

**NUOVI PRODUTTORI,
MERCATI
E FILIERE GLOBALI.
LE IMPRESE ITALIANE
CAMBIANO ASSETTO**



€ 50,00



1

Giugno 2010

**NUOVI PRODUTTORI,
MERCATI
E FILIERE GLOBALI.
LE IMPRESE ITALIANE
CAMBIANO ASSETTO**

**Giugno 2010
N. 1**

In copertina disegno di Domenico Rosa.

La pubblicazione, curata da Luca Paolazzi e Fabrizio Traù, è stata realizzata da Gianna Bargagli, Manuela Marianera, Francesca Mazzolari, Cristina Pensa, Ciro Rapacciuolo, Massimo Rodà e Lorena Scaperrotta (Centro Studi Confindustria), Andrea Brasili, Elena D'Alfonso e Emanuele Ozzimo (Strategy & Marketing Unicredit), Alessandra Franzosi (Borsa Italiana), Mariarosaria Comunale, Elena Mazzeo e Lavinia Rotili (ICE), Giovanni Foresti (Industry and Credit Research, IntesaSanpaolo) e Marco Malgarini (ISAE).

La presente pubblicazione è stata chiusa con le informazioni disponibili al 6 giugno 2010.

INDICE

Premessa	pag. 5
1. L'industria mondiale nel segno degli emergenti	» 13
1.1 La produzione manifatturiera globale cambia volto	» 13
1.2 Le filiere infittiscono il commercio mondiale	» 16
1.3 Più finanza per l'industria	» 26
2. L'industria in Italia è in grande trasformazione	» 33
2.1 Le filiere si riorganizzano e si allungano	» 33
2.2 Rimescolamento settoriale: sempre più meccanica	» 40
2.3 Il contesto più difficile	» 48
2.4 Il <i>made in Italy</i> punta sui nuovi mercati	» 59
2.5 Un modello con più lavoro e diverso	» 70
2.6 Struttura finanziaria ancora poco robusta	» 75
Bibliografia	» 83

PREMESSA

Mercati e concorrenza globali spostano i confini per l'industria La crisi accentua le trasformazioni

Nel primo decennio degli anni Duemila è cambiata profondamente la **geografia dell'industria mondiale** e italiana.

L'affermarsi di **nuovi produttori** e, insieme, di nuovi mercati ha modificato le traiettorie di sviluppo negli stessi paesi avanzati. Attraverso due fenomeni principali: la formazione di **catene di fornitura** internazionali e il rimescolamento delle produzioni tra paesi.

Si sono, cioè, definitivamente spalancati orizzonti che già negli anni 80 e 90 si erano chiaramente delineati. È mutata radicalmente la **mappa delle convenienze** di cosa, dove, come e per chi produrre. Si sono così aperte opportunità non facili da cogliere e le sfide competitive sono diventate incalzanti, perfino ineludibili.

Per le imprese la delocalizzazione si è rivelata non più sufficiente come forma di riorganizzazione dei siti produttivi a scala sovranazionale. Si è reso sempre più necessario ridefinire i confini aziendali attraverso una vera e propria espansione multinazionale.

Perciò l'**assetto industriale** si è fatto ancora più **policentrico**. A livello globale, con la partecipazione di un numero maggiore di paesi e la redistribuzione dei pesi tra le economie. A livello di singole imprese, che operano direttamente (non più solo esportano) nelle diverse nazioni.

Il ruolo ormai assunto dai nuovi paesi industriali, che sempre più si consolideranno come **mercati di sbocco promettenti** anche se complessi (nei prossimi cinque anni aumenterà di oltre 113 miliardi, 36 in più del 2009, la domanda nei paesi emergenti di beni di lusso accessibile dove l'Italia ha posizioni di leadership) e il ridisegno delle **filiere su scala globale** sono le chiavi di lettura con cui analizzare l'evoluzione degli scenari industriali negli ultimi dieci anni, ma soprattutto nei prossimi dieci. Così da individuare la collocazione, le prospettive e i necessari adattamenti strategici del manifatturiero italiano.

Riguardo alla posizione dell'**industria italiana** nel mondo, l'analisi del CSC evidenzia che l'Italia è tuttora la **quinta potenza** industriale, con il 3,9% della produzione manifatturiera globale 2009. Ha mantenuto il distacco dalla quarta, la Germania (6,5%), l'ha ridotto rispetto alla seconda, gli USA (15,1%; nel 2000 erano primi con il 24,8%) e alla terza, il Giappone (8,5%; era seconda con il 15,8%). Ha aumentato il vantaggio nei confronti di Francia (settima, con il 3,6%) e Regno Unito (ormai decimo: 2,3%). Ma è incalzata da Corea del Sud (3,6%), India (2,9%), Brasile (2,7%); tutte nazioni che sono in robusta crescita, proprio attraverso una maggiore industrializzazione e che perciò hanno accresciuto e ancor più aumenteranno in futuro il loro peso industriale nel mondo. La **Cina** è balzata saldamente in vetta: 21,5%, dall'8,3% di nove anni prima.

La posizione dell'Italia risulta ancora più solida se si guarda alla produzione industriale pro capite, che è una misura più appropriata della **vocazione manifatturiera**. In base a questo indicatore, l'Italia è la

seconda nazione più industrializzata del mondo (al suo interno, il Nord-Est è ancor più manifatturiero). In testa, con un notevole vantaggio (oltre il 27% sopra l'Italia), c'è la Germania; il Giappone è terzo e gli Stati Uniti sono distanziati (quasi il 29% sotto l'Italia).

Invece, il ruolo dell'industria nei nuovi paesi produttori, una volta fatta la tara per la loro stazza demografica, si ridimensiona molto. Tuttavia, questa constatazione ha un preciso risvolto: l'aumento della produzione pro capite degli emergenti pone gigantesche **tensioni ambientali** che possono essere allentate senza sacrificare la crescita globale solo se vengono colte come opportunità di sviluppo.

Fino alla vigilia della crisi l'Italia ha saputo, inoltre, difendere la sua quota sull'**export mondiale di manufatti**: 4,8% nella media 2004-08, analoga a quella del 2000-03. Tra i paesi di antica industrializzazione solo la Germania ha guadagnato spazi di mercato, gli altri li hanno ceduti a favore degli emergenti.

La performance relativa dell'industria italiana migliora ulteriormente se si prende come termine di confronto il peso delle esportazioni di manufatti sul totale di quelle del G-10: il **peso italiano** è aumentato di quasi un punto percentuale tra il 2000 e il 2007; tutti gli altri grandi paesi industriali hanno perso quote con l'eccezione dello straordinario risultato della Germania (che ha accresciuto la sua di oltre cinque punti). Ciò è stato possibile grazie ad alcune capacità e azioni delle imprese italiane.

Anzitutto, i **primati competitivi** di cui godono e che pongono l'Italia nelle prime due posizioni su sette dei quattordici settori esaminati dal WTO (di nuovo, è seconda solo alla Germania). In secondo luogo, le esportazioni sono state riorientate dai paesi avanzati **verso i paesi emergenti**, soprattutto dell'Est Europa, dell'Africa settentrionale e del Medio-Oriente, mentre resta troppo contenuta l'importanza dell'America Latina e dell'Asia.

Terzo, la **composizione settoriale** è molto cambiata. C'è stato un netto ridimensionamento della rilevanza dei comparti conciario-calzaturiero, mobile-arredamento e tessile-abbigliamento. È aumentata molto quella della produzione di beni strumentali, della metallurgia e di alcuni segmenti a valle della chimica di base.

Questo spostamento è ancora più evidente se si guarda alle esportazioni, che meglio riflettono il modo in cui la pressione sui mercati di destinazione modella la composizione settoriale dell'offerta italiana ad essi destinata. Il sistema manifatturiero italiano risulta oggi fortemente **specializzato** nell'esportazione di **beni di investimento** e **intermedi**: i primi cinque settori (macchine, metallurgia e prodotti in metallo, autoveicoli, chimica, apparecchi elettrici) coprono il 53,4% delle esportazioni italiane di manufatti; aggiungendo gomma e plastica e farmaceutica si supera il 60%. Mentre il complesso delle esportazioni delle tre filiere tessile-abbigliamento, concia-calzature e legno-arredamento ormai supera appena il 15 per cento.

Questi numeri contrastano con l'immagine generalmente percepita di un sistema industriale che presidia produzioni tradizionali. Al contrario, la manifattura italiana si è rafforzata in modo decisivo nei settori in cui tipicamente competono gli altri grandi paesi industriali. Ciò è visibile soprattutto se dalle statistiche aggregate si scende a quelle più dettagliate.

Trattandosi di un rimescolamento di pesi relativi, vitale e segno di vitalità, in sé non può però bastare a mutare sostanzialmente la **lenta crescita della produzione** che è legata al contesto poco competitivo in cui le imprese operano. Sebbene la sua dinamica potrebbe essere ancora un po' migliorata dalle future revisioni delle cifre di Contabilità nazionale.

Questi dati dicono che l'industria italiana c'è, anche se è sottoposta a pressioni concorrenziali sempre più forti e subisce una costante **erosione di redditività**. Il margine operativo lordo, infatti, è calato dal 33,2% del valore aggiunto nel 2000 al 27,4% nel 2005, recuperando al 29,0% nel 2007 (poi la recessione l'ha fatto precipitare al 18,8%).

La **risposta delle imprese** al cambiamento di scenario è avvenuta riorganizzando le produzioni, innovando i prodotti, puntando su un più alto valore aggiunto fondato su qualità e servizio, ricorrendo a nuove competenze esterne mediante l'assunzione di laureati con più frequenza di un tempo. Un indizio del cambiamento occupazionale nelle imprese manifatturiere è dato dal calo del peso degli operai, dal 65,6% del 2001 al 63,2% nel 2008, e dall'aumento degli impiegati (dal 28,5% al 31,1%).

Le nuove condizioni imposte dalla crisi, che ha accelerato lo spostamento del baricentro economico verso gli emergenti e soprattutto l'Asia, costringono però a ulteriori adattamenti, nel segno della continuità di quelli già adottati negli anni recenti.

Le forze che hanno plasmato la nuova geografia industriale continueranno a operare e con maggiore intensità. Le nuove tecnologie e l'emergere di aree con costi nettamente inferiori, anche come risultato della riduzione del protezionismo, hanno indotto il ripensamento dei processi produttivi verso un'ancor **più accentuata frammentazione**. Numerose attività manifatturiere complesse sono state suddivise in stadi tecnologicamente interdipendenti ma produttivamente autonomi, perché svolti da imprese diverse.

La deverticalizzazione e il **decentramento delle fasi** di lavorazione erano iniziati negli anni 70 sostanzialmente all'interno di un medesimo paese o dell'insieme delle economie avanzate. Negli anni 90 e soprattutto nei 2000 hanno cambiato marcia. Sono stati il canale attraverso cui molte economie emergenti, che non erano in grado di svolgere intere produzioni, hanno potuto essere coinvolte nella realizzazione di componenti attraverso l'attivazione di catene di fornitura globali.

I paesi emergenti hanno dapprima potuto contare sulla **competitività fondata sui costi** e poi su economie di specializzazione. Cioè su competenze acquisite nel tempo imparando a fare sempre meglio lavorazioni specifiche. Superata la soglia minima di competitività, il loro sviluppo è diventato esplosivo.

La costituzione di **filiere globali** ha molto aumentato i traffici internazionali di beni intermedi e ha fatto così da volano all'espansione del commercio mondiale e reso sempre più interconnesse le economie. Le filiere tendono a estendersi, attraverso le catene di fornitura, alle regioni contigue. Come accade in Asia, intorno alle economie cinese e giapponese, e in America del Sud, con baricentro il Brasile. In ambito europeo con l'inclusione dell'Est e, in parte, dell'Africa mediterranea. In Nord America, con l'allargamento al Messico del sistema manifatturiero statunitense. In questo modo gli scambi si intensificano spontaneamente a livello regionale, perché si infittiscono le reti produttive all'interno di ciascuna area più di quanto non avvenga tra le aree.

Per le imprese italiane ciò rende **conveniente insediarsi** comunque direttamente nelle aree più dinamiche, per coglierne appieno le potenzialità di sviluppo. Indipendentemente, cioè, dall'esistenza o meno di barriere tariffarie e non tariffarie o semplicemente tecnologiche che ostacolano gli scambi commerciali e obbligano a effettuare investimenti diretti.

La crisi ha colpito un'industria mondiale sempre più interconnessa internazionalmente nelle lavorazioni. La **trasmissione** delle ripercussioni **della crisi** tra paesi è stata resa più veloce e violenta proprio dalle concatenazioni di imprese organizzate in filiere globali, oltre che dalla contemporanea chiusura dei canali di finanziamento al commercio internazionale e dal contagio di incertezza che i mezzi di comunicazione hanno diffuso in tempo reale.

L'aumento della frammentazione delle produzioni e la riorganizzazione delle filiere a livello globale è riconoscibile nei dati macroeconomici dall'aumento sia della quota di PIL occupata dalle esportazioni sia della penetrazione delle importazioni nella domanda interna. In altre parole, dal maggior peso del commercio con l'estero nella formazione del PIL. Le **economie** risultano perciò **più aperte** agli scambi con l'estero e quindi sensibili alle dinamiche degli altri paesi. Tendono dunque a essere maggiormente sincronizzate nelle fluttuazioni cicliche. Fluttuazioni che per effetto dell'integrazione si rafforzano reciprocamente e si amplificano.

Le catene di offerta globale fanno sì che la riduzione della domanda finale di consumo e investimento si traduca in un calo più che proporzionale del commercio internazionale perché agisce non solo sugli scambi di beni finali ma ancor di più su quelli di semi lavorati, che invece contribuiscono a spingere in alto il commercio mondiale nelle fasi di espansione.

L'uscita dalla crisi mette in moto meccanismi nelle catene globali solo in parte simmetrici a quelli che hanno reso tanto profonda la recessione. Perché la riduzione del fatturato ha indotto molte imprese a **riportare al proprio interno lavorazioni** e comunque ad accorciare la catena del controllo decisionale e quindi a privilegiare fornitori e clienti più prossimi anche geograficamente: la sopravvivenza ha fatto premio. E perché il crollo dell'attività ha reciso le catene di fornitura quando ha posto fuori mercato molte imprese che erano anelli di quelle catene.

Nell'un caso (minor ricorso agli scambi globali dettato da necessità) e nell'altro (sparizione di fornitori) occorre più tempo per riattivare le filiere globali di quanto ce ne sia voluto per interromperle. Queste ragioni microeconomiche si aggiungono a quelle macro nel rendere la ripresa faticosa e più graduale della recessione.

Le filiere internazionali verranno ricostituite con prudenza anche perché nelle attese di molti imprenditori si è radicata la convinzione che la **domanda finale globale** non tornerà ai livelli verso cui tendeva, dati i tassi di crescita, prima della crisi. Ciò è vero soprattutto nelle economie europee, meno flessibili e dove ancora ci sono molti aggiustamenti da realizzare (mercati immobiliari, conti pubblici). Ma anche negli USA, se il suo tasso di risparmio deve risalire.

Le aspettative di domanda carente e l'esistenza di ampia capacità produttiva in eccesso rendono i fattori competitivi, sia delle imprese sia dei paesi interi, ancora di più cruciali.

Per le imprese italiane questo significa accentuare la **revisione di assetto** partita già dai primi anni Duemila. Tanto più che tale cambiamento si è dimostrato vincente anche nella crisi: le imprese che lo avevano avviato hanno resistito e saputo reagire molto meglio delle altre, sia in termini di fatturato sia di redditività. È una lezione importante che la crisi sollecita a mettere a frutto.

La crisi, infatti, esaspera le condizioni competitive e la selezione delle imprese perché impone di **aumentare la patrimonializzazione** e di **diminuire il punto di pareggio** in modo da saper reggere a forti e

improvvisi oscillazioni degli ordini. Spinge verso nuove soluzioni produttive, nuovi prodotti con più servizi, ricorso a lavoratori con nuove competenze. Ciò richiede un sistema di istruzione in grado di dotare le persone di quelle competenze.

Ancor più intensamente di prima la crisi orienta le filiere in direzione di una più stretta partnership e perciò rende più fine il calibro nella scelta dei fornitori, a favore di quelli in grado di aggiungere contenuto di servizio alla semplice offerta di componenti. Non più tradizionali pezzi, per quanto di qualità elevata, ma soluzioni che si integrino alle esigenze del committente, anticipandole quando possibile. E' una nuova forma di frammentazione, anch'essa funzionale a tener basso il punto di pareggio e a coprirsi dal rischio, percepito e quindi reale, di fluttuazioni di domanda molto più accentuate che in passato.

Allo stesso tempo, per cogliere le opportunità dei nuovi mercati e sfruttare appieno le innovazioni pervasive, servono più investimenti, una massa critica maggiore. Le imprese sono cioè sottoposte a una doppia tensione, tirate da due **forze opposte**.

La prima spinge allo snellimento, al ridimensionamento, allo smagrimento di un sistema aziendale che già prima della crisi era asciutto, asciugato attraverso profonde rivisitazioni organizzative che le pressioni competitive vissute dall'ingresso della lira nell'euro e della Cina nel WTO avevano innescato. La seconda forza attrae verso **dimensioni maggiori**, per avere spalle più robuste, anche con forme di aggregazione e alleanze tra imprese (cui finora gli imprenditori sono stati poco propensi).

In generale, i due aspetti, quello dell'assetto efficiente in ogni ambito aziendale (compresa la governance) e quello della maggiore dimensione, sono legati tra loro dal filo dell'internazionalizzazione. Tutti i dati e tutte le analisi mettono in luce che le **imprese che esportano** sono più grandi, hanno una maggiore produttività, remunerano di più i lavoratori, hanno una redditività superiore, sono più capitalizzate e dotate di una struttura finanziaria più solida e di un assetto di governance più consono alla gestione efficiente.

Un numero sempre più ampio di imprese italiane manifatturiere prima della crisi si è mosso in questa direzione (come testimonia il sostanzioso aumento delle imprese medie analizzate da Mediobanca-Unioncamere). Perché hanno dovuto attrezzarsi per cercare all'estero sbocchi e modi di abbattere i costi, così da compensare l'asfittica domanda interna e reggere la concorrenza degli emergenti. La loro schiera si infittirà come conseguenza della crisi e resterà sul terreno chi non sarà in grado di affrontare il mutamento.

L'azione delle singole aziende può scontrarsi con i limiti del Paese. La produzione di manufatti a maggior contenuto di servizi vincola inescandibilmente, in misura maggiore che in passato, la competitività, produttività e redditività del manifatturiero all'**efficienza e qualità del terziario** nei vari aspetti: trasporti, comunicazioni, logistica, progettazione, marketing, consulenza, finanza, gestione del rischio (assicurazioni), informatica (le imprese italiane investono troppo poco nell'ITC, soprattutto come canale di vendita), design, creatività. Per l'Italia vuol dire puntare con ancora più urgenza e decisione sulle riforme strutturali che rendono il Paese meglio attrezzato ad adattarsi al mutato contesto esterno e a farlo crescere perciò più rapidamente. Da questo punto di vista i calcoli sugli effetti benefici delle liberalizzazioni sono sottostimati perché non riescono a cogliere appieno tutti gli aspetti dinamici.

Nel contesto di produzioni sempre più integrate internazionalmente, **la futura collocazione dell'Italia** come paese produttore di beni manufatti finali e intermedi dipenderà dal ruolo che saprà assumere

nelle catene di fornitura globali. Cruciale sarà la sua capacità di conservare fasi strategiche di controllo e quindi di sviluppo di quelle catene.

Qui non conta soltanto essere forti in **nicchie ad alto valore** aggiunto e maggiore redditività, che proteggono dalla concorrenza dei paesi emergenti e nelle quali l'Italia vanta numerose eccellenze. Quanto il loro ampliamento attraverso l'inserimento in catene globali, che uniscono la materia prima alla vendita finale al consumatore.

Ci sono indizi che molte imprese italiane si stanno preparando a questo ulteriore salto, partendo dall'esperienza acquisita nel passato decennio. Gli anni che abbiamo alle spalle avevano visto giungere al suo massimo successo in Italia l'organizzazione industriale incardinata su un'**estesa rete di rapporti di scambio** tra imprese acquirenti e fornitrici collocate lungo uno stesso asse verticale delle filiere, esito di una straordinaria velocità di sviluppo dei mercati intermedi e di una grande capacità di sfruttamento delle economie di specializzazione da essi consentite.

Questi stessi scambi tra imprese sono stati originati dalla frantumazione delle filiere e dai meccanismi di collaborazione tra aziende e riguardano beni intermedi non generici, fatti su misura sulle specifiche del singolo committente. Ciò ha legato in modo ancora più stretto i vari anelli della catena, perché ha **disperso le competenze** della singola impresa. Occorre perciò la collaborazione al processo produttivo di tutte quelle imprese per riunire le competenze necessarie a sviluppare prodotti sempre meno standardizzati.

Questo modello ha reso le imprese più flessibili e ha insegnato loro come muoversi per cercare le combinazioni più efficienti e i clienti migliori anche a livello internazionale. Ma proprio perché ha comportato perdite di saperi, di potere di mercato e di controllo di fasi di lavorazioni strategiche (o potenzialmente tali), le imprese avevano già da qualche anno cominciato a riportare all'interno alcune lavorazioni. A maggior ragione, quel modello rischia di non essere adatto al nuovo contesto di mercati di sbocco più grandi e lontani e di saperi tecnologici più evoluti e complessi.

Tale contesto innalza la soglia minima di controllo dei processi produttivi necessaria per garantire la competitività e quindi la sopravvivenza delle imprese. È una spinta verso la **concentrazione** che accentua la tendenza delle imprese a riappropriarsi, almeno in parte, di competenze che prima avevano trasferito all'esterno e al contempo le costringe ad aumentare la propria dimensione.

Non ci sono ancora statistiche che confermino l'aumento della stazza media delle imprese italiane, ma i dati indicano che dal 1996 si è interrotta la sua diminuzione e nel contempo è iniziata la **riduzione del numero delle imprese**, con l'espulsione dal mercato di quelle marginali. C'è stata, cioè, una chiara inversione di marcia rispetto alle dinamiche che avevano prevalso tra il 1971 e il 1991. Si sta così configurando una terza fase del modello di sviluppo industriale italiano.

Con la concentrazione le filiere non spariranno affatto. Se ne accentuerà ancora di più il carattere globale tra attori che dovranno diventare adeguati in tutti gli aspetti della vita aziendale. La stessa riallocazione delle competenze avverrà a livello sovranazionale e aumenterà l'**interdipendenza strutturale** tra le economie. Questa organizzazione della produzione, per funzionare correttamente, richiederà regimi di scambio il più possibile fluidi e perciò ha nel protezionismo il suo peggiore nemico.

*Le stesse **politiche economiche** sono sempre più costrette a essere sovranazionali, come dimostra anche la gestione della crisi. Perché devono essere in grado di fornire beni pubblici che da un lato i singoli Stati non sono più in grado di garantire (pensiamo alla stabilità finanziaria) e dall'altro devono essere utilizzati da soggetti economici che sono sempre più multinazionali. Per l'Italia la sede naturale nella quale tali politiche vanno concepite è inevitabilmente quella europea.*

1 L'INDUSTRIA MONDIALE NEL SEGNO DEGLI EMERGENTI

1.1 La produzione manifatturiera globale cambia volto

Dal 2000 è accelerata la convergenza delle economie emergenti a quelle avanzate nella produzione manifatturiera. Fino a delineare, in alcuni casi perfino a realizzare, sorpassi delle prime sulle seconde. Ciò risulta molto evidente dall'aumento significativo delle loro quote sul commercio internazionale.

L'industrializzazione dei paesi emergenti è trainata non soltanto dalla domanda estera ma anche da quella interna, che sta attivando crescenti flussi di importazione. Il livello da loro raggiunto sia nella domanda sia nell'offerta manifatturiere non è adeguatamente documentabile.

La rilevanza assoluta e relativa conquistata dalle nuove economie industriali, alcune con dimensioni continentali, ha rimescolato in misura che non ha precedenti, per intensità e rapidità, la mappa mondiale delle produzioni manifatturiere.

Lo dimostra l'evoluzione dei pesi sulla produzione manifatturiera globale (Tabella 1.1). Quello complessivo dei paesi europei (UE 15), degli Stati Uniti e del Giappone, che nel 2000 era pari al 66%, era sceso nel 2007 al 54%. Questa tendenza è stata accentuata dalla crisi: nel 2009 la loro quota è stimabile al 48% (6 punti percentuali in meno in due anni).

Speculari i guadagni di posizione delle economie emergenti. Insieme, i BRIC (Brasile, Russia, India e Cina) e i nuovi paesi membri dell'Unione europea (Nuovi-UE: Bulgaria, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia e Ungheria) hanno più

Tabella 1.1

La nuova mappa mondiale della produzione

Paesi produttori	Quote % dei primi 20 produttori mondiali in dollari correnti			Var. % medie annue della produzione, dati in dollari 2005	
	2000	2007	2009	2000-07	2007-09
1 Cina	8,3	15,4	21,5	21,2	12,0
2 Stati Uniti	24,8	17,4	15,1	1,4	-7,5
3 Giappone	15,8	8,9	8,5	1,3	-13,9
4 Germania	6,6	7,5	6,5	2,7	-9,5
5 Italia	4,1	4,5	3,9	0,0	-11,7
6 Corea del Sud	3,1	3,9	3,6	5,5	-0,6
7 Francia	4,0	3,9	3,6	0,2	-7,0
8 India	1,8	2,7	2,9	7,8	4,7
9 Brasile	2,0	2,6	2,7	3,8	-3,8
10 Regno Unito	3,5	3,0	2,3	0,1	-7,2
11 Russia	0,7	2,1	2,2	6,3	-5,2
12 Spagna	2,0	2,5	2,2	1,0	-13,7
13 Canada	2,3	2,2	1,8	-0,4	-11,2
14 Messico	2,3	1,8	1,6	1,7	-6,2
15 Turchia	0,9	1,1	1,3	7,1	-8,5
16 Taiwan	1,7	1,4	1,3	4,2	-7,6
17 Paesi Bassi	1,1	1,2	1,2	1,6	-5,8
18 Polonia	0,6	0,9	0,9	8,3	0,2
19 Belgio	0,9	1,0	0,9	1,6	-9,2
20 Svizzera	0,7	0,8	0,8	2,8	-4,7
UE 15	25,7	27,6	24,0	1,4	-9,6
BRIC	12,8	22,7	29,3	14,8	8,4
Nuovi-UE	1,4	2,6	2,5	7,3	-4,2

Fonte: elaborazioni e stime CSC su fonti nazionali e Global Insight.

che raddoppiato la loro quota sulla produzione industriale mondiale: dal 14% nel 2000 al 25% nel 2007 e nel 2009 al 32% (dato provvisorio). Gran parte dell'incremento è attribuibile alla Cina, che passa dall'8% al 15% tra il 2000 e il 2007 e oltre al 21% nel 2009 e che nella graduatoria dei principali produttori mondiali passa dal terzo al primo posto, scavalcando lo scorso anno anche gli Stati Uniti (l'Italia resta al quinto posto; era al quarto ancora nel 1995).

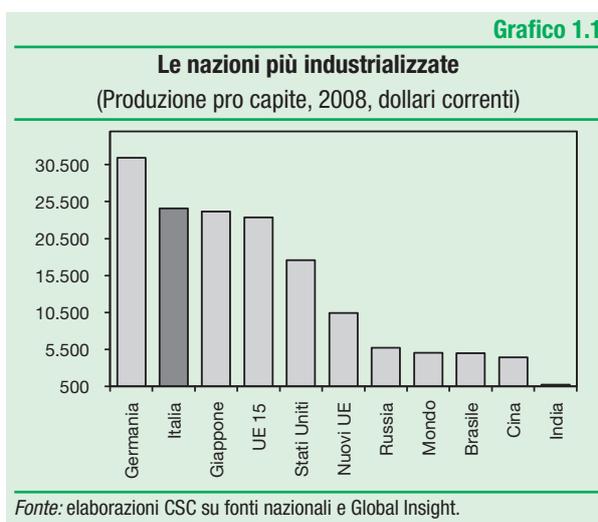
Per gli altri paesi emergenti il processo di *catching-up* è meno evidente in termini di quote sulla produzione mondiale, ma la tendenza è comune, con India e Brasile, anche grazie alle dimensioni del mercato interno, tra i più dinamici soprattutto negli ultimi due anni (tra il 2007 e il 2009 superano il Regno Unito).

La formidabile progressione della crescita cinese trae forza dalla stazza del Paese, che è di gran lunga il più popoloso. Se la sua produzione manifatturiera viene valutata pro capite, si ridimensiona. Tanto che la Cina si posiziona sullo stesso livello di Russia e Brasile, mentre i Nuovi-UE hanno una produzione manifatturiera più che doppia della Cina e i paesi avanzati hanno produzioni pro capite quattro, cinque volte più elevate (Grafico 1.1). Questa prospettiva consente di contestualizzare meglio il grado di sviluppo industriale raggiunto dai paesi emergenti, al di là

delle dimensioni di ciascuno. E ridetermina anche il «peso» economico degli stessi Stati Uniti (secondo produttore mondiale) la cui produzione pro capite (18.000 dollari nel 2008) è inferiore di quasi un terzo a quella media delle prime quattro economie industriali europee (25.000 dollari nella UE 4, cioè Germania, Francia, Italia, Spagna).

La forte crescita delle economie emergenti negli ultimi anni è stata grandemente trainata dai BRIC, che nel 2008 rispetto al 2000 hanno in alcuni casi quasi duplicato (India) o triplicato (Cina) i volumi di produzione. L'incremento dell'offerta interna risponde all'esigenza di soddisfare una domanda crescente, non solo sul mercato internazionale, ma anche (in particolare per i paesi più grandi) su quello interno. La loro industrializzazione più o meno intensa ha comportato lo spostamento di risorse verso la manifattura, proprio mentre nelle economie avanzate si realizzava un ridimensionamento fisiologico del peso relativo delle attività di trasformazione (con l'eccezione negli anni più recenti della Germania)¹. Oggi la Cina è di gran lunga il paese in cui la manifattura è il settore che in valore aggiunto conta di più nell'economia (37%), con l'aumento di importanza più marcato (5 punti percentuali in più dal 2000 al 2008).

¹ In dollari correnti il peso della manifattura sul valore aggiunto totale in Germania passa da 23% nel 2000 a 24% nel 2008.



Nelle economie emergenti la produzione industriale è avanzata a ritmi molto sostenuti. L'incremento medio annuo, dal 2000 al 2007, è stato del 15% per i BRIC e del 7% per i Nuovi-UE. La dinamica del primo gruppo è stata sostenuta fortemente dalla Cina: +21% annuo, con un picco massimo del 27% nel 2003. Nel secondo i contributi dei paesi sono più uniformi, con picchi di crescita tra 2006 e 2007.

Nei paesi avanzati (USA, Giappone, UE 15) la produzione è salita del 1,4% medio annuo tra il 2000 e il 2007, con la Germania che tocca nel 2004 il +4,5%. A livello mondiale la produzione è aumentata in media del 4% annuo dal 2000 al 2007, con una velocità di punta del 6,5% nel 2006.

La produzione industriale mondiale è crollata con il propagarsi della crisi dal settembre 2008, anche se le difficoltà per il manifatturiero erano cominciate già nei primi mesi dell'anno (Grafico 1.2). Il punto di minimo è stato raggiunto nel marzo 2009 e da allora è in atto un recupero ma ancora

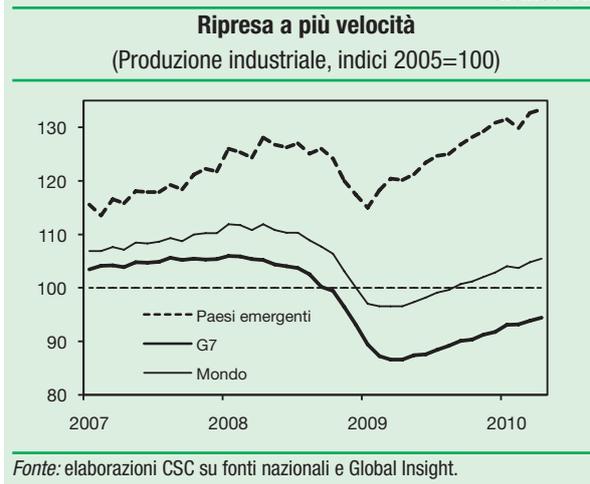
non sono stati raggiunti i livelli di produzione globale pre-crisi. L'andamento aggregato nasconde peraltro enormi differenze nella performance delle singole economie e, in particolare, tra quelle avanzate e le emergenti. Oltre che, come è ovvio, tra i settori, essendo stati più colpiti i ciclici (anzitutto, quelli dei beni di investimento) e meno gli altri (ad esempio, alimentare e farmaceutica).

