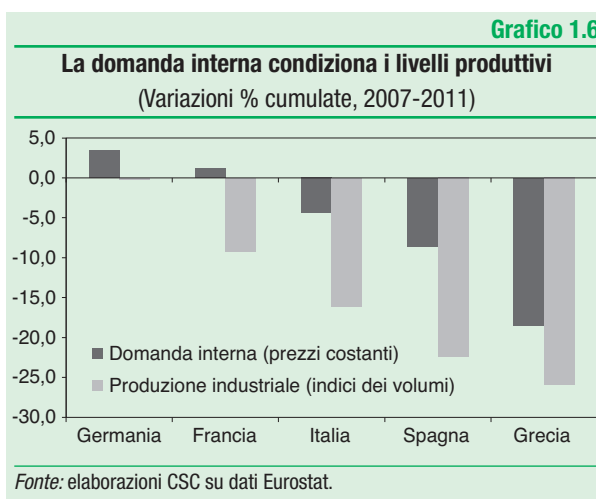
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Tutto ciò evidenzia che il ridimensionamento produttivo non è determinato dall'azione della concorrenza internazionale che, agendo dal lato dell'offerta, limiterebbe gli spazi di espansione dell'industria italiana, sia sul mercato interno sia su quelli esteri. La caduta della produzione, la correlazione tendenzialmente positiva tra variazione dell'output e dinamica dell'*import penetration*, la contrazione dei saldi netti di natalità delle imprese e il recupero dei saldi normalizzati puntano, nell'individuazione di una causa comune, alla carenza di domanda piuttosto che alla perdita di competitività. Carenza difficilmente trascurabile a fronte del netto rallentamento dei consumi interni, diventato vera e propria e prolungata contrazione durante la crisi e con prospettive di ulteriore flessione per gli effetti delle manovre di bilancio restrittive e del *credit crunch*.

La questione è comune a molti paesi europei, sia perché sincroniche sono state le politiche di rigore varate nella UE (e non solo nei membri dell'Area euro) sia perché le cadute molto accentuate dei livelli produttivi hanno interessato diversi settori in quasi tutte le maggiori economie europee. D'altra parte anche a livello europeo le importazioni hanno mostrato negli ultimi anni un profilo cedente, soprattutto in termini relativi (si rimanda di nuovo alla Tabella 1.2). Tornando all'Italia, a una domanda interna in flessione si accoppia così la debolezza di quello che, a oggi, è ancora il mercato estero prevalente (oltre il 40% delle esportazioni di beni manufatti è indirizzato all'Area dell'euro), il quale quando non si contrae cresce comunque meno di quello mondiale.

In effetti, tutta la domanda aggregata interna, e non solo quella che si rivolge all'estero, mostra segni di cedimento. I dati del periodo 2007-2011 indicano chiaramente l'involuzione della domanda interna delle prime quattro economie dell'Area dell'euro e la sua relazione con la diminuzione della loro produzione industriale (Grafico 1.6). Nel confronto è stata inclusa anche la Grecia, dove le politiche restrittive hanno assunto intensità massima. La domanda interna è effettiva, derivando

dai conti economici nazionali (cioè differisce da quella apparente utilizzata in precedenza per la misurazione del fenomeno a livello settoriale). La corrispondenza è immediatamente evidente: quanto maggiore è stata la contrazione della domanda interna, tanto più accentuata è risultata la flessione produttiva osservata a livello di industria in senso stretto.



1.5 Ancora in flessione produttività e redditività

La produttività italiana perde ancora colpi

Dopo il rimbalzo nel 2010 (+9,1%), che aveva più che compensato il crollo nel biennio 2008-2009 (-8,1% cumulato), la produttività del lavoro nell'industria manifatturiera italiana ha registrato una modesta flessione nel 2011 (-0,4%; Tabella 1.13).¹¹ Il brusco arresto della crescita della produttività riflette la frenata del valore aggiunto (+0,6%, dopo il +7,0% nel 2010), in un anno in cui l'input di lavoro è invece salito (+1,0% il monte ore lavorate, dopo il -2,1% nel 2010 e il -10,9% nel 2009).

A fronte di una sostanziale stabilità del numero di occupati (+0,3% nel 2011, dopo il -9,0% cumulato nel triennio 2008-2010, pari a 441mila unità perse), l'espansione del monte ore la-

Tabella 1.13

Produttività di nuovo giù in Italia (Variazioni % medie annue, manifatturiero)									
	Italia*		Francia	Germania**	Spagna	Regno Unito	Stati Uniti	Giappone	Corea
Produttività del lavoro									
1990-2000	-	(2,6)	4,0	3,2	2,0	2,8	4,3	3,3	10,3
2000-2007	0,9	(0,4)	3,4	4,2	2,9	4,1	6,0	3,7	8,0
2007-2009	-3,9	(-4,2)	-2,6	-8,8	0,5	-0,9	1,0	-3,0	0,9
2010	9,1	(6,8)	7,6	7,8	5,7	4,5	11,2	14,3	9,1
2011	-0,4	-	-	4,5	4,9	-	2,1	-	-
Valore aggiunto a prezzi costanti									
1990-2000	-	(1,4)	2,1	0,6	2,8	0,9	4,2	0,8	8,4
2000-2007	0,8	(0,3)	1,3	3,0	1,1	0,0	2,9	2,3	6,8
2007-2009	-10,3	(-10,5)	-6,1	-13,1	-7,7	-6,2	-7,6	-10,6	0,6
2010	7,0	(4,5)	3,6	11,3	0,5	3,9	11,2	16,7	14,8
2011	0,6	-	-	8,2	2,4	1,3	4,3	-	-
Monte ore lavorate totale									
1990-2000	-	(-1,2)	-1,9	-2,6	0,8	-1,9	-0,1	-2,4	-1,9
2000-2007	-0,1	(-0,1)	-2,1	-1,2	-1,8	-4,0	-3,1	-1,4	-1,1
2007-2009	-6,4	(-6,3)	-3,5	-4,3	-8,2	-5,3	-8,6	-7,6	-0,3
2010	-2,1	(-2,3)	-4,0	3,5	-5,2	-0,6	0,0	2,4	5,7
2011	1,0	-	-	3,7	-2,5	-	2,2	-	-

* Italia: i dati sono aggiornati sulla base della revisione effettuata dall'ISTAT a ottobre 2011. Tra parentesi i dati pre-revisione.

** Germania: Germania Ovest fino al 1991, Germania unificata dal 1992.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat, U.S. BEA e U.S. BLS.

¹¹ La produttività è misurata dal rapporto tra valore aggiunto a prezzi concatenati e ore lavorate. Come già commentato nel riquadro "Le nuove stime di Contabilità", la recente revisione dei dati effettuata dall'ISTAT ha migliorato la performance del manifatturiero italiano nel decennio 2000-2010: l'andamento del valore aggiunto (e quindi della produttività) è stato infatti rivisto al rialzo. In particolare, il rimbalzo della produttività nel 2010 è passato da +6,8% a +9,1%.

vorate nel manifatturiero italiano deriva dall'allungamento dell'orario effettivo pro-capite (Grafico 1.7). Quest'ultimo riflette principalmente il minor ricorso alla Cassa Integrazione Guadagni che, dopo aver toccato il picco nella primavera 2010, si è da allora dimezzato. Alla luce dell'incertezza su intensità e durata della nuova fase recessiva in cui l'Italia è entrata a metà 2011, è prematuro interpretare la stabilità dell'occupazione manifatturiera nella media dell'anno come segnale di un esaurimento definitivo

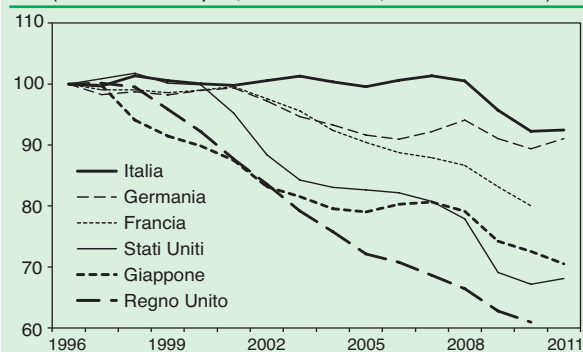
dell'emorragia di posti di lavoro registrata nel 2008-2010 o di un riposizionamento su un sentiero di tenuta occupazionale nel manifatturiero simile a quello che aveva contraddistinto l'Italia nel decennio pre-crisi, contro flessioni più o meno marcate registrate nelle altre maggiori economie avanzate (variazioni negative comprese tra -8% e -30%).

Il confronto internazionale rivela che la dinamica della produttività manifatturiera in Italia nel 2011 è stata in controtendenza rispetto a quella delle altre principali economie industrializzate. La distanza risulta più elevata rispetto alla Germania, dove la produttività del lavoro nel manifatturiero è cresciuta del 4,5% (dopo il +7,8% nel 2010), sostenuta da una forte espansione del valore aggiunto (+8,2%) che ha consentito anche un ulteriore netto recupero dell'input di lavoro (+3,7% dopo il +3,5% del 2010). Quest'ultimo è stato ottenuto non solo, come nell'anno precedente, tramite l'estensione dell'orario, ma anche espandendo l'occupazione (+1,9%). Nel 2011 la ripresa del manifatturiero è proseguita a buon ritmo anche negli Stati Uniti: +2,1% la produttività del lavoro, grazie al +4,3% del valore aggiunto (dopo il +11,2% nel 2010), che ha permesso un +2,2% del monte ore lavorate. In particolare, il numero di persone occupate è cresciuto dell'1,4%, interrompendo oltre un decennio di contrazione dell'occupazione manifatturiera USA.

L'arretramento della produttività nel manifatturiero italiano si è sommata all'aumento del costo orario del lavoro (+2,1%) e ciò ha fatto aumentare il CLUP nel 2011 del 2,5%, contro il -2,2% della Germania e il -0,6% degli Stati Uniti. Ne è conseguito un ulteriore peggioramento della competitività di costo, che ha ampliato il divario già insostenibile accumulatosi nel corso dell'ultimo quindicennio: dal 1997, cioè da quando di fatto erano già stati fissati i tassi di cambio tra le monete che sarebbero confluite nell'euro, al 2011 la competitività dell'Italia, in termini di CLUP, è diminuita di 31 punti percentuali rispetto alla Germania, con un picco di 35 punti nel 2007 e un recupero fino a 22 punti nel 2009 (Grafico 1.8). Questo dato, confrontato con la contenuta flessione dei prezzi relativi alla produzione ri-

Grafico 1.7

Occupazione industriale lontana dai livelli pre-crisi (Lavoratori occupati, manifatturiero, indici 1996=100)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat, U.S. BLS e Global Insight.

levanti per il cambio effettivo reale e con la contrazione dei margini unitari (si vedano i Grafici 1.3 e 1.10), suggerisce che le imprese italiane abbiano cercato di difendere quote di mercato assorbendo parte dell'aumento del CLUP in minori livelli di redditività.

Redditività industriale ai minimi, fabbisogno finanziario in aumento ma fonti esterne meno accessibili

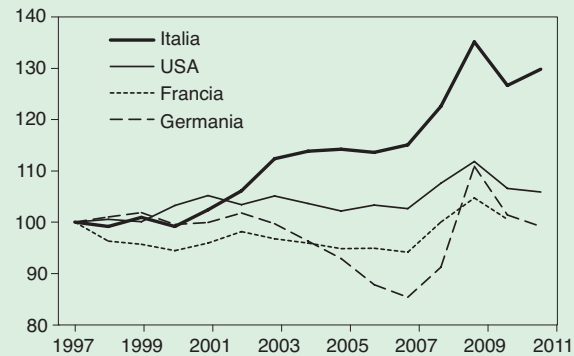
In Italia il *markup* dell'industria in senso stretto, misurato dal rapporto tra deflatore della produzione e costi unitari variabili, è calato nel 2011 dell'1,0%. La flessione ha prolungato la negativa tendenza in atto fin dalla metà degli anni 90, tanto che il *markup* si è collocato del 4,5% sotto il livello del 1996 (Grafico 1.9). Nel 2010 aveva registrato un rimbalzo parziale dopo la caduta marcata del 2008-2009.

L'erosione del *markup* nel 2011 è stata determinata dall'aumento dei costi unitari variabili (+5,6%) maggiore di quello, pur molto sostenuto, del prezzo dell'output (+4,5%). L'incremento dei costi unitari è stato dovuto non solo al maggior CLUP (+2,5%), ma anche e soprattutto al rincaro degli input (+6,6%), a seguito dell'aumento dei prezzi delle materie prime (si veda il riquadro "Le imprese cinesi sbarcano all'estero a caccia di risorse naturali per l'industria").

Nel 2011 anche il margine operativo lordo (MOL) nel manifatturiero, misurato in percentuale del valore aggiunto, si è nuovamente ridotto (calando al 20,8%), dopo il recupero messo a segno nel 2010 (al 23,5%). Anche il MOL prosegue un trend decennale di discesa: la perdita complessiva è stata di 12,6 punti percentuali rispetto al 33,4% del 1995. Il calo strutturale di redditività nel manifatturiero italiano contrasta con il rafforzamento registrato in Germania, dove il MOL era posizionato su un trend nettamente ascendente tra il 2002 e il 2007 e dove il rimbalzo nel biennio 2010-2011 ha recuperato gran parte del crollo registrato nel 2008-2009 (Grafico 1.10).

Grafico 1.8

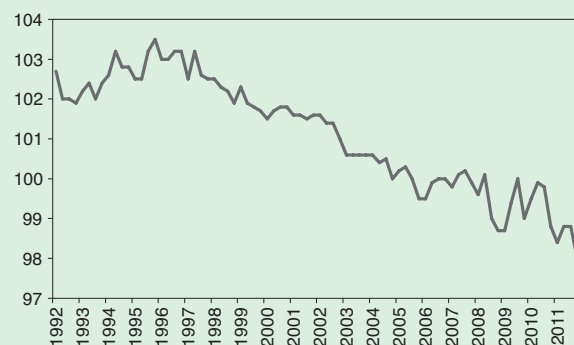
Ancora in rialzo il CLUP in Italia (Settore manifatturiero, indici 1997=100)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat e U.S. BLS.

Grafico 1.9

Markup: l'erosione continua (Italia, industria in senso stretto, indici 2005=100, dati trimestrali, destagionalizzati)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

La continua erosione della redditività delle imprese industriali in Italia riduce la loro capacità di autofinanziamento e aumenta l'importanza di fonti esterne per finanziare investimenti e capitale circolante. Ciò proprio quando il fabbisogno finanziario è accresciuto dal rincaro delle materie prime e l'accesso al credito e al capitale di rischio esterno è sempre più difficile.

Le imprese italiane hanno segnalato di aver bisogno di più credito anche durante la recessione in corso. Secondo l'indagine Banca d'Italia presso le aziende di credito, la domanda di fondi non è calata nel corso del 2011 mentre il PIL iniziava a cadere. Perché è stata alimentata dalla maggior necessità di capitale circolante e dalla ristrutturazione del debito. Si è ridotta, viceversa, la richiesta di fondi per realizzare investimenti.

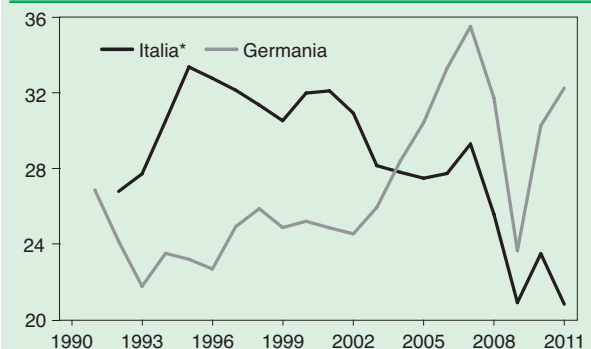
La situazione finanziaria delle imprese in Italia è stata aggravata dall'ulteriore allungamento dei tempi di pagamento della pubblica amministrazione, giunti a 180 giorni nel primo trimestre 2012, dai 128 giorni nel 2009. In altre economie è avvenuto il contrario: i tempi di pagamento della PA sono stati accorciati in Francia a 65 giorni e in Germania a 36 giorni.

In Italia si sono allungati anche i tempi di pagamento tra imprese private: 96 giorni nel 2012 (picco a 103 nel 2011) dagli 88 nel 2009. Mentre si sono accorciati in Francia (57 giorni, da 63) e Germania (35, da 46). Ciò nasce dalle carenze di liquidità di molte imprese italiane, che finiscono per accrescere il fabbisogno finanziario dei fornitori (in larga misura piccole aziende), facendo lievitare i crediti commerciali mediamente iscritti in bilancio.

A fronte del maggior fabbisogno finanziario di molte imprese, le risorse reperibili all'esterno sono in riduzione e diventano più onerose. A causa della crisi dei debiti sovrani, che ha provocato per le banche italiane difficoltà di raccolta e minore liquidità, la crescita del credito erogato alle imprese si è arrestata dopo l'estate 2011 e il credito ha iniziato a ridursi negli ultimi mesi dell'anno scorso e nei primi del 2012. A marzo lo stock di prestiti bancari è risultato inferiore del 2,5% rispetto a settembre 2011. È inoltre aumentato il costo del credito: lo *spread* caricato dalle banche sull'Euribor a 3 mesi è salito a nuovi record storici (+2,7 punti a marzo, da +1,7 punti a giugno 2011); in particolare lo *spread* pagato dalle piccole e medie imprese è salito a livelli senza precedenti: +3,9 punti a marzo 2012 rispetto ai +2,2 punti del giugno 2011.

Grafico 1.10

Redditività del manifatturiero italiano ai minimi (Manifatturiero; margine operativo lordo in % del valore aggiunto)



Margine Operativo Lordo (MOL) = VA ai prezzi base - Reddito da Lavoro (RdL).
RdL = (RdL dipendente/Occupati dip.) * Occupati totali.
* Italia: corretto x introduzione IRAP (1998).
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT e Eurostat.

L'indagine qualitativa Banca d'Italia segnala una forte stretta addizionale dell'offerta di credito lungo tutto il 2011 e a inizio 2012. Stretta che si cumula a quelle registrate fin dall'avvio della crisi nella seconda metà del 2007 e mai riassorbite. Nella fase attuale aumentano i margini di interesse, vengono limitati i volumi erogati, vengono richieste più garanzie, si accorciano le scadenze dei prestiti. Nonostante gli straordinari interventi attuati dalla Banca Centrale Europea, resta alto il rischio che il *credit crunch* prosegua nei prossimi mesi.

In Italia il credito bancario ha un ruolo particolarmente ampio nel finanziamento delle imprese e la sua carenza rimane uno dei principali ostacoli per l'attività economica. Le piccole imprese ne risentono particolarmente: sono più indebitate, fanno maggiormente ricorso al credito bancario e hanno minore potere contrattuale rispetto alle banche. La mancanza di liquidità e di finanziamenti per progetti di investimento e per il capitale circolante sta mettendo a rischio anche molte imprese sane. È una condizione perfino peggiore rispetto a quella vissuta dopo il crack di Lehman nel 2008.