Nei paesi avanzati in generale l'attività a tutto il primo trimestre 2010 era ancora molto distante dai livelli di produzione pre-crisi, ma la velocità di ripresa varia enormemente tra le singole economie. Riguardo ai livelli, Stati Uniti e Giappone si trovano agli estremi opposti: i primi sono più prossimi ai picchi precedenti la recessione, il secondo più lontano. Tuttavia, i ritmi di incremento giapponesi sono stati i più rapidi, partendo da livelli particolarmente depressi, grazie all'integrazione nell'area asiatica.

I BRIC hanno invece nel complesso recuperato non solo i livelli di produzione pre-recessione ma anche quelli di trend che avrebbero avuto se non vi fosse stata la contrazione. Tuttavia, con ampie differenze: Cina e India avevano ripreso i valori di produzione pre-crisi già nel 2009; il Brasile è ripartito dopo; la Russia è ancora in affanno.

Nei BRIC le politiche espansive hanno favorito le costruzioni e le attività collegate alle infrastrutture (telecomunicazioni, energia, *utility*). I settori più dinamici, che si sono dimostrati più resistenti delle attese, sono stati i prodotti elettronici e tecnologici e i servizi collegati. In particolare, l'industria elettronica ha registrato gli incrementi più sostenuti in Cina, mentre in India il dinamismo maggiore si è avuto nei servizi dell'ICT. Autoveicoli ed elettrodomestici hanno continuato a espandersi molto in Cina e India grazie alla domanda interna, mentre in Russia

Grafico 1.2



tutti i settori legati ai consumi soffrono a causa della diminuzione del potere di acquisto delle famiglie e sono ancora nel pieno della crisi. La crescita contenuta in tutti i settori legati all'energia penalizza Russia e Brasile, ma le prospettive di medio termine del secondo sono comunque relativamente migliori grazie alla maggiore diversificazione dell'economia.

1.2 Le filiere infittiscono il commercio mondiale

Cambi e prezzi orientano gli scambi

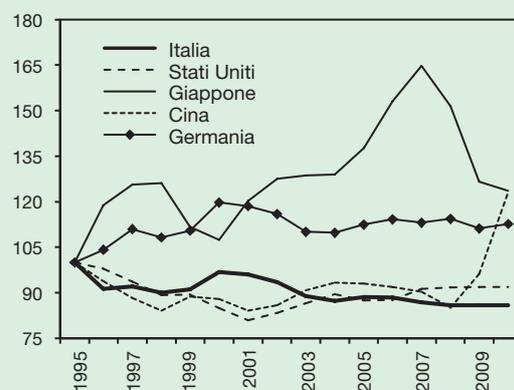
Le variazioni della competitività, misurata sui tassi di cambio effettivi reali, hanno influenzato molto l'evoluzione del commercio mondiale nel passato decennio (Grafici 1.3 e 1.4).

Il mutamento più rilevante di competitività ha riguardato il Giappone, che dal 2000 al 2009 ha registrato un guadagno del 18%. La svalutazione reale è spiegata in larga parte dalla forte deflazione. L'ammontare ampio di investimenti diretti all'estero, soprattutto in Cina e Corea del Sud, e la bassa propensione al consumo hanno impedito di tradurre in maggior crescita il miglioramento di competitività. Il saldo commerciale giapponese è aumentato, tornando nel 2007 vicino agli splendori degli anni Novanta. Nel 2008 e nel 2009 la marcata rivalutazione dello yen ha fortemente ridotto il vantaggio competitivo acquisito in precedenza.

La competitività è risultata in costante miglioramento, a partire dal 2001, anche negli Stati Uniti. Grazie alla dinamica del tasso di cambio nominale, mentre i prezzi relativi alla produzione sono aumentati (+2,4% nel 2009 rispetto al 2000). La svalutazione del dollaro è stata indotta dall'ingente deficit nei conti con l'estero (6,0% del PIL nel 2006) e si era spinta fino a far risaltare nell'agenda politica globale proprio il problema della sua entità e rapidità.

Grafico 1.3

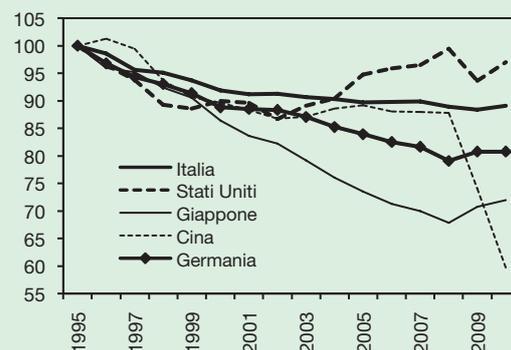
Competitività: Italia indietro...
(Tassi di cambio effettivi reali*, indici 1995=100)



*Calcolati sui prezzi alla produzione. Per il 2010 primi due mesi.
Aumento dell'indice = aumento di competitività.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Banca d'Italia.

Grafico 1.4

...anche se calano i prezzi, ma meno della Germania
(Prezzi relativi*, indici 1995=100)



*Rapporto tra i prezzi alla produzione nazionali e quelli dei 62 principali partner. Per il 2010 primi due mesi.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Banca d'Italia.

La crisi ha provocato andamenti altalenanti nel cambio del dollaro, dapprima causandone un veloce apprezzamento come effetto della «fuga verso la qualità» dei capitali finanziari, poi il ritorno della fiducia ha riportato in giù il cambio. Il quale, infine, si è di nuovo apprezzato molto nei confronti dell'euro a causa delle difficoltà nell'Unione monetaria europea legate al controllo delle finanze pubbliche.

In questo contesto ha guadagnato una posizione sempre più di rilievo lo yuan che, pur privo di un sistema finanziario adeguato alle spalle, riflette della dimensione degli scambi commerciali cinesi. Il continuo guadagno di competitività di prezzo della Cina è stato dovuto alla bassa crescita dei prezzi dell'output, mentre il tasso di cambio è rimasto sottovalutato.

L'Italia tiene il passo nell'export di manufatti

Negli ultimi quindici anni la crescita della produzione industriale mondiale è stata sostenuta ed è stata accompagnata da una ancor più rapida espansione delle esportazioni globali, il cui peso sul PIL è passato dal 15% nel 1989 al record nel 2008 di oltre il 26% (Grafico 1.5).

La dinamica del commercio mondiale è diventata esplosiva a partire dal 2002 e fino al 2007 il suo ritmo di crescita è stato costantemente elevato: +8,4% nella media del periodo, sette decimi di punto sopra al tasso medio annuo di crescita degli anni Novanta. L'espansione è stata interrotta dalla flessione che è iniziata nel 2008, in concomitanza con lo scoppio della crisi, e ha lasciato il posto a un crollo dell'export mondiale più veloce e profondo di quello che si verificò dopo il 1929. In quindici mesi, dal picco di aprile 2008, quando ancora il tasso di crescita del commercio mondiale viaggiava a due cifre, a maggio 2009 gli scambi internazionali si sono contratti del 20% in volume, per poi riguadagnare, nei successivi dieci mesi, quasi l'80% della quota perduta (-3,8% a marzo 2010 dai massimi; Grafico 1.6).

Grafico 1.5

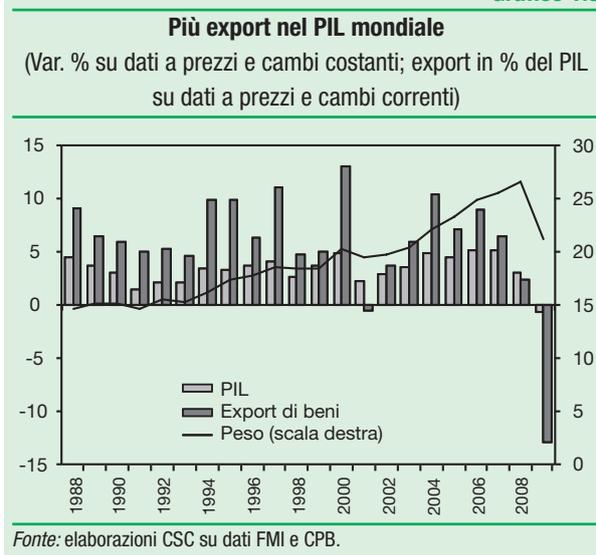
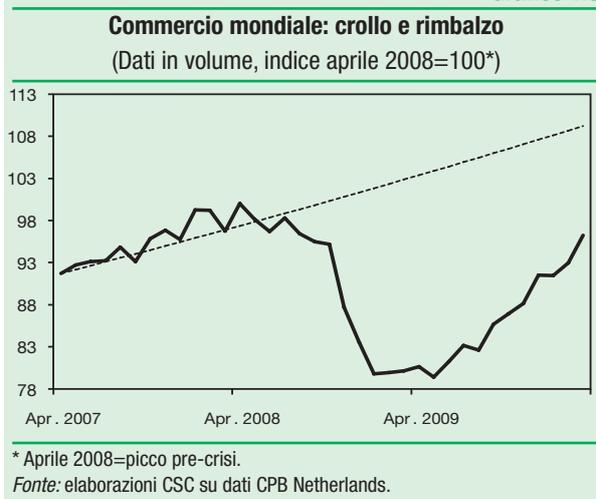


Grafico 1.6



La crisi ha colpito in maniera sincrona tutte le economie. Questo esito riflette i grandi cambiamenti che hanno trasformato negli anni più recenti il sistema produttivo, determinando una sempre maggiore interdipendenza tra le singole economie, ossia una maggiore integrazione non soltanto sul piano commerciale dell'interscambio di beni finali, ma anche su quello più strettamente produttivo che riguarda più specificamente scambi di beni intermedi. Da queste trasformazioni è derivata una formidabile amplificazione della velocità di trasmissione della crisi ossia della propagazione del crollo della domanda interna tra un paese e l'altro. Perché una volta diminuita la domanda a valle, una quota degli scambi molto più importante che in passato (quelli relativi a input intermedi ora estesamente commerciati internazionalmente) è stata istantaneamente bloccata: così l'arresto degli acquisti dei produttori finali ha causato la paralisi delle catene di fornitura a livello globale. In questo modo sono state messe in difficoltà le catene dell'offerta e ciò ha accentuato la contrazione del commercio.

Il quadro è stato aggravato dal forte rallentamento del finanziamento al commercio internazionale. Secondo la *survey* dell'*International Banking of Commerce*, che raccoglie i dati di 425 imprese, 78 banche e altre istituzioni finanziarie in 14 paesi in via di sviluppo, nel 2009 il 27% degli istituti intervistati aveva dichiarato un aumento delle lettere di credito inevase e contemporaneamente il 30% degli intervistati ha dichiarato in aumento i costi per ottenere una qualche forma di credito commerciale all'export (e ha previsto un ulteriore aggravio dei costi del 25% nel 2010); dalla stessa fonte si ricava anche come il 50% delle banche abbia constatato un aumento della richiesta di credito documentario (garanzie) e come se ne preveda un ulteriore incremento.

Anche in relazione al ruolo assunto all'interno delle catene di fornitura globali, a spingere verso tassi di crescita a due cifre il commercio mondiale nel corso degli anni Duemila sono state soprattutto le nuove economie emergenti, anzitutto quelle del continente asiatico (Cina, India e i paesi asiatici più vivaci come la Corea del Sud) e i dodici nuovi paesi dell'Unione europea. Dal 1988 al 2009 l'Asia ha aumentato nel complesso di 7 punti percentuali la sua quota sulle esportazioni nel mondo, passando dal 23,5% a poco meno del 31%. In aumento anche la quota dei paesi esportatori di *commodity* (in particolare di petrolio), a causa soprattutto del rincaro delle quotazioni delle materie prime. L'attuale quota sulle esportazioni mondiali del Medio Oriente e della Russia è di circa il 9%. Anche per i paesi dell'America centro meridionale la quota è salita al 3,8% nel 2008, +0,7 punti percentuali dal 1988. L'UE ha invece continuato a perdere quote sulle esportazioni mondiali, passando dal 47,3% del 1988 al 42,0% nel 2009; e la medesima dinamica hanno seguito i paesi dell'America settentrionale, che hanno perso nello stesso periodo 2,9 punti percentuali del loro peso passando dal 16,4% al 13,5%.

Restringendo l'analisi degli scambi internazionali ai soli beni manufatti la situazione cambia profondamente per diverse economie (Tabelle 1.2 e 1.3). La quota dell'Unione europea a 27 ha raggiunto quasi il 50% delle esportazioni mondiali, crescendo negli ultimi anni del decennio rispetto ai primi di più di un punto percentuale, mentre i vecchi paesi europei (UE 15) vedono ridimensionare la propria presenza. Il principale esportatore europeo è la Germania, che nel

2008 deteneva ancora lo scettro di primo esportatore del mondo, sebbene nel 2009 abbia dovuto cederlo alla Cina. Anche l'Italia conserva un ruolo importante, mantenendo sostanzialmente invariata la sua quota di mercato a livello mondiale in un quadro in cui Francia e Regno Unito hanno invece continuato a perdere terreno in misura sostanziosa.

Per i paesi esportatori di *commodity*, quali la Russia, il Medio Oriente e il Brasile, circoscrivere l'attenzione ai soli beni manufatti comporta un mutamento di prospettiva sostanziale. Per la Russia le esportazioni di *commodity* (soprattutto petrolio e gas naturale) pesano per il 78,4% delle esportazioni totali; questo implica che la quota russa sulle esportazioni mondiali di manufatti, benché in aumento, sia comunque tuttora molto limitata (dallo 0,9% del 2000-2003 all'1,5% nel 2004-2008) e comunque molto inferiore a quella, già contenuta, riferita al totale dei beni (2,5% nel 2008). Il Brasile, benché concentri fortemente le sue esportazioni nei prodotti agricoli e in quelli dell'industria estrattiva, che nel 2008 pesavano per il 23,6% sul totale esportato, ha rafforzato la sua presenza internazionale negli scambi di manufatti, ma si attesta comunque appena sopra l'1%.

L'Asia consolida invece il suo ruolo come esportatrice di manufatti, grazie soprattutto alla Cina che ha più che raddoppiato la quota di mercato, passando da quasi il 6% delle esportazioni

Tabella 1.2

Chi esporta più manufatti... (Export mondiale di manufatti, quote % su dati a prezzi e cambi correnti)			
	2000-2003	2004-2008	2009*
Asia			
Cina	6,8	11,0	12,4
India	0,9	1,3	1,7
Giappone	8,4	7,2	5,7
Corea del Sud	3,3	3,8	4,1
Taiwan	2,7	2,4	2,0
Europa			
Unione europea (27)	47,4	48,6	48,7
Unione europea (15)	45,6	44,4	43,3
Italia	4,9	4,8	4,6
Germania	11,2	12,0	12,3
Francia	6,3	5,4	5,1
Regno Unito	4,7	4,0	3,5
America settentrionale			
Stati Uniti	13,1	10,9	9,9
America centro-meridionale			
Brasile	1,0	1,2	1,2
Altri paesi			
Russia	0,9	1,5	-

* Gennaio-giugno.
Fonte: elaborazioni CSC su dati ICE.

Tabella 1.3

... e chi li importa (Import mondiale di manufatti, quote % su dati a prezzi e cambi correnti)			
	2000-2003	2004-2008	2009*
Asia			
Cina	5,2	7,9	9,3
India	0,7	1,3	1,8
Giappone	5,4	4,7	4,3
Corea del Sud	2,4	2,7	2,6
Taiwan	2,1	1,9	1,4
Europa			
Unione europea (27)	45,2	47,2	47,0
Unione europea (15)	42,3	41,9	41,4
Italia	4,3	4,2	3,9
Germania	8,6	8,8	9,4
Francia	6,2	5,8	5,8
Regno Unito	6,1	5,5	4,9
America settentrionale			
Stati Uniti	20,3	17,2	14,8
America centro-meridionale			
Brasile	0,9	1,0	1,2
Altri paesi			
Russia	0,7	1,6	-

* Gennaio-giugno.
Fonte: elaborazioni CSC su dati ICE.

mondiali nel 2000 a più del 12% nel 2009. Anche l'India ha aumentato la presenza sul commercio mondiale, anche se l'incremento maggiore si è avuto dal lato delle importazioni (più che raddoppiata negli ultimi otto anni). Cresce anche la presenza sui mercati internazionali della Corea del Sud, sia sul versante dell'export sia su quello dell'import, mentre subisce una battuta d'arresto, su entrambi i lati, Taiwan.

In questo quadro il paese asiatico più atipico risulta il Giappone, che avendo conseguito il suo sviluppo industriale più anticamente, rivela coerentemente dinamiche più simili a quelle dei paesi occidentali di vecchia industrializzazione (Stati Uniti, Regno Unito, Francia e la stessa Italia; la Germania è l'eccezione) e la sua quota di esportazioni di manufatti è calata di quasi tre punti percentuali rispetto ai valori di inizio decennio.

Il cambiamento più rilevante riguarda la perdita di quote di mercato americane. La variazione si associa al dato strutturale che vede comunque gli Stati Uniti, in ragione della loro dimensione, ancora ai primi posti nella graduatoria degli esportatori mondiali; però con un ridimensionamento considerevole (oltre due punti percentuali)².

Germania leader, Italia seconda

Le indicazioni che possono ricavarsi dalle semplici quote di mercato sono, dal punto di vista della misurazione dell'effettivo grado di competitività di un paese, necessariamente parziali e comunque generiche. Per fornire valutazioni più puntuali WTO e UNCTAD hanno proposto congiuntamente un indicatore più complesso³, definito *Trade Performance Index* (TPI), che sintetizza un insieme di informazioni più articolate e che consente di definire meglio la collocazione internazionale delle singole economie esportatrici⁴. L'indice è stato finora reso disponibile con riferimento a 184 paesi e 14 diversi raggruppamenti settoriali; ed è stata stilata una graduatoria che ordina i singoli paesi concorrenti sulla base del loro «grado di competitività».

Alcuni dei risultati proposti da WTO e UNCTAD fermi al 2006, sono riassunti nella tabella 1.4, con riferimento all'ultimo anno disponibile (e con una disaggregazione settoriale vincolata dalla fonte) vengono indicati nella tavola i primi tre paesi che risultano ai vertici in ciascun settore.

Nella metà degli aggregati considerati al primo posto della graduatoria compare la Germania; il secondo paese in ordine di frequenza è l'Italia. Che si colloca prima nella competitività relativa ai beni di consumo legati al sistema moda, ma compare comunque al secondo posto anche

² Questo fatto deve essere in ogni caso valutato in relazione alla stessa svalutazione del dollaro, che deprime per definizione il livello della quota di mercato degli Stati Uniti misurata in dollari correnti.

³ Cfr. <http://www.intracen.org/menus/countries.htm>

⁴ L'indice è costituito da 22 indicatori quantitativi della performance commerciale, che per ciascun paese forniscono una misura, oltre che della dimensione quantitativa delle esportazioni, anche 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 dell'indicatore cfr. *International Trade Centre* (2007).

nel caso di importanti comparti meccanici e nella lavorazione dei minerali, metallici e non. La Cina non è mai più che seconda e lo è in tre macrosettori (in due dei quali dietro all'Italia). La Francia è terza in graduatoria nella chimica, nella meccanica elettrica e nell'alimentare. Scompaiono dalle prime posizioni gli Stati Uniti, che invece come abbiamo visto dominano insieme alla Cina i *rank* settoriali relativi alle quote di esportazione. Rimane fuori dalle parti alte della classifica anche un'altra grande potenza industriale: il Giappone.

Tabella 1.4

Dove l'Italia è in vantaggio			
(Indice di competitività calcolato nel 2006 e basato su: quote di mercato, differenza di prodotto e di mercato, esportazioni nette)			
	1	2	3
Mezzi di trasporto	Germania	Francia	Corea del Sud
Meccanica non elettronica	Germania	Italia	Svezia
Chimica	Germania	Olanda	Francia
Prodotti manufatti di base*	Germania	Italia	Svezia
Prodotti diversi	Germania	Italia	Svizzera
Meccanica elettrica ed elettrodomestici	Germania	Italia	Francia
IT ed elettronica di consumo	Svezia	Cina	Singapore
Prodotti alimentari lavorati	Germania	Olanda	Francia
Prodotti in legno	Germania	Finlandia	Svezia
Tessili	Italia	Germania	Taiwan
Abbigliamento	Italia	Cina	Romania
Cuoio, pelletteria e calzature	Italia	Cina	Vietnam

*Metalli di base non ferrosi, metalli ferrosi, ceramiche, vetro

Fonte: elaborazioni CSC su dati WTO-UNCTAD.

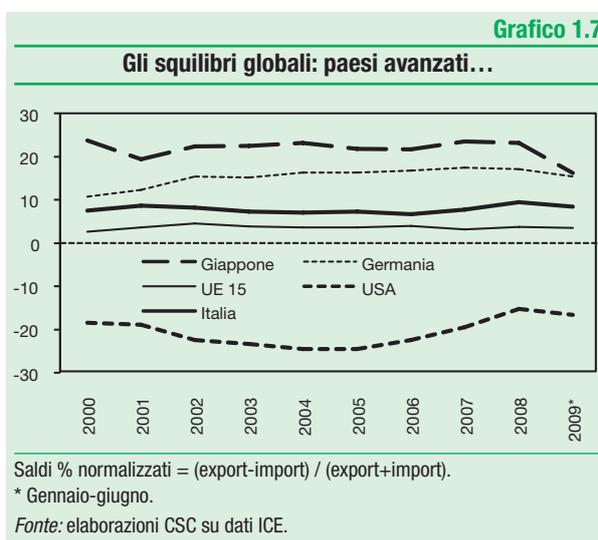
È interessante osservare che l'introduzione di un maggiore grado di sofisticazione nella misura della capacità concorrenziale dei diversi paesi «attira» invece contestualmente verso i primi posti della graduatoria diverse economie di dimensioni contenute, il cui ruolo nel commercio mondiale risulta in questa prospettiva assai più «strategico» di quanto la semplice dimensione quantitativa del loro commercio non consenta di valutare. È il caso, tra i paesi industrializzati, della Svezia (nelle tecnologie dell'informazione, nell'elettronica di consumo e nella meccanica non elettronica), dell'Olanda (industria alimentare, chimica), della Finlandia (legno), e, tra gli emergenti, della Romania e del Vietnam (rispettivamente abbigliamento e pelletteria). In una posizione intermedia possono essere considerati Singapore (elettronica), Taiwan (tessile) e Corea (mezzi di trasporto).

Gli squilibri globali restano ampi

In un contesto di crescente integrazione commerciale come quella che stiamo vivendo, la rilevanza del livello relativo dei flussi esportati rispetto a quelli importati deve essere considerata anche dal punto di vista della capacità dei diversi sistemi economici di sostenere il ritmo di aumento del «grado» di interscambio, mantenendo in equilibrio i loro saldi di bilancia commerciale. Questione tanto più rilevante dato che tra le cause reali della crisi viene indicato l'accumularsi di squilibri commerciali macroscopici e in cui lo stesso ingresso dei paesi emergenti in una fase di forte industrializzazione comporta in alcuni casi la creazione - quantomeno temporanea - di deficit commerciali vistosi.

A questo riguardo la performance internazionale almeno delle principali aree economiche può essere valutata attraverso la costruzione di saldi commerciali normalizzati⁵.

A livello aggregato (Grafico 1.7), tra le grandi economie mondiali gli Stati Uniti si collocano in una posizione del tutto eccentrica, in ragione di uno squilibrio commerciale che il saldo normalizzato indica, con riferimento agli anni centrali del decennio, nell'ordine del 25%. Nonostante il calo nella fase più recente (tra il 2005 e il 2009 il deficit commerciale si è ridotto di oltre il 30%), il deficit resta comunque profondo e divide gli USA dall'area UE (e massimamente dalla Germania) e dal Giappone. Dove i saldi normalizzati mostrano di tenere pienamente nonostante l'impatto formidabile della crescita della Cina come paese esportatore.



⁵ Il saldo normalizzato (differenza tra esportazioni e importazioni, rapportata alla loro somma) può essere in questo caso interpretato come una misura di quanto per un dato paese il crescere dell'interscambio (dell'integrazione commerciale col resto del mondo) coincida con un aumento della penetrazione sui mercati esteri piuttosto che con una maggiore «permeabilità» del proprio. È importante sottolineare che il livello del saldo è comunque influenzato da quello della domanda interna: la cui eventuale debolezza ha l'effetto di deprimere le importazioni e contemporaneamente di spingere i produttori a espandere le loro vendite all'estero. Questo fenomeno è molto evidente nel deficit strutturale degli Stati Uniti - all'origine come già osservato di gran parte degli squilibri globali accumulatisi nel corso degli anni Duemila -, le cui dimensioni misurano l'impossibilità di riuscire a finanziare un livello delle importazioni eccezionalmente elevato «semplicemente» attraverso le esportazioni del settore industriale (posto che la pressione esercitata dalla domanda interna vincola lo stesso livello delle esportazioni). In questo caso contano probabilmente più le stesse dimensioni del settore manifatturiero - i vantaggi comparati americani si concentrano all'interno di un ambito settoriale relativamente limitato, in gran parte legato alle ricadute civili della domanda militare - che non la stessa competitività (che peraltro, come osservato più sopra, per quanto riguarda la componente dei prezzi relativi ha subito qualche deterioramento). Sotto questo profilo si può dire che il caso americano risulti diametralmente opposto a quello italiano, in cui a un evidente indebolimento della domanda interna nel corso degli anni Duemila ha corrisposto un relativo miglioramento del saldo normalizzato (sempre comunque attivo).

Per quanto riguarda invece le grandi economie asiatiche di nuova industrializzazione, i primi anni Duemila mostravano ancora un saldo normalizzato positivo ed elevato (superiore al 10%, Grafico 1.8). Si può tuttavia osservare che l'avanzo commerciale dell'India, tutt'altro che trascurabile (intorno al 16% degli scambi complessivi), nel giro di sei anni si è trasformato in disavanzo, che ha contribuito ad ampliare il debito estero. Questo andamento presenta un'iniziale somiglianza con quello cinese, per poi discostarsene quando - intorno alla metà del decennio - il *surplus* della Cina raddoppia in pochi anni.

Nel caso indiano l'inversione di tendenza coincide con l'avvio di un'intensa fase di industrializzazione, che ha accresciuto il fabbisogno interno di beni industriali, in particolare in alcune industrie «strategiche» per lo sviluppo. Lo stesso fenomeno è osservabile per la Cina, ma la rapidità dello sviluppo di un'offerta interna di dimensioni eccezionalmente ampie ha compensato l'accresciuta domanda di importazioni (la Cina era nel 2009 il secondo importatore mondiale) attraverso volumi di esportazioni rapidamente crescenti.

Le nuove rotte (regionali) dei commerci

I mutamenti nella localizzazione dell'attività produttiva a livello mondiale si accompagnano a una nuova articolazione dei flussi commerciali. Che anzitutto si ridefiniscono su scala continentale. L'ispessimento delle relazioni di scambio si realizza, infatti, attorno ai grandi baricentri dello sviluppo industriale. Con la minor velocità di liberalizzazione commerciale a livello globale (conseguente all'esito sostanzialmente fallimentare del *Doha Round*), ciò determina un aumento del grado di regionalizzazione degli interscambi.

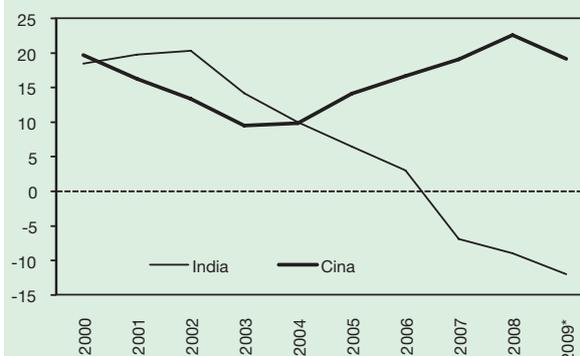
La struttura geografica del commercio mondiale può essere misurata direttamente attraverso la costruzione di un indice di orientamento geografico, calcolato come rapporto tra il peso percentuale delle esportazioni di un paese in una determinata area e il peso percentuale medio corrispondente al complesso delle economie avanzate⁶ nella stessa area⁷. L'indice può essere considerato come un coefficiente di specializzazione territoriale, che naturalmente può rive-

⁶ L'aggregato economie avanzate comprende: Australia, Austria, Belgio, Canada, Corea del Sud, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Grecia, Hong Kong, Irlanda, Italia, Norvegia, Nuova Zelanda, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera, Taiwan.

⁷ Valori dell'indice superiori a 100 mostrano che un paese è più orientato verso una determinata area geografica rispetto a quanto lo siano le economie avanzate nel loro complesso.

Grafico 1.8

... e giganti emergenti



Saldi % normalizzati = (export-import) / (export+import).

* Gennaio-giugno.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ICE.

lare differenze anche notevoli tra i flussi in entrata e in uscita. L'analisi è qui articolata per due blocchi di paesi distinti: le economie industriali (prima i principali paesi europei, poi gli Stati Uniti e il Giappone) e i BRIC (Tabella 1.5).

Tabella 1.5

Dove va l'export (Indice di orientamento geografico delle esportazioni, 2006-2008)									
Aree di sbocco Paesi di origine	Unione europea 27	Unione europea 15	America settentrionale	America centro meridionale	Asia centrale	Asia orientale	Medio Oriente	Africa settentrionale	Altri
Italia	130,7	124,4	53,5	60,1	97,9	32,6	156,3	302,3	151,5
Francia	142,7	146,3	49,4	45,7	87,5	39,3	107,1	320,3	110,6
Spagna	151,9	159,8	33,3	103,7	41,5	17,5	74,1	329,6	119,4
Germania	138,4	127,5	61,4	42,0	91,8	42,2	85,0	71,0	141,8
Regno Unito	130,4	136,1	97,0	33,7	107,3	44,1	136,4	74,3	106,3
Stati Uniti	47,4	51,1	144,7	387,1	126,5	113,8	133,3	57,3	73,6
Giappone	32,2	33,1	146,4	87,4	102,0	235,4	123,9	42,3	72,5
Brasile	46,5	48,4	154,8	538,7	117,8	55,2	149,2	186,6	116,5
Russia	100,1	90,0	33,5	49,6	773,0	57,6	147,0	109,3	214,8
India	49,4	52,8	104,6	66,9	403,3	111,0	598,4	142,5	123,5
Cina	54,3	54,7	173,3	87,5	326,6	135,0	130,9	93,4	96,4

L'indice è dato dal rapporto tra la quota percentuale di ciascuna area sulle esportazioni dei singoli paesi e la quota percentuale della stessa area sul totale dell'export dell'aggregato «economie avanzate». Valori superiori a 100 indicano la specializzazione relativa di un paese verso una determinata area rispetto alla media delle economie avanzate.

(2) L'aggregato «economie avanzate» comprende: Australia, Austria, Belgio, Canada, Corea del Sud, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Grecia, Hong Kong, Irlanda, Italia, Norvegia, Nuova Zelanda, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera, Taiwan.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ICE.

Cominciando dalle prime, l'evidenza fornisce le seguenti indicazioni. Per tutte le singole economie europee considerate emerge un orientamento molto forte verso l'Unione europea, sia a 15 che a 27 paesi; per Italia e Germania l'orientamento è più forte verso l'Europa a 27 che verso quella a 15 e dunque gli scambi con i Nuovi-UE contano di più. Sempre in ambito europeo, nessun paese mostra un orientamento relativo verso il mercato nordamericano, Regno Unito incluso; un orientamento geografico forte verso il Nord America interessa invece - oltre che ovviamente gli stessi Stati Uniti - il Giappone.