La stretta sul credito bancario penalizza anche la competitività delle imprese: le aziende tedesche, infatti, godono di termini creditizi molto più favorevoli proprio come conseguenza della crisi dei debiti sovrani che ha determinato una fuga dei capitali verso i titoli di Stato della Germania. La restrizione del credito è meno forte anche in Francia e perfino in Spagna. In particolare, i tassi di interesse pagati dalle imprese di minori dimensioni sono saliti in Italia di 1,9 punti percentuali tra aprile 2010 e marzo 2012. Nello stesso periodo in Germania sono cresciuti solo di 0,2 punti, in Francia di 0,5 e in Spagna di 1,5. Solo in Portogallo i tassi sono saliti più che in Italia.

I canali di finanziamento non bancari non sono in condizioni migliori. I mercati finanziari restano in fibrillazione, risentendo dell'acutizzarsi della crisi dei debiti sovrani in Europa. Le quotazioni della Borsa azionaria sono su livelli molto bassi in Italia, più elevati invece in Germania. Per le imprese italiane ciò significa un costo del capitale di rischio molto alto. Rimangono, inoltre, le difficoltà strutturali di raccolta dei fondi tramite il canale borsistico, specie per le imprese italiane di minori dimensioni.

Le emissioni nette di obbligazioni delle imprese (in Italia comunque limitate alle aziende medio-grandi) sono risultate nel 2010 e nel 2011 in media negative, con una ripresa tra la fine dell'anno scorso e l'inizio del 2012. Il costo del finanziamento obbligazionario è elevato, come conseguenza delle tensioni sul tasso guida per i prestiti a lungo termine, costituito dal rendimento dei BTP.

Le imprese cinesi sbarcano all'estero a caccia di risorse naturali per l'industria

Il costo elevato e soprattutto la scarsa disponibilità di materie prime emersi nel corso del 2010, nonostante non siano una novità storica e benché nei paesi avanzati ci sia la tendenza alla smaterializzazione delle produzioni, sono una potenziale minaccia per il normale svolgimento dell'attività industriale¹. La Cina, cioè il maggiore paese che sta procedendo a passi molto rapidi verso lo sviluppo attraverso l'industrializzazione, si sta muovendo sullo scacchiere globale per attenuare questo pericolo, attraverso investimenti diretti all'estero (IDE) e contratti.

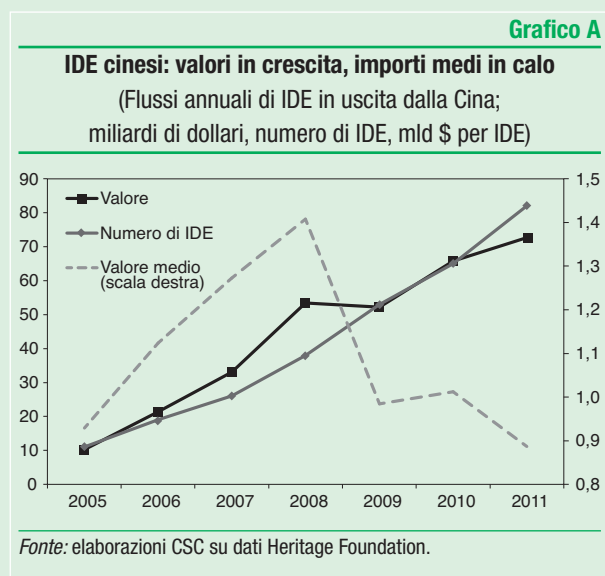
Gli IDE all'estero di imprese cinesi sono in costante crescita, diretti in tutto il mondo, sempre più concentrati nell'estrazione, lavorazione e invio in patria di energia e metalli, oltre che nell'agricoltura. Obbediscono a una precisa strategia centralizzata, per la sicurezza nell'approvvigionamento di quantità crescenti di commodity, essenziali per l'industria nazionale in rapida espansione. Procurarsi le materie prime direttamente alla fonte, inoltre, pone la Cina al riparo da futuri aumenti dei prezzi. Anche se può esporre al rischio paese².

Il numero di investimenti diretti esteri realizzati in un anno da imprese cinesi sta crescendo fortemente, dagli 11 del 2005 agli 82 del 2011. Il valore dei flussi annui di investimenti è salito ancor più rapidamente fino al 2008 (da 10,2 miliardi di dollari nel 2005 a 53,5). Un po' meno negli anni successivi, con un calo nel 2009 e poi una ripartenza fino a 72,7 miliardi nel 2011 (Grafico A). Nei 7 anni dal 2005 al 2011 il valore complessivo degli IDE realizzati da imprese cinesi all'estero è stato di 309 miliardi.

Negli ultimi anni gli IDE cinesi tendono ad essere in media più piccoli: 0,89 miliardi di dollari per progetto nel 2011, in calo dagli 1,41 miliardi medi del 2008. Questo processo di parcellizzazione è iniziato con la crisi finanziaria mondiale. Prima di allora gli IDE cinesi avevano mostrato un andamento opposto, con un aumento della dimensione media a partire dagli 0,93 miliardi del 2005.

¹ Questo tema è stato affrontato, anche in un'ottica di previsione di lungo termine, in Scenari industriali n. 2, giugno 2011 (cap. 3), del quale questo approfondimento rappresenta uno sviluppo.

² Miniere e campi non sono *asset* amovibili e la loro proprietà, specie nelle nazioni emergenti, è a rischio nazionalizzazione. Come dimostra il recente caso della YPF, società petrolifera argentina, dal 1993 controllata dalla spagnola Repsol, che nel 2012 il governo di Buenos Aires ha deciso di espropriare.



Il valore degli investimenti cinesi mostra una traiettoria molto più stabile, di anno in anno, rispetto ai flussi in uscita dai paesi occidentali, che hanno oscillato in modo vistoso negli ultimi decenni. Ad esempio, gli IDE in uscita dagli USA sono stati pari a 15 miliardi di dollari nel 2005 contro i 295 dell'anno prima e i 224 di quello successivo. La maggiore stabilità degli IDE cinesi può dipendere dal fatto che la gran parte delle imprese investitrici del paese asiatico è di proprietà statale. La quota di IDE realizzata da imprese private è in crescita, ma resta bassa: 6% nel 2011, da meno del 3% nel 2009. Le imprese statali sono sotto il diretto controllo della pianificazione centrale dell'economia, che stabilisce una linea di tendenza lungo cui muoversi. Direttiva che negli ultimi anni è stata "investire sempre di più all'estero". Le libere scelte non coordinate delle imprese private occidentali, invece, possono generare picchi in un anno in cui, casualmente, si chiudono alcuni grandi affari; e minimi in un anno in cui, invece, nessun affare significativo va in porto.

I governi delle economie occidentali lasciano le imprese dei loro paesi libere di decidere in quali settori e in quali aree del pianeta concentrarsi. Il governo cinese, invece, dà precise direttive anche in tali ambiti. Dai dati risulta evidente che gli investimenti cinesi si stanno muovendo come parte di una strategia volta a garantirsi l'approvvigionamento di materie prime essenziali per l'industria nazionale in espansione.

La maggior parte degli IDE cinesi è stata realizzata nei settori delle risorse naturali. Nel periodo 2005-2011 144,7 miliardi di dollari sono stati investiti nel campo dell'energia (carbone, gas, petrolio, energie alternative), 79,9 nei metalli (ferro, acciaio, rame, alluminio), 6,6 nell'agricoltura. Le risorse naturali hanno quindi assorbito nel complesso il 75% degli IDE cinesi (Tabella A).

Tabella A

Investimenti equilibrati tra continenti, concentrati nelle commodity (Cina: 2005-2011, flussi di IDE in uscita; miliardi di dollari)							
Settore	Num.	Valore	% val.	Continente	Num.	Valore	% val.
Agricoltura	10	6,6	2,1	Africa	34	40,2	13,0
Energia	99	144,7	46,8	Asia	86	86,8	28,1
Metalli	80	79,9	25,9	America sud	42	48,6	15,7
Industria	4	0,5	0,2	America nord	58	48,9	15,8
Chimica	8	6,1	2,0	Europa	35	42,9	13,9
Immobiliare	25	19,7	6,4	Oceania	39	41,5	13,4
Tecnologia*	14	6,2	2,0				
Trasporti	26	10,1	3,3				
Finanza	28	35,2	11,4				
Totale	294	308,9	100,0	Totale	294	308,9	100,0

* Informatica, telecomunicazioni, internet, R&D, database, videogiochi.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Heritage Foundation.

La quota degli IDE mirati all'acquisizione di risorse naturali mostra, inoltre, un profilo ascendente, arrivando nel 2011 al 76% (dal 72% del 2010). Lo scorso anno nell'energia sono stati investiti 36,8 miliardi di dollari, nei metalli 14,9, nell'agricoltura 3,7. La strategia cinese va quindi concentrandosi nel tentativo di assicurarsi risorse sempre più scarse per soddisfare il fabbisogno delle imprese e, in parte, dei consumatori cinesi.

Tra gli altri settori, si segnalano il ruolo della finanza (11% nel periodo 2005-2011), dell'immobiliare, dei trasporti, della chimica e della tecnologia; marginale la quota dei progetti nei restanti comparti manifatturieri. Tra gli IDE cinesi al di fuori dei settori delle risorse naturali sembra essere iniziata una ricomposizione, con lo spostamento degli investimenti più a valle, verso attività a maggiore valore aggiunto. Nel 2011 la chimica ha assorbito il 5,5% del flusso di IDE (in netto aumento dall'1,8% nel 2010) e l'insieme dei comparti tecnologici il 2,7% (dall'1,1%). Perdono importanza invece gli investimenti in immobili e prodotti per l'edilizia (dal 13,2% al 6,4%).

In alcuni casi la catalogazione del singolo IDE in un settore piuttosto che in un altro in base a un criterio di prevalenza genera sovrastime o sottostime dell'investimento in risorse naturali. Non sempre gli investimenti che sono fatti rientrare nei settori dell'agricoltura, dell'energia e dei metalli mirano a portare in Cina le materie prime grezze (come quando si acquisisce un pozzo petrolifero o una miniera di ferro). Sempre più spesso l'impresa cinese svolge in loco la fase di prima trasformazione della commodity (come, ad esempio, quando acquisisce una raffineria). Inoltre, spesso la stessa impresa cinese che gestisce il pozzo petrolifero o la raffineria, o un'altra impresa cinese, provvede anche a costruire e far funzionare le infrastrutture necessarie per l'export della commodity (porti, aeroporti, oleodotti). E sovente le imprese cinesi realizzano da zero la trivellazione, la raffineria, il porto e svolgono, dunque, anche attività di manifattura, trasporto e costruzione. Viceversa, in certi casi l'IDE avviene nel settore dei trasporti (costruzione di un aeroporto in Chad, di una ferrovia in Etiopia), ma l'obiettivo ultimo è la commodity presente nel paese, della quale si intende agevolare la futura esportazione in Cina, attraverso opere infrastrutturali che mirano anche a rafforzare i rapporti politici con i paesi ricchi di materie prime. Molte volte sono le banche cinesi a fornire i finanziamenti alle imprese connazionali per realizzare all'estero i progetti.

Gli investimenti cinesi in risorse naturali sono effettuati senza particolari vincoli geopolitici o di distanza geografica. Ad esempio, progetti agricoli sono stati realizzati dove c'è più disponibilità di terra fertile: Australia, Nuova Zelanda, Brasile, Argentina. Come risultato, nel complesso, le quote nei vari continenti sono tra loro molto simili, con America del Nord e del Sud intorno al 15%, due punti percentuali sopra Europa, Oceania e Africa (intorno al 13%) e una netta prevalenza della quota destinata all'Asia (28,1%), che è il continente più vasto.

Il fatto che gli IDE cinesi siano molto vari per paese di destinazione, alla ricerca delle migliori opportunità, e più concentrati riguardo al settore, con l'insistenza strategica su energia e metalli, si apprezza ancora meglio guardando ai maggiori 20 investimenti fatti da imprese cinesi nel 2011. Si va dalla messa a coltura di ettari di terra in Argentina (con annesso porto per l'export) alla costruzione di una raffineria nel Brunei, dai due investimenti in *oil* e gas non convenzionale in Canada al controllo di carbone, petrolio e gas in Australia con tre diversi progetti (Tabella B). Nove dei primi dieci investimenti e 17 sui primi 20 hanno riguardato risorse naturali. Con una notevole differenza in termini di dimensioni tra i 6 miliardi di dollari dell'investimento in acciaio in Indonesia e gli 1,4 miliardi del progetto per il rame in Sud Africa, passando per i 3,2 miliardi investiti nel colosso francese del gas.

Tabella B

Imprese cinesi a caccia di risorse naturali estere (2011, primi venti IDE in uscita dalla Cina, miliardi di dollari)					
Paese	Settore	Sub-settore	Valore	Quota %	Tipologia
1 Indonesia	Metalli	Acciaio	6,0	100	Greenfield
2 Brasile	Energia		4,8	30	
3 Arabia Saudita	Energia	Petrolio	3,8	38	
4 Portogallo	Energia		3,5	21	
5 Francia	Energia		3,2	30	
6 Brunei	Energia	Petrolio	2,5	100	Greenfield
7 Indonesia	Immobiliare	Costruzioni	2,4	100	Greenfield
8 Australia	Energia	Carbone	2,2	77	
9 Canada	Energia		2,1	100	Acquisizione
10 Canada	Energia	Petrolio	2,0	100	Acquisizione
11 Australia	Energia	Alternative	2,0	64	
12 Norvegia	Chimica		2,0	100	Acquisizione
13 Brasile	Metalli		2,0	15	
14 Ungheria	Chimica		1,7	58	
15 Australia	Energia	Gas	1,5	15	
16 Argentina	Agricoltura		1,5	100	Greenfield
17 Sierra Leone	Metalli	Ferro	1,5	25	
18 Uganda	Energia	Petrolio	1,5	33	
19 Brasile	Agricoltura		1,4	100	Greenfield
20 Sud Africa	Metalli	Rame	1,4	100	Acquisizione

Fonte: elaborazioni CSC su dati Heritage Foundation.

Le imprese cinesi non sembrano avere una preferenza ben delineata sul come investire all'estero: la priorità strategica è entrare nei settori delle risorse naturali dei vari paesi, secondo la modalità che caso per caso risulti preferibile. Alcuni dei primi venti investimenti sono *greenfield*, come appunto la costruzione ex-novo di una raffineria. Sono stati fatti da imprese cinesi da sole o, più raramente, in *joint venture* con imprese locali. Altri progetti sono invece stati realizzati acquisendo aziende estere pre-esistenti. In alcuni casi le imprese cinesi hanno acquisito il controllo dell'azienda (arrivando anche fino al 100%), in altri si sono accontentate di quote di minoranza. Nel complesso, secondo stime di *A Capital*, gli IDE cinesi realizzati nel 2011 sono stati per il 44% acquisizioni (30 miliardi di dollari) e per il 56% *greenfield* (38 miliardi).

Contratti, non solo IDE. Gli interessi strategici cinesi sono perseguiti all'estero, oltre che con gli IDE, anche con i contratti siglati con imprese e governi stranieri per la realizzazione di vari tipi di progetti economici. I contratti hanno mostrato una dinamica più accidentata di quella degli IDE: da 4 nel 2005 a 33 nel 2010, con un calo a 29 nel 2011. Il valore annuo di tali contratti è salito da 1,9 miliardi nel 2005 a 44,6 nel 2010. Dimezzandosi, però, di colpo nel 2011 a 21,3 miliardi. Il valore totale dei contratti siglati dal 2005 al 2011 è di 134 miliardi, meno della metà del valore degli IDE.

Anche i contratti, come gli IDE, si concentrano nelle commodity. Dal 2005 al 2011 il 48,9% del loro valore ha riguardato l'energia, il 3,9% i metalli, l'1,4% l'agricoltura. Le risorse naturali hanno rappresentato quindi il 54,2%. Nel 2011, in particolare, la Cina ha siglato accordi con l'estero solo in quattro settori, anche qui con una prevalenza delle risorse naturali: energia (49,6% del valore annuo) e agricoltura (3,4%). Spicca, però, la quota molto elevata del settore dei trasporti: 46,5% nel 2011 e 37,3% nell'intero periodo. Inoltre, negli ultimi anni non si sono più avuti contratti nel campo dei metalli, che pure rappresentano una parte importante degli IDE. È possibile che queste due anomalie dei contratti rispetto alla composizione degli IDE (pochi metalli, molti trasporti) dipendano almeno in parte dalla classificazione del contratto per intero in un settore sulla base del suo contenuto letterale e di un criterio di prevalenza (come per gli IDE), senza valutare i motivi reali e reconditi per i quali lo si è siglato. In alcuni casi l'obiettivo finale è la fornitura di metalli, ma il contratto riguarda nominalmente altre attività. Per esempio, la costruzione di infrastrutture di trasporto nel progetto da 3 miliardi di dollari in Sierra Leone del dicembre 2011, dove la risorsa-obiettivo sottostante è il minerale di ferro, che si vuole esportare in Cina.

La firma di contratti è molto più concentrata per paesi di destinazione rispetto agli IDE. La vicina Asia è anche in questo caso la prima destinazione, ma con quote molto più consistenti. Nel 2011, sono stati siglati contratti con paesi asiatici per 12,5 miliardi di dollari,

pari al 58,6% del totale. Segue come destinazione l'Africa, con contratti per un valore di 7,7 miliardi (36,1%). Nel complesso, dal 2005 al 2011, l'Asia ha rappresentato il 40,7% e l'Africa il 33,6%. Destinazione importante anche l'America Latina (18,4%), quasi trascurabili le quote degli altri continenti.

L'Italia, in particolare, è una destinazione irrisoria degli IDE cinesi. Solo uno tra quelli realizzati nel 2005-2011 (294 totali) è stato fatto in Italia (250 milioni di dollari, nel settore delle costruzioni). E solo uno dei contratti (su 124) è stato siglato con un'impresa italiana (970 milioni di dollari, nel settore delle telecomunicazioni).

Diversi investimenti e contratti di imprese cinesi, alcuni di enormi proporzioni, non sono andati a buon fine. Il maggiore fallimento è stato quello che prevedeva l'alleanza tra la cinese Chinalco e l'australiana Rio Tinto, nell'alluminio, per un valore di 19,5 miliardi di dollari. Tra il 2005 e il 2011 le imprese cinesi hanno visto sfumare investimenti e contratti per un valore di 185,6 miliardi di dollari. Progetti che non si sono concretizzati o che restano bloccati, per problemi di vario genere.

I falsi miti sugli IDE cinesi. Vi sono alcuni falsi miti sugli investimenti esteri della Cina che hanno ricevuto una notevole attenzione mediatica. Primo, gli investimenti in Africa, presentati come un flusso enorme di fondi che metterebbe il continente nero nelle mani della Cina. Rappresentazione che non trova riscontro nelle cifre, in base alle quali invece l'Africa è la destinazione continentale minore degli IDE cinesi. Come detto sopra, i progetti realizzati in Africa (40,2 miliardi di dollari dal 2005, di cui 7,0 nel 2011), buona parte nel campo delle risorse naturali, sono pari al 13% del totale investito dalle imprese cinesi all'estero. E mostrano un profilo piuttosto piatto negli anni, se non addirittura cedente (il picco è stato toccato nel 2007). Il maggior rilievo dato, anche da diversi analisti, ai progetti nel continente africano trova giustificazione in due fattori. Primo, come visto, la quota dell'Africa nei contratti cinesi è significativa, seconda solo a quella dell'Asia. Secondo, e soprattutto, un conto è portare 40 miliardi di dollari di investimenti in Africa, un altro è portarne per lo stesso ammontare in Europa: in rapporto al capitale locale pre-esistente, l'incidenza dell'investimento cinese è molto più importante per l'Africa che per l'Europa.