Le tre economie europee affacciate sul Mediterraneo mostrano un forte orientamento relativo verso i paesi dell'Africa settentrionale; per l'Italia e (in tono minore) la Francia, oltre che per Regno Unito, USA e Giappone, è forte anche l'orientamento verso il Medio Oriente.

Tutte le economie europee, al contrario degli Stati Uniti mostrano indici di orientamento superiori a 100 verso l'aggregato residuale che include le «altre aree» del mondo; se ne deduce un'articolazione territoriale dei mercati di destinazione relativamente maggiore rispetto a quanto avviene nelle due altre grandi aree industriali, che sembra riflettere una ricerca più at-

tiva delle possibili aree di assorbimento dei propri manufatti (e probabilmente anche differenti strategie commerciali e di investimento diretto).

Con l'eccezione della Spagna, legata da rapporti commerciali ad alcune ex colonie, l'orientamento dei paesi europei verso l'America latina è debole; è invece eccezionalmente forte quello degli Stati Uniti, per i quali l'America latina è l'area di destinazione delle esportazioni largamente più importante.

I paesi che mostrano l'orientamento più pronunciato verso l'Asia centrale sono il Regno Unito (per effetto dei suoi legami economici di lungo periodo con l'India) e, in misura inferiore, il Giappone; ma per entrambi vi è una tendenza alla diminuzione negli anni più recenti. È invece notevole l'importanza dell'Asia centrale per gli Stati Uniti.

L'Asia orientale è importante come mercato di destinazione per il Giappone e per gli Stati Uniti; entrambi mostrano dunque nel complesso un orientamento relativo del loro commercio sostanzialmente svincolato dal mercato europeo (a 15 e a 27).

Passando ai BRIC, la prima indicazione che emerge dai dati è la sostanziale assenza dell'Europa come partner commerciale privilegiato, con la parziale eccezione della Russia. È invece individuabile un legame commerciale privilegiato con il Nord America da parte del Brasile; e sempre il Brasile mostra un livello di integrazione commerciale con il complesso dell'area sudamericana eccezionalmente alto. L'America del Nord compare anche, coerentemente con quanto già visto per i soli Stati Uniti, come area di riferimento delle grandi economie asiatiche (della Cina più che dell'India).

L'ambito territoriale complessivamente più rilevante è, anche se in misura molto variabile per i diversi paesi, indubbiamente l'Asia centrale e orientale. L'Asia centrale è importante in particolare per la Russia, cui corrispondono tuttora valori dell'indice di orientamento massimi; per l'India, per la quale rappresenta il primo sbocco commerciale, e per la Cina. L'Asia orientale appare, al confronto, complessivamente meno «strategica»; lo è comunque per la Cina.

Per tutti i BRIC l'ambito di rilevanza delle esportazioni si estende fino a includere il Medio Oriente, che nel caso dell'India raggiunge valori massimi.

Riassumendo, l'intensità relativa dei flussi commerciali tra i diversi paesi, la «specializzazione per area», è in generale molto forte tra economie territorialmente contigue (massimamente nei due sub-continenti dell'Asia centrale e di quella orientale) e configura l'esistenza di ambiti privilegiati di scambio a scala regionale, chiaramente osservabili a livello della stessa Europa (la cui rete commerciale si estende, nel caso dei paesi europei affacciati sul Mediterraneo, fino a includere l'Africa settentrionale). A questa tendenza si affianca il delinarsi di legami forti tra aree dislocate in continenti diversi: Stati Uniti verso l'America latina e l'Asia, sia centrale sia orientale; India, Cina e Giappone verso gli Stati Uniti; e diverse aree, oltre all'Europa mediterranea, Brasile, India, verso Medio Oriente e Africa mediterranea. In questo quadro colpisce come i grandi paesi dell'Europa siano relativamente isolati dal resto del mondo, presentando una distribuzione territoriale del loro commercio che al di fuori della UE mostra un elevato grado di «diffusione» territoriale.

1.3 Più finanza per l'industria

Il rischio a basso prezzo ha aperto nuovi canali

Gli anni tra il 2002 e il 2007 sono stati caratterizzati, nonostante le tensioni sui prezzi delle *commodity*, da una dinamica ragionevolmente contenuta dei prezzi al consumo, che ha permesso alle banche centrali dei paesi industriali di mantenere bassi i tassi di interesse, anche in termini reali⁸.

Ciò si è tradotto in un crescente appetito per il rischio degli investitori, il cui effetto è stato di comprimere gli *spread* (i differenziali che il mercato esprime per il merito di credito) tra le attività non rischiose e quelle rischiose. Se c'è liquidità disponibile e i tassi sono bassi, è forte la spinta a prendere a prestito a basso costo e reinvestire vantaggiosamente in attività a maggior rendimento il cui rischio è percepito come contenuto anche grazie proprio alla loro maggiore valutazione sul mercato.

Questo meccanismo è stato favorito dall'eccesso di risparmio disponibile a livello internazionale che fluiva dai paesi con grandi attivi nella bilancia dei pagamenti di parte corrente (tipicamente l'Asia e gli esportatori di petrolio) a quelli in deficit (USA, anzitutto).

Tale abbondanza di risparmi è stata, infatti, la causa principale di una crescente domanda globale di attività finanziarie. In un contesto di calo generalizzato degli *spread*, la parte meno avversa al rischio del sistema finanziario si è mossa alla ricerca di rendimenti più elevati, privilegiando gli investimenti più rischiosi e accentuando dunque la domanda per questo tipo di attività. La domanda ha contribuito a stimolare l'offerta, con la conseguente espansione di strumenti che hanno permesso ai flussi creditizi di transitare sui mercati finanziari.

La caratteristica peculiare di questo periodo è stata dunque il sorgere di strumenti finanziari innovativi che hanno condotto a un accesso indiretto ai mercati finanziari da parte delle imprese, attraverso la trasformazione di credito bancario in credito liberamente negoziabile sui mercati. I titoli strutturati di credito (come quelli derivanti da operazioni di cartolarizzazione) hanno, infatti, permesso alle banche di trasferire flussi creditizi originati da loro stesse (e il relativo rischio) ai mercati di capitale.

La fase positiva del ciclo economico ha spinto le imprese ad approvvigionarsi anche direttamente sui mercati finanziari. Naturalmente ciò ha riguardato pressoché esclusivamente realtà produttive di scala medio-grande. L'intensificarsi di operazioni di finanziamento attraverso fondi, emissione diretta e operazioni di natura straordinaria suggerisce che la crescente liquidità sui mercati abbia portato nel corso di questi anni a un avvicinamento di queste imprese a strumenti tradizionalmente meno utilizzati, cambiandone almeno in parte le caratteristiche in termini di struttura finanziaria (ad esempio, nel caso di finanziamenti attraverso *equity*).

⁸ Questo contesto ha alimentato la fioritura di diverse analisi del ciclo che si sono riferite a questi anni come a una fase di *great moderation*. Cfr. ad esempio dal punto di vista macroeconomico Galí & Gambetti (2006), in riferimento ai comportamenti delle imprese Buch *et al.* (2009).

Questo approccio ha costituito uno degli elementi della «disintermediazione» dell'attività bancaria tradizionale e della conseguente affermazione di un modello di *business* bancario maggiormente orientato ai mercati di capitale. Tanto più che il margine di interesse sui prestiti era diventato sempre minore.

In questo modo, d'altronde, i potenziali prenditori di fondi possono accedere più facilmente a risorse finanziarie non utilizzate e il mercato acquisisce maggior spessore e liquidità su ogni strumento e ciò ne garantisce un miglior funzionamento. Tuttavia questi effetti sono validi nell'ipotesi in cui vi sia sufficiente informazione disponibile nel sistema finanziario per la corretta valutazione del rischio.

Il rapporto banca-impresa non più su misura

La conseguenza di questo modello di disintermediazione bancaria, noto come OTD (*originate-to-distribute*), è stato l'allentamento del ruolo della banca nel monitoraggio del rischio di credito sottostante, che è stato delegato in misura maggiore ai mercati finanziari, attraverso il giudizio delle agenzie di *rating*, in particolar modo per i prodotti strutturati più complessi.

Dal punto di vista del credito alle imprese, ciò ha comportato una diminuzione dell'informazione disponibile al sistema finanziario per la valutazione del rischio e soprattutto per il suo monitoraggio, rispetto al sistema basato sulla relazione diretta tra ente bancario e prenditore di fondi. In tal modo si è naturalmente creata una struttura di attività per le quali la fase di vaglio del merito di credito conservava qualche utilità, ma non la fase del suo *monitoring*, delegata appunto ad agenzie di *rating* chiamate a pronunciarsi sul merito di credito dell'intero pacchetto-portafoglio.

Tutto ciò ha cambiato l'offerta anche per quanto riguarda i prestiti tradizionali alle imprese, per i quali gli anni trascorsi sono stati di ampio finanziamento. La *Banking Lending Survey* della BCE⁹ mostra che a partire dal 2003 - anno di inizio dell'indagine - le condizioni di accesso al credito per le imprese sono andate allentandosi; per poi invece tornare a irrigidirsi a partire dal terzo trimestre del 2007.

A seguito della profonda crisi di fiducia, liquidità e capitale partita con le difficoltà dei mutui *subprime* usa nell'estate 2007, le banche dell'Euroarea hanno stretto sempre più l'offerta di finanziamenti alle imprese. Si è avuto un progressivo e sempre più forte irrigidimento dei *credit standard* fino alla seconda metà del 2008, dopo il fallimento di *Lehman Brothers*. L'irrigidimento è proseguito in tutto il 2009, anche se in forma più mitigata. Inizialmente, nel 2008 hanno pesato le difficoltà delle banche di finanziarsi sui mercati internazionali e i loro problemi di liquidità, oltre che le loro necessità di ricapitalizzazione e le deteriorate prospettive dell'economia. In seguito, nel 2009, i problemi di finanziamento e di liquidità si sono risolti, ma sono rimasti in campo gli altri fattori: tra 2008 e 2009 le banche hanno ridotto gli ammontari di credito accordato, richiesto maggiori garanzie, accresciuto commissioni e *spread*, agito sulle scadenze.

⁹ Cfr. BCE, *Bank Lending Survey*.

Il calo degli investimenti fissi ha portato le stesse imprese dell'Euroarea a ridurre nel biennio la domanda di credito bancario, sebbene l'esigenza di fondi sia stata comunque sostenuta dalla necessità di ristrutturazione del debito e dall'allungamento dei tempi di pagamento. Così, la dinamica del credito effettivamente erogato è crollata, passando da una crescita annua superiore al 15% a inizio 2008 a una riduzione di circa il 3% a fine 2009. Inoltre, le imprese dell'area non hanno potuto giovarsi per intero del forte taglio dei tassi operato dalla BCE a sostegno dell'economia, a causa del contestuale ampio aumento degli *spread*; che sono più che triplicati, dagli 0,6 punti percentuali di metà 2008 agli 1,9 punti di fine 2009.

Con le Borse più capitali agli emergenti

Negli anni successivi allo scoppio della bolla Internet (avvenuto nel 2000) sono emersi alcuni cambiamenti strutturali che hanno modificato lo scenario di riferimento per quelle imprese che attingono al mercato dei capitali e quindi anche al mercato azionario. Si è, infatti, assistito: alla progressiva finanziarizzazione dell'economia e alla globalizzazione dei flussi di capitali; al sorgere di nuovi centri finanziari e al disegno di una nuova geografia dei mercati dei capitali; alla nascita e allo sviluppo di nuove famiglie di investitori professionali con un'arena d'investimento globale. Ciò ha significato una maggiore disponibilità di risorse, meno domestiche e più internazionali, e la presenza di nuovi investitori più complessi da gestire, in quanto localizzati in centri finanziari più distanti e con logiche d'investimento spesso diverse rispetto a quelle degli investitori istituzionali tradizionali. La crisi finanziaria del 2008 si è configurata come una battuta d'arresto per alcuni di questi trend; appare però prematuro e forse errato leggere questa fase di stasi come un'inversione di tendenza.

Alla crescita delle attività finanziarie si è accompagnata un aumento della quota detenuta da non residenti, indicatore del grado di internazionalizzazione nella detenzione di strumenti finanziari. Lo stock di investimenti di portafoglio internazionali, ovvero di quegli investimenti effettuati con finalità di tipo finanziario¹⁰ ammontava a fine 2007 a 40 trilioni di dollari dai 14 trilioni del 2002, con un tasso annuo medio di crescita del 23%. Tali investimenti erano riferiti per 17,3 trilioni di dollari a detenzione di titoli di capitale (+30% tasso di crescita annuo nel periodo 2002-07) e per 22,7 trilioni a titoli di debito (+19%).

Come quota sullo stock di attività finanziarie, gli investimenti internazionali passano nello stesso periodo dal 19% al 29%; pur con i *caveat* del caso dovuti alla non piena comparabilità delle due statistiche, la crescita di questo rapporto è un segnale dell'accresciuto grado di internazionalizzazione degli investimenti finanziari. A fine 2008 il valore complessivo degli investimenti internazionali di portafoglio era pari a 31 trilioni di dollari, registrando dunque una significativa flessione rispetto al 2007. Tale flessione è forse ascrivibile più alla contrazione nei

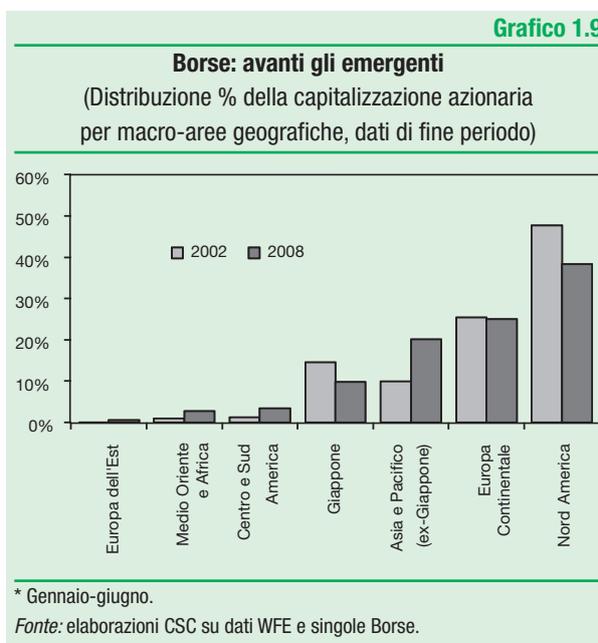
¹⁰ Lo stock degli investimenti internazionali di portafoglio, ovvero gli investimenti di debito e *equity* al di sotto del 10% del capitale, soglia che presume non vi sia intento di controllo sulla società della quale l'investitore acquista le quote, è quantificato dal FMI con una *survey* annuale a cui partecipano circa 80 paesi, ognuno dei quali dichiara ammontare e paese di destinazione degli investimenti esteri dei propri residenti.

prezzi che all'effettivo smobilizzo di *asset* detenuti all'estero. In parte è stata, in effetti, recuperata durante il 2009, quando i prezzi sono risaliti. I flussi internazionali di capitali, esplosi nel periodo 2002-07 passando da 3,0 a 10,5 trilioni di dollari, hanno subito una profonda contrazione nel 2008, attestandosi a 1,9 trilioni.

Un secondo aspetto di cui è importante dar conto è lo spostamento del baricentro geografico delle piazze finanziarie e dei mercati azionari a livello mondiale. Il grafico 1.9 mostra la distribuzione per macro-aree geografiche della capitalizzazione domestica dei mercati azionari. A fine 2008 il Nord America e l'Europa continentale continuano a rappresentare gran parte della capitalizzazione mondiale, rispettivamente 35% e 25%. Nel confronto con il 2002, però, si registra una significativa crescita del peso dei mercati asiatici e del Pacifico (escluso il Giappone), che passano dal 10% al 20%, grazie soprattutto al crescente ruolo di Cina (Shangai), Hong Kong, India (*Bombay e National Stock Exchange of India*) e Corea. Pur restando in valore assoluto ancora limitato, cresce anche il peso del Centro e Sud America, dall'1,3% al 3,4% (con un ruolo di *leadership* di Bovespa, la Borsa brasiliana), e dei paesi del Medio Oriente e dell'Africa, dallo 0,9% al 2,8% (con il predominio della Borsa di Johannesburg).

Gran parte di questa riallocazione è riconducibile al progresso dei mercati azionari domestici di quei paesi che stanno sperimentando un significativo sviluppo dell'economia reale e un'accresciuta partecipazione al commercio internazionale, a cui si accompagna il parallelo incremento del grado di finanziarizzazione dell'economia. La crescita di queste nuove realtà non esaurisce però i suoi effetti alla sfera domestica, ma modifica anche le logiche dei mercati internazionali. Si tratta, infatti, di nuovi poli di attrazione, in diretta concorrenza con i mercati europei e statunitensi come capacità di assorbire i capitali internazionali e di quotare IPO (*Initial Public Offering*) internazionali. Inoltre, in alcuni casi e in particolare per i mercati emergenti dell'area asiatica, si stanno configurando come centri finanziari catalizzatori per gli operatori dei mercati dei capitali delle aree limitrofe, sovente meno sviluppate.

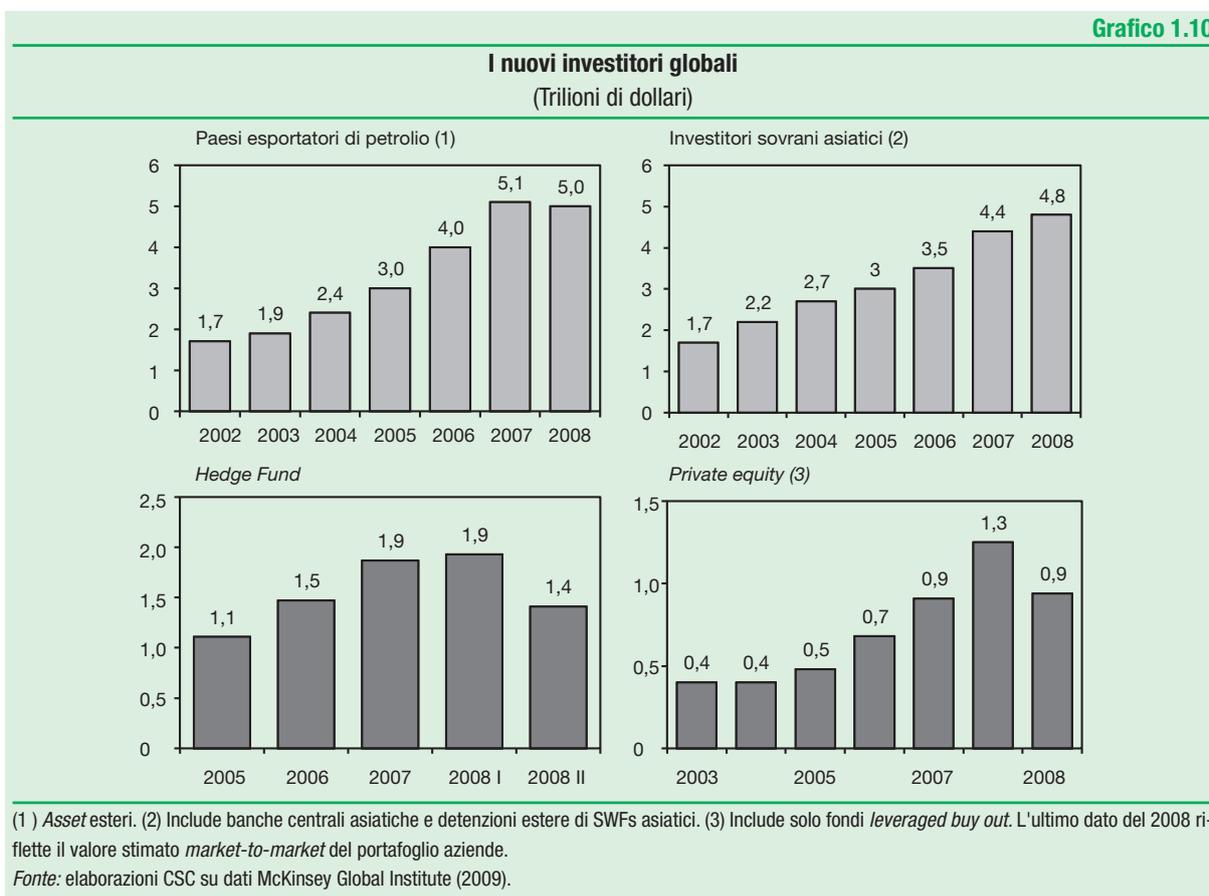
Un terzo aspetto rilevante, che aiuta a comprendere i mutamenti avvenuti nel corso degli ultimi anni nel mercato dei capitali, è la nascita di nuove tipologie di investitori che si sono andati affiancando sulla scena internazionale ai tradizionali investitori istituzionali quali fondi pensione, fondi comuni d'investimento e assicurazioni. In particolare, sono divenuti sempre più importanti



le risorse veicolate da *hedge fund*, *private equity* e *sovereign wealth fund* dei paesi asiatici e dei paesi esportatori di petrolio. Dal punto di vista delle imprese, ciò implica la necessità di seguire logiche diverse sia in fase di raccolta dei capitali sia nella gestione degli assetti proprietari¹¹.

La crescita di questa tipologia di investitori, descritta in dettaglio nel grafico 1.10, ha trovato terreno fertile nelle condizioni macroeconomiche che hanno caratterizzato il periodo precedente la crisi. Come già descritto si è trattato di un periodo di crescita sostenuta dell'economia americana alimentata da elevati consumi e da un eccezionale ampliamento del deficit nei conti con l'estero, di aumento dei prezzi delle materie prime sostenuti da una domanda mondiale straordinaria, di significativi squilibri tra le diverse aree del mondo, di elevata liquidità e conseguente premio al rischio storicamente basso. Ciò ha sollecitato lo sviluppo di soggetti capaci di sviluppare tecniche sofisticate di *asset allocation* per consentire la ricerca di rendimenti differenziali.

Grafico 1.10



¹¹ A fine 2008 gli *asset under management* di questa nuova categoria di investitori ammontavano a 12,1 trilioni di dollari, una cifra ancora inferiore ma del tutto comparabile ai 16,2 trilioni di dollari del settore assicurativo, ai 18,8 trilioni del comparto dei fondi comuni d'investimento e ai 25,0 trilioni dei fondi pensione. Nel dettaglio, 5 trilioni sono gli *assets* esteri detenuti dai paesi produttori di petrolio, 4,8 trilioni quelli detenuti da *swfs* dei paesi asiatici, 1,4 dagli *hedge funds* e 0,9 dal settore del *private equity* (dato quest'ultimo leggermente sottostimato poiché considera le sole operazioni di *buyout*). Nel confronto con il 2007 l'unica categoria ad avere subito una significativa contrazione, paragonabile a quella degli investitori istituzionali, è stata quella degli *hedge funds* (da 1,9 a 1,4) mentre gli altri soggetti hanno sostanzialmente registrato una certa stabilità o una lieve flessione del valore dei loro portafogli.

Nel contempo, si è registrato l'accumulo di ingenti risorse da parte dei paesi esportatori di petrolio (grazie agli elevati prezzi delle materie prime) e dei paesi asiatici (caratterizzati da sostanziali surplus nelle bilance dei pagamenti, e accumulo di riserve da parte delle autorità centrali in presenza di tassi di cambio non pienamente flessibili). Eccezion fatta per gli *hedge fund*, che stanno conoscendo un profondo processo di selezione, il ruolo del *private equity* e soprattutto quello dei fondi sovrani sembra destinato a mantenersi robusto anche per i prossimi anni.

Un primo elemento degno di nota è la distribuzione più uniforme della raccolta di capitale tra le diverse aree geografiche. Particolarmente significativo è il declino della *leadership* degli Stati Uniti quale mercato dove si concentra la raccolta di capitale delle società. Se la parte di capitale raccolto da società già quotate o di nuova quotazione sulle Borse statunitensi oscillava tra il 40% e il 50% del totale mondiale nel periodo 1995-2000, tale quota è successivamente scesa a circa il 30%, per toccare un minimo del 20% negli anni 2006 e 2007. È possibile proporre diverse ipotesi che diano conto di questo cambiamento.

Sul mercato USA società domestiche ed estere operanti in settori ad alta tecnologia o legati a Internet trovavano non solo il capitale necessario a finanziare la propria crescita, ma anche analisti e investitori istituzionali con competenze adatte a valutare correttamente il loro *business*. La fine del ciclo delle quotazioni *hi-tech* può aver avuto un effetto non omogeneo tra gli Stati Uniti e gli altri mercati.

Una seconda spiegazione riconduce il trend osservato a un cambiamento del contesto competitivo internazionale nel mercato delle IPO. Parte della perdita di *leadership* delle Borse statunitensi potrebbe essere spiegata dal declino del vantaggio competitivo di una quotazione negli Stati Uniti. Da questo punto di vista diverse economie emergenti si sono dotate di mercati dei capitali più efficienti e liquidi, adottando alcune *best practice* internazionali, diventando così più capaci di ospitare società anche di grandi dimensioni. Ma altrettanto forte è stata la risposta dei mercati dei capitali delle principali economie avanzate. A fianco della storica presenza di Londra, altre Borse dell'Europa continentale hanno saputo creare o sviluppare ambienti di quotazione in grado di competere sul mercato dei collocamenti internazionali, erodendo il vantaggio degli Stati Uniti. A ciò si aggiunga, sul fronte statunitense, l'introduzione di riforme di tipo regolamentare (tra cui la *Sarbanes-Oxley*) che, con la finalità di colmare alcune carenze nei sistemi di *governance*, hanno certamente aumentato i costi di quotazione soprattutto per le imprese di minore dimensione, contribuendo a ridurre ulteriormente il vantaggio competitivo degli Stati Uniti.

Un secondo importante trend che ha caratterizzato il mercato primario internazionale è stata l'introduzione di mercati azionari specificamente dedicati alla raccolta di capitale da parte di particolari classi di imprese, quali quelle di piccole e medie dimensioni o con elevata vocazione alla crescita. È questo probabilmente il maggior contributo offerto dai mercati di Borsa per favorire l'accesso delle imprese al capitale di rischio e ai benefici della quotazione. Sotto questo profilo, l'esperienza dei Nuovi Mercati prima e quella dei mercati per le piccole e medie imprese dopo, condividono la stessa radice e le medesime finalità, ridurre cioè la distanza che separa alcune classi di imprese dal mercato pubblico dei capitali.

In ogni caso, il fenomeno è stato massiccio, sia in termini di nuovi mercati di quotazione (sempre più Borse hanno cioè sviluppato il proprio mercato dedicato), sia in termini di numero di società quotate, sia infine di capitale fluito alle imprese. Nonostante la peculiarità di questi mercati limitati naturalmente il loro peso sul totale della capitalizzazione, l'evidenza sul capitale raccolto mostra come un flusso progressivamente crescente di capitale di rischio sia fluito in essi dal 1998 al 2008. Dopo aver raggiunto il 4,5% del totale nel 2000, il flusso di capitale verso le imprese quotate su questi mercati ha ripreso a crescere rapidamente a partire dal 2002, salendo fino al 9,5% nel 2007 e posizionandosi su una media del 7% nel periodo 2006-2008. Il progresso di questi mercati può essere interpretato come evidenza di una forte domanda di capitale di rischio da parte di imprese medie e piccole e della necessità di strumenti che consentano un passaggio meno complesso e costoso verso il mercato dei capitali.

La crisi dei mutui *subprime* è stata indubbiamente la più grave degli ultimi decenni, con effetti di gran lunga più profondi e duraturi di quanto inizialmente previsto. Nata all'interno del sistema bancario statunitense, si è rapidamente trasformata in una recessione globale da cui l'economia mondiale stenta a riprendersi. Si è trattato di una crisi che non ha avuto i suoi fondamenti microeconomici nel mercato azionario, ma è indubbio che le Borse si sono trovate almeno temporaneamente ad affrontare condizioni molto avverse.

Il mercato azionario, con l'eccezione delle operazioni di ricapitalizzazione nel settore bancario, è stato virtualmente congelato per lungo tempo e una netta contrazione delle IPO ha caratterizzato tutte le principali piazze finanziarie. Nel contempo la liquidità, precedentemente abbondante, si è rarefatta. L'avversione al rischio, in alcuni momenti, ha raggiunto livelli così elevati che le valutazioni implicite nei prezzi sono divenute difficili da riallineare con i fondamentali dell'economia. Il meccanismo di formazione dei prezzi è sembrato aver perso parte della propria efficienza.

È però ragionevole pensare che l'importanza del capitale di rischio e il suo ruolo nel promuovere una crescita sostenuta e sostenibile uscirà rafforzato e non indebolito dalla crisi. Durante i momenti di maggior tensione della recente crisi finanziaria il mercato azionario ha continuato a funzionare in modo efficiente, registrando un'ordinata formazione dei prezzi, consentendo agli investitori di smobilizzare le proprie posizioni e, attraverso gli aumenti di capitale, mantenendo aperto per le società quotate un ulteriore canale di finanziamento. Inoltre, in termini prospettici, la crisi finanziaria, che ha trovato alcune delle sue radici proprio nell'eccesso di indebitamento, ha riproposto il tema del rafforzamento patrimoniale delle imprese come condizione necessaria per una crescita di lungo termine sostenibile.

Nel rapporto tra banca e impresa, invece, la crisi ha in molti casi messo in moto una revisione del modello in direzione del ritorno a rapporti diretti continuativi, al maggior radicamento territoriale del sistema bancario, alla maggiore capacità di valutazione dei progetti imprenditoriali, al monitoraggio della rischiosità.

2 L'INDUSTRIA IN ITALIA È IN GRANDE TRASFORMAZIONE

2.1 Le filiere si riorganizzano e si allungano

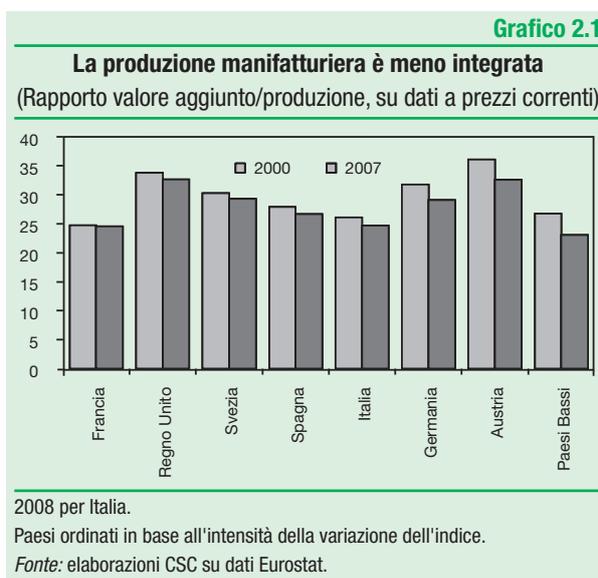
Produzione meno integrata, imprese più intrecciate

Negli anni Duemila il grado di integrazione verticale dei sistemi industriali europei si è ridotto. Per il manifatturiero il rapporto tra valore aggiunto e fatturato mostra che il ridimensionamento è stato minimo per la Francia (dove però l'indice all'inizio del periodo di osservazione era al livello più basso in assoluto) e massimo per l'Olanda (che raggiunge la posizione più bassa alla fine del periodo); il paese che mantiene il grado di integrazione maggiore alla fine del periodo è il Regno Unito (partendo però da un livello molto alto). In termini di intensità della variazione dell'indice l'Italia si colloca in una posizione intermedia; partendo in ogni caso da un livello molto basso, la sua collocazione finale è appena al di sopra di quella dell'Olanda (Grafico 2.1).

Ciò significa che è proseguito in tutta Europa un processo di espansione degli scambi di mercato tra le imprese partito ormai dagli anni 70. Questo fenomeno è legato all'espandersi delle filiere a livello internazionale, così come accade dentro i confini nazionali. L'intensità con cui si manifesta in Italia negli anni più recenti è relativamente più contenuta perché il livello di frammentazione era già a uno stadio molto avanzato.