Il secondo falso mito è che le imprese cinesi stiano facendo incetta di terre coltivabili all'estero, per produrre derrate alimentari da esportare in patria. L'acquisizione diretta di terra coltivabile, seppure oggetto di vari progetti cinesi, rimane in realtà una parte minoritaria della strategia complessiva, concentrata sull'energia e sui metalli. La maggiore disponibilità di terra incolta, secondo le stime della Banca Mondiale, è nell'Africa sub-sahariana e in America Latina³. Gli investimenti agricoli in Africa contano solo per lo 0,2%

³ Si veda ancora Scenari industriali n. 2, giugno 2011.

del totale dei flussi di IDE cinesi tra 2005 e 2011, quelli agricoli in America latina per lo 0,9% (2,1% il totale dell'agricoltura). Va anche considerato che alcuni progetti catalogati come agricoli non prevedono la coltivazione all'estero, ma riguardano i prodotti per l'agricoltura, come ad esempio i fertilizzanti/erbicidi realizzati in Israele, con lo scopo di acquisire le più avanzate tecnologie occidentali. Il che significa mirare ad alzare i rendimenti delle coltivazioni nella stessa Cina. Nel 2011 si è avuta un'accelerazione nell'ammontare dei progetti agricoli (3,7 miliardi di dollari, contro i 2,9 del periodo 2005-2010), con investimenti medio-grandi in America Latina e piccoli in Oceania. Tendenza che potrebbe proseguire nei prossimi anni, magari estendendosi all'Africa.

Il terzo mito è che gli IDE cinesi siano ormai i maggiori al mondo (Tabella C). Grazie alla rapida crescita degli ultimi anni, la Cina sta in effetti scalando la classifica dei paesi che generano i maggiori flussi di IDE in uscita. Nel 2010 è salita al quarto posto, con il 5,1%

Tabella C

La Cina scala la classifica degli IDE (Flussi annuali di IDE in uscita, quote % sul totale mondiale)					
	1970	1980	1990	2000	2010
1 USA	53,6	37,3	12,8	11,6	24,9
2 Germania	-	-	10,0	4,6	7,9
3 Francia	2,6	6,1	15,0	14,4	6,4
4 Cina	-	-	0,3	0,1	5,1
5 Svizzera	-	-	3,0	3,6	4,4
6 Giappone	2,5	4,6	21,0	2,6	4,3
7 Russia	-	-	-	0,3	3,9
8 Canada	6,6	7,9	2,2	3,6	2,9
9 Belgio	1,2	0,4	2,6	7,0	2,9
10 Olanda	9,3	7,5	5,7	6,1	2,4
11 Svezia	1,5	1,2	6,1	3,3	2,3
12 Australia	0,8	0,9	0,3	0,3	2,0
13 Spagna	0,3	0,6	1,4	4,7	1,6
14 Italia	0,8	1,4	3,2	1,0	1,6
15 Corea del Sud	-	0,1	0,4	0,3	1,5
16 Irlanda	0,0	0,0	0,2	0,4	1,3
17 India	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1
18 Malaysia	0,0	0,4	0,1	0,2	1,0
19 Brasile	0,1	0,7	0,3	0,2	0,9
20 Regno Unito	11,9	15,3	7,4	18,9	0,8
Totale 20 paesi	91,2	84,3	91,9	83,3	79,1

Paesi ordinati per quote nel 2010.

Fonte: elaborazioni CSC su dati UNCTAD.

del totale mondiale. Resta, però, dietro alla Francia (6,4%) e alla Germania (7,9%). E gli USA sono lontani (24,9%), sebbene abbiano visto ridursi la loro quota rispetto ad alcuni decenni fa (37,3% nel 1980). In termini di flussi, quindi, gli IDE cinesi sono davvero tra i maggiori al mondo, ma certo non i primi. In termini di stock di capitale accumulato all'estero dalle imprese cinesi, il divario è decisamente maggiore rispetto ai principali paesi occidentali. La quota sullo stock mondiale di IDE è pari all'1,5% per la Cina nel 2010, molto inferiore al 23,7% degli USA, all'8,3% del Regno Unito, al 7,0% della Germania e al 4,1% del Giappone. Ciò perché gli IDE cinesi hanno una storia piuttosto recente.

Quali dati utilizzare per capire gli IDE cinesi?

Nei dati ufficiali del governo cinese (Ministero del Commercio, MOFCOM) c'è un enorme problema statistico riguardo ai paesi di destinazione. Oltre la metà degli IDE in uscita risulta diretto a Hong Kong (56% nel 2010). Tale entità viene considerata un territorio doganale separato dalla Cina continentale, pur essendo dal 1997 parte dello stato cinese. Altre quote significative degli IDE risultano dirette a vari paradisi fiscali (Isole Cayman e Isole Vergini: 14% nel 2010). Una piccola parte di questi capitali va effettivamente in tali paesi e viene poi reinvestita in Cina, per sfruttare un'imposizione privilegiata per l'ingresso di investimenti dall'estero (cosiddetto *round-trip*). Ma la gran parte passa semplicemente per Hong Kong o per i paradisi fiscali diretta ad altre destinazioni finali (triangolazione). Tutto ciò rende difficile la lettura dei dati ufficiali cinesi per capire quali sono le aree di prevalente destinazione degli IDE del gigante asiatico. Inoltre, gli IDE cui viene attribuita la destinazione Honk Kong, Cayman o Vergini finiscono per ricadere prevalentemente nei servizi di intermediazione, mascherandone il vero comparto di appartenenza (per lo più risorse naturali) e rendendo distorta la lettura anche dei dati per settore.

La *Heritage Foundation* americana ha ovviato a questo problema statistico, costruendo un database di microdati che raccoglie le informazioni sui singoli investimenti all'estero (e sui singoli contratti) di imprese cinesi a partire dal 2005, da quando cioè hanno iniziato a crescere in modo significativo, indicando per ciascuno il paese di destinazione e il settore effettivi, quali risultano dagli accordi tra imprese e a volte con i governi. L'andamento aggregato dei dati ricostruiti dall'*Heritage Foundation* è del tutto simile a quello dei dati ufficiali cinesi del MOFCOM (ripresi a loro volta, come aggregato, dall'UNCTAD). Ciò rassicura sulla loro validità. La quota di Hong Kong e dei paradisi fiscali nei dati della *Heritage Foundation* è trascurabile. La disaggregazione per paese di destinazione e, quindi, per settore è la più affidabile tra quelle disponibili per analizzare gli IDE delle imprese cinesi.

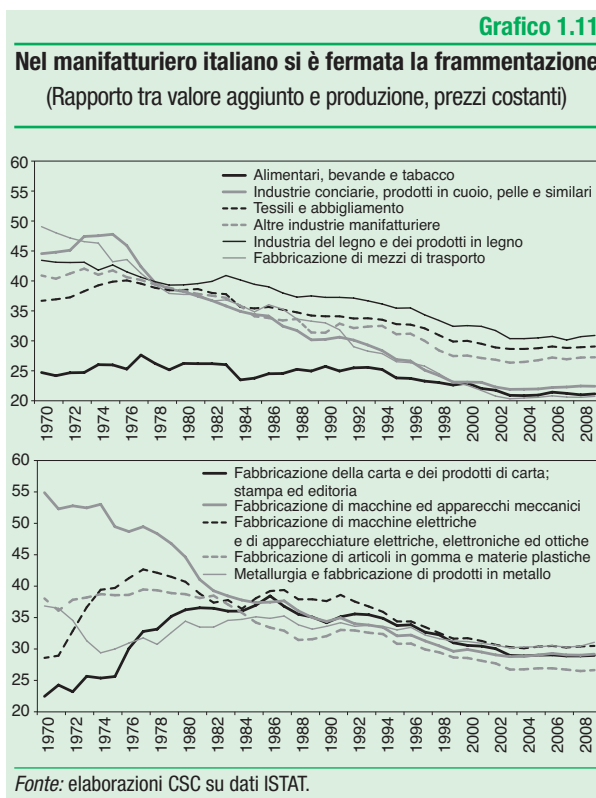
1.6 Minore frammentazione, maggiore dimensione: i cambiamenti strutturali negli assetti produttivi

Il primo decennio Duemila ha visto cambiamenti importanti nella struttura industriale italiana. Non solo in termini di composizione delle produzioni presidiate, ma anche nelle modalità e nella logica dell'organizzazione produttiva. Sotto questo secondo profilo, il primo

fenomeno da evidenziare è l'arresto, già documentato in Scenari industriali n. 1¹², del processo di divisione del lavoro tra le imprese attraverso il mercato; divisione che in passato ha caratterizzato un'intera fase dello sviluppo industriale del Paese ed era avvenuta attraverso una costante contrazione del grado medio di integrazione verticale.

Le nuove stime della produzione e del valore aggiunto risultanti dalla revisione dei conti nazionali (si veda il riquadro "L'ISTAT ha rifatto i conti: per export e industria performance molto più brillante") evidenziano come il l'interruzione del processo di frammentazione sia proseguita durante la crisi, fino al punto di delineare qualche segnale di inversione di tendenza. Tutto ciò ha interessato la generalità delle produzioni manifatturiere e data ormai da diversi anni. La flessione dell'indice che misura il grado di integrazione verticale (valore aggiunto in percentuale della produzione, espresso a prezzi costanti¹³) ha definitivamente ceduto il passo a una stabilizzazione (Grafico 1.11). In molti settori la stabilizzazione è osservabile fin dal 2000 e comunque in pressoché tutte lo è almeno dal 2002. Il tempo della frammentazione produttiva appare finito.

La stabilizzazione viene accompagnata, ed è un fatto da rimarcare, da una formidabile riduzione della varianza dei livelli dell'indice: nella più parte dei casi osservati (scomponendo ai livelli dei due digit ATECO 2007) il valore aggiunto in rapporto alla produzione oscilla nel 2009, l'anno finale di osservazione, tra il 25% e il 30% e scende in soli tre casi intorno al 20%. Nel 1970 quel rapporto andava da circa il 23% al 55%.



¹² Si veda *Nuovi produttori, mercati e filiere globali. Le imprese italiane cambiano assetto*, Scenari industriali n. 1, giugno 2010.

¹³ La produzione corrisponde in questo caso alla voce "vendite di beni prodotti dall'impresa" delle serie SCI-SBS. La deflazione separata delle serie del valore aggiunto e della produzione è importante nel quadro delle successive fasi di recessione, di espansione e poi ancora di forte recessione che si sono alternate nell'arco del decennio, dal momento che l'indice espresso a prezzi correnti presenta di per sé un profilo tendenzialmente prociclico (nelle fasi recessive le imprese subiscono la riduzione del potere di mercato e quindi di traslazione sui prezzi dell'output dei rincari degli input). I due grafici non comprendono alcuni settori (chimica di base, lavorazione di minerali non metalliferi) caratterizzati da bassa scomponibilità del ciclo di produzione.

L'integrazione verticale della produzione manifatturiera ha subito, dunque, nell'arco dei trent'anni dal 1970 in poi, un costante ridimensionamento, che è risultato generalizzato a pressoché tutti gli ambiti industriali. Già nella seconda metà degli anni Ottanta questa flessione era sembrata in alcuni settori cedere il passo a una stabilizzazione, ma era poi stata seguita invece dovunque da una ulteriore e rapida contrazione. A partire dall'inizio dell'ultimo decennio la discesa invece si arresta e mostra addirittura in qualche caso una leggera tendenza al rialzo. Il dispiegarsi di questo processo produce un forte livellamento del grado di integrazione verticale nelle diverse industrie, che per lo più si realizza all'ingiù. I dati suggeriscono che siano stati raggiunti livelli minimi e divari molto contenuti, determinati questi ultimi da fattori legati alle specificità merceologiche. Nei diversi settori, lo spessore dei mercati intermedi sembra avere raggiunto una consistenza ottimale: il volume degli scambi di mercato in rapporto alla creazione di valore aggiunto appare ormai stabile nell'intorno di un valore definito.

L'ISTAT ha rifatto i conti: per export e industria performance molto più brillante

Tra il 2003 e il 2007 l'export italiano è aumentato in volume a ritmi molto elevati, quasi tedeschi: +6,7% l'anno, +26,6% cumulato. Nello stesso periodo il valore aggiunto manifatturiero è salito del 2,4% medio annuo, il 10,1% in totale (dati a prezzi costanti). Le imprese che avevano operato una profonda trasformazione iniziavano a raccoglierne i frutti. Queste performance sono venute alla luce grazie alla revisione delle stime di contabilità nazionale per il periodo 2000-2010 diffuse dall'Istat nell'ottobre scorso. Revisione che ha corretto al rialzo i dati precedenti. Secondo le nuove statistiche in quel decennio le esportazioni sono aumentate dell'1,2% annuo (12,1% cumulato) contro il -0,2% annuo (-2,0% cumulato) della vecchia serie. Per il valore aggiunto manifatturiero la nuova serie dà un decremento annuo dell'1,0% (-9,7% cumulato) da una variazione annua del -1,6% (-15,0% cumulato).

Queste modifiche sono attribuibili in parte alla nuova classificazione delle attività economiche (ATECO 2007) e dei prodotti (CPA 2008)¹, come richiesto da Eurostat; ma è soprattutto effetto della revisione quinquennale che ha beneficiato di miglioramenti nei metodi e nelle fonti e che ha prodotto il passaggio al 2005 come anno base di riferimento (dal 2000)².

¹ La classificazione ATECO 2007 introduce nuove tipologie di attività produttive. In particolare nel settore dei servizi, dove le principali innovazioni riguardano la definizione dei comparti di informazione e comunicazione (sezione J dell'ATECO 2007) che riunisce attività in precedenza frammentate tra attività industriali e di servizio (sezioni D, I, K e O dell'ATECO 2002), nonché la suddivisione delle attività professionali e imprenditoriali in tre distinti settori (sezioni L, M e N). Nell'industria il settore della produzione di energia elettrica, gas e acqua è stato suddiviso in due sezioni e attualmente comprende le attività relative alle misure igienico-sanitarie, la raccolta, depurazione e distribuzione d'acqua e le attività di recupero materiali (sezioni D ed E dell'ATECO 2007). Un'ulteriore modifica riguarda la definizione di attività manifatturiera, che non comprende più i prodotti dell'editoria (ora inclusi nella sezione J dell'ATECO 2007) e i prodotti risultanti dal recupero e preparazione per il riciclaggio (confluiti nella sezione E). Si veda ISTAT, *Conti nazionali secondo le nuove classificazioni delle attività economiche*, 19 ottobre 2011.

² Tra cui le nuove stime della bilancia dei pagamenti elaborate dalla Banca d'Italia.

In particolare, la migliore performance dell'economia italiana nel decennio considerato è dovuta ad una più puntuale stima dei deflatori dei flussi di commercio con l'estero grazie all'aggiornamento e alla parziale modifica del sistema degli indicatori dei prezzi.

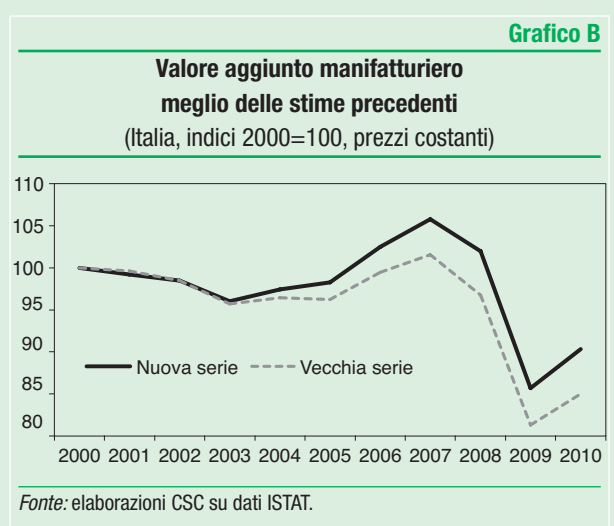
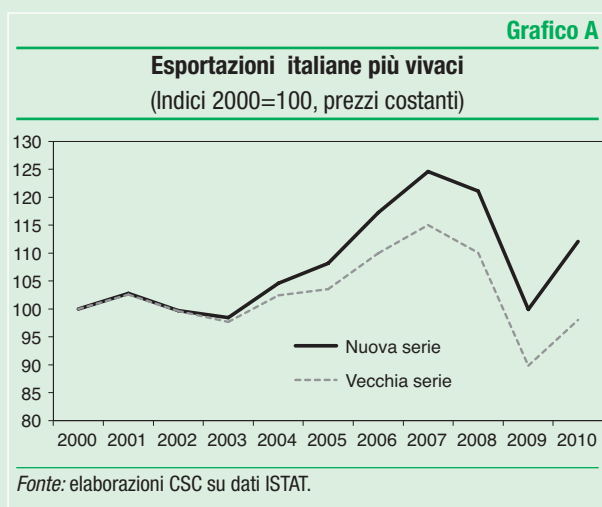
Nella precedente serie i deflatori delle esportazioni e delle importazioni di beni di contabilità nazionale erano stimati utilizzando come indicatori i rispettivi valori medi unitari (VMU)

derivati dalle statistiche sul commercio con l'estero, calcolati dividendo il valore di un paniere di beni per la quantità degli stessi. I VMU tendevano a sovrastimare la dinamica dei prezzi all'esportazione per ragioni connesse alle difficoltà di misurazione statistica delle modifiche di composizione del paniere dei beni esportati verso prodotti a più alto valore aggiunto³. I VMU sono stati sostituiti con indici di prezzo all'esportazione, misurati presso le imprese, che hanno determinato appunto un migliore profilo di crescita delle esportazioni (dal -0,2% all'1,2% medio annuo). In assenza di rilevazioni analoghe, i deflatori delle importazioni sono stati stimati sulla base delle ragioni di scambio settoriali misurate dai valori medi unitari; ciò ha portato ad una migliore performance anche delle importazioni in volume (dall'1,0% al 2,0%). Tra 2000 e 2010 le esportazioni sono aumentate del 14,4% addizionale rispetto allo scenario precedente (Grafico A); le importazioni del 10,7% in più.

La revisione delle stime ha avuto un impatto positivo notevole soprattutto sul valore aggiunto manifatturiero.

All'opposto, le ricadute della revisione sono state relativamente meno significative per il settore delle costruzioni, mentre per i servizi non si sono registrate modifiche sostanziali.

³ Per maggiori dettagli si veda Anitori, Causo, de Santis, *Alcune considerazioni sulla qualità degli indici dei valori medi unitari del commercio estero*, in Rivista di Statistica Ufficiale n. 2-3/2010.