Questo andamento può essere meglio valutato osservando direttamente, per la sola Italia, il profilo di lungo periodo dell'indice (Grafico 2.2). L'indice è in questo

caso costruito, per rendere più trasparente il fenomeno, escludendo dall'aggregato manifatturiero le industrie caratterizzate da un grado ridotto o inesistente di decomponibilità per fasi del ciclo¹. L'evidenza è molto netta: l'integrazione verticale della produzione manifatturiera ha subito nell'arco degli ultimi quarant'anni un costante ridimensionamento. Nella seconda metà



¹ Risultano escluse dal calcolo l'industria chimica, la metallurgia, la lavorazione dei minerali non metallici (cemento, vetro, laterizi), le raffinerie, l'industria cartaria.

degli anni Ottanta questa flessione cede il passo a una stabilizzazione, per poi essere seguita invece da una contrazione eccezionalmente rapida (quasi quattro punti in due anni). A partire dall'inizio dell'ultimo decennio il ritmo di caduta ha di nuovo rallentato.

Il consolidarsi di un'organizzazione industriale con queste caratteristiche è stato guidato dall'eccezionale velocità con cui si sono sviluppati i mercati intermedi e dalla grande capacità di sfruttamento, da parte dei produttori nazionali, delle economie di specializzazione consentite dalla divisione del lavoro sul mercato. Questo

processo è stato reso possibile per molti anni dal continuo ingresso sul mercato di nuovi (e conseguentemente piccoli) produttori, a cui è stato delegato dai più «vecchi» (e grandi) l'onere di sostenere quote crescenti dell'attività di trasformazione. La riallocazione tra segmenti dimensionali di imprese dei livelli di produzione (e occupazione) si è accompagnata così alla riduzione delle dimensioni medie di impresa (in ragione dei processi di *outsourcing* realizzati) e a un aumento della loro numerosità complessiva².

Dato questo quadro di fondo, la questione che il persistere del processo di estensione degli scambi tra imprese qui registrato - se pure in attenuazione - pone è se sia stato accompagnato o meno, anche negli anni recenti, da una «ulteriore frammentazione» in senso verticale della produzione (dallo spalmarsi dell'attività produttiva su un numero «ancora crescente» di produttori). O se invece la divisione del lavoro abbia comportato, oltre un certo limite, un aumento negli anni più recenti del «ruolo produttivo» delle imprese fornitrici già attive, coincidendo così piuttosto con un loro consolidamento dimensionale e dunque con un cambiamento di direzione, una inversione di segno, del «modello» di industrializzazione.

Una prima risposta viene dal confronto tra lo stesso indice e un indicatore di dimensione «media» - espressa in termini di valore aggiunto³ -, calcolato con riferimento alla medesima popolazione di imprese (Grafico 2.3). Se ne ricava che la dimensione «trasformatrice» media delle imprese manifatturiere aumenta regolarmente a partire almeno dal 2000; in particolare,

Grafico 2.2

In Italia rallenta la frammentazione
(Settore manifatturiero, rapporto % tra valore aggiunto e produzione*; su dati a prezzi correnti)



* Esclusi: carta e prodotti di carta; stampa ed editoria; coke e raffinerie di petrolio; prodotti chimici; prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi; metallurgia.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

² Sul ridimensionamento di lungo periodo del grado di integrazione verticale nelle grandi economie industriali europee e in particolare in Italia cfr. per tutti Arrighetti (1999).

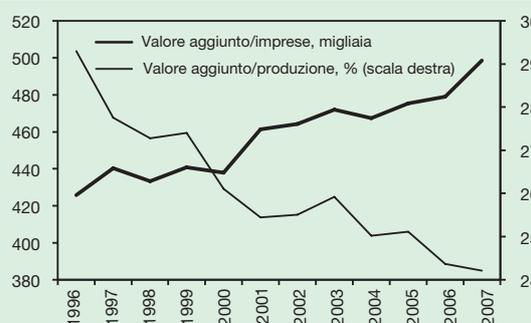
³ Il valore aggiunto è utilizzato in questo caso - in luogo di altre variabili come la produzione o il fatturato - in quanto fornisce una misura diretta della «capacità di trasformazione» delle imprese esaminate.

questo cambiamento nasce dalla contrazione del numero delle imprese⁴. Queste statistiche indicano che la divisione del lavoro sul mercato coinvolge un numero minore di soggetti produttori e che l'organizzazione della produzione si lega a un aumento della loro scala media⁵.

La tendenza del sistema industriale ad affidare la propria capacità di trasformazione a un numero di soggetti produttivi leggermente minore rispetto al passato (partendo peraltro da una numerosità che non ha eguali tra i maggiori paesi industriali) è confermata anche dai dati amministrativi che si riferiscono direttamente alla demografia delle imprese (Grafico 2.4). A partire dalla seconda metà degli anni Novanta il numero delle iscrizioni anagrafiche subisce un ridimensionamento costante; ma nello stesso periodo cresce sistematicamente anche il numero delle cancellazioni, così che il saldo netto a partire dal 2000 risulta costantemente negativo e in misura crescente. Il profilo di questo fenomeno risente naturalmente di una congiuntura che a partire dal 2001 scoraggiava l'avvio di nuove iniziative; ma è sostanzialmente slegato dalle oscillazioni del ciclo: il biennio di ripresa 2006-2007 coincide con un leggerissimo recupero delle iscrizioni, ma anche con un'impennata delle cancellazioni.

Grafico 2.3

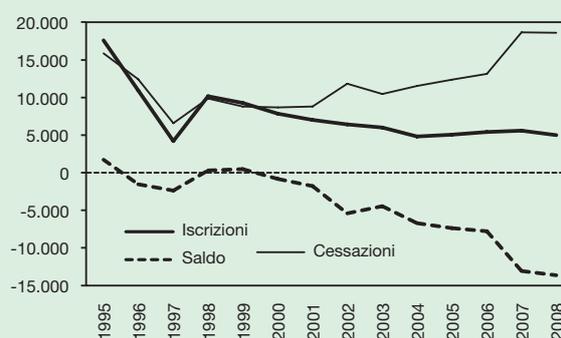
Scende l'integrazione, sale la dimensione
(Italia, settore manifatturiero, dati a prezzi 2008, euro e quote percentuali)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat (SBS).

Grafico 2.4

Italia: un po' meno imprese
(Unità, al netto delle ditte individuali e delle imprese cooperative)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Infocamere, Movimprese.

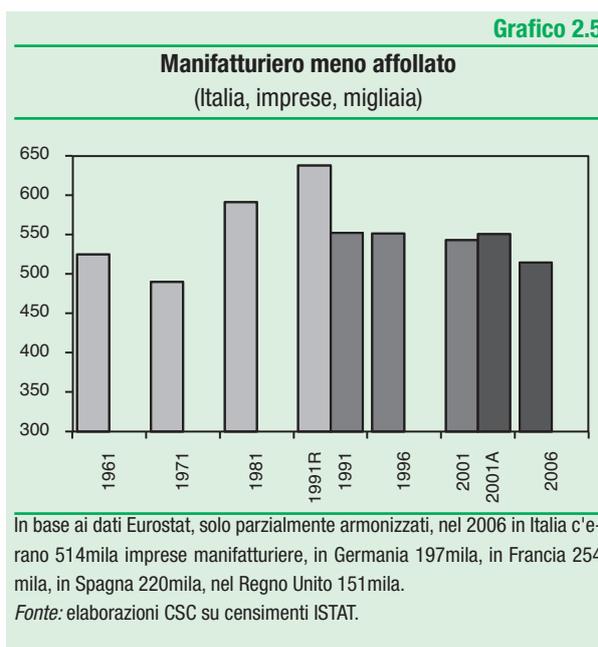
⁴ Per garantire la coerenza complessiva del set di informazioni di riferimento, tutte le variabili qui utilizzate appartengono all'universo delle imprese manifatturiere stimato dall'ISTAT sulla base delle statistiche SCI (che confluiscono nelle SBS elaborate da Eurostat sulla base delle quali è stato costruito il grafico 2.1); questo comporta che il numero delle imprese qui utilizzato sia comunque l'esito dei criteri di stima adottati per la costruzione dell'Archivio, e che esso possa quindi differire da quello ricavabile da altre fonti (Archivi Infocamere, Censimenti industriali), che vengono comunque utilizzate nel seguito.

⁵ Vale la pena di precisare che queste tendenze si accompagnano comunque a un aumento, nello stesso periodo (infra, par. 2.3) del livello dell'output manifatturiero (lordo e netto).

Il modello italiano: terza fase con meno imprese

Queste dinamiche rappresentano una vera e propria discontinuità rispetto alla straordinaria espansione del numero delle imprese attive che aveva caratterizzato lo sviluppo industriale italiano dalla metà degli anni Settanta almeno alla fine degli Ottanta, nei quali c'era stato un formidabile aumento dell'offerta imprenditoriale⁶. La fase in cui la dinamica della base industriale era legata all'addizione di nuove (piccole) unità produttive mostra di avere ceduto il passo a una fase in cui aumenta la scala produttiva delle imprese che già esistono e addirittura vi è una contrazione del loro numero.

Questa tendenza può essere osservata direttamente attraverso le informazioni fornite dai censimenti (Grafico 2.5). Il numero assoluto delle imprese manifatturiere, che risulta ancora in declino nel decennio compreso tra il 1961 e il 1971 (in una fase in cui ancora il sistema tende verso un aumento della scala media delle unità produttive), mostra una marcata espansione nel decennio successivo, che è quello in cui si avvia ed esplose lo straordinario processo di entrata sul mercato di nuove imprese. La popolazione delle imprese si espande fino al 1991 (quando il fenomeno sia rilevato a campo di osservazione costante)⁷, per poi declinare



⁶ Se pure non direttamente confrontabili con quelli qui utilizzati, dati sull'espansione dei tassi di natalità nell'arco di quel periodo possono essere ricavati dai molti studi sull'argomento. Cfr. per tutti Contini e Revelli (1992) e la bibliografia ivi contenuta.

⁷ È importante precisare a questo proposito che il confronto tra i censimenti del 1981 e del 1991 incorpora una potenziale distorsione dovuta al diverso criterio di classificazione settoriale delle imprese artigiane. Mentre infatti nel 1981 – coerentemente con la legge quadro sull'artigianato – tutte le imprese artigiane svolgenti una attività di tipo extra-industriale (come ad es. la vendita) sono comunque state classificate come industriali, nel 1991 questo è avvenuto soltanto nel caso in cui l'attività industriale fosse indicata come quella principale. Quale dei due che sia il criterio più corretto, questa differenza implica una sottostima del numero delle imprese industriali nel 1991 (una sovrastima nel 1981). Le conseguenze sui livelli assoluti delle variabili osservate sono molto contenute per quanto riguarda gli addetti; meno nel caso delle imprese (tra le imprese con uno o due addetti la prevalenza delle unità artigiane è massima). Una valutazione complessiva dell'impatto di questo cambiamento è comunque ricavabile dai risultati di un'analisi congiunta svolta a suo tempo dall'Ufficio Censimenti ISTAT e dal Centro Studi Confindustria, basata sulla ricostruzione dell'universo manifatturiero «a parità di criterio» (a campo di osservazione costante), i cui risultati (mai finora pubblicati) mostrano che, mantenendo all'interno dei confini dell'industria di trasformazione tutti gli artigiani anche nel 1991, il numero delle imprese manifatturiere risultanti corrisponderebbe a 637.791 unità, anziché a 552.881. A questa precisazione ne va aggiunta una ulteriore che riguarda invece un noto problema relativo alla rilevazione del 1981 (anno in cui la crescita del numero delle imprese

negli anni seguenti, con una evidente accelerazione proprio nel periodo successivo al 2001⁸. Dunque, la tendenza di lungo periodo verso una frammentazione crescente della struttura industriale osservabile a partire almeno dall'inizio degli anni Settanta mostra non solo di essersi esaurita, ma ormai anche di avere cambiato decisamente di segno.

Per le sue caratteristiche, questo cambiamento configura una vera e propria svolta del "modello" di industrializzazione, svolta che precede di gran lunga l'emergere della crisi. La struttura industriale viene modificata nella distribuzione dell'attività per dimensione delle imprese.

Il modello di industrializzazione che si sta delineando è diverso non solo da quello che aveva caratterizzato gli anni della "frammentazione" della produzione, ma anche da quello che aveva invece accompagnato lo sviluppo industriale negli anni successivi al dopoguerra, gli anni del miracolo economico e fino ai primi Settanta, che aveva visto invece accrescersi fortemente la scala media delle imprese manifatturiere e contestualmente ridursi la loro numerosità, a seguito dell'uscita dal mercato dei produttori marginali⁹.

La specificità della direzione assunta dal sistema industriale nella fase attuale può essere colta rappresentando graficamente la posizione relativa del "modello" alle diverse date dei censimenti industriali, partendo dal 1951 e arrivando al 2006. A questo scopo il grafico 2.6 riporta sull'asse orizzontale la semplice numerosità delle imprese a ciascuna data e su quello verticale la loro dimensione media espressa in termini di addetti, uguagliati a 100 i rispettivi livelli del 1951; i dati sono riferiti alla media manifatturiera¹⁰. Il quadro che ne risulta è illuminante. Nell'arco dei primi due intervalli intercensuari il sistema viaggia ad altissima velocità verso una formidabile concentrazione dell'occupazione: in vent'anni il numero delle imprese attive si contrae di oltre il 20% e la dimensione media poco meno che raddoppia. A partire dal 1971, data vincolata dal censimento, e fino al 1991 il fenomeno letteralmente si inverte e mentre si assiste a un nuovo ridimensionamento della scala media delle imprese la loro numerosità esplose e raggiunge un li-

subisce un'evidente impennata); il problema – per sua natura insolubile – è in questo caso invece rappresentato dal fatto che le dimensioni dell'incremento osservato sono influenzate «indirettamente» dal cambiamento nelle stesse modalità di retribuzione dei rilevatori – da retribuzione in cifra fissa in retribuzione commisurata al numero delle unità rilevate. Nel grafico 2.5 e nelle successive la comparazione tra i livelli tra le diverse date è assicurata dalla doppia misura relativa al 1991: il livello rivisto (1991R), che include tutti gli artigiani, è utilizzato per la comparazione con il 1981, e quello «ufficiale» per quella con gli anni successivi. Poiché inoltre l'ultimo dato attualmente disponibile (2006) non è direttamente di fonte censuaria, ma è tratto dall'Archivio ISTAT-ASIA, la coerenza tra i campi di osservazione è stata assicurata da una doppia misura anche in questo caso: il livello «ufficiale» del 2001 (fonte censimento) è riportato per la comparazione con gli anni precedenti, mentre per il confronto con il dato del 2006 è riportato il corrispondente dato ISTAT-ASIA del 2001 (indicato con 2001A).

⁸ Per un'analisi dei cambiamenti di lungo periodo della struttura per dimensione delle imprese manifatturiere – anche in un'ottica comparata – cfr. per tutti Traù (2003). Un aggiornamento dell'analisi al 2006 è contenuto più avanti.

⁹ Gli anni Cinquanta e Sessanta del Novecento coincidono con la transizione di molte attività artigianali a una dimensione produttiva più propriamente industriale, e con la parallela uscita dal mercato, nelle industrie dell'abbigliamento, della pelletteria, del mobile, di sarti, calzolai, falegnami e così via.

¹⁰ In ragione della variabilità del campo di osservazione tra i censimenti 1981-1991 e poi 2001-2006, come già visto più sopra, la figura è costruita ribasando i valori dell'indice ogni volta a campo di osservazione costante.

vello nettamente superiore a quello (già considerevole) del 1951. L'inversione del sentiero di sviluppo non è in ogni caso tale da riportare la dimensione media al livello di partenza (l'uscita delle microimprese artigiane essendo stata irreversibile).

Fino a questo momento, dunque, è possibile individuare chiaramente due modelli assolutamente opposti e simmetrici, che fanno seguito l'uno all'altro senza soluzione di continuità. Semplicemente, a un certo punto della storia la tendenza si inverte, e la logica del processo di industrializzazione cambia. Questo cambiamento nasce dal venir meno delle condizioni per una certa fase dello sviluppo e, quindi, dell'avviarsi di una seconda fase¹¹. Ma che cosa succede negli anni più recenti, in cui come si è visto la platea dei soggetti produttori smette di ampliarsi, e anzi si ridimensiona, e l'attività di trasformazione tende a distribuirsi su un numero di imprese minore?

La stessa figura mostra chiaramente una nuova inversione di direzione. In questo caso, il cambiamento appare meno intenso nella misura. In particolare nel quinquennio 1991-96 l'arresto della crescita della numerosità si accompagna a un'ulteriore riduzione, se pure modesta, della scala media. Il fenomeno assume una direzione definita a partire dal 1996. La linea di tendenza è in questo caso, di nuovo, opposta a quella precedente, ma assai più per quanto riguarda la popolazione, che torna a declinare, che non per la scala media, che registra invece solo un lieve incremento.

Nel 2006 l'assetto del sistema appare intermedio rispetto all'intero corso della storia qui documentata, ma questa posizione viene conseguita negli anni più prossimi attraverso un percorso in cui la consistenza complessiva dell'industria di trasformazione si contrae. Tra il 1996 e il 2006 le dimensioni medie aumentano poco mentre il numero delle imprese scende rapidamente¹².

Quello che succede negli anni Novanta e poi nei primi Duemila deve essere comunque valutato in rapporto al fatto che – contestualmente – si avvia e consolida un processo di internazionalizzazione delle attività manifatturiere che sposta fuori dei confini nazionali (e dunque fuori del campo censuario) un numero crescente di nuove iniziative. Di questo fenomeno non è immediato ottenere una misura puntuale, nella misura in cui l'ingresso dell'Italia manifatturiera in un percorso di multinazionalizzazione ormai di massa (essendo ormai essa largamente diventata un presupposto dello sviluppo) costituisce a sua volta un fattore di cambiamento in sé della stessa logica del modello di industrializzazione. È tuttavia possibile ricavare dai dati disponibili a livello di impresa qualche informazione che aiuti a valutarne le dimensioni di massima.

¹¹ Le ragioni di fondo del cambiamento strutturale – che non riguarda in questi termini esclusivamente l'Italia, ma investe anche altri grandi paesi industriali – sono lungamente discusse altrove (cfr. ancora Traù, 2003); sull'esistenza di due fasi distinte del processo di industrializzazione dell'Italia, a cui corrispondono anche cambiamenti importanti nella struttura settoriale dell'offerta manifatturiera, cfr. ancora Traù (2005) e de Nardis e Traù (2005).

¹² La contrazione del numero delle imprese nella fase attuale deve essere comunque valutata in relazione alla possibilità di un contestuale aumento del ricorso delle imprese ad attività di servizio esterne (per definizione classificate all'esterno dei confini della trasformazione), in sostituzione di attività svolte internamente.

In particolare gli ultimi dati resi disponibili dall'ISTAT sulle attività estere delle imprese a controllo nazionale (Grafico 2.7) mostrano che la consistenza della «componente internazionale» del sistema imprenditoriale italiano non è trascurabile, soprattutto per quanto riguarda l'occupazione.

Al 2007, si trattava di 20.050 imprese (neanche il 4% del totale delle sole imprese manifatturiere censite dall'archivio ISTAT-ASIA nel 2006): ma poiché la dimensione media di queste imprese è molto maggiore di quella delle imprese dislocate sul territorio nazionale (70,9 addetti contro 3,7¹³) la consistenza in termini di occupati è notevole, e corrisponde a oltre un milione e quattrocentomila addetti complessivi. Questi dati si riferiscono al totale delle attività, ma anche quando si isola la sola componente industriale le dimensioni del fenomeno sono ragguardevoli (838.000 addetti). È comunque importante sottolineare che l'estensione di questo aggregato non coincide con quella delle attività «produttive» svolte all'estero da imprese italiane, dal momento che, per le sole imprese industriali, include al suo interno anche tutte le filiali commerciali e gli uffici deputati all'assistenza tecnica. Le principali aree in cui risultano distribuite le attività industriali a controllo italiano sono gli Stati Uniti, il Brasile, la Cina e i paesi dell'UE 27.

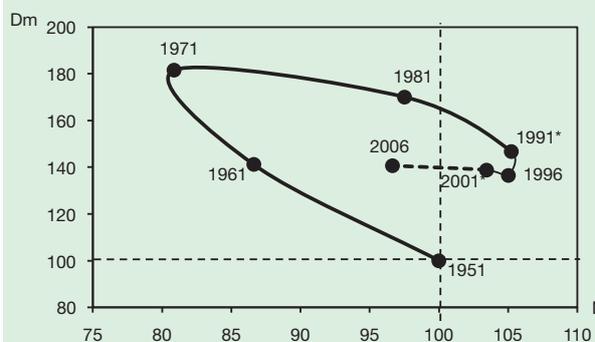
Questi dati consentono di ottenere una misura, se pure di prima approssimazione, di quanto il sistema industriale italiano si estenda al di fuori dei confini nazionali: il saldo tra le imprese a controllo nazionale - localizzate sia in Italia che all'estero - e le imprese che invece si trovano soltanto sul territorio nazionale (incluso però anche quelle a controllo estero) è positivo, per la sola industria, per un ammontare che corrisponde a 356.000 addetti (è invece negativo per i servizi per oltre 181.000 addetti).

¹³ La scala è simile a quella delle imprese a controllo estero localizzate in Italia (86,6 addetti per impresa).

Grafico 2.6

Le tre fasi del modello italiano

(Numerosità delle imprese (N) e loro dimensione media in termini di addetti (Dm), Italia, 1951= 100)



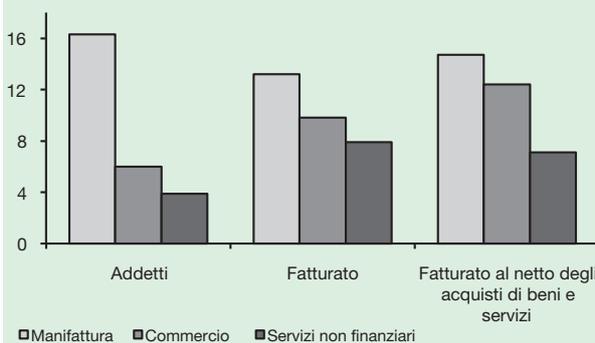
Discontinuità negli archivi censuari (cfr. note al testo).

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Grafico 2.7

Quanto è multinazionale l'Italia

(Imprese a controllo nazionale residenti all'estero in % delle residenti in Italia)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

2.2 Rimescolamento settoriale: sempre più meccanica

Industrie specializzate, ma non ingessate

La struttura merceologica dell'offerta industriale italiana è da tempo oggetto di critiche che ne denunciano l'arretratezza nel confronto con quella che si ritiene prevalere nelle altre economie industriali avanzate¹⁴. La tesi è che il sistema produttivo nazionale avrebbe accumulato negli anni rispetto ad esse un marcato ritardo, legato a un persistente sovradimensionamento relativo in industrie considerate a media e bassa tecnologia e a minore tasso di crescita della domanda mondiale.

In realtà, i cambiamenti importanti intervenuti anno dopo anno sul piano merceologico, ottenuti attraverso lo sviluppo di tecnologie evolute, hanno consentito un riposizionamento strategico dell'industria nazionale sui mercati mondiali che ha garantito, attraverso lo spostamento su fasce di mercato alte e medio-alte, di sottrarsi alla concorrenza delle economie emergenti e iniziare a cogliere le opportunità di sviluppo che si sono aperte e sempre più si apriranno in quei mercati¹⁵.

Il fatto è che la maggior parte dei cambiamenti nella struttura dell'offerta avvengono per contiguità e affinamento della specializzazione produttiva di partenza e sono di conseguenza osservabili solo esplorando la struttura industriale a livelli di dettaglio molto elevati. E dunque non possono in generale essere apprezzati sulla base delle statistiche settoriali usuali che sono invece aggregate e alla cui altezza il fenomeno viene discusso.

In realtà, se la dinamica della produzione è analizzata a un livello di disaggregazione adeguato è immediato rilevare che la variabilità intersettoriale dei tassi di crescita risulta assai notevole. Questa variabilità implica rimescolamenti tutt'altro che marginali nella composizione merceologica della produzione manifatturiera complessiva. Il fenomeno può essere esplorato per approssimazioni successive: partendo da confronti intertemporali di lungo periodo, su base più aggregata, e passando gradualmente a un'osservazione più ravvicinata nel tempo e più disaggregata.

Un primo quadro dei cambiamenti che hanno interessato la struttura dell'offerta manifatturiera italiana, ancora relativamente aggregato, può essere ricavato dalle quote settoriali della produzione nazionale sul totale mondiale (Tabella 2.1).

La posizione relativa dell'Italia è definita da un range dell'indice che varia di oltre dieci punti e che la vede variare da posizioni di vertice nelle graduatorie mondiali (sistema moda, prodotti in metallo, macchine) a posizioni che possono essere considerate marginali (telecomunicazioni, computer). Ma le quote cambiano anche nel tempo. E sotto questo profilo si può

¹⁴ Una parte dell'evidenza raccolta in questo paragrafo riprende alcune elaborazioni già proposte in via preliminare in Centro Studi Confindustria (2009).

¹⁵ Su questo punto specifico cfr. le analisi svolte in passato presso lo stesso CSC e altre istituzioni, e in particolare S. de Nardis e F. Traù (2005), A. Lanza e B. Quintieri (2007).

Tabella 2.1

Come variano le quote dell'Italia (Sulla produzione industriale mondiale, % su dati a cambi e prezzi correnti)				
Settore	Quote			Posizionamento Italia (2006-07)
	2001-02	2006-07	2008-09	
Tessile, Abbigliamento e prodotti in cuoio e pelle	11,9	10,6	9,3	2
Prodotti in metallo	8,3	9,6	8,5	3
Mobili, gioielli, giocattoli e strumenti musicali	9,1	9,3	8,2	3
Mobili	10,3	11,1	9,8	2
Macchinari e apparecchiature meccaniche	7,4	7,3	6,3	5
Lavorazione di minerali non metalliferi	7,1	6,4	5,3	4
Industria del legno e dei prodotti in legno (escl. mobili)	6,1	5,7	5,2	5
Apparecchi medicali, di precisione e ottici	4,7	5,4	5,1	8
Macchine elettriche	4,8	5,3	4,5	5
Gomma e materie plastiche	5,2	5,1	4,7	5
Manifattura	4,5	4,5	4,1	5
Alimentare e Bevande	4,1	4,3	4,1	6
Carta	3,6	3,9	3,6	6
Mezzi di trasporto (escl. veicoli)	3,5	3,9	3,3	8
Stampa ed editoria	3,0	3,5	3,6	6
Chimica	3,9	3,4	3,1	8
Farmaceutica	3,6	3,1	2,8	9
Metallurgia	3,5	3,0	2,4	8
Veicoli e componenti	2,3	2,4	2,3	12
Apparecchiature per la comunicazione	1,8	1,5	1,2	11
Computer e macchine per ufficio	1,5	1,2	1,5	13

Fonte: elaborazioni CSC su fonti nazionali e dati Global Insight.

affermare che, almeno fino agli anni della «crisi», il ruolo di produttore dell'Italia tenda negli anni Duemila a consolidarsi in diversi ambiti merceologici: prodotti in metallo, mobili, meccanica di precisione, macchine elettriche, carta, alimentare, mezzi di trasporto. Non il sistema moda, dove la pressione delle economie emergenti è stata massima. Il quadro che ne deriva è un'espansione del peso produttivo dell'industria nazionale su uno spettro tutt'altro che angusto della trasformazione; a questo quadro la recessione del biennio 2008-2009 imprime tuttavia un cambiamento vistoso, traducendosi invece in una flessione delle quote di produzione pressoché generalizzata.

Di fronte alla caduta della domanda mondiale, i produttori italiani hanno incontrato difficoltà a mantenere i livelli di attività alla stessa altezza delle altre economie industriali del mondo. A fronte dei risultati tutt'altro che scadenti ottenuti nel confronto internazionale sul piano commerciale, anche nel corso della fase più recente, ciò suggerisce che l'evoluzione dei livelli di attività può essere stata influenzata in misura apprezzabile dalla debolezza della domanda interna. Mentre lo shock della crisi può aver comportato l'aumento strutturale del ruolo produttivo di altre economie concorrenti a scapito del ruolo italiano.

Se si considera la composizione percentuale del valore della produzione, la struttura dell'offerta mostra nel lungo periodo cambiamenti tutt'altro che insignificanti anche a livello dei principali aggregati settoriali (Tabella 2.2)¹⁶. Quelli di maggiore rilievo riguardano il blocco delle produzioni legate al sistema moda, a monte e a valle (sistemi tessile-abbigliamento e conciario calzaturiero), il cui peso relativo tra il 1980 e il 2007 si riduce complessivamente di quattro punti percentuali (dal 14,2% al 10,2%) e l'intero blocco della meccanica strumentale (incluse macchine elettriche, elettroniche e ottiche), che passa nello stesso periodo dal 17,7% a 22,1%. Ma aumenti di peso apprezzabili si riscontrano anche in produzioni a valle della chimica di base come la lavorazione della gomma e della plastica e nella stessa metallurgia (in flessione negli anni Ottanta, ma in recupero negli anni successivi, fino a salire nettamente al di sopra dei valori di inizio periodo). Poiché contestualmente il peso di altre importanti industrie di specializzazione come quella alimentare o quella dei mezzi di trasporto appare più o meno stabile, se ne può dedurre che nel complesso la struttura dell'output manifatturiero sia andata più avanti che indietro, nell'ottica dei critici del «modello» italiano: si sono ridimensionati i settori che avrebbero dovuto ridimensionarsi e si sono espansi quelli che avrebbero dovuto espandersi.

Tabella 2.2

Più meccanica, meno tessile					
(Italia, quote settoriali della produzione sul totale manifatturiero, dati a prezzi e cambi costanti, ordinati sul 2007)					
	1970	1980	1990	2000	2007
Metallurgia e fabbricazione di prodotti in metallo	12,8	14,1	12,8	13,6	15,5
Fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici	9,2	11,5	11,2	12,0	13,3
Industrie alimentari delle bevande e del tabacco	13,8	12,0	11,7	12,0	11,9
Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche, elettroniche e ottiche	4,6	6,2	7,8	8,3	8,8
Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	6,2	6,6	8,5	8,3	8,1
Fabbricazione di mezzi di trasporto	8,2	7,1	7,8	7,5	7,6
Industrie tessili e dell'abbigliamento	10,8	10,9	10,0	9,1	7,3
Fabbricazione della carta e dei prodotti di carta stampa ed editoria	6,3	5,3	5,8	5,5	5,4
Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	6,4	5,3	5,3	4,5	4,6
Altre industrie manifatturiere	4,7	5,6	5,0	5,2	4,6
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	3,0	3,2	3,7	4,3	4,3
Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari	13,3	7,5	5,1	4,1	3,7
Industrie conciarie, prodotti in cuoio, pelle e similari	3,2	3,3	3,6	3,5	2,9
Industria del legno e dei prodotti in legno	1,9	2,3	2,1	2,2	2,0

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

¹⁶ Per un confronto più esteso sul piano temporale - ma necessariamente vincolato alle quote espresse in termini di occupati e comunque meno aggiornato - cfr. Traù (2005).

I divari ampi nella produzione rivelano la metamorfosi

Il rimescolamento delle posizioni può essere valutato più puntualmente nella dinamica dei tassi di crescita della produzione a un livello più disaggregato. Il risultato è immediato: fatto uguale a 100 il livello del 1990, il livello raggiunto dall'indice nel 2007 varia da 199,3 a 3,6. La crescita relativamente contenuta dell'indice medio della produzione industriale nell'arco del periodo (indice che raggiunge solo quota 113,6 nel 2007) nasconde dunque in realtà risultati diversissimi; che comportano a loro volta mutamenti settoriali tutt'altro che trascurabili (Grafico 2.8) il calcolo esclude gli anni più recenti per evitare effetti distorsivi dovuti alla differente misura in cui le singole produzioni sono state colpite dalla crisi).

Esaminando, a titolo di esempio, gli indici relativi ai primi e agli ultimi quindici settori della graduatoria, si nota che il grosso delle industrie in contrazione è costituito da diverse lavorazioni tessili, dalle calzature e dalla produzione di apparecchi per le telecomunicazioni e di computer. Nell'ambito di quelle in espansione figurano diverse attrezzature meccaniche, produzioni della chimica secondaria, carta, elettrodomestici e un pezzo delle componenti più a valle della filiera tessile-abbigliamento, come la maglieria (Tabella 2.3). L'immagine è piuttosto netta, e riassume un quadro di conoscenze ormai ampio sul tema: l'industria italiana di trasforma-

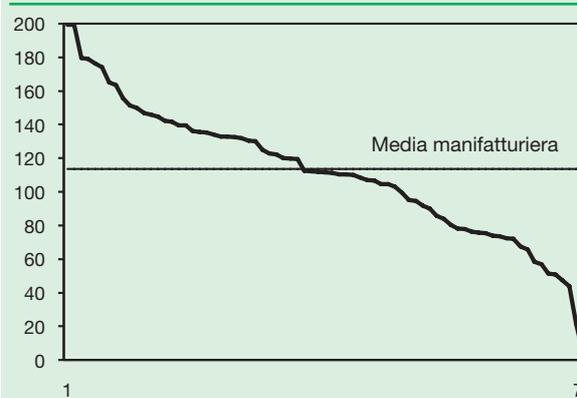
zione sta riducendo la propria presenza su alcune delle produzioni più soggette alla concorrenza di massa dei paesi *low cost* e sembra ormai in difficoltà strutturale nelle produzioni legate all'*information technology*; contemporaneamente si sta muovendo in ambiti della trasformazione in parte diversi da quelli corrispondenti alla sua specializzazione acquisita.

Questa linea di tendenza va iscritta in un quadro in cui la concorrenza globale impone ai diversi sistemi industriali di accrescere il loro grado di specializzazione; ovvero, che si «concentrino» sulle cose che sanno già fare meglio. Questa esigenza comunque comporta che le competenze acquisite seguitino a generare rendimenti crescenti di tipo dinamico all'interno degli ambiti di vantaggio comparato raggiunti e al tempo stesso pone il problema di trasferire le conoscenze che in quegli ambiti possono svilupparsi anche all'esterno, ossia verso attività nuove, che possano garantire una crescita di lungo periodo adeguata pur in presenza di un assottigliamento delle industrie spiazzate dalla concorrenza. Ciò è particolarmente vero per l'Italia.

Un indizio, se pure indiretto, degli effetti di questo *trade-off* può essere tratto dal confronto tra i valori assunti dal grado di concentrazione settoriale del valore aggiunto a due date diverse nel

Grafico 2.8

Sotto la media (piatta), grandi cambiamenti
(Italia, produzione industriale, 2007, indici 1990=100, settori a 3 cifre)

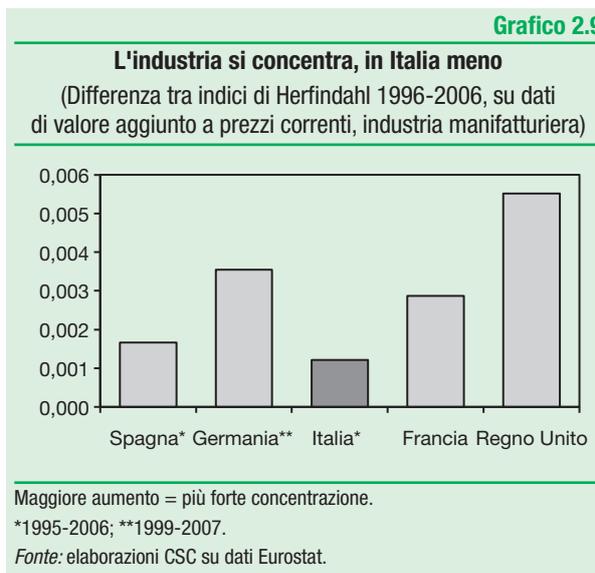


Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Tabella 2.3

Manifatturiero: chi sale e chi scende			
(Italia, produzione industriale, indici 1990=100, settori a 3 cifre, ordinati sul 2008)			
	2000	2007	2008
Totale industria escluse costruzioni	115,2	117,3	113,6
ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	113,6	113,6	109,9
Primi 15 settori			
Fabbricazione di generatori di vapore	136,7	199,3	218,0
Fucinatura, imbutitura, stampaggio	144,5	199,3	199,1
Fabbricazione di macchine per l'agricoltura	158,5	174,2	192,8
Fabbricazione di macchine di impiego generale	138,1	165,0	170,2
Fabbricazione di altre macchine di impiego generale	157,2	179,5	169,3
Fabbricazione di saponi e detersivi	132,7	179,0	166,6
Fabbricazione di medicinali e preparati farmaceutici	135,3	146,7	152,5
Fabbricazione di mezzi di trasporto n.c.a.	182,1	155,6	151,9
Produzione, trasmissione e distribuzione di energia elettrica	127,6	144,8	146,2
Fabbricazione di articoli di carta e cartone	125,6	145,7	145,7
Fabbricazione di pasta-carta, carta e cartone	128,0	151,3	145,4
Produzione di prodotti da forno e farinacei	134,7	142,1	142,9
Fabbricazione di apparecchi per uso domestico	171,2	163,4	141,1
Fabbricazione di articoli di maglieria	149,9	132,6	136,4
Produzione di altri prodotti alimentari	117,7	141,5	136,0
Ultimi 15 settori			
Preparazione e filatura di fibre tessili	108,3	84,0	69,2
Finissaggio dei tessili	88,0	80,4	68,6
Altre industrie tessili	101,4	76,3	67,3
Costruzione di locomotive e di materiale rotabile	77,3	72,2	67,3
Tessitura	92,1	72,1	67,0
Fabbricazione di prodotti di cokeria	77,4	67,4	66,0
Fabbricazione di articoli sportivi	121,6	73,8	62,8
Fabbricazione di altre apparecchiature elettriche	100,9	65,5	60,9
Fabbricazione di fibre sintetiche e artificiali	90,0	58,4	52,0
Fabbricazione di altri prodotti chimici	55,0	57,0	51,6
Fabbricazione di calzature	93,6	51,5	46,4
Industrie manifatturiere n.c.a.	57,3	50,9	44,7
Fabbricazione di altri prodotti in porcellana	72,6	47,3	44,1
Fabbricazione di apparecchiature per le telecomunicazioni	63,8	43,8	38,2
Fabbricazione di computer e unità periferiche	58,3	3,6	3,5
<i>Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.</i>			

tempo. Per tutti i paesi considerati nel decennio di osservazione il grado di concentrazione settoriale dell'output aumenta (la differenza tra i valori assunti nell'anno finale e in quello iniziale è positiva); ma per l'Italia meno che altrove¹⁷ (Grafico 2.9). Questo proprio perché l'esigenza della specializzazione si pone per l'Italia come per le altre economie, ma anche è attenuata da una tendenza alla diversificazione relativamente più pronunciata.



L'Italia diventa più simile alla Germania

La redistribuzione delle attività produttive tra le diverse industrie ha di per sé riflessi anche sul grado di somiglianza della struttura dell'offerta nazionale rispetto a quella che caratterizza le altre grandi economie industrializzate. Il confronto a livello europeo rivela, sulla base della medesima disaggregazione utilizzata per misurare i cambiamenti della concentrazione, tra il 1996 e il 2006¹⁸ il riavvicinamento della struttura settoriale dell'offerta manifatturiera nazionale a quella delle altre due grandi economie manifatturiere continentali, Francia e Germania, rispetto alle quali l'industria italiana aveva mostrato nel corso del suo sviluppo prima un avvicinamento e poi un allontanamento¹⁹ (Grafico 2.10). C'è invece un allontanamento rispetto alla Spagna, un paese cui spesso l'Italia è assimilata sotto il profilo della sua struttura di offerta.

Le indicazioni fornite dai dati sulla produzione possono essere qualificate ulteriormente circoscrivendo l'osservazione alle esportazioni, che corrispondono a quella parte dell'output che ha effettivamente vinto la concorrenza degli altri produttori sui mercati internazionali²⁰ e quindi misurano più da vicino la capacità competitiva dell'industria nazionale. Perciò riflettono il

¹⁷ L'indice è costruito per ogni paese come differenza tra i valori assunti dall'indice di Herfindahl nel 1996 e nel 2006 (ultimo anno disponibile nelle serie SBS di fonte Eurostat utilizzate). In simboli, $[Si (Xi/Xm)^2]_j - [Si (Xi/Xm)^2]_0$; dove Xi è il livello del valore aggiunto nel settore i-esimo, Xm quello dell'intera industria di trasformazione, 0 l'istante iniziale di osservazione, j quello finale. La disaggregazione settoriale corrisponde sempre ai tre digit Ateco (in questo caso 2002).

¹⁸ Nel caso della Germania il primo anno di riferimento disponibile è il 1999.

¹⁹ Cfr. su questo punto in particolare de Nardis e Traù (2005, cap. 4).

²⁰ Propriamente le esportazioni non rappresentano l'unica componente dell'output sottoposta alla concorrenza internazionale, perché anche le imprese che destinano la propria produzione esclusivamente al mercato interno, in tutto o in parte - purché esso non sia protetto - scontano comunque la pressione concorrenziale dei produttori esteri, «vincendola» in ragione di quanto vendono localmente.

modo in cui la pressione sui mercati di destinazione “modella” la composizione settoriale dell’offerta a essi destinata.

Il grado di apertura medio del sistema industriale (la quota di produzione esportata) cresce sistematicamente nel tempo; ma a livello relativamente disaggregato questo non vale per tutte le industrie e comunque non per tutte nello stesso modo. Nel corso degli anni Duemila la propensione a esportare è aumentata, in misura maggiore o minore, in molte industrie produttrici di beni di investimento e di consumo, ma si è contestualmente ridotta nel complesso della filiera legno-arredamento e nella produzione di materiali per l’edilizia (Tabella 2.4).

Il complesso di questi cambiamenti si è riflesso in una ricomposizione settoriale dei flussi delle esportazioni (Tabella 2.5). Ne risultano un aumento, in particolare, del peso delle esportazioni di beni strumentali e di metalli e prodotti in metallo (e in misura minore di beni alimentari, farmaceutici e di autoveicoli)²¹, e una diminuzione di quello delle esportazioni legate al sistema-moda (a monte e a valle) e dell’arredamento. Complessivamente, il quadro che si può disegnare a oggi a partire dalla tabella è quello di un sistema manifatturiero fortemente orientato all’esportazione di beni di investimento e di intermedi: i primi cinque settori che compaiono nella graduatoria (macchine, metallurgia e prodotti in metallo, autoveicoli, chimica, apparecchi elettrici) coprono il 53,4% delle esportazioni totali di beni manufatti; aggiungendo gomma e plastica e farmaceutica si supera il 60%. Il complesso delle esportazioni delle tre filiere tessile-abbigliamento, concia e calzature e legno-arredamento supera di poco il 15%.

Questa immagine, ricavata dalla semplice composizione percentuale dei flussi di export, è piuttosto diversa da quella generalmente percepita e corrisponde a quella di un sistema industriale la cui proiezione internazionale è fortemente orientata verso il presidio di produzioni tutt’altro che tradizionali²². Peraltro, nelle stesse industrie etichettate come tradizionali, la sua posizione relativa è comunque connotata in termini strutturali da un’evidente prevalenza di produzioni collocate su fasce di mercato elevate²³.

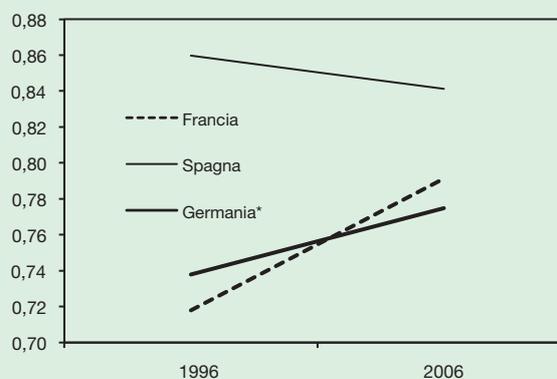
²¹ È in realtà in aumento anche la quota relativa alla raffinazione petrolifera, che però risente in misura rilevante dell’andamento delle quotazioni del petrolio.

²² La questione è comunque legata all’esistenza di un differenziale di performance strutturale tra imprese esportatrici e non: cfr. su questo punto anche quanto evidenziato in ISTAT (2010, cap. 2).

²³ Valgano ancora a questo riguardo le indicazioni bibliografiche più sopra riportate.

Grafico 2.10

Italia meno simile alla Spagna, più a Francia e Germania
(Italia vs altri paesi, coefficienti di Spearman sulle quote settoriali dei valori aggiunti a 3 cifre)



*1999.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

Dunque, i cambiamenti recenti hanno contribuito a consolidare ulteriormente un processo, già avviato da qualche tempo, di progressivo rafforzamento della presenza italiana nelle industrie in cui tipicamente competono anche gli altri grandi paesi industriali e in cui essa era già apprezzabilmente presente anche se in percentuale inferiore a quella attuale. Questo mutamento si traduce in un ridimensionamento della sua divergenza rispetto alla struttura dell'offerta prevalente in quei paesi ed è osservabile sia a livello dell'output complessivo sia della sua componente esportata. Questa evidenza non contraddice il principio, evocato più sopra, secondo cui la pressione della concorrenza ha comunque agito - così come per gli altri paesi - nel senso di favorire un ulteriore aumento dei vantaggi comparati nelle produzioni in cui l'Italia era già forte, ma semmai suggerisce che le competenze alla base della performance produttiva dell'Italia siano state tali da consentire una espansione della produzione (e delle esportazioni) soprattutto in ambiti merceologici diversi da quelli tradizionalmente percepiti come il «cuore» della specializzazione nazionale.

Ciò non muta la valutazione di insieme della perdita di competitività che è evidenziata non solo da classici indicatori di prezzo e di costo ma anche dalla dinamica più ridotta della produzione industriale. Dipinge però un quadro molto più variegato e molto meno statico di quel che usualmente si ritiene.

Tabella 2.4

Chi esporta di più		
(Italia, quote % delle esportazioni sul fatturato, dati a prezzi correnti, ordinati sul 2007)		
	2000	2007
Altre industrie manifatturiere	65,0	65,3
Macchine e apparecchiature n.c.a.	52,2	62,6
Cuoio e calzature	49,3	52,9
Altri mezzi di trasporto	52,2	52,7
Computer e prodotti di elettronica e ottica	42,9	48,4
Apparecchiature elettriche	43,8	48,3
Prodotti farmaceutici	40,7	47,6
Autoveicoli rimorchi e semirimorchi	37,6	46,0
Abbigliamento	39,8	45,5
Prodotti chimici	33,0	39,6
Tessili	33,4	37,7
Metallurgia	24,1	36,8
Fabbricazione di mobili	35,8	35,6
Manifattura	30,8	35,1
Gomma e materie plastiche	28,6	32,7
Bevande	29,5	30,3
Carta e prodotti di carta	24,0	26,9
Lavorazione minerali non metalliferi	26,1	22,1
Prodotti in metallo (esclusi macchinari)	15,3	18,1
Coke e prodotti di raffinaria	8,4	15,8
Alimentari	12,1	14,6
Legno e prodotti in legno (esclusi mobili)	10,6	8,4
Stampa e riproduzione di supporti registrati	0,6	0,2

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT, Struttura e competitività delle imprese.

Tabella 2.5

Export: sale il contributo delle macchine (Composizione % delle esportazioni italiane di beni manufatti, su dati a prezzi correnti)			
	1991	2000	2007
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	17,5	17,5	19,7
Prodotti in metallo	9,0	8,5	12,8
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	8,1	8,0	8,2
Sostanze e prodotti chimici	6,0	6,5	6,4
Apparecchi elettrici	6,1	6,4	6,3
Alimentari, bevande e tabacco	5,3	5,2	5,5
Abbigliamento (anche in pelle e pelliccia)	7,1	5,7	4,8
Cuoio e calzature	5,7	5,1	4,1
Gomma e materie plastiche	3,4	3,8	3,8
Prodotti petroliferi raffinati	2,0	2,0	3,8
Computer, apparecchi elettronici e ottici	6,3	5,8	3,6
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	1,3	3,0	3,4
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	4,3	4,3	3,4
Altri mezzi di trasporto	3,1	3,9	3,3
Tessile	5,4	4,8	3,2
Minerali non metalliferi	4,1	3,7	2,9
Mobili	3,3	3,6	2,8
Carta e prodotti in carta	1,5	1,8	1,6
Legno e prodotti in legno	0,5	0,6	0,5
Prodotti della stampa e riproduzione	0,03	0,03	0,01

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

2.3. Il contesto più difficile

La recessione mette in moto un'altra ristrutturazione

La caduta della produzione industriale italiana iniziata nella primavera del 2008 si è trasformata in collasso nell'autunno di quell'anno e nell'inverno 2009. Il livello di attività è precipitato sotto quello di oltre venti anni prima. L'intensità e la rapidità di questo crollo non hanno riscontro in alcun altro episodio della storia industriale dell'Italia del secondo dopoguerra. La violenta contrazione è venuta dopo una prolungata fase recessiva nel quadriennio 2001-2005, seguita da una ripresa durata non più di un biennio (Grafico 2.11). Cosicché gli anni Duemila costituiscono nel complesso un periodo di regresso produttivo.

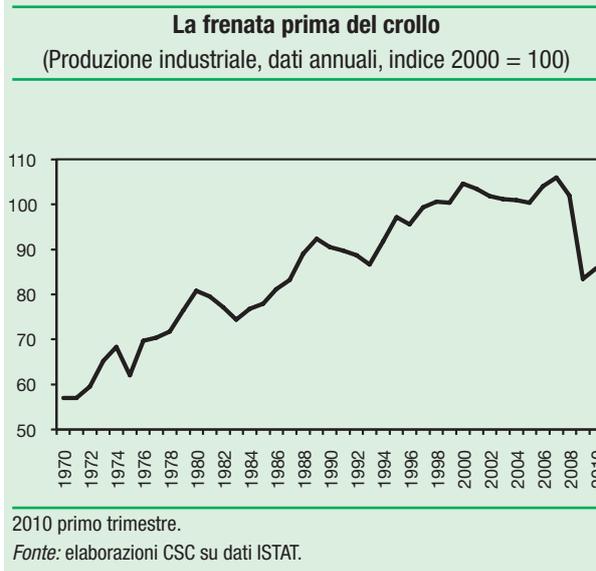
Il confronto con le fasi recessive degli ultimi tre decenni attira l'attenzione su un punto decisivo per valutare le prospettive future: la velocità di uscita. La storia suggerisce che i tempi di recupero non sono sempre gli stessi e sono legati all'intensità e alle caratteristiche dei processi di ristrutturazione che alla recessione ogni volta si accompagnano. La ripresa dei livelli produttivi di partenza è risultata più lenta dopo il 1981-83: l'indice di produzione industriale tornò ai

valori del 1980 non prima della fine del 1986. Perché ci fu un aggiustamento strutturale imposto dall'accumulo di eccessi di offerta rilevanti in molte industrie²⁴ e che aveva comportato un processo di straordinaria riorganizzazione, con una riduzione estremamente rilevante dell'input di lavoro (l'occupazione nell'industria si ridusse di un milione di persone) e un ridimensionamento dello stesso potenziale. Nel corso delle due crisi successive (primi anni Novanta e primi Duemila) il recupero fu invece molto più rapido: un anno o due.

Nei primi anni Ottanta la ristrutturazione fu influenzata in modo decisivo dal mutamento della politica monetaria e di quella valutaria, divenute sempre più stringenti²⁵. Ciò costrinse le imprese a puntare con decisione su efficienza e qualità e, allo stesso tempo, ridusse il contributo dell'export netto al PIL, tanto che ci fu un costante peggioramento dei saldi della bilancia commerciale. La ripresa dipese perciò dalla domanda interna. Il ciclo degli investimenti fu eccezionalmente lungo (durò dal 1984 al 1991 con un ritmo annuo del 4,3%) e ricostituì il potenziale attraverso l'accumulazione di uno stock di capitale nuovo e più flessibile (fu massiccio ed esteso il ricorso all'automazione). I consumi salirono molto: +3,8% il tasso medio annuo di crescita.

Nei due episodi successivi la via di uscita dalla recessione è stata radicalmente diversa. Nel 1990-93 il detonatore fu costituito dall'ampia svalutazione del cambio, in presenza di una politica di bilancio severa (convergenza verso i parametri di Maastricht) che ridusse i consumi per la prima volta nel dopoguerra e di una stretta monetaria che accentuò il ciclo delle scorte (le imprese svuotarono nel 1993 i magazzini, per poi ricolmarli nel 1994): la produzione rimbalzò in un solo anno al picco precedente trainata dalla domanda estera. Anche il recupero di metà anni Duemila è passato per l'incremento delle esportazioni, ma senza svalutazione²⁶; la debolezza dei consumi interni, pubblici e privati, contribuì alla modestia dei risultati.

Grafico 2.11



²⁴ Peraltro la proprietà pubblica nel manifatturiero era all'apice.

²⁵ L'ingresso nella banda stretta del Sistema monetario europeo (SME) è del 1990; il saldo commerciale normalizzato manifatturiero si contrae ininterrottamente fino al 1992. La ristrutturazione industriale cominciò a produrre risultati tra la fine del decennio 80 e l'inizio del successivo. Una spinta importante venne poi dalla svalutazione del cambio del settembre 1992, che comportò l'uscita della lira dallo SME.

²⁶ Banca d'Italia (2008).

Perciò nel tempo si sono profondamente modificati i driver di riferimento per il sistema produttivo, in ragione del combinato disposto di un crescente grado di apertura al commercio estero e della debolezza della domanda interna. Oggi la domanda per le imprese italiane è molto più dipendente dai mercati esteri.

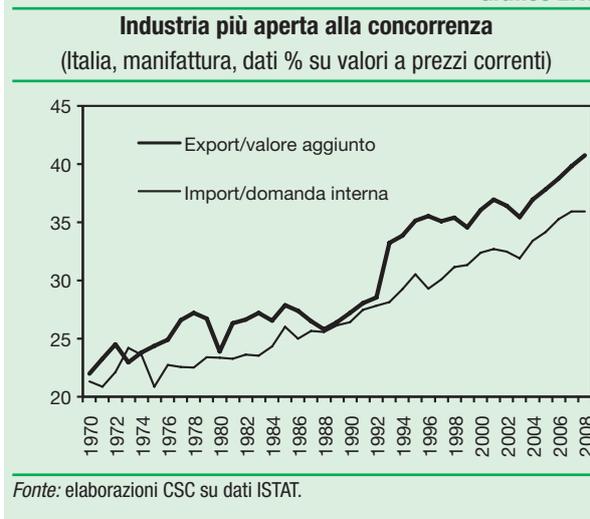
Imprese più esposte alla concorrenza e integrate all'estero

L'aumento della quota di produzione esportata e della penetrazione dell'import²⁷ indica chiaramente che il grado di integrazione internazionale del sistema industriale italiano è molto cresciuto, raddoppiando rispetto a trent'anni prima (Grafico 2.12). Il mercato di riferimento per i produttori nazionali è sempre più quello estero (assai più ampio, ma anche più complesso) e gli acquisti domestici ricorrono in maggior misura a beni prodotti altrove.

Ma tale maggiore integrazione è associata a una più elevata competitività? Se ciò non fosse, il vincolo esterno risulterebbe più stringente e le potenzialità di crescita dell'industria nazionale sarebbero ridotte.

Una risposta viene dall'andamento del saldo normalizzato del commercio estero (Grafico 2.13). L'indicazione che se ne ricava è che la svalutazione del 1992-1995 abbia pienamente ripristinato la competitività che l'industria italiana aveva perduto nel decennio Ottanta a causa dell'apprezzamento del cambio effettivo reale. In seguito, dopo una fase di aggiustamento dovuta al parziale riapprezzamento del cambio (1995-97), quel saldo si è stabilizzato su un livello relativamente alto, analogo a quello degli anni che precedono l'ingresso nello SME²⁸ anche se in presenza di una domanda interna molto meno dinamica. Il livello del saldo, infatti, misura il grado di efficienza del sistema industriale solo parzialmente, perché è influenzato appunto dalla dinamica dell'assorbimento interno. Perciò occorre analizzare l'evoluzione dell'offerta e della domanda interne più da vicino.

Grafico 2.12



²⁷ Rapporto tra importazioni e domanda interna apparente (produzione più importazioni nette).

²⁸ Un andamento molto simile a quello dei saldi normalizzati è evidenziato anche dal profilo di lungo periodo del grado di copertura della domanda interna (apparente) da parte della produzione nazionale.

Il potenziale produttivo dell'industria manifatturiera italiana, qui approssimato dal rapporto tra il livello della produzione e quello dell'utilizzo degli impianti²⁹ (Grafico 2.14), mostra a partire dall'inizio degli anni Duemila un evidente appiattimento. Il profilo del suo tasso di crescita oscilla negli ultimi anni intorno allo zero ed è inferiore non soltanto a quello degli anni Settanta, ma anche a quello degli Ottanta e Novanta.

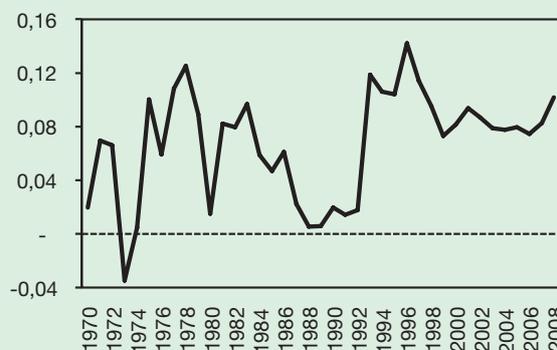
Dunque, produzione effettiva e potenziale si sono contratte negli ultimi anni. La seconda più della prima. Cosa unisce una dinamica della produzione insoddisfacente, un grado di utilizzo degli impianti che si situa ormai stabilmente su livelli relativamente bassi e la sostanziale tenuta dei saldi (normalizzati) di bilancia commerciale?

Una parziale risposta può essere fornita da ciò che accade dal lato della domanda interna. La dinamica di lungo periodo dei consumi è in costante declino. Il tasso di crescita sia della spesa delle famiglie e di quella pubblica (pari al 79% del PIL nel 2008) è nettamente inferiore a quello degli anni Settanta e Ottanta. In particolare, per i consumi delle famiglie la frenata parte dalla fine degli anni Novanta e anticipa la recessione degli anni successivi. Il livello relativamente alto del saldo commerciale, in questo quadro, riflette dunque anche il ristagno della componente interna della domanda che, mentre mantiene bassa la domanda di importazioni, spinge le imprese a cercare all'estero nuovi sbocchi e ne aumenta la propensione all'export, peraltro sostenuta dalla maggiore internazionalizzazione. Non tutte le aziende sono però in grado di seguire questo percorso. Perciò, anche prima della grande recessione, è probabile che fossero rimasti all'interno del sistema produttivo eccessi di capacità produttiva non riassorbiti piena-

²⁹ Indicando con P il livello della produzione, con Kocc quello del grado di utilizzo della capacità e con P* quello del potenziale, essendo $Kocc = P/P^*$, sarà $P = P^* Kocc$, e quindi $P^* = P/Kocc$. Il livello della produzione (a prezzi costanti) utilizzato è di contabilità nazionale (ed è il medesimo impiegato nel calcolo dell'indice di Adelman nel par. 2.1); il grado di utilizzo degli impianti è ISAE.

Grafico 2.13

Export più forte dell'import
(Italia, saldo normalizzato*, calcolato su dati a prezzi correnti)

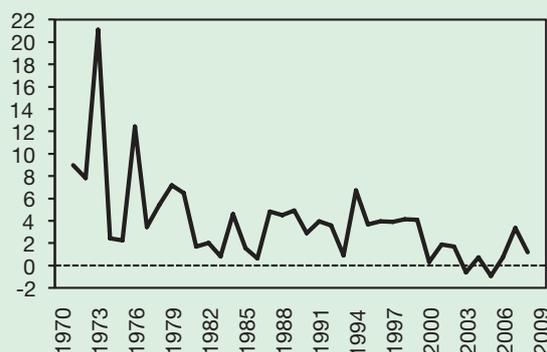


* $(Export - import) / (export + import)$.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Grafico 2.14

Il potenziale si ferma*
(Italia, manifatturiero, var. %)



*Misurato dal rapporto tra il livello della produzione e l'utilizzo degli impianti.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT, ISAE.

mente dagli importanti processi di aggiustamento che sono stati accelerati dalle fasi recessive dei primi anni Novanta e Duemila³⁰. Eccessi sicuramente ampliati dalla profonda recessione del 2008-2009 che ha creato capacità inutilizzata in molti settori in tutti i paesi avanzati.

Basso utilizzo degli impianti

In Italia la grande recessione ha portato il grado di utilizzo degli impianti manifatturieri al minimo storico da quando l'ISAE lo rileva (primo trimestre 1969). Il confronto con le recessioni precedenti, attraverso l'analisi congiunta della cronologia ciclica del grado di utilizzo degli impianti elaborata dall'ISAE³¹ e di quella basata su un set di indicatori relativi non soltanto al settore industriale³², è istruttivo.

Dall'inizio degli anni Settanta è possibile identificare sei cicli completi (da massimo a massimo), a cui segue la fase attuale, delimitata da un picco che viene identificato tra il secondo e il terzo trimestre 2007³³. Alla profonda recessione dei primi anni Settanta seguì un'oscillazione più breve (massimi a inizio 1977 e nel 1980) e un'ulteriore recessione lunga all'avvio degli anni Ottanta. L'espansione successiva, che ebbe inizio dal minimo del 1983, si concluse soltanto, per l'intera economia, con la crisi dei primi anni Novanta.

In quest'ultimo caso, il grado di utilizzo degli impianti cominciò a calare ben prima dell'avvio della recessione ufficiale, con un punto di massimo già identificato per l'intera industria alla fine del 1989. Ciò accadde perché si esaurì l'espansione nel comparto dei beni di investimento.

Al netto di un episodio recessivo minore alla metà degli anni Novanta, la successiva ripresa si protrasse fino ai primi anni 2000 e sfociò in una nuova oscillazione caratterizzata da una volatilità delle serie nettamente inferiore rispetto al passato³⁴: la recessione del 2000-2003 è infatti caratterizzata da una sostanziale stagnazione del prodotto, con un andamento pressoché piatto del grado di utilizzo degli impianti. Questa piattezza precede il crollo più forte mai verificatosi da quando esiste la rilevazione: per l'intera industria manifatturiera l'indicatore ISAE, calcolato al netto dei fattori stagionali, passa dal 78,7% del secondo trimestre 2007 al 65% del terzo trimestre 2009. Il crollo interessa tutti i principali settori: dapprima i beni di consumo e poi, nell'arco di un solo trimestre, i beni intermedi e quelli d'investimento.

³⁰ Due esempi su tutti: la ristrutturazione nelle fonderie e nelle fornaci per laterizi.

³¹ La cronologia ciclica è stata calcolata utilizzando l'approccio proposto in Harding e Pagan (2002).

³² Cfr. ISAE (2009).

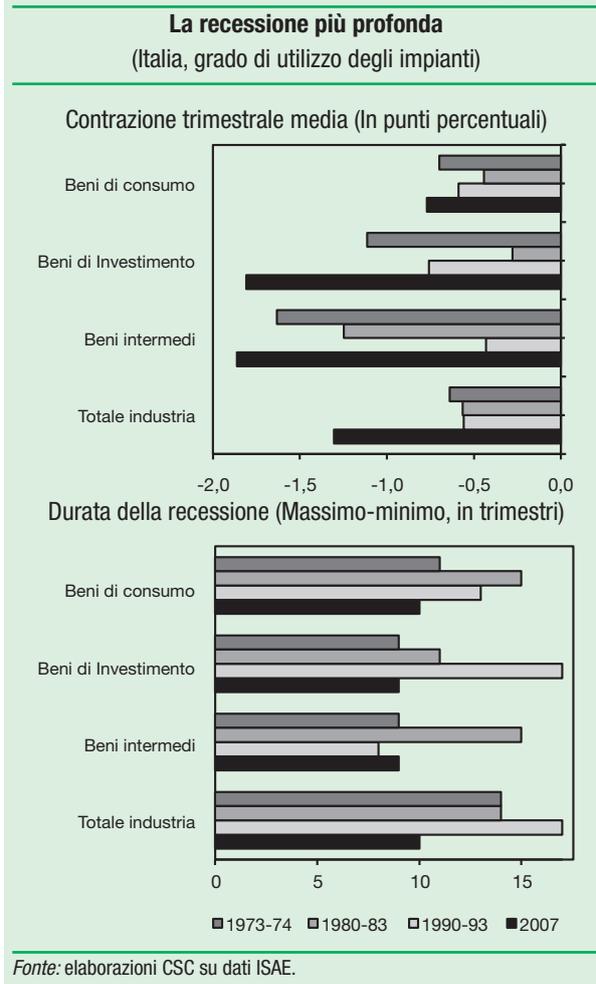
³³ L'economia italiana entrò in recessione con un certo anticipo rispetto a quella americana: la cronologia ufficiale NBER, infatti, identifica l'ultimo massimo ciclico in corrispondenza del quarto trimestre del 2007 (cfr. www.nber.org).