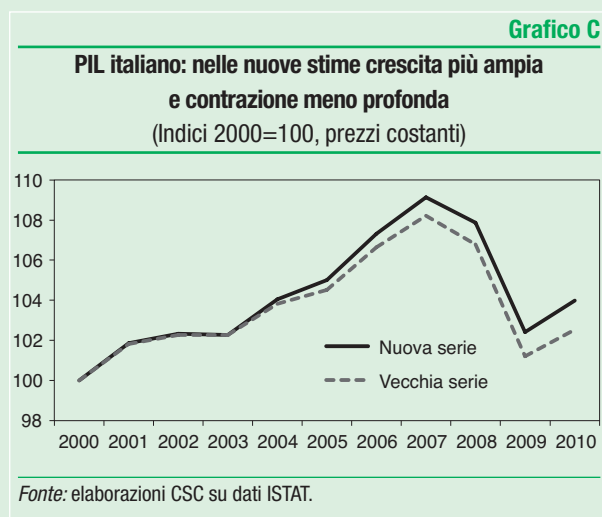
Il valore aggiunto manifatturiero nel decennio 2000-2010 si è ridotto del 9,7% cumulato, a fronte di un calo del 15,0% stimato precedentemente. La dinamica delle due serie è pressoché identica nella prima parte del periodo: tra 2000 e 2003 la contrazione è solo leggermente inferiore (-4,0% dal -4,3%); dal 2004 al 2007 il gap tra le due curve si amplia (8,5% dal 5,3%). Tra 2008 e 2010 la caduta è un po' meno profonda (-11,4% dal -12,2%, Grafico B).

Gli effetti della revisione sul PIL complessivo sono stati molto meno rilevanti, anche perché vengono già dopo molti ricalcoli⁴. Ma soprattutto perché il contributo delle esportazioni nette non è granché cambiato proprio per il contestuale innalzamento della dinamica di esportazioni e importazioni.

La variazione media annua del PIL in volume è superiore a quella della serie precedente di 0,2 punti percentuali, sostanzialmente conseguita tra il 2004 e il 2007 (+0,8% cumulato), mentre si è avuta una contrazione minore nel biennio 2008-2009 (di 0,2 punti cumulati). Tra il 2000 e il 2010, rispetto alle precedenti stime, il PIL è cresciuto dell'1,4% in più (Grafico C).

Il PIL nominale è invece aumentato mediamente del 2,6% annuo, inferiore di 0,1 punti percentuali rispetto alla variazione calcolata con la serie precedente.

Guardando al dettaglio delle componenti del PIL, nel 2000-2010 la domanda interna (consumi e investimenti) in volume ha mostrato un andamento analogo a quello delle stime precedenti, con un leggero contenimento della flessione degli investimenti (dal -0,3% medio annuo al -0,2%; Tabella A).



⁴ Per esempio, secondo le stime del 2008 si è passati da un aumento del PIL del 7,9% tra il 2000 e il 2007 al 9,1% attuale.

Tabella A

Come sono cambiate le dinamiche dei conti nazionali italiani
(indici 2000=100, dati a prezzi costanti)

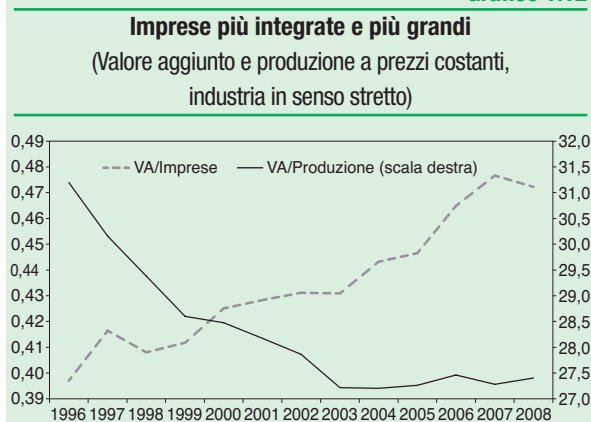
	Nuova serie			Vecchia serie			Var. % 2010 nuova/ 2010 vecchia
	2005	2007	2010	2005	2007	2010	
PIL	105,0	109,1	104,0	104,5	108,2	102,5	1,4
Importazioni	113,2	128,5	121,7	109,8	120,7	109,9	10,7
Consumi nazionali	106,1	108,5	107,7	106,0	108,3	107,2	0,5
- Spesa delle famiglie residenti	103,7	106,3	104,8	103,8	106,2	104,4	0,4
- Spesa delle AP	113,8	115,5	116,7	113,0	114,6	115,7	0,9
- Spesa delle ISP	118,3	125,5	129,4	121,4	128,8	132,8	-2,5
Investimenti fissi lordi	108,4	114,1	99,3	108,5	113,6	98,7	0,6
- Costruzioni	116,1	118,1	100,3	116,1	117,7	100,5	-0,2
- Macchine e attrezzature	101,9	112,9	101,4	102,7	112,5	98,9	2,5
- Mezzi di trasporto	103,6	108,2	92,0	102,3	106,4	92,9	-1,0
- Beni immateriali	93,9	102,5	96,4	94,0	102,4	98,2	-1,9
Esportazioni	108,2	124,6	112,1	103,6	115,0	98,0	14,4

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Dimensioni più grandi e maggiore integrazione verticale: nuove tendenze strategiche

Nell'insieme dell'industria in senso stretto italiana è riconoscibile una tendenza dell'indice di integrazione verticale addirittura a risalire nel corso della fase di espansione che segue la recessione dei primi anni Duemila (Grafico 1.12). Come se durante quest'ultima si fosse verificata una svolta strategica nell'organizzazione produttiva, che si è rivelata non appena l'attività è tornata a espandersi. La reintegrazione sembra interrompersi con la crisi degli ultimi anni. Ancora più evidente è la costante ascesa della dimensione media delle imprese, misurata dal valore aggiunto realizzato mediamente da ciascuna di esse, che in poco più di dieci anni e quantomeno fino al sopraggiungere della crisi è aumentato del 20% a prezzi costanti. Si può perciò affermare che la divisione del lavoro sul

Grafico 1.12



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

mercato si realizzi sempre più attraverso un aumento della capacità media di trasformazione delle imprese: non si è verificata un'ulteriore frammentazione e si è semmai avuto un consolidamento dimensionale delle imprese già attive, confermando l'esistenza di un cambiamento di direzione del modello di industrializzazione.

L'avvio nel 2000 e l'accelerazione negli anni successivi, in termini sia assoluti sia relativi, di una sempre più severa selezione delle imprese, con la conseguente concentrazione dell'attività in un

numero minore e quindi mediamente più grande di esse, è confermata dai dati amministrativi che si riferiscono direttamente alla demografia delle imprese. I flussi di iscrizioni e cessazioni di imprese manifatturiere registrate negli archivi delle Camere di Commercio (al netto delle ditte individuali e delle cooperative, Grafico 1.13) mostrano una chiara e progressiva contrazione dei tassi netti di natalità (negativi ormai da un decennio). La durata di questo calo e il suo manifestarsi ben prima della crisi ne sottolinea il carattere strutturale, benché il violento impatto della crisi stessa lo abbia accentuato nel periodo più recente¹⁴. La fase in cui l'espansione della base industriale si era realizzata per addizione di nuove unità produttive mostra di avere ceduto il passo a una in cui si espande la scala dimensionale delle imprese già esistenti, il cui numero si contrae.

Imprese piccole, medie e grandi: assetti e ruoli diversi e complementari

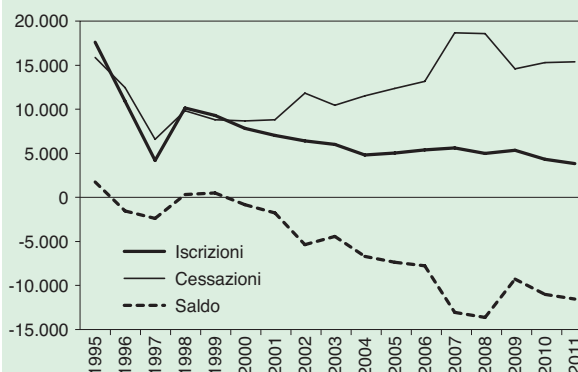
Il grado di integrazione verticale rimane comunque prossimo ai minimi toccati agli inizi degli anni 2000 e ad esso continua a corrispondere un modello di organizzazione della produzione in cui imprese di diversa dimensione sono caratterizzate da assetti e ruoli differenti. E nel quale le imprese più grandi, tendenzialmente collocate verso valle nelle catene del valore, mostrano una presenza sul terreno produttivo tutt'altro che marginale: la frammentazione registrata per oltre un trentennio non aveva comunque costituito mai un disimpegno dall'attività di trasformazione.

In questo modello la quota sul fatturato totale dei ricavi ottenuti da lavorazioni in conto terzi risulta, com'è intuitivo, funzione inversa della dimensione ed è quasi assente nelle imprese con

Grafico 1.13

Accelera la selezione delle imprese

(Italia, flussi di iscrizioni e cancellazioni negli archivi camerali, al netto delle ditte individuali e delle imprese cooperative)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Infocamere, Movimprese.

¹⁴ Si veda su questo punto quanto già argomentato più sopra.

più di 250 addetti (Grafico 1.14). Al contrario è in generale funzione diretta della scala la quota relativa all'incidenza dei beni direttamente prodotti dall'impresa, e nelle imprese medio-grandi la produzione interna incide sul fatturato in misura maggiore¹⁵. Salgono con la dimensione anche i ricavi (non riportati nel grafico) ottenuti da merci rivendute senza trasformazione: 6,6% nella classe 1-9 addetti, 9,9% in quella che conta più di 250 addetti. Allo stesso tempo la dimensione non crea alcuna sostanziale differenza nell'incidenza relativa dei costi per l'acquisto di servizi e di lavorazioni, mentre influenza direttamente la quota di acquisti di materie prime (coerentemente con il fatto che all'aumentare della scala aumenta l'incidenza dell'attività di trasformazione).

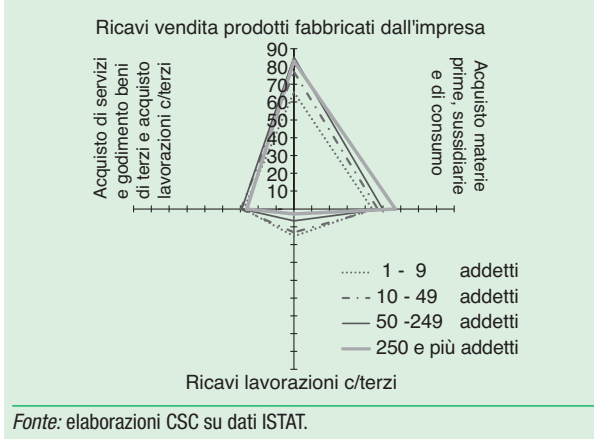
Per sintetizzare, il ricorso alla produzione terzista da parte delle imprese maggiori è mediamente piuttosto circoscritto (10% scarso del fatturato) e il loro ricorso all'esterno per le lavorazioni è allineato a quello delle imprese piccole e medio-piccole. È invece chiaramente dominante il loro ruolo nell'ambito della trasformazione. Al polo opposto le imprese più piccole dipendono dalla domanda esterna di lavorazioni in misura più pronunciata e tanto più quanto minore è la loro scala produttiva.

Diventare multinazionali cambia il panorama dell'industria italiana

L'intensità del processo di selezione delle imprese, osservata tramite l'assottigliamento dei tassi di entrata e, soprattutto, l'innalzamento di quelli di uscita, è stata tale da modificare l'assetto strutturale del sistema industriale. A campo di osservazione costante, l'ultimo triennio ha visto contrarsi bruscamente il numero assoluto delle imprese manifatturiere (Grafico 1.15)¹⁶. Ciò è in linea con una tendenza in atto ormai da oltre un decennio ma che è diventata più pronunciata. Se l'evoluzione di medio termine di tale fenomeno è senz'altro legata

Grafico 1.14

Struttura dei costi e dei ricavi delle imprese manifatturiere per classe dimensionale (Italia, 2009)



¹⁵ Per agevolare la leggibilità dei risultati il grafico riunisce in un unico intervallo dimensionale i dati relativi alle due classi di addetti 10-19 e 20-49. Vale tuttavia la pena di precisare che la linearità della relazione "tiene" anche a livello disaggregato (l'incidenza della produzione interna sul fatturato è uguale a 65,5 nella classe 1-9, a 74,9 nella classe 10-19, a 78,6 in quella 20-49 e a 85,1 in quella 50-249).

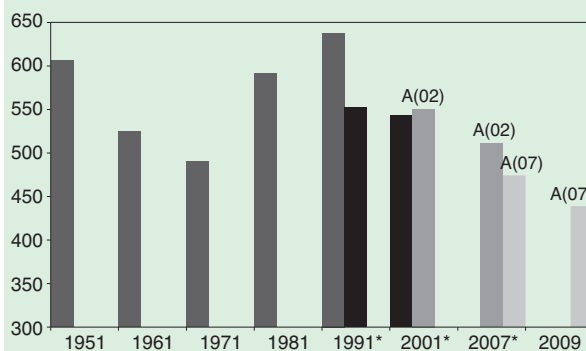
¹⁶ Il dato include in questo caso le imprese individuali e cooperative.

a mutamenti importanti nella logica di organizzazione della produzione, la sua misura attuale è comunque stata influenzata dall'intensità della recessione¹⁷; ed è stata tale da avere comportato un'emorragia del livello dell'occupazione manifatturiera dell'ordine delle 286mila unità (-6,4%).

A questa compressione è corrisposto un aumento solo marginale della dimensione media, espressa in termini di occupati, delle stesse imprese (Grafico 1.16). Ciò è in gran parte conseguenza del medesimo fenomeno: mentre erode la base produttiva, la recessione tende comunque a vincolare l'impiego del fattore lavoro anche nelle imprese che restano sul mercato. Il profilo della curva che descrive i cambiamenti di lungo periodo del modello di industrializzazione¹⁸ va esaminato tenendo conto, ora che sono disponibili le statistiche, anche dell'attività delle multinazionali italiane (c.d. *Outward FATS*)¹⁹, che nello sviluppo del sistema industriale svolgono ormai un ruolo centrale, dato che la multinazionalizzazione è inarrestabile e ha ormai assunto il carattere di un fenomeno di massa. Ciò rappresenta la vera discontinuità dello sviluppo industriale contemporaneo. La dimensione globale dei mercati comporta infatti, per definizione, che le imprese debbano impostare le politiche di svi-

Grafico 1.15

Si restringe il numero di imprese manifatturiere (Italia, dati in migliaia)

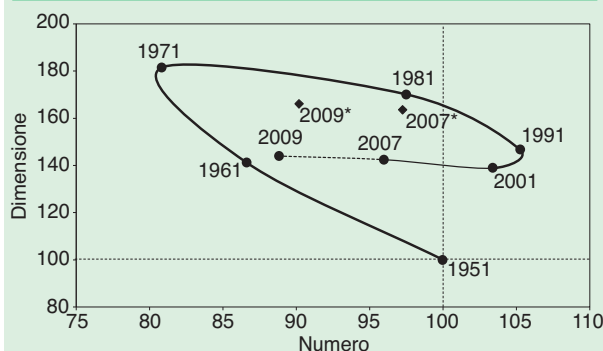


* Punti di discontinuità (si veda nota al testo).

Fonte: elaborazioni CSC su Censimenti industriali.

Grafico 1.16

L'industria torna sui suoi passi (Italia, numero di imprese e loro dimensione media nell'industria manifatturiera, indici 1951=100)



1951-2001: censimenti; 2001-2009 ASIA.

1951-1991: ATECO 1991; 1991-2007: ATECO 2002; 2007-2009: ATECO 2007.
2007* e 2009*: i dati comprendono le imprese a controllo nazionale residenti all'estero.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

¹⁷ Nei grafici la numerosità delle imprese è misurata sulla base dei dati dei Censimenti a campo di osservazione costante (il che richiede di adottare diverse cautele nel trattare i dati censuari). Questo significa che in coincidenza degli anni in cui si manifestano discontinuità dei campi di osservazione la coerenza con i dati del periodo successivo è garantita da una doppia rilevazione. Si veda anche *Scenari industriali* n. 1, giugno 2010.

¹⁸ Si veda *Scenari industriali*, n. 1, giugno 2010.

¹⁹ La fonte è ISTAT, «Le imprese a controllo nazionale residenti all'estero», *Statistiche in breve*, 31 maggio 2010, e «Struttura, performance e investimenti delle multinazionali italiane all'estero», *Statistiche Report*, 16 dicembre 2011.

luppo in funzione delle opportunità di domanda che caratterizzano le diverse aree del mondo e che sono rappresentate dalle differenze formidabili nei tassi di crescita di lungo periodo. L'esistenza di vincoli spesso rilevanti alla possibilità di raggiungere i mercati in maggiore espansione semplicemente attraverso le esportazioni²⁰ rende sempre più necessaria la presenza diretta *in loco* dei produttori, così che le imprese in grado di sostenere la competizione a livello internazionale programmano il loro sviluppo all'estero, che spesso vuol dire in altri continenti.

Le implicazioni di questo fenomeno sulla struttura industriale sono chiare e illustrabili con la posizione delle due osservazioni, riferite al 2007 e al 2009, contrassegnate da un asterisco, che corrispondono ai livelli della dimensione media e del numero di addetti ottenuti sommando ai dati censuari (di fonte ASIA) quelli relativi alle imprese a controllo italiano localizzate all'estero. Poiché la dimensione media di queste imprese è di molto superiore a quella delle imprese localizzate in Italia (intorno ai 110 addetti contro nemmeno 10), i valori della stazza in entrambi gli anni sono decisamente superiori. In compenso, l'aumento del numero delle imprese localizzate all'estero contrasta, benché in misura minima, la diminuzione di quelle localizzate in Italia.

L'assenza di statistiche strutturate sulle multinazionali italiane per gli anni precedenti a quelli qui considerati impedisce di ricostruire la curva di spostamento del fenomeno nel lungo periodo e che presumibilmente risulterebbe più alta di quella rappresentata per un ampio tratto, ma verosimilmente tenderebbe a sovrapporsi man mano che si retroceda nel tempo. La multinazionalizzazione è, infatti, una tendenza diffusa in anni relativamente recenti. Ma è ben evidente che lo sviluppo industriale è sempre più disancorato dai paesi di origine e mobile e che la quota di sistema industriale dislocata all'interno del territorio nazionale (anche se, al di là della crisi, non necessariamente la sua dimensione assoluta) è destinata in ogni caso a ridimensionarsi.

²⁰ Al di là del fatto che anche i semplici costi di trasporto non sono sempre trascurabili (i prodotti per i quali volume e peso rappresentano un vincolo rilevante non sono pochi), la presenza in loco delle imprese è resa necessaria in tutti quei casi in cui si manifestino opportunità di superamento delle barriere tariffarie e non (tanto più rilevanti in anni di strisciante neo-protezionismo come quelli che corrono) e, per i produttori di input intermedi, siano gli stessi grandi assemblatori a valle già insediati nei mercati in espansione a richiedere la presenza accanto a sé di fornitori specializzati. In molti casi la presenza diretta sui mercati di destinazione riflette, inoltre, l'esigenza di modellare l'offerta su una domanda locale che non può essere comunque approcciata a distanza. È importante sottolineare che questo fenomeno non ha nulla a che vedere con le strategie di tipo difensivo che mirano semplicemente ad abbattere i costi, sostituendo la produzione interna con quella localizzata in aree economiche meno sviluppate e a più basso costo della manodopera.