³⁴ La diminuzione della volatilità del ciclo economico a partire dalla metà degli anni 80 è un fatto stilizzato ben noto. Si vedano tra gli altri i lavori di Stock e Watson (2005); Kahn et al. (2002), Giannone et al. (2008).

Un recente lavoro della Banca d'Italia³⁵ ha proposto un'analisi comparata delle caratteristiche principali delle più importanti recessioni attraversate dall'economia italiana dal 1970 a oggi. Il lavoro comprende anche la dinamica del grado di utilizzo degli impianti per il periodo 1981-2009 e senza dettagli settoriali. Il CSC ha esteso l'analisi calcolando la profondità (media e cumulata) e la durata della contrazione per le tre principali recessioni passate e per il periodo attuale; inoltre, è stato quantificato per le tre recessioni storiche il tempo necessario a tornare al picco che le ha precedute.

In primo luogo, si conferma che la recessione 2008-09 è la più grave anche in termini di calo nell'utilizzo della capacità produttiva: nel totale dell'industria manifatturiera, tra la fine del 2007 e il terzo trimestre 2009 la riduzione media trimestrale è stata di 1,3 punti percentuali (13 punti cumulati), con l'indice arrivato ai minimi storici (Grafico 2.15). Al tempo stesso, sulla base di tale indicatore, la recessione risulterebbe più breve delle tre passate: nel corso del terzo trimestre 2009 sono emersi i primi segnali di ripresa della produzione industriale e della fiducia delle imprese che suggeriscono la svolta positiva del ciclo (non ancora individuabile con precisione sulla base dei dati disponibili). Se quello fosse stato il punto di minimo, la durata della recessione recente sarebbe stata di circa 10 trimestri, inferiore a quella media delle principali crisi passate (15 trimestri per l'intera industria). Emergono anche differenze settoriali non trascurabili: in primo luogo, in tutte le principali recessioni analizzate, compresa l'attuale, il crollo del grado di utilizzo degli impianti è stato particolarmente ampio nei beni intermedi e di investimento e più contenuto nei beni di consumo. Inoltre, il calo registrato dai produttori di beni di investimento è stato nella recessione 2008-09 particolarmente accentuato, essendo invece sostanzialmente in linea con quanto avvenuto in quella dei primi anni Settanta sia nei beni intermedi sia in quelli di consumo.

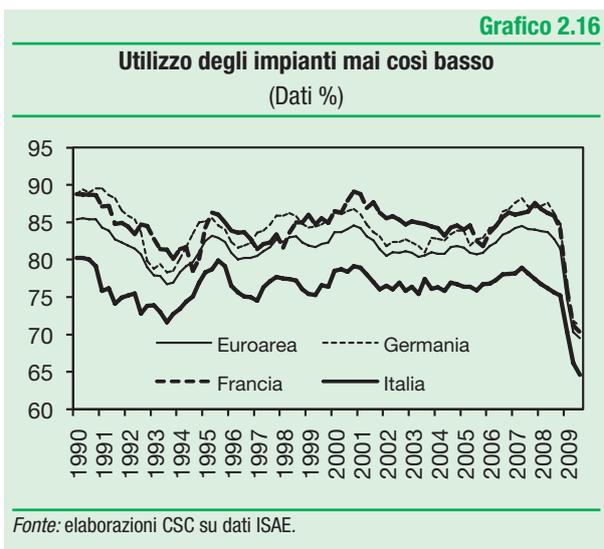
Grafico 2.15



³⁵ Cfr. Bassanetti et al. (2009).

Riguardo a quando le imprese torneranno a utilizzare gli impianti a livelli almeno pari a quelli pre-crisi, le prospettive non paiono rosee, alla luce del fatto che il grado di utilizzo non ha mai recuperato i livelli raggiunti al picco della fine degli anni Ottanta. In altri termini, i dati mostrano che a partire dalla metà degli anni Novanta le imprese hanno operato stabilmente con una parte più contenuta della capacità produttiva.

Un risultato in parte controintuitivo: i cambiamenti tecnologici intervenuti a partire dalla metà degli anni Ottanta, inglobati nello stock di capitale durante il lungo ciclo espansivo degli investimenti di quel periodo, avrebbero dovuto determinare una maggiore flessibilità ed efficienza nell'utilizzo del capitale e dunque essere andati nella direzione di favorire un maggiore utilizzo relativo degli impianti industriali. Inoltre, il grado di utilizzo della capacità produttiva (per il quale sono disponibili dati comparabili a livello europeo) risulta in Italia nel periodo 1990-2009 sistematicamente inferiore rispetto a quello della media europea e degli altri principali paesi dell'area euro (Germania e Francia, grafico 2.16).



Il mancato recupero per un periodo ormai ventennale dei precedenti livelli di utilizzo della capacità produttiva, assieme all'evidenza di un sistematico sottoutilizzo della capacità da parte delle imprese italiane rispetto alla media europea, suggerirebbe una dinamica del prodotto potenziale superiore a quella della produzione effettiva. Gli anni Duemila hanno visto in realtà ristagnare il primo e tendenzialmente declinare la seconda; questo fenomeno potrebbe essere dovuto all'aumento della dotazione minima di capitale (delle dimensioni minime all'accesso) legato alla crescente complessità delle tecnologie necessarie per stare sul mercato. Una sorta di indivisibilità tale da determinare, con i bassi volumi prodotti, l'innalzamento strutturale dell'output gap.

Caduta violenta, risalita incerta

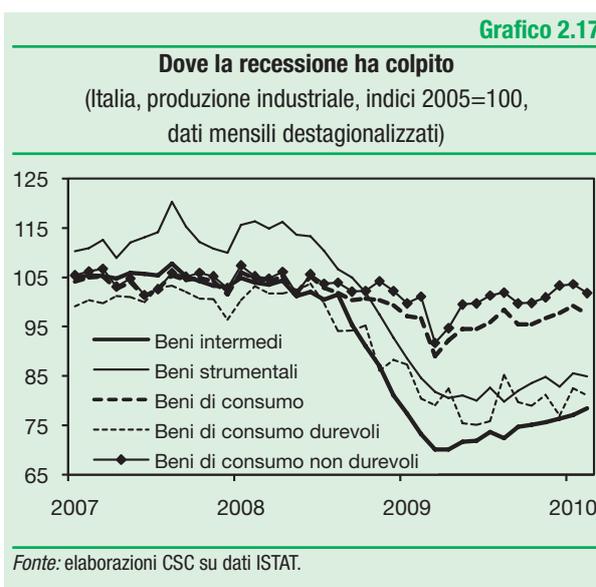
Dal picco dell'agosto 2007³⁶ al minimo del marzo 2009, l'industria manifatturiera italiana ha registrato una flessione del 27,1%. Il miglioramento dell'attività nei mesi successivi, pur con una certa variabilità, l'ha ridotta al 18,3% nel maggio 2010 (stima CSC). C'è il rischio che in alcuni

³⁶ Le recenti revisioni ISTAT, comunicate con la diffusione del dato di produzione industriale di febbraio 2010, hanno modificato la dinamica dell'indice di attività a partire dal 2001. I cambiamenti sono stati significativi soprattutto dal 2005 e sono derivati principalmente dall'utilizzo di nuovi modelli di destagionalizzazione, in grado di cogliere meglio i cambiamenti intervenuti nel corso della crisi recessiva del biennio 2008-2009.

comparti non vengano recuperati appieno i livelli produttivi pre-crisi; ciò richiederebbe ritmi di incremento dell'attività molto superiori a quelli precedenti la crisi.

La recessione 2008-09 si è innestata su una tendenza di prolungata debolezza strutturale dell'economia italiana nel suo complesso e, in particolare, dell'attività industriale. Tra il 2000 e il 2005 la variazione media annua della produzione è stata di -0,8%; tra 2005 e 2007, grazie al forte sostegno della domanda estera, ha registrato un incremento (+2,9% medio annuo); nel 2008 è tornata a diminuire molto (-3,2%) e nel 2009 ha registrato la peggior caduta del dopoguerra (-18,4%).

Il dato aggregato nasconde contrazioni di ampiezza molto diversa all'interno del manifatturiero (Grafico 2.17). Più rapida e marcata tra i beni intermedi e più lunga tra quelli di investimento. I vari gruppi di prodotti industriali hanno cominciato a contrarsi già prima dell'esplosione della crisi vera e propria (settembre 2008). Per i beni di consumo e per gli intermedi il precedente picco di attività era stato toccato nel dicembre 2006. Per tutti l'accelerazione della caduta è iniziata nell'estate 2008 e ha raggiunto il minimo nella primavera seguente (agosto per i beni di investimento).



In tutti i settori le variazioni dal picco pre-crisi al punto di minimo sono state negative. Meno tra i settori dei beni di consumo (-17,2%), in particolare per quelli non durevoli (-14,6%) e soprattutto negli alimentari (-8,3%). Di più per i beni di consumo durevoli (-30,3%), con inizio della flessione a dicembre 2006. Nei beni di investimento l'attività si è ridotta di circa il 33,7% dall'agosto 2007, quasi sei punti percentuali più della media manifatturiera. I beni intermedi sono stati tra i più penalizzati (-35,1%). Vicine al 50% le perdite per tessile, metallurgia, autoveicoli e lavorazione di minerali non metalliferi.

L'andamento del fatturato è stato simile a quello della produzione. Consente in più di valutare il contributo dei mercati di destinazione, interno o estero: la grande recessione proviene dalla forte riduzione della domanda estera che, nel caso dell'Italia, si è affiancata alla stagnazione della domanda interna in corso da almeno un decennio.

In media la riduzione del fatturato manifatturiero totale nel 2009 è stata del 18,8%, con una contrazione del valore delle vendite del 17,5% sul mercato nazionale e del 21,6% su quello estero. La diminuzione nel 2009 ha fatto seguito a due anni di crescita (+6,5% e +1,6%); tuttavia già nel corso del 2008 il dato aggregato, seppure positivo, nascondeva riduzioni di fatturato anche consistenti in molte industrie, con notevoli contrazioni di ordini soprattutto dall'estero.

Le forti riduzioni della domanda estera hanno colpito la produzione in pressoché tutti i settori, con intensità diverse. Sono stati pochissimi i comparti penalizzati più dalla diminuzione delle vendite sul mercato interno³⁷ (metallurgia e alimentari) che da quelle all'estero (Grafico 2.18, dove sull'asse orizzontale sono riportate le variazioni tendenziali del fatturato interno e su quello verticale quelle del fatturato estero). Più penalizzati dalla caduta delle vendite all'estero autoveicoli e meccanica strumentale, che presentano un grado di apertura internazionale superiore al 50%³⁸.

Il ruolo della propensione all'export risulta incrociandola per ciascun settore manifatturiero con le rispettive variazioni dell'attività industriale dal picco di produzione. Le industrie con la maggiore apertura internazionale sono quelle che, mediamente, registrano le contrazioni maggiori: al di sopra di una quota del fatturato esportato del 45%, infatti, la media del tasso di variazione dell'attività industriale è di -25,6%; nell'intervallo compreso tra 30% e 45% la variazione è meno marcata (-16,4%) e al di sotto del 30% ancora di meno (-15%). (Grafico 2.19).

Naturalmente non mancano le eccezioni, ma il profilo complessivo indica chiaramente che la dipendenza dai mercati esteri è stata un fattore di condizionamento molto rilevante, agendo da fattore recessivo nella crisi nella stessa proporzione con cui in passato aveva contribuito positivamente all'espansione

³⁷ Sono quei settori che, nella figura, si trovano a sinistra della bisettrice del quadrante. Quella posizione indica che la contrazione del fatturato nazionale (in valori percentuali) è stata superiore a quella del fatturato estero.

³⁸ Tale propensione è calcolata dal rapporto tra fatturato e esportazioni, entrambi espressi in valori correnti e in Ateco 2007. La ricostruzione delle serie aggiornate del fatturato in valore è stata ottenuta applicando, per gli anni successivi al 2005, le variazioni annue dell'indice di fatturato comunicato mensilmente dall'ISTAT al valore del fatturato derivante dall'analisi sulla Struttura e competitività delle imprese (SCI). Per rendere coerenti i dati, espressi i primi in Ateco 2007 e i secondi in Ateco 2002, sono stati ricostruiti i settori industriali in Ateco 2007, ricomponendo quelli basati sull'Ateco 2002 utilizzando le quote di fatturato per settori a quattro cifre.

Grafico 2.18

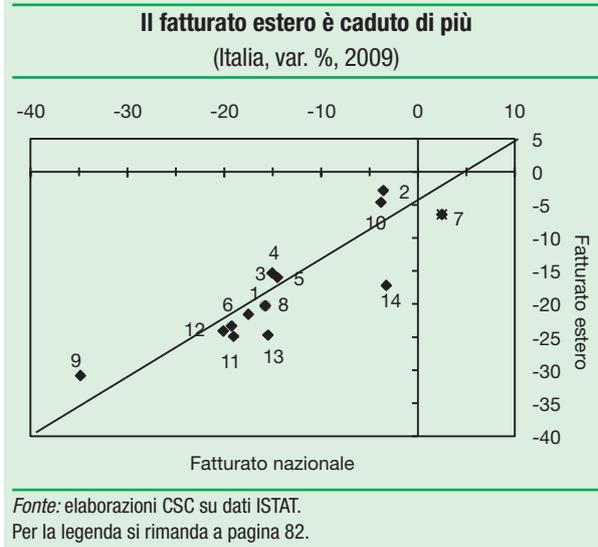
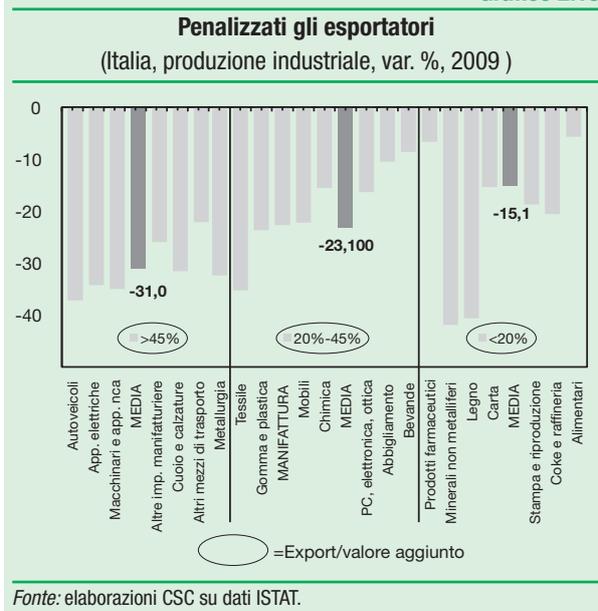


Grafico 2.19



di alcuni settori. Questo fenomeno si è riproposto nei mesi successivi alla fine della caduta della produzione, nei quali l'export italiano si è agganciato al risveglio della domanda globale.

La dipendenza dell'Italia dall'estero, misurata dal grado di apertura internazionale, è cresciuta progressivamente tra il 2000 e il 2007 (Grafico 2.20)³⁹ in quasi tutti i settori. Fanno eccezione solamente i comparti dei minerali non metalliferi e del legno (esclusi i mobili). Emerge anche il dato strutturale che i principali comparti del *made in Italy* (mobili, abbigliamento, calzature, tessile) mostrano un aumento relativamente più pronunciato della penetrazione delle importazioni; in essi l'integrazione internazionale procede a scapito della produzione nazionale.

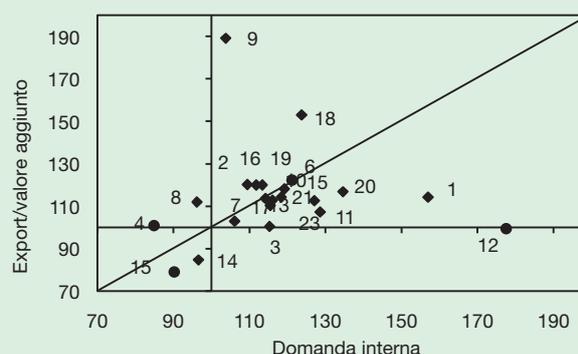
La variabilità dei comportamenti anche durante la crisi, così come nei sette anni precedenti, attraversa l'intero sistema produttivo ed è legata più alle politiche adottate dalle singole aziende che alla loro appartenenza a classi dimensionali, settori o territori di localizzazione. I risultati economici sono stati, infatti, fortemente differenziati a livello di impresa; molte imprese li hanno migliorati nel corso della crisi (vedere ISTAT, 2010, cap. 2). Dati di fonte Banca d'Italia (indagine INVIND) segnalano in particolare come l'impatto della recessione sia stato comunque più contenuto per quelle imprese (circa il 50% del totale di quelle con almeno 20 addetti cui si riferisce l'indagine) che prima del suo sopraggiungere avevano intrapreso processi di aggiustamento e riposizionamento strategico, in particolare attraverso la compressione dei costi e l'ampliamento della gamma dei prodotti offerti (Banca d'Italia, 2010, cap. 10).

La redditività erosa

L'attività manifatturiera cedente e la scarsa accumulazione sono spiegati dalla minore redditività. Il margine operativo lordo (MOL) in percentuale del valore aggiunto, infatti, mostra a livello manifatturiero una tendenza decennale alla diminuzione, interrotta solo nel 2007 da un recupero (+1,5 punti) già vanificato dalla flessione di oltre tre punti nell'anno successivo, che lo ha fatto scendere al 25,8% sul valore aggiunto (Grafico 2.21). A seguito della profonda recessione del 2009, si è avuta un'ulteriore, forte riduzione del MOL nel manifatturiero, pari a 7 punti (18,8%). Il crollo nel 2009 è stato causato dalla flessione molto più marcata del valore ag-

Grafico 2.20

Dove è salita la concorrenza estera
(Italia, 2007; indici 2000=100)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.
Per la legenda si rimanda a pagina 82.

³⁹ Nel grafico sono riportati gli indici delle quote al 2007 (2000=1000) relativi alla propensione a esportare e alla penetrazione delle importazioni.

giunto (-13,8% a prezzi correnti) rispetto a quella dei redditi da lavoro (-5,6%). Rispetto ai livelli medi del quinquennio 2001-2005 i margini unitari risultano ridotti in quasi tutti i settori.

L'erosione del MOL nell'industria rispecchia la forbice sempre più ampia che si è aperta, fin dall'inizio degli anni Duemila, tra i costi unitari variabili e il prezzo dell'output (Grafico 2.21): i primi cresciuti del 3,9% in media nel periodo 2004-2007, il secondo del 3,7%. Nel biennio 2008-2009 la divaricazione tra costi e prezzi è proseguita, sebbene con dinamiche di segno opposto nei due anni. Nel 2008 si è avuta un'impennata dei costi (+6,5%), solo in parte coperta dall'aumento del prezzo dell'output (+5,6%). Nel 2009, invece, si è registrata una forte flessione del prezzo dell'output (-3,4%), superiore alla riduzione pur significativa dei costi (-2,5%).

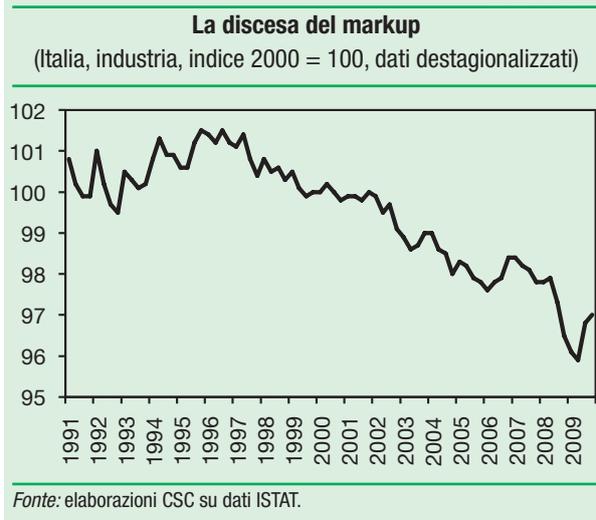
I costi unitari variabili dipendono dagli andamenti del costo degli input acquistati e del costo del lavoro. Nel periodo 2004-2007 il prezzo dei primi è salito nell'industria in senso stretto in media del 4,4%, accelerando al 6,5% nel 2008 per effetto del balzo delle quotazioni delle materie prime industriali (petrolio e metalli soprattutto). Il costo del lavoro per unità di prodotto (clup) ha invece registrato nello stesso periodo un incremento minore (1,7% medio annuo), salendo comunque anch'esso nel 2008 a un ritmo di poco inferiori a quello del costo dell'input (6,4%). I rincari delle materie prime hanno rappresentato, dunque, la componente più dinamica dei costi delle imprese industriali dal 2004 al 2007.

Nel 2009 le dinamiche delle componenti dei costi sono divenute divergenti: da un lato, si è avuto un secco calo del prezzo dell'input (-5,6%), anche più forte del ribasso dei prezzi di vendita, legato al rientro delle quotazioni delle materie prime in media d'anno; dall'altro, un balzo del clup (+12,0%) dovuto al crollo del valore aggiunto e al conseguente calo della produttività del lavoro, mentre le retribuzioni hanno continuato a salire a ritmi sostanzialmente invariati.

Grafico 2.21



Grafico 2.22



Se si considerano i prezzi per raggruppamenti di industrie, i rialzi minori nel biennio 2006-2007 hanno riguardato i beni di consumo (+2,0% medio annuo) e di quelli strumentali (2,9%), mentre le industrie produttrici di beni intermedi (4,4%) ed energetici (9,9%), più esposte ai rincari dei prezzi delle corrispondenti materie prime, hanno ritoccato i listini in misura maggiore. Nel 2008, a fronte di nuovi e più forti rincari degli input primari (15,2% gli energetici), si è registrata una netta accelerazione anche dei prezzi alla produzione dei beni di consumo non durevoli (4,0%), mentre sono rimasti più moderati quelli dei durevoli (2,7%). Nel 2009, però, la direzione dei prezzi si è rovesciata: -14,8% gli energetici, -5,6% gli intermedi, -1,5% i beni di consumo non durevoli (+0,8% i durevoli).

Negli ultimi anni, l'aumento dei prezzi alla produzione è stato meno accentuato sui mercati esteri: a livello manifatturiero, +2,2% medio nel 2006-2007, +2,8% nel 2008.

Un'altra misura di redditività, il markup industriale, misurato dal rapporto tra prezzo dell'output e costi unitari variabili, resta lungo un trend decrescente da oltre un decennio (Grafico 2.22). Tale erosione è alla radice del calo dei margini operativi lordi industriali. Dopo dieci anni consecutivi di graduali cali, dal 1997 al 2006, e dopo l'isolata eccezione del mini-recupero nel 2007 (+0,3%), il markup è tornato a ridursi nel 2008 (-0,8%). Nel complesso, dal 1996 al 2008 la contrazione è stata del 3,6%. Nel 2009 l'erosione del markup industriale (-0,9%) è proseguita. Il minor calo del markup rispetto al MOL nel 2009 viene dal fatto che il secondo ha risentito anche della flessione delle quantità vendute maggiore della riduzione delle quantità impiegate di lavoro e altri input.

2.4. Il *made in Italy* punta sui nuovi mercati

Competitività giù, ma tengono le quote

L'interscambio dell'Italia con il resto del mondo nel quadriennio 2004-2007 ha registrato una crescita significativa, trainata non solo dai valori medi unitari (sintomo comunque di un sostanzioso *upgrading* nella qualità dei prodotti attuato lungo tutto l'arco dell'ultimo decennio), ma anche dai volumi, cresciuti a un ritmo del 3,6% medio annuo. A partire dal 2004 le esportazioni di beni sono cresciute dell'8,6% medio annuo in valore, raggiungendo la velocità massima nel 2006 (+10,7%), mentre le importazioni sono aumentate del 7,2%, facendo registrare sempre nel 2006 la massima variazione (+14%).

Nell'ottobre 2008 la domanda è iniziata a crollare, trascinando verso il basso il commercio con l'estero italiano per tutta la prima metà del 2009; a fronte di una caduta del commercio mondiale pari al 12,9% in volume, le esportazioni italiane sono crollate in termini reali più del 20%.

Tale maggiore intensità è da imputare al grado relativamente più alto di esposizione verso le economie caratterizzate da crescita più lenta (in particolare, l'Europa a 15). Gli esportatori italiani sono tuttavia già impegnati in un riposizionamento verso aree dove la domanda è più dinamica (anche se il processo deve ancora dispiegarsi pienamente).

La caduta delle esportazioni verso l'UE nel corso della crisi è stata più pronunciata sia in volume che in valore rispetto a quanto accaduto verso il resto del mondo (Tabella 2.6). I valori medi unitari dei beni esportati fuori dall'UE, infatti, hanno tenuto di più, con una variazione addirittura positiva di circa un punto percentuale, mentre è stata negativa del 2,5% per quelli dell'export verso l'Europa.

La contrazione delle esportazioni è stata accompagnata da quella delle importazioni, e in parte l'ha provocata, dato l'alto contenuto di import in ogni unità di export. Le importazioni, comunque hanno risentito del parallelo crollo della domanda interna (in particolare di beni intermedi e di investimento). Nel caso dei beni manufatti, la sovrapposizione delle curve delle variazioni annue di import ed export è stata pressoché completa (Grafico 2.23) e ha comportato una sostanziale stabilità del saldo.

La fase di massima espansione delle esportazioni coincide con la flessione della quota dell'Italia sull'export globale di manufatti (Grafico 2.24). I due fenomeni sono infatti legati dal fatto che dipendono entrambi dall'esplosione del commercio mondiale e contestualmente dall'avvento sul mercato delle economie emergenti (Cina in particolare), il cui ruolo di esportatrici nette in quegli anni si rafforza intensamente (la forte crescita della domanda mondiale alimenta le esportazioni di tutti, ma quelle degli emergenti in particolare). Per l'Italia, questa fase coincide con l'uscita dal mercato di molti esportatori marginali, spiazzati dalla concorrenza sui prezzi delle economie emergenti.

Grazie al progressivo riposizionarsi dei produttori nazionali, la quota dell'Italia sul mercato mondiale ha recuperato nel corso del 2007. Ma è poi stata di nuovo spinta verso il basso dal-

Tabella 2.6

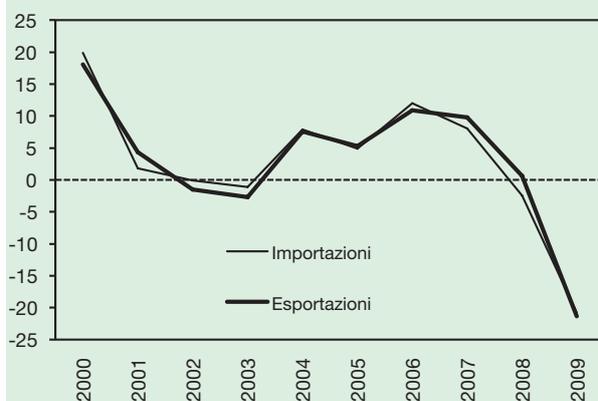
Dove il *made in Italy* è cresciuto di più
(Var. % medie annue)

	2000-2003	2004-2007	2008	2009
Valori				
UE 27	1,0	8,1	-2,2	-23,7
Extra UE 27	-0,2	9,5	6,5	-18,1
Mondo	0,5	8,6	1,2	-21,4
Valori medi unitari				
UE 27	1,5	4,7	4,5	-2,4
Extra UE 27	0,3	5,5	7,7	0,9
Mondo	1,0	4,9	5,5	-0,9
Volumi				
UE 27	-0,5	3,4	-6,4	-21,8
Extra UE 27	-0,5	3,9	-0,7	-18,8
Mondo	-0,4	3,6	-4,1	-20,6

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Grafico 2.23

La dinamica di export e import
(Italia, var %, in euro correnti)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

l'irrompere della crisi, nel corso della quale hanno continuato a scendere le quote di tutti i paesi industriali, fuorché la Germania. La performance relativa dell'Italia in questa fase è stata tuttavia relativamente positiva perché, in un contesto di evidente erosione delle quote ad opera dei paesi nuovi entranti - un fenomeno del tutto fisiologico in un contesto di industrializzazione policentrica -, la sua posizione rispetto alle altre economie industriali è risultata addirittura in miglioramento. Tra il 2000 e il 2007 (ossia nel periodo pre-crisi) il peso delle esportazioni italiane di beni manufatti sul totale di quelle del G-10 è aumentato di quasi un punto percentuale, pur in presenza dello straordinario risultato della Germania, che è riuscita ad accrescere il suo peso di oltre cinque punti (Tabella 2.7). Tutti gli altri grandi paesi industriali perdono terreno e solo alcune piccole economie mostrano aumenti apprezzabili (Belgio, Paesi Bassi). Il quadro non è mutato sostanzialmente negli anni successivi, nei quali è il complesso dei paesi avanzati ad arretrare rispetto al complesso degli emergenti.

La competitività dell'Italia ha subito nell'ultimo quindicennio un evidente deterioramento. A fronte di un apprezzamento del cambio effettivo nominale pressoché continuo (Grafico 2.25), i listini industriali italiani sono scesi rispetto a quelli medi dei 62 paesi partner commerciali, riflettendo il tentativo degli imprenditori di contrastare la perdita di competitività dovuta alla rivalutazione dell'euro.

Nell'espansione tra il 2004 e il 2007 la crescita del valore delle esportazioni è stata maggiore nelle industrie (derivati del petrolio, metallurgia) più legate alle quotazioni delle materie prime (allora in aumento); ma è stata assai sostenuta anche nelle industrie di maggiore specializzazione (prodotti in metallo, macchine e an-

Grafico 2.24

Nei manufatti l'Italia tiene
(Export italiano in % del totale mondiale, su dati a prezzi e cambi correnti)



* Primi sei mesi.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ICE.

Tabella 2.7

Tra i G-10 OK l'export italiano
(Quote % sulle esportazioni manifatturiere dei G-10, su valori a prezzi e cambi correnti)

	2000	2007	2008	2009*
Germania	15,6	20,7	20,8	21,2
Stati Uniti	22,6	18,5	18,8	18,7
Giappone	14,6	11,8	11,9	10,7
Francia	9,5	8,8	8,7	9,1
Italia	7,4	8,2	8,2	8,1
Paesi Bassi	5,7	7,3	7,7	7,7
Belgio e Lussemburgo	5,5	7,2	7,3	7,6
Regno Unito	7,4	6,5	6,2	6,2
Canada	6,9	5,4	4,8	4,7
Svizzera	2,4	2,8	3,0	3,5
Svezia	2,6	2,7	2,7	2,6

* Gennaio-giugno.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ICE.

che autoveicoli e chimica). È invece risultata più lenta per i settori conciario-calzaturiero, del legno, del mobile e del tessile-abbigliamento (le esportazioni di prodotti tessili sono addirittura diminuite in valore di oltre un punto percentuale). Con la crisi proprio i settori che avevano beneficiato di più della precedente espansione hanno visto crollare le vendite all'estero: le contrazioni maggiori si sono, infatti, avute nei derivati del petrolio e nella metallurgia (a quotazioni delle materie prime in caduta libera). E poi nei beni di investimento e di consumo durevole: macchine, prodotti in metallo, autoveicoli, apparecchi elettrici, legno, mobili e ancora tessile. Anche dal lato delle importazioni gli ambiti merceologici più colpiti dalla crisi sono stati i beni di investimento (attrezzature meccaniche e mezzi di trasporto), oltre che naturalmente gli intermedi (chimico-petroliero, metallurgia, semi lavorati in legno, tabelle 2.8 a, b).

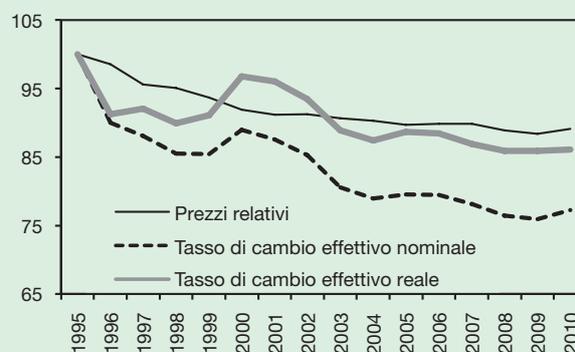
Le esportazioni italiane sono ancora largamente concentrate nella UE (in particolare in quella pre-allargamento), ma negli ultimi anni hanno cominciato a distribuirsi su uno spettro geografico più ampio, inseguendo la dinamica più vivace della domanda.

Dal 2000 al 2009 c'è stata la sostanziale stabilità della quota complessiva di esportazioni italiane destinate al mercato europeo: sei punti decimali in meno (tabella 2.9 riferita al totale dei beni). Ma ciò nasconde differenze sostanziali all'interno dell'area. La quota delle esportazioni verso i paesi ex UE 15 perde sei punti percentuali; quelle verso i nuovi entranti dell'Est ne guadagnano due e mezzo; raddoppia, per quanto sia ancora modesta, la quota di export verso la Russia. Al di fuori dell'Europa quasi raddoppia la quota delle vendite destinate ai paesi dell'Africa mediterranea e aumentano quelle indirizzate al Medio Oriente e all'Asia centrale e orientale. Si riduce invece l'importanza relativa dell'export italiano verso il continente americano (molto al Nord, meno al Sud).

Nel complesso il riorientamento appare in ogni caso lento: pochi punti, in alcuni casi solo decimali, nell'arco di un decennio. Spicca in particolare la scarsa presenza nel Far East, in cui la modestissima quota (meno di due punti) delle vendite verso un paese industrializzato come il Giappone si assottiglia ulteriormente e quella relativa a un mercato in esplosione come quello cinese raddoppia, ma restando su livelli ancora insignificanti. Il costante sforzo di ampliamento dei confini di riferimento da parte dei produttori nazionali non ha il vento in poppa, in un quadro in cui la dinamica dello sviluppo industriale delle economie emergenti spinge verso una tendenziale regionalizzazione dei flussi di interscambio a livello mondiale.

Grafico 2.25

La riduzione dei prezzi non salva la competitività* (Italia, indici 1995 = 100)



*Aumento dell'indice = aumento di competitività.

I prezzi relativi sono il rapporto tra i prezzi alla produzione nazionali e quelli dei 62 principali partner italiani.

Fonte: elaborazioni CSC su dati Banca d'Italia.

Tabella 2.8a

Export e import rimescolati			
(Italia, var. % medie annue su valori a prezzi correnti)			
	Esportazioni		
	1999-2003	2004-2007	2008-2009
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	20,0	27,9	-39,2
Prodotti della metallurgia	7,7	21,0	-34,9
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	4,1	12,5	-21,2
Macchinari e apparecchiature n.c.a.	3,9	11,2	-22,8
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	4,1	9,1	-34,2
Totale manufatti	4,4	8,6	-21,3
Totale interscambio	4,6	8,6	-21,4
Prodotti chimici	4,8	8,0	-20,0
Altri mezzi di trasporto	2,5	7,8	-5,1
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	1,0	7,6	-17,7
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	13,2	7,5	2,3
Prodotti alimentari	5,6	7,3	-4,8
Articoli in gomma e materie plastiche	4,3	7,0	-18,5
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	4,3	7,0	-21,7
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili) articoli in paglia e materiali da intreccio	-0,1	6,8	-24,7
Bevande	5,2	6,1	-5,1
Carta e prodotti di carta	5,7	5,6	-11,2
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	4,2	5,0	-18,7
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	3,4	4,9	-18,2
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,2	3,3	-21,0
Mobili	2,5	3,3	-22,8
Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	3,2	2,7	-1,5
Tabacco	8,7	0,1	-12,8
Prodotti tessili	2,1	-1,2	-23,2
Computer e prodotti di elettronica e ottica apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	0,9	-2,3	-15,9

Fonte: elaborazioni CSC su dati ICE.

Tabella 2.8b

Export e import rimescolati			
(Italia, var. % medie annue su valori a prezzi correnti)			
	Importazioni		
	1999-2003	2004-2007	2008-2009
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	20,0	27,9	-39,2
Prodotti della metallurgia	4,0	20,3	-48,4
Mobili	7,0	15,9	-16,3
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	10,7	13,7	-32,0
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	4,6	13,2	-26,1
Tabacco	2,0	10,3	4,4
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	4,9	10,0	-18,7
Totale interscambio	6,2	9,3	-23,0
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	12,7	9,0	9,6
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	5,0	8,9	-8,2
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	10,6	8,8	-6,6
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	11,5	8,5	-15,1
Totale manufatti	4,8	8,2	-20,8
Macchinari e apparecchiature n.c.a.	1,8	8,2	-30,1
Articoli in gomma e materie plastiche	3,7	7,9	-13,1
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili) articoli in paglia e materiali da intreccio	3,1	7,5	-26,0
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,5	7,1	-20,9
Prodotti chimici	4,2	7,0	-20,8
Bevande	7,0	6,7	-9,8
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	5,9	6,6	-19,4
Prodotti alimentari	4,5	5,9	-9,3
Carta e prodotti di carta	3,3	5,7	-17,5
Prodotti tessili	2,0	4,3	-19,7
Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	-4,5	2,3	4,9
Computer e prodotti di elettronica e ottica apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	1,9	0,1	-9,1
Altri mezzi di trasporto	5,4	-0,8	-31,7

Fonte: elaborazioni CSC su dati ICE.

Tabella 2.9

Più emergenti, meno UE				
(Distribuzione % delle esportazioni italiane, su valori a prezzi correnti)				
	1991	2000	2007	2009
Europa	73,9	69,5	72,0	68,9
Unione Europea 15	63,3	55,5	51,8	48,4
<i>Francia</i>	15,2	12,7	11,5	11,6
<i>Germania</i>	21,0	15,2	13,0	12,6
<i>Regno Unito</i>	6,7	6,9	5,8	5,1
EU 12 new	1,8	6,1	9,2	8,7
<i>Polonia</i>	0,5	1,5	2,5	2,7
Russia	0,7*	1,0	2,6	2,2
Africa settentrionale	2,9	2,3	2,7	4,0
Altri paesi africani	1,4	1,2	1,3	1,6
America settentrionale	7,7	11,1	7,4	6,6
<i>Stati Uniti</i>	6,9	10,2	6,6	5,9
<i>Canada</i>	0,8	0,9	0,8	0,7
America centro-meridionale	2,3	3,9	3,3	3,1
<i>Messico</i>	0,4	0,7	0,9	0,6
<i>Brasile</i>	0,5	0,9	0,7	0,9
<i>Argentina</i>	0,3	0,4	0,2	0,2
Medio Oriente	3,8	3,3	4,6	5,3
<i>Arabia Saudita</i>	1,0	0,6	0,8	0,8
<i>Emirati Arabi Uniti</i>	0,4	0,7	1,2	1,3
Asia centrale	0,5	0,7	1,2	1,8
<i>India</i>	0,3	0,4	0,8	0,9
Asia orientale	6,4	6,6	6,1	7,1
<i>Cina</i>	0,7	0,9	1,7	2,3
<i>Giappone</i>	2,2	1,7	1,2	1,3
Altri	1,1	1,3	1,4	1,6

* Dato del 1992.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Distretti industriali senza sprint nell'export

Gli anni Duemila hanno rappresentato una fase di grande trasformazione dei distretti manifatturieri italiani. Che è stata guidata in primo luogo dall'esigenza di contrastare l'esplosione della concorrenza globale; ma che è stata strettamente condizionata dalla stessa necessità di mantenere il controllo del processo produttivo in presenza di una crescente frammentazione delle filiere su scala internazionale.

Il contestuale affermarsi di nuovi concorrenti e di nuovi sbocchi commerciali e l'apprezzamento del tasso di cambio effettivo nominale dell'euro hanno imposto una radicale rivisitazione delle strategie competitive adottate dalle imprese distrettuali italiane, che hanno dovuto potenziare la fase commerciale per difendere le quote di mercato negli sbocchi tradizionali e intensificare la presenza in quelli nuovi a più alto potenziale.

In questo contesto i distretti italiani, dopo un biennio 2000-01 positivo grazie anche a condizioni di domanda estera favorevoli, nel quadriennio 2002-05 hanno mostrato segnali di forte sofferenza sui mercati esteri (Grafico 2.26). Solo nel biennio 2006-07 le esportazioni distrettuali sono tornate a crescere, portandosi al di sopra dei livelli raggiunti nel 2001, per poi diminuire nuovamente nel corso del 2008 a causa della crisi.

Il recupero degli anni 2006-07 è stato reso possibile dagli importanti sforzi di ristrutturazione delle imprese distrettuali, sul piano produttivo e, soprattutto, su quello commerciale. È cambiata non poco la composizione degli sbocchi commerciali dei distretti, che hanno fatto il loro ingresso in nuovi mercati ad alta crescita e ridotto la loro presenza in alcuni sbocchi più maturi.

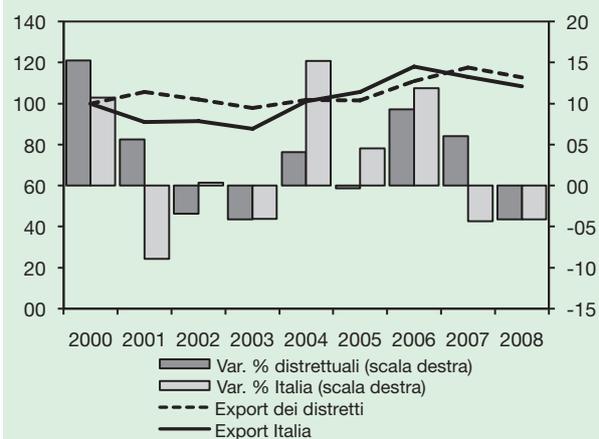
In particolare tra il 2002 e il 2008 è diminuita, seppure lievemente, la quota di export assorbita dall'Unione europea (a 15), che tuttavia resta di gran lunga la prima meta commerciale dei distretti industriali (Tabella 2.10). E si è ridimensionato in termini sostanziali il peso dell'Asia Orientale e, soprattutto, quello del Nord America. Le perdite accusate in queste aree sono state più che compensate dall'affermazione dei distretti nell'Europa Centro Orientale, in Medio Oriente e nel Resto del mondo (soprattutto in Nord Africa).

Nell'Unione europea sono cresciuti i pesi di Francia e Spagna (Tabella 2.11); il 50% circa delle importazioni di questi paesi dai distretti italiani riguarda beni del sistema moda e mobili ed elettrodomestici. Sempre in Europa sono aumentati anche i flussi di export diretti in Svizzera, che è nel tempo divenuta sede di importanti poli logistici di diverse imprese distrettuali del sistema moda italiano.

Tra le aree dove i distretti sono riusciti ad affermarsi spicca l'Est Europa. La forte crescita delle esportazioni distrettuali in quest'area si spiega sia con la dinamicità dei consumi interni, sia con i fenomeni di internazionalizzazione produttiva che l'hanno interessata a partire dagli anni Novanta. È proprio in questi paesi, infatti, che le imprese italiane hanno concentrato delocalizzazione e/o esternalizzazione produttiva.

Grafico 2.26

Export: la performance dei distretti
(Italia: indici 2000 = 100 e var. %, su dati prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT, Intesa Sanpaolo.

Tabella 2.10

Le esportazioni dei distretti per area geografica (Su dati a prezzi correnti)							
	Composizione %				Var. % media annua		
	2002	2005	2007	2008	2002-05	2005-07	2008
Unione Europea (15)	50,6	50,8	50,8	49,0	0,0	7,6	-7,5
Europa centro orientale	11,1	12,8	14,8	15,7	4,7	15,8	1,7
Asia orientale	8,4	8,1	7,2	7,0	-1,4	1,5	-6,9
Altri paesi europei	5,1	6,6	6,8	7,4	8,7	9,5	3,7
Nord America	14,6	11,6	9,3	8,1	-7,7	-3,2	-17,2
Resto del mondo	3,8	3,8	4,1	4,9	0,4	10,9	14,4
Medio oriente	3,6	3,3	3,8	4,6	-2,3	14,8	16,0
America latina	2,3	2,0	2,2	2,4	-5,0	13,9	1,9
Asia centrale	0,6	0,9	0,9	1,0	17,9	7,6	6,9
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	-0,2	7,7	-4,1

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Tra le economie Est-europee va segnalato, in particolare, il ruolo assunto dalla Russia, che negli anni Duemila si è rivelata un formidabile sbocco commerciale per i distretti industriali italiani, arrivando nel 2008 ad assorbire quasi il 5% delle loro esportazioni e fino al 10-15% per alcuni dei maggiori sistemi locali (in particolare, del sistema moda e del mobile e, anche, della meccanica strumentale). Per molti distretti la Russia è stata determinante nel superare la stagnazione dei consumi in mercati tradizionali. Il successo dei distretti italiani nell'Europa Centro-orientale è completato dai buoni risultati ottenuti in Polonia, Ucraina, Repubblica Ceca, Bulgaria, Slovacchia, Slovenia e Albania.

Il forte calo del peso del Nord America riflette principalmente le perdite significative di fatturato estero subite negli Stati Uniti, dove molte imprese sono state penalizzate dall'apprezzamento dell'euro e dall'affermazione dei produttori cinesi (Tabella 2.11). È questo il caso, ad esempio, del distretto del mobile imbottito della Murgia che, anche a causa di un posizionamento qualitativo non elevato, ha risentito della competitività di prezzo dei prodotti cinesi. A partire dal 2008, inoltre, le esportazioni distrettuali negli Stati Uniti sono state influenzate dalla crisi del settore immobiliare americano, che ha avuto ripercussioni negative soprattutto per i distretti specializzati nel sistema casa (piastrelle di Sassuolo in particolare).

Il ridimensionamento subito in Asia Orientale si spiega, invece, con il calo pronunciato delle esportazioni dirette in Giappone e Corea del Sud, dove l'export distrettuale riguarda principalmente beni del sistema moda. Il lieve calo registrato nell'Unione Europea è stato, infine, quasi interamente causato dagli arretramenti subiti in Germania e nel Regno Unito.

I distretti italiani hanno saputo cogliere anche le opportunità di crescita che sono emerse da mercati più lontani culturalmente e/o geograficamente. È questo il caso dei paesi del Nord Africa, come l'Algeria e l'Egitto. In Algeria, in particolare, si sono distinti soprattutto i distretti specializzati nella metallurgia e nei prodotti in metallo, che hanno approfittato delle ingenti opere di infrastrutturazione intraprese in quel paese negli anni Duemila. La presenza dei distretti è cresciuta anche in alcuni paesi del Medio Oriente; spicca in questo ambito, in particolare, l'affermazione negli Emirati Arabi Uniti, dove i distretti esportano soprattutto beni di consumo del sistema moda e, in misura crescente, prodotti del sistema casa (principalmente mobili), ma anche della meccanica strumentale.

I distretti hanno invece incontrato maggiori difficoltà nell'affermarsi in Cina e India, anche per via delle caratteristiche della domanda di importazione di questi paesi. Negli anni Duemila il peso di Cina e India sulle esportazioni complessive dei distretti è aumentato solo in misura contenuta. In questi mercati si sono distinti soprattutto i distretti della meccanica strumentale. Per molti distretti che producono macchinari per il sistema moda la Cina è divenuta il primo sbocco commerciale. L'ingresso in Cina è stato, invece, più difficile per i produttori italiani di beni di consumo, penalizzati sia da una domanda cinese ancora rivolta prevalentemente ai beni prodotti internamente, sia dalle loro ridotte dimensioni aziendali, che hanno impedito un efficace radicamento in quel mercato.

Tabella 2.11

Chi sale e chi scende nell'export dei distretti
(Su valori a prezzi correnti, paesi ordinati rispetto alla differenza)

	Differenza tra 2002 e 2008 nelle % dell'export dei distretti	Var.% media annua dell'export 2002-2008
Russia	2,7	17,1
Svizzera	1,7	9,2
Francia	1,1	3,3
Emirati Arabi Uniti	1,0	14,1
Polonia	0,7	8,3
Algeria	0,7	32,7
Ucraina	0,6	16,5
Spagna	0,6	3,4
India	0,3	16,0
Turchia	0,3	6,1
Grecia	0,3	4,3
Rep. Ceca	0,3	7,6
Cina	0,2	4,2
Brasile	0,2	9,1
Egitto	0,2	13,3
Bulgaria	0,1	7,5
Cipro	0,1	11,7
Svezia	0,1	3,8
Australia	0,1	3,9
Austria	0,1	2,7
Qatar	0,1	24,2
Argentina	0,1	21,0
Giordania	0,1	17,3
Kazakistan	0,1	15,3
Norvegia	0,1	4,8
Albania	0,1	8,1
Slovacchia	0,1	4,9
Slovenia	0,1	3,2
Arabia Saudita	0,0	2,7
Belgio	0,0	1,9
Portogallo	-0,2	-1,3
Ungheria	-0,2	-2,8
Hong Kong	-0,3	-1,0
Canada	-0,4	-3,8
Corea del Sud	-0,5	-7,3
Giappone	-0,7	-4,9
Germania	-1,5	-0,3
Regno Unito	-1,8	-2,6
Stati Uniti	-6,1	-8,4

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

La trasformazione geografica dell'export distrettuale ha portato alla riduzione dei principali indici di concentrazione delle esportazioni (Grafico 2.27), con conseguenze positive sulla diversificazione del rischio economico, di cambio e geo-politico.

La crisi ha fortemente colpito i distretti che, nonostante il crescente grado di diversificazione commerciale, sono stati penalizzati dall'elevata propensione ad esportare. Già a partire dalla fine del 2007 si è arrestata la crescita delle esportazioni, che sono iniziate a calare nel corso del 2008, toccando il punto di minimo nella prima parte del 2009. Il bilancio 2009 si è

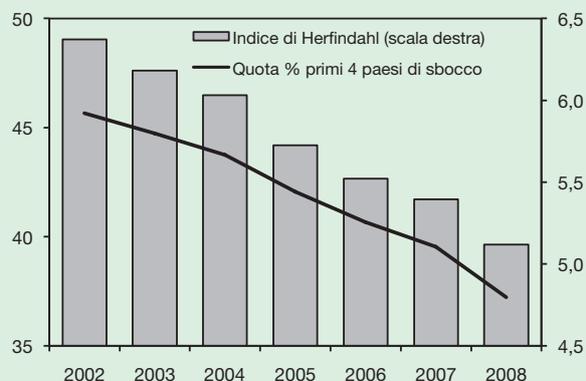
chiuso con un forte calo dell'export distrettuale. Oltre all'intensità della caduta colpisce la sua diffusione: con l'eccezione del settore alimentare, tutte le produzioni distrettuali hanno accusato perdite significative. L'export si è molto ridotto in gran parte dei principali sbocchi commerciali, con punte negative in Spagna, Russia e Ucraina, mercati dove i distretti nel corso degli anni Duemila avevano ottenuto performance brillanti.

Dunque: nel corso degli anni Duemila si è assistito alla ricomposizione delle esportazioni dei distretti industriali italiani, che ha comportato un minore peso dei mercati maturi (Stati Uniti su tutti) a favore soprattutto dell'Est Europa (in particolare Russia) e, più in generale, dei mercati a più alto potenziale di crescita, come il Medio Oriente, il Nord Africa, e - seppure in misura ancora contenuta - l'India e la Cina. Ciò riflette la migliorata capacità delle imprese distrettuali nello sfruttare le opportunità di vendita e di mercato in alcuni importanti paesi emergenti e si è tradotto in una minore concentrazione degli sbocchi commerciali, che ha portato a indubbi vantaggi sulla diversificazione del rischio economico, di cambio e geo-politico. Al contempo, però, la minore concentrazione verso i paesi più maturi si è tradotta in una maggiore complessità nella gestione commerciale, in ragione della più elevata frammentazione delle relazioni e delle maggiori difficoltà nella raccolta delle informazioni e nel presidio di mercati lontani e poco conosciuti.

L'aumentata diversificazione degli sbocchi commerciali non ha impedito ai distretti di subire il crollo delle esportazioni nel corso del 2009. La crisi ha causato il deterioramento delle condizioni di domanda pressoché generalizzato, sia nei mercati tradizionali di sbocco sia nelle nuove mete commerciali. Il crollo delle esportazioni ha colpito gran parte delle specializzazioni distrettuali (con la sola eccezione dell'industria alimentare). Una delle poche eccezioni è la Cina, dove i distretti hanno saputo intercettare occasioni di crescita pur continuando a soddisfare una quota contenuta della domanda cinese. Un maggiore radicamento in Cina necessita in ogni

Grafico 2.27

Distretti: un export meno concentrato



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

caso di un potenziamento delle strutture commerciali delle imprese italiane, che richiede investimenti mirati, con l'apertura di filiali per stabilire un contatto diretto con la clientela e offrire servizi post-vendita.

Il futuro dei distretti è in ogni caso legato alla capacità delle imprese di radicarsi nei mercati più lontani geograficamente e culturalmente, investendo nella costruzione di reti commerciali e nell'affermazione di marchi riconosciuti.

2.5 Un modello con più lavoro e diverso

La frenata della produttività fa salire il costo del lavoro

Negli anni Duemila la dinamica della produttività dell'industria manifatturiera italiana è fortemente deteriorata, sia rispetto ai risultati conseguiti nei decenni precedenti sia nei confronti delle altre principali economie industriali (Tabella 2.12). Nel periodo 2000-2007 la produttività del lavoro (misurata dal rapporto tra valore aggiunto a prezzi concatenati e ore lavorate) ha re-

Tabella 2.12

Produttività: l'Italia perde colpi (Var. % medie annue, manifatturiero)									
	Italia	Francia	Germania	Spagna	Gran Bretagna	Stati Uniti	Giappone	Corea	Taiwan
Produttività									
1970-1980	6,5	4,0	4,0		2,4	2,7	5,4		
1980-1990	3,2	4,0	2,5	3,3	4,6	3,2	4,0		6,2
1990-2000	2,6	4,0	3,3	2,0	2,6	4,6	3,3	10,1	5,1
2000-2007	0,3	3,1	4,3	1,9	4,1	5,0	3,7	8,3	6,1
2008	-3,4	-0,8	-0,1	-0,9	0,3	1,3	-0,2	1,3	-0,5
Valore aggiunto a prezzi costanti									
1970-1980	6,9	3,1	1,9	4,5	-0,3	3,0	4,4	16,1	13,4
1980-1990	2,2	1,6	1,5	2,3	1,9	2,9	4,8	11,9	7,2
1990-2000	1,4	2,0	0,6	2,8	0,9	4,5	0,8	8,1	5,1
2000-2007	0,2	0,9	2,9	1,3	0,1	1,8	2,3	6,8	5,7
2008	-4,6	-2,4	0,7	-2,1	-2,9	-2,7	-3,4	3,1	-1,1
Monte ore lavorate									
1970-1980	0,3	-0,9	-2,1		-2,6	0,3	-0,9		
1980-1990	-1,0	-2,3	-1,0	-1,0	-2,6	-0,2	0,8		0,9
1990-2000	-1,2	-1,9	-2,6	0,8	-1,6	-0,1	-2,4	-1,8	-0,1
2000-2007	-0,1	-2,1	-1,3	-0,6	-3,9	-3,1	-1,4	-1,3	-0,4
2008	-1,1	-1,5	0,7	-1,2	-3,2	-3,9	-3,1	1,9	-0,5

Le ore lavorate si riferiscono all'occupazione totale, tranne che per Taiwan (solo lavoratori dipendenti).

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

Fonte: elaborazioni CSC su dati *Bureau of Labor Statistics, International Labor Comparisons*, Ottobre 2009.

gistrato una crescita media annua dello 0,3%, in forte rallentamento rispetto non solo agli anni Settanta (+6,5%) ma anche agli Ottanta e Novanta, quando si attestò intorno al 3%. La performance della produttività tra il 2000 e il 2007 riflette sia un valore aggiunto stagnante (+0,2%) che una sostanziale stabilità del livello dell'occupazione.

Rispetto alle altre grandi economie europee, la crescita della produttività manifatturiera in Italia nel periodo più recente è stata molto più deludente di quella in Germania e Gran Bretagna, dove, dopo essere rallentata negli anni Ottanta nel primo caso e Novanta nel secondo, è tornata su un ritmo medio annuo superiore al 4%. Ma anche di quelle in Francia, dove ha sempre viaggiato a un passo annuo maggiore del 3%, e in Spagna, che aveva sperimentato un andamento simile a quello italiano negli anni Ottanta e Novanta e che poi ha conservato un incremento intorno al 2% annuo.

La dinamica della produttività è il risultato di processi parzialmente diversi nei singoli paesi. Nel decennio in corso (e fino all'innesco della crisi attuale), il valore aggiunto è cresciuto a velocità sostenuta solo in Germania: +2,9%, in netta ripresa dopo il rallentamento registrato in seguito all'unificazione. Gli altri paesi condividono con l'Italia aumenti deludenti nel valore aggiunto, comunque nettamente migliori in Francia e Spagna (rispettivamente +0,9% e +1,3%) ma appena peggiore in Gran Bretagna (+0,1%). Rispetto all'Italia, però, in tutti gli altri paesi europei è stata maggiore la diminuzione dell'input di lavoro. Soprattutto in Gran Bretagna, dove la produttività (+4,1%) è stata sostenuta dal perdurare negli anni Duemila di una forte contrazione delle ore lavorate nell'industria (-3,9%). Ciò è accaduto anche in Germania (-1,3%), nonostante la crescita del valore aggiunto. In entrambi i casi questo andamento è pressoché interamente spiegato dall'ulteriore marcata espulsione di manodopera.

Allargando il confronto agli altri paesi industrializzati, la distanza risulta ancora maggiore rispetto agli Stati Uniti, dove l'intensità delle variazioni dell'output e dell'input di lavoro risulta ancora più pronunciata che nelle principali economie europee. La produttività del lavoro nella manifattura americana ha registrato formidabili progressi, attestandosi tra il 2000 e il 2007 su un incremento medio annuo (+5,0%) non di molto inferiore a quello registrato da un'economia emergente come Taiwan (+6,1%). Tuttavia, mentre in quest'ultima l'aumento della produttività è stato sostenuto anche negli anni Duemila da una forte crescita dell'output, negli Stati Uniti è stata la brusca riduzione dell'input di lavoro (-3,1%) a più che compensare un output in forte rallentamento (+1,8% rispetto al +4,5% degli anni Novanta). Buona la performance della produttività nella prima metà degli anni Duemila anche in Giappone, come effetto congiunto di una ripresa dell'output (+2,3% contro +0,8% negli anni Novanta) accompagnata dal protrarsi del calo delle ore lavorate (-1,4%).

Il confronto internazionale rivela che l'Italia ha risentito più degli altri paesi del collasso della domanda globale nel 2008, registrando la più marcata contrazione dell'output manifatturiero (-4,6%). Gli stessi dati mostrano come la maggiore elasticità dell'input di lavoro all'andamento del ciclo abbia sostenuto la produttività negli Stati Uniti (+1,3%) e nel Regno Unito (+0,3%). Queste tendenze si sono confermate nel 2009, esponendo l'Italia al rischio di uscire da

questa crisi con livelli di produttività ancora più depressi nel confronto internazionale. Anche se la recessione è tecnicamente finita, appare prematuro formulare valutazioni sull'impatto della crisi sulla posizione relativa dell'Italia nel medio-lungo termine. Si deve infatti tenere conto della possibilità che in Italia si manifesti una diminuzione dell'occupazione ritardata rispetto a contesti istituzionali più flessibili.

Occupati invariati, ma più part-time e temporanei

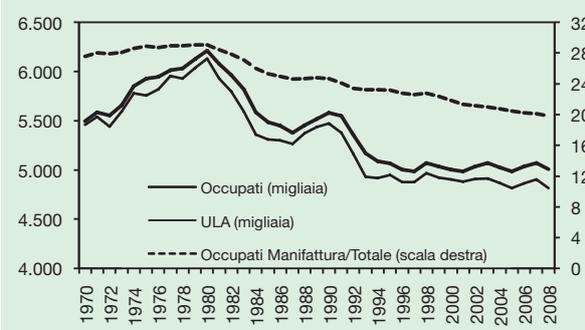
Dopo il crollo negli anni immediatamente successivi al 1980 e una nuova pesante flessione all'inizio degli anni Novanta, l'occupazione manifatturiera ha mostrato una sostanziale stabilità, attestandosi intorno ai cinque milioni di unità dalla metà del decennio scorso fino all'innescarsi della crisi attuale (Grafico 2.28). Questo fatto è peculiare, perché mentre la progressiva riduzione dell'occupazione dell'industria manifatturiera in percentuale a quella totale coinvolge tutte le economie avanzate ed è imputabile alla fisiologia stessa del processo di sviluppo, la sua tenuta in termini assoluti è circoscritta all'Italia (Grafico 2.29).

La stabilità dell'occupazione manifatturiera totale, osservabile negli ultimi quindici anni, riflette in particolare quella degli occupati dipendenti, che erano molto diminuiti agli inizi degli anni Ottanta e Novanta. C'è stata invece una forte flessione dell'occupazione indipendente (-12,8% dal 1995 al 2007). È così diminuita la quota degli indipendenti sul totale degli occupati nell'industria manifatturiera, dal 17,5% nel 1995 al 15,4% nel 2007. Pur restando più elevata che in altri paesi (Germania 4,7% nel 2007, Francia 5,5%), l'incidenza dell'occupazione autonoma viene ridimensionata coerentemente con l'evoluzione della struttura industriale⁴⁰. Questa è la prima evidenza di come i mutamenti che nell'ultimo decennio hanno investito l'organizzazione dell'attività produttiva nel manifatturiero abbiano avuto riflessi importanti sulla stessa struttura dell'occupazione, riducendo il contributo delle nuove iniziative individuali.

Dietro la stabilità dell'occupazione dipendente manifatturiera sono però cambiati molto i tipi di contratti. Nell'ultimo decennio ci sono stati un forte aumento di quelli temporanei (+148mila unità dal 1998 al 2007, +63,6%) e una diminuzione dei permanenti (106mila unità in meno;

Grafico 2.28

Calano gli occupati nell'industria...
(Italia, manifatturiero, lavoratori in migliaia e in % sul totale dell'economia)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

⁴⁰ L'elevato peso dell'occupazione indipendente non è un carattere distintivo del sistema industriale italiano, ma è esteso a tutti i settori.

-2,8%). È dunque in aumento l'incidenza del lavoro a termine nel settore manifatturiero: dal 5,7% nel 1998 al 9,2% nel 2007. Tale incremento va valutato considerando che l'incidenza dell'occupazione a termine in Italia è ancora assai inferiore a quella nelle altre grandi economie europee: nel 2007 era dell'11,7% in Germania, del 12,4% in Francia e del 23,0% in Spagna. Almeno in parte è un adeguamento strutturale degli assetti occupazionali italiani agli standard internazionali⁴¹.

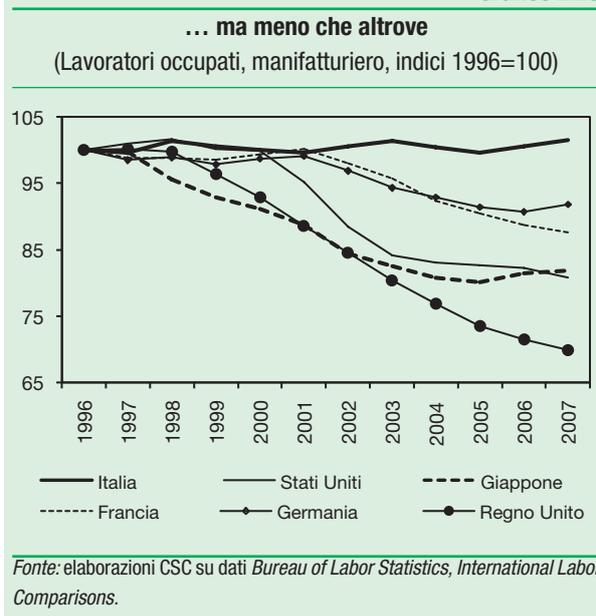
Nel manifatturiero si è ampliata inoltre l'occupazione part-time: +121mila unità dal 1998 al 2007, +56,5%. Mentre è diminuita quella a tempo pieno: -172mila unità, -3,7%. Ne è risultato un aumento dell'incidenza della prima dal 4,3% nel 1998 al 6,9% nel 2007 e una flessione del monte ore lavorate, che si riflette nella diversa dinamica dell'occupazione osservata in base agli individui (+0,1% tra il 1995 e il 2007), rispetto a quella calcolata conteggiando le unità di lavoro a tempo pieno equivalenti (-0,9% le ULA; grafico 2.28).

Un'ulteriore ragione, in questo caso ciclica, per cui la dinamica dell'occupazione (misurata sul numero di lavoratori) può differire da quella dell'input di lavoro effettivo (misurata con le ULA) è l'adozione di riduzioni temporanee degli orari di lavoro, realizzate in Italia principalmente tramite il ricorso alla Cassa Integrazione Guadagni. Proprio il ricorso alla CIG è stato massiccio durante l'attuale crisi, superando il picco corrispondente alla recessione dei primi anni Ottanta. Nel 2009 sono state autorizzate 914,6 milioni di ore di CIG, di cui il 63,0% per la gestione ordinaria, il 23,8% per quella straordinaria e il 13,1% per interventi in deroga. Nell'industria in senso stretto, le ore autorizzate sono state 755,3 milioni, pari all'82,6% del totale (87%, 82% e 68% rispettivamente nelle tre gestioni). Pur tenendo conto del fatto che non tutte le ore autorizzate sono effettivamente erogate (e lo scostamento è particolarmente elevato durante gli anni di crisi), nell'industria in senso stretto l'incidenza dell'equivalente forza lavoro delle ore di CIG è passata dall'1,7% nel 2008 al 6,4% nella media del 2009, raggiungendo l'8,2% nel quarto trimestre (Grafico 2.30)⁴².

⁴¹ La quota del lavoro a termine in Italia è aumentata negli anni Duemila anche in altri settori. In particolare nei servizi destinabili alla vendita ha registrato un aumento di 457mila unità dal 1998 al 2007 (+141,5%).

⁴² La trasformazione della CIG in forza lavoro viene effettuata a partire non dalle ore autorizzate ma da quelle erogate, calcolate per il 2008 e il 2009 usando il tasso di tiraggio medio stimato dall'INPS (pari rispettivamente al 73% e al 56%). Il grafico 2.30 riporta l'incidenza delle ore erogate di CIG nei settori dell'industria in senso stretto sulle ULA dipendenti dal 2005 in poi. Non essendo disponibili per gli anni precedenti dati disaggregati a livello settoriale, per allungare il periodo di analisi la figura riporta anche il totale delle ore autorizzate di CIG e l'incidenza di quelle erogate sulle ULA dipendenti dell'industria in senso stretto.

Grafico 2.29



Più colletti bianchi, meno tute blu

I dati INPS fanno emergere come il profilo pressoché stabile dell'occupazione dipendente nell'industria manifatturiera durante il decennio scorso sia il risultato di andamenti parzialmente diversi delle sue componenti per qualifica e dimensione di impresa. Negli anni Duemila è, infatti, proseguita la terziarizzazione implicita dell'industria italiana: il peso degli impiegati sul totale dei lavoratori dipendenti è passato da 28,5% nel 2001 a 31,1% nel 2007, mentre quello degli operai è diminuito dal 65,6% al 63,2% (Grafico 2.31).

Il continuo espandersi del peso dei colletti bianchi nel decennio passato suggerisce che all'interno delle imprese manifatturiere italiane ci sia una crescente domanda di coordinamento, coerente con l'esigenza di un maggiore controllo del processo produttivo. I dati confermano la tendenza già in atto negli anni Novanta, quando la dotazione di risorse amministrative è risultata in aumento anche nelle imprese la cui dimensione si è contratta⁴³.

La terziarizzazione è in espansione in tutte le classi dimensionali di impresa (Grafico 2.32), a conferma del fatto che l'aumento delle necessità di coordinamento e organizzazione coinvolge tutto il sistema industriale. Rimangono tuttavia molto ampie le differenze nel livello assoluto del grado di terziarizzazione. In particolare, il peso degli impiegati cresce progressivamente con la dimensione d'impresa, passando dal 22,0% nelle aziende che hanno meno di 20 addetti al 29,3% in quelle fino a 50 e raggiun-

⁴³ Il ridimensionamento delle attività che riguardano i soggetti deputati a svolgere mansioni produttive, ma non (o in misura minore) quelli che svolgono mansioni di servizio, può essere associata a fenomeni di *outsourcing* (nazionale o internazionale) di attività manifatturiere, in presenza di un mantenimento all'interno delle imprese delle risorse destinate al controllo e all'organizzazione (cfr. Guelpa e Traù 2009).

Grafico 2.30

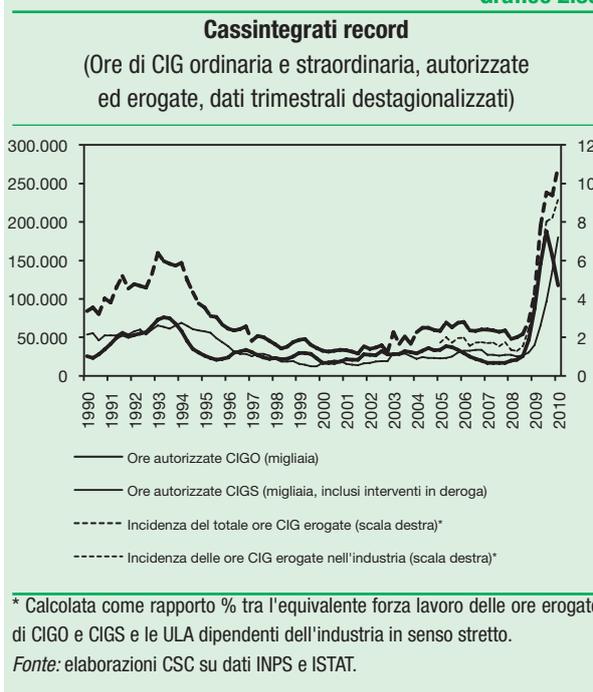
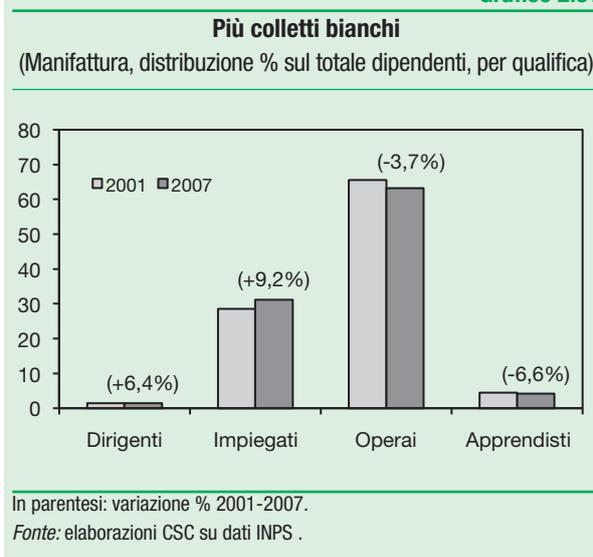


Grafico 2.31



gendo rispettivamente il 37,8% e il 47,5% in quelle con almeno 250 o 500 dipendenti (dati 2008).

2.6. Struttura finanziaria ancora poco robusta

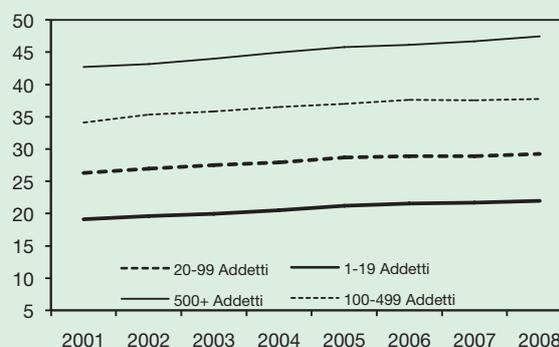
Più debiti commerciali che bancari

Il credito bancario corrisponde in media per il manifatturiero italiano a poco meno di un terzo del debito delle imprese (Tabella 2.13⁴⁴; dati di bilancio di fonte AIDA⁴⁵, aggiornati al 2007). Il 62% del passivo è finanziato ricorrendo al capitale di terzi; il 18,8% è rappresentato da prestiti bancari, il 4,7% del passivo è costituito da debiti finanziari non bancari (in calo negli ultimi anni). Il canale obbligazionario costituisce una piccola quota del debito, media di una percentuale più elevata per le grandi imprese e di una inferiore per le piccole. Il 26,7% è coperto da debiti commerciali, una quota maggiore di quella relativa ai debiti bancari.

La rilevanza del credito commerciale nell'indebitamento a breve termine delle imprese è solo in parte spiegabile con lo sviluppo ancora insufficiente degli intermediari finanziari. Esistono, infatti, forti differenze tra paesi nella durata delle dilazioni di pagamento e, di conseguenza, nell'importanza del credito commerciale

Grafico 2.32

Grandi imprese più terziarizzate
(Manifattura, % di impiegati sul totale dei lavoratori dipendenti nelle imprese suddivise per dimensione)



Fonte: elaborazioni CSC su dati INPS.

Tabella 2.13

Un po' meno povere di capitali
(Italia, industria in senso stretto, quote % sul passivo)

	2000	2007	Differenze
Debiti verso banche	17,3	18,8	1,4
Altri debiti finanziari	4,7	4,7	0,0
Debiti commerciali	25,5	26,7	1,2
Debiti infra gruppo	4,7	5,7	1,0
Altri debiti	11,6	6,1	-5,5
Totale debiti	63,9	62,0	-1,8
Accantonamenti	8,3	8,0	-0,2
Patrimonio netto	27,9	30,0	2,1

Fonte: elaborazioni CSC su dati di bilancio AIDA.

⁴⁴ La voce «altri debiti finanziari» include i prestiti obbligazionari, i debiti verso soci e i debiti verso altri finanziatori. Nei debiti commerciali sono registrati gli acconti, i debiti verso i fornitori e i titoli di credito. I debiti infra-gruppo sono la somma dei debiti verso le imprese controllanti, controllate e collegate. Gli altri debiti comprendono i debiti tributari, i debiti verso gli enti previdenziali e gli altri debiti propriamente detti.

⁴⁵ Dall'archivio AIDA di bilanci di società di capitale sono stati estratti i bilanci 2000 e 2007 che non manifestavano incongruenze od omissioni, per un totale di 13.529 imprese. In tale campione chiuso si è calcolata la composizione percentuale delle diverse voci del passivo, ripartendo quelle relative ai debiti al fine di isolare la componente bancaria.

nella struttura finanziaria delle imprese. L'esistenza di credito commerciale è determinata in generale dal suo ruolo nella politica commerciale per curare le relazioni di clientela, fornire una garanzia di qualità, operare una forma di discriminazione del prezzo, fare fronte alla variabilità della domanda. Nel contesto italiano, la sua importanza è anche funzione diretta dell'estensione ampia delle relazioni di mercato tra imprese per la fornitura di input intermedi, oltre che dell'enorme dilazione dei pagamenti, dovuta sia a contratti sia a ritardi.

Il manifatturiero presenta valori molto vicini alla media dell'economia italiana per tutte le fonti di finanziamento, tranne che per gli «altri» debiti finanziari, che contano relativamente meno (4,7% nel 2007 contro 6,1%). Il debito bancario copre un po' meno della media (20,9%), i debiti commerciali un po' di più (23,6%). La quota del patrimonio netto nell'industria è allineata alla media nazionale (29,9%).

Tra il 2000 e il 2007 si è avuta una riduzione della quota di debito delle imprese industriali (-1,8 punti percentuali), con un corrispondente aumento del patrimonio (+2,1 punti) mentre i fondi accantonati sono scesi di 0,2 punti. A crescere tra 2000 e 2007 è stata la quota di debiti commerciali e bancari, oltre ai debiti infra-gruppo. Viceversa, la quota degli altri debiti è crollata di 5,5 punti. Gli altri debiti finanziari (principalmente costituiti da obbligazioni) sono l'unica voce a essere rimasta costante nel periodo.

Dati più aggiornati possono essere tratti dall'indagine annuale Mediobanca⁴⁶, che si riferisce però a un diverso aggregato di imprese. Secondo questa fonte i crediti finanziari coprono nell'industria il 17,1% del passivo (Tabella 2.14); il credito commerciale conta quasi altrettanto (16,5%). Sempre in quota del passivo le obbligazioni corrispondono al 3,6%. Aumenta nel 2008 sul 2007 l'importanza dei debiti finanziari a medio-lungo termine (di tre punti percentuali) mentre si riduce quella del breve termine (di 2,1 punti). La quota dei debiti commerciali sul passivo si riduce di 0,8 punti tra 2007 e 2008, in contrasto con le indicazioni disponibili di allungamento delle scadenze; va considerato comunque che i dati Mediobanca si riferiscono alle imprese grandi e medie, mentre nel 2008 e nel 2009 i maggiori ritardi nei pagamenti hanno penalizzato soprattutto le più piccole.

Tabella 2.14

Medie e grandi con più patrimonio
(Italia, 2008, quote % sul passivo)

Debiti finanziari a breve v/ terzi	6,4
Debiti finanziari a breve v/ consociate	4,9
Debiti finanziari a breve	11,3
Fornitori e consociate	16,5
Altre passività correnti	12,4
PASSIVO CORRENTE (a)	40,2
Prestiti obbligazionari	3,6
Debiti finanziari v/ banche a m/l	9,2
Debiti finanziari v/ consociate a m/l	4,0
Altri debiti finanziari	1,5
Debiti finanziari a m/l	18,3
Fondi	5,9
PASSIVO A M/L TERMINE (b)	24,2
CAPITALE NETTO (c)	35,6
TOTALE (a+b+c)	100,0

Dati cumulativi di 2.022 società italiane.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Mediobanca.

⁴⁶ L'indagine riguarda 2.022 medio-grandi società italiane, che rappresentano il 48% del fatturato delle imprese manifatturiere con più di 20 addetti (Mediobanca 2009).

Il confronto sul 2007 con i dati AIDA fornisce alcune ulteriori indicazioni. La maggior quota dei debiti commerciali in AIDA (26,7% contro 17,3%) indica un uso ancora più massiccio di questa fonte tra le imprese più piccole, non incluse nelle serie Mediobanca. Analogamente i dati sul patrimonio netto (30,0% in AIDA contro il 35,5% in Mediobanca) indicano un grado di patrimonializzazione inferiore per le imprese minori.

Sale il fabbisogno finanziario

Secondo le indicazioni fornite dall'indagine sul credito bancario (*Bank Lending Survey*) della Banca d'Italia, la domanda di prestiti bancari da parte delle imprese per finanziare investimenti fissi è stata debole tra 2003 e 2004, per poi crescere fortemente tra 2006 e 2007, quando gli investimenti realizzati sono cresciuti del 5,2% medio annuo (pari a 31,4 miliardi), per poi frenare nel 2008 a +0,2% (0,6 miliardi).

La domanda di credito delle imprese per investimenti fissi è aumentata fino al primo trimestre del 2008 e ha iniziato a contrarsi dal secondo trimestre, toccando il minimo nel primo trimestre 2009. La domanda di fondi ha cominciato a ridursi già nel secondo trimestre del 2008 (un trimestre prima degli investimenti), per il fisiologico ritardo tra il progetto e la realizzazione effettiva dell'investimento⁴⁷. Nel secondo trimestre 2009 gli investimenti effettuati si sono ridotti di 11,7 miliardi. Ma si è avuto un rallentamento della caduta della domanda di fondi.

La stessa indagine mostra che la domanda di credito bancario per finanziare capitale circolante-scorte e operazioni di fusione-acquisizione ha avuto un andamento analogo. Invece, la domanda di fondi per la ristrutturazione del debito ha frenato tra 2003 e 2007, per poi impennarsi nel 2008. Nel complesso, la domanda di credito bancario delle imprese è rimasta stagnante tra 2003 e 2004, è cresciuta fortemente tra il 2005 e il 2007 e ha tenuto fino alla fine del 2008.

Nella prima metà del 2009 si sono ridotte anche la domanda di prestiti bancari per il finanziamento del capitale circolante e delle scorte e quella per operazioni di fusione-acquisizione, diradatesi nel corso della crisi. È stata invece in forte crescita la domanda di fondi per la ristrutturazione del debito. A tale esigenza di finanziamento contribuiscono l'allungamento delle scadenze di pagamento tra imprese clienti e fornitrici e l'aumento dei ritardi di pagamento della pubblica amministrazione alle imprese⁴⁸. Nel complesso, la domanda di credito bancario ha tenuto fino alla fine del 2008, restando a lungo in crescita anche a crisi reale già iniziata, per poi flettere nella prima metà del 2009.

⁴⁷ Il livello di picco degli investimenti delle imprese in Italia è stato toccato nel secondo trimestre 2008, seguito da un anno di riduzioni, particolarmente marcate tra la fine del 2008 e l'inizio del 2009 (Contabilità nazionale).

⁴⁸ Nel primo trimestre del 2009 per riscuotere un pagamento dalla PA un'impresa italiana subisce un ritardo di 52 giorni (dati *Intrum Iustitia*). Con un sensibile aumento rispetto all'anno precedente, quando il ritardo della PA era di 40 giorni (+12 giorni). L'attesa totale è di 147 giorni, somma del ritardo e della dilazione tipo di un pagamento (95 giorni).

Una misura del fabbisogno finanziario delle imprese è data dalla differenza tra la necessità di fondi per investimenti, scorte e capitale circolante e l'autofinanziamento realizzato dall'impresa. Secondo valutazioni di Banca d'Italia⁴⁹, tale misura è progressivamente salita, giungendo sui valori massimi del decennio nel 2008. I dati qualitativi mostrano che l'autofinanziamento era a livelli massimi nel 2004 e ha ripreso a salire nel 2008.

I dati Mediobanca sulle imprese medio-grandi indicano che l'autofinanziamento nell'industria aveva raggiunto il livello più alto del decennio nel 2004 ed è poi tornato a crescere nel 2008 (+18,4% sul 2007) portandosi su valori di nuovo molto elevati. Viceversa, la redditività è in riduzione: il margine operativo netto era a 6,2% del fatturato nel 2007 ed è sceso al 4,7% nel 2008; il ROI (margine operativo netto su attivo totale) era al 5% nel 2007 ed è calato al 3,8% nel 2008.

Il fabbisogno finanziario delle imprese è sostenuto dalla necessità di ristrutturazione e riscadenzamento del debito e dai maggiori/minori termini di pagamento dei crediti commerciali e verso la PA. Una simulazione di Intesa-Sanpaolo e Prometeia⁵⁰ valuta gli effetti di un allungamento di 10 giorni delle dilazioni di incasso/pagamento nel manifatturiero. Ciò determinerebbe un fabbisogno finanziario aggiuntivo per sei miliardi di euro (2,4% degli impieghi bancari). Tale maggiore fabbisogno si traduce tipicamente in domanda ulteriore di prestiti bancari, mettendo in tensione soprattutto i settori con un fabbisogno addizionale elevato in rapporto all'autofinanziamento disponibile.

I dati Mediobanca mostrano che le disponibilità liquide delle imprese industriali italiane sono in diminuzione: nel 2008 sono scese all'11,8% dei debiti finanziari (dal 12,2% nel 2007). Si va riducendo dunque il cuscinetto di risorse a disposizione delle imprese per fronteggiare i pagamenti non rimandabili ai fornitori e alle banche. Un'analisi ISTAT su dati di bilancio 2007⁵¹ mostra che le imprese italiane hanno strutture finanziarie più vulnerabili che nel resto d'Europa per due motivi. Il primo è che sono caratterizzate da minore liquidità, che nelle piccole imprese in Italia è all'11,8% del passivo corrente (25,5% in Francia, 26,2% in Germania) e nelle grandi è all'8,1% (9,5% in Francia, 12% in Germania). Il secondo è che sono gravate da un alto indebitamento a breve: nelle piccole imprese è pari al 78,2% del totale (45,4% in Francia, 50,9% in Germania). Le distanze sono simili per le medie imprese, meno ampie per le grandi.

Il credito bancario erogato alle imprese non finanziarie ha registrato una forte espansione nel passato decennio. La crescita annua è stata pari al 6,1% in media nel periodo 2001-2005, ha accelerato al 7,8% nel 2006, toccando il picco al 12,1% nel 2007. Una parziale frenata si è registrata nel 2008 (9,8%). Tale dinamica è stata favorita dall'allentamento dei credit standard (*spread* sui tassi, garanzie, limiti sugli ammontari) e dal forte aumento della domanda. Il credito erogato alle sole imprese manifatturiere cresce un po' meno, ma accelerando: +1,3% annuo in media tra 2001 e 2005, +3,4% nel 2006, +7,3% nel 2007 (+5,9% nel 2008).

⁴⁹ Bollettino Economico, ottobre 2009, n. 58.

⁵⁰ Intesa-Sanpaolo e Prometeia (2008).

⁵¹ ISTAT (2009).

La recessione e l'incertezza macroeconomica del 2009 hanno reso più difficile l'accesso delle imprese italiane ai vari canali di finanziamento. Il credito bancario ha ulteriormente frenato: +1,5% annuo nel 2009 (+14,4 miliardi). In particolare, quello alle imprese manifatturiere è sceso del -2,5% nel 2009 (-6,1 miliardi); i settori più colpiti sono stati gomma-plastica (-5,6%), macchine per ufficio (-5,6%), tessile-abbigliamento-calzature (-4,9%), materiale elettrico (-4,6%).

I canali diretti di finanziamento delle imprese hanno messo a segno un'apprezzabile espansione dalla fine degli anni

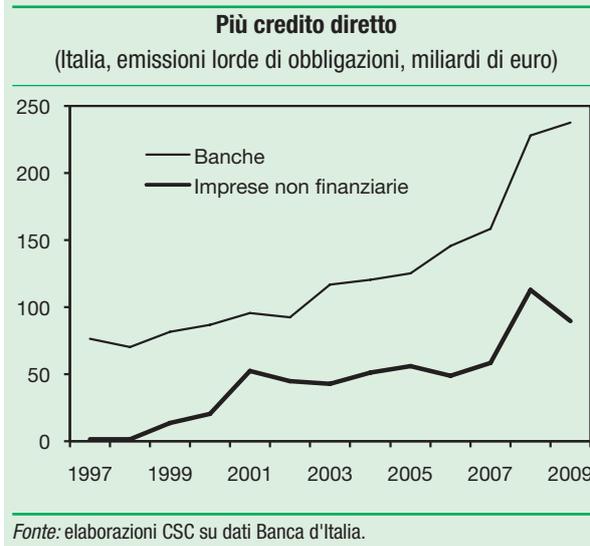
Novanta. L'emissione di obbligazioni ha iniziato a crescere con forza dal 1999, subendo una temporanea battuta d'arresto per i crack Cirio e Parmalat nel 2002-2003, ma riprendendo vigore già dal 2004. E toccando nel 2008 il massimo a 112,6 miliardi di euro (Grafico 2.33). Le emissioni bancarie, che indirettamente possono facilitare il credito alle imprese, hanno continuato a crescere senza sosta: da 86,9 miliardi di euro nel 2000 a 158,4 nel 2007, salendo a 227,9 nel 2008.

Nel 2009 si è registrato un brusco calo della raccolta di fondi tramite emissione di obbligazioni da parte delle imprese italiane: 89,8 miliardi di euro le emissioni lorde, 22,9 miliardi in meno rispetto al 2008 (-20,3%).

Tempi di pagamento troppo dilatati

Lo stock di debiti commerciali cresce anche in diretta relazione con i ritardi nei pagamenti tra imprese. L'indagine annuale di *Intrum Justitia* su 25 paesi europei evidenzia che nel 2008 in Italia un'impresa fornitrice per riscuotere un pagamento da un'impresa cliente doveva attendere 88 giorni, 20 dei quali di ritardo (Tabella 2.15). La dilazione-tipo di un pagamento era di 68 giorni in Italia, inferiore solo a quella in Grecia (84). In Germania, Francia e Spagna il ritardo era di 16 giorni, che si aggiungeva a dilazioni-tipo già inferiori. Inoltre, l'evidenza disponibile segnala l'allungamento dei termini di pagamento, che si è accentuato con l'inaspirarsi dell'accesso al credito. Nel 2009, infatti, i ritardi nei pagamenti dei debiti commerciali sono aumentati notevolmente: secondo dati Cribis-D&B, solo il 41,9% delle imprese italiane ha pagato alla scadenza nel 2009 (41,3% nell'industria), in netto calo dal 50,4% del 2007. E crescono le quote di ritardatari: le imprese che pagano oltre i 120 giorni sono salite al 5,8% nel 2009 (4,9% nell'industria) dall'1,5% nel 2007. I ritardi sono aumentati per tutte le classi dimensionali e si mantengono molto più ampi per le imprese maggiori. Solo il 9% delle società quotate italiane ha

Grafico 2.32



pagato a scadenza nel 2009 e i ritardi sono peggiorati per il 65% di tali imprese. Tutto ciò si è tradotto in una forte stretta sulla liquidità disponibile per molte imprese fornitrici, tipicamente di dimensione medio-piccola, operanti a monte nelle varie filiere.

Tabella 2.15

Pagamenti, tempi sempre più lunghi (Tra imprese, durata media in giorni)							
	2008			2009			2008-2009
	Durata base	Ritardo	Durata totale	Durata base	Ritardo	Durata totale	Ritardo
Grecia	84	26	110	85	35	120	9
Spagna	73	16	89	72	26	98	10
Germania	30	16	46	27	22	49	6
Italia	68	20	88	67	21	88	1
Regno Unito	33	18	51	32	20	52	2
Francia	49	16	65	45	18	63	2
Svezia	27	7	34	27	8	35	1

Ordinati per lunghezza 2009.
Fonte: elaborazioni CSC su dati *Intrum Justitia*.

Il contesto italiano è caratterizzato soprattutto dal ritardo nei pagamenti dalla PA alle imprese fornitrici. Con il tendenziale allungarsi di tali pagamenti, le imprese creditrici sono spesso costrette a far crescere i ritardi nei pagamenti sui loro debiti commerciali verso altre imprese, trasmettendo una restrizione del credito originata dall'esterno del mondo delle imprese.

L'evidenza empirica suggerisce che in periodi di difficoltà nel ciclo economico si ha anche una stretta sul credito di tipo indiretto, che agisce lungo le filiere produttive attraverso i rapporti di fornitura tra imprese industriali (nell'ambito dei quali quelle di piccola dimensione sono spesso fornitori strategici delle grandi). Poiché tali rapporti di mercato sono in gran parte incardinati su conoscenze di lungo periodo e su competenze specifiche, quando le imprese fornitrici si trovano in difficoltà per carenza di credito la stretta può arrivare alle acquirenti nella misura in cui esse si fanno carico di sostenerle. Ne può derivare un accorciamento dei termini di pagamento da parte dei grandi acquirenti, che impegna risorse non trascurabili e che può contrastare con la generale tendenza all'allungamento.

In Italia gli strumenti finanziari più evoluti sono stati meno utilizzati. L'effetto della bolla del credito sulla tradizionale attività di prestito è stato maggiore rispetto a quello che è venuto dal ricorso diretto delle imprese ai mercati di capitale. I dati sui tassi di decadimento segnalano che anche in Italia negli ultimi anni i criteri di finanziamento si erano fatti meno stringenti: a fronte di un minore rischio di default, da parte delle banche diminuisce l'importanza di effettuare una verifica puntuale dei singoli casi di impresa. Questo riduce l'interesse delle imprese

nel coltivare un rapporto privilegiato con le banche, come emerge dai dati dell'indagine Unicredit⁵² su un campione di oltre 5.000 aziende. Dalla domanda sul multi-affidamento, caratteristica tipica del sistema italiano, emerge la tendenza ad affidarsi a un numero più limitato di banche nell'ultimo decennio (le banche affidatarie passano da 8 a 4). Ciò va ricondotto alla profonda trasformazione del sistema finanziario italiano in tale periodo, con un'ondata di consolidamenti e fusioni. In questo quadro, il minor numero di interlocutori per l'impresa non ha comportato il rafforzamento del legame tra finanziatore e finanziato: nell'ultima rilevazione dell'indagine è emerso che il debito nei confronti della banca di riferimento si è ridotto drasticamente, passando dal 48% al 24% (sul totale dei debiti bancari contratti). Questo indica una significativa riduzione nell'intensità del legame con la banca di riferimento.

⁵² Unicredit (2008).

Legenda del grafico 2.18

- 1 Manifattura
- 2 Alimentari
- 3 Tessili
- 4 Legno e prodotti in legno
- 5 Coke e raffinerie
- 6 Chimici
- 7 Farmaceutici
- 8 Plastica
- 9 Metallurgia
- 10 Computer e prodotti di elettronica
- 11 Apparecchiature elettriche
- 12 Macchine e apparecchi meccanici
- 13 Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi
- 14 Altre industrie manifatturiere (n.a.c.)

Legenda del grafico 2.20

- 1 Abbigliamento
- 2 Alimentari
- 3 Altre industrie manifatturiere
- 4 Altri mezzi di trasporto
- 5 Apparecchiature elettriche
- 6 Autoveicoli rimorchi e semirimorchi
- 7 Bevande
- 8 Carta e prodotti di carta
- 9 Coke e prodotti di raffinaria
- 10 Computer e prodotti di elettronica e ottica
- 11 Cuoio e calzature
- 12 Fabbricazione di mobili
- 13 Gomma e materie plastiche
- 14 Lavorazione minerali non metalliferi
- 15 Legno e prodotti in legno (esclusi mobili)
- 16 Macchine e apparecchiature n.c.a.
- 17 Manifatturiero
- 18 Metallurgia
- 19 Prodotti chimici
- 20 Prodotti farmaceutici
- 21 Prodotti in metallo (esclusi macchinari)
- 22 Stampa e riproduzione di supporti registrati
- 23 Tessili

Bibliografia

AIP (2008), *Reti d'impresa oltre i distretti*, Milano, Il Sole 24 Ore.

Arrighetti, A. (1999), *Integrazione verticale in Italia e in Europa: tendenze e ipotesi interpretative*, in Traù, F. (a cura di), *La "questione dimensionale" nell'industria italiana*, Bologna, Il Mulino.

Assolombarda (2008), *Così l'impresa muove e vince*, Milano.

Banca d'Italia (vari anni), *Relazione Annuale*, Roma.

Bassanetti, A., Cecioni, M., Nobili, A. e G. Zevi (2009), "Le principali recessioni italiane: un confronto retrospettivo", *Questioni di Economia e Finanza* n. 46, luglio, http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/econo/quest_ecofin_2/qf_46

BCE, Bank Lending Survey.

Buch, C.M., Doepke, J. e K. Stahn (2009), *Great Moderation at the Firm Level? Unconditional vs. Conditional Output Volatility*, *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*: 9 (1).

Centro Studi Confindustria (vari anni), *Tendenze dell'industria italiana (fino al 2001 Rapporto sull'industria italiana)*, Roma, SIPI.

Centro Studi Confindustria (2009), *Le sfide dei nuovi mercati, tra innovazioni e paesi emergenti*, *Scenari Economici*, n. 7, dicembre.

Contini, B. e M. Revelli (1992), *Imprese, occupazione e retribuzioni al microscopio*, Bologna, Il Mulino.

de Nardis, S. e F. Traù (2005), *Il modello che non c'era. L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Collana ICE – Fondazione Masi, Soveria Mannelli, Rubbettino.

Escaith, H. (2009), *Trade Collapse, Trade Relapse and Global Production Networks: Supply Chains in the Great Recession*, paper presentato alla OECD Roundtable on Impacts of Economic Crisis on Globalizations and Global Value Chains, Paris 28 ottobre 2009.

European Commission (2008), *European Competitiveness Report*, ch. 5 ("The future of manufacturing in Europe"), Directorate General for Economic and Financial Affairs, Bruxelles.

Giannone, D., Lenza, M. e L. Reichlin (2008), "Explaining the Great Moderation. It is not the shocks", *ECB Working Paper* n. 865, February.

Godart, O., Gorg, H. e D. Gorlich (2009), *Back to normal? The Future of Global Production Networks*, in Klodt, H. e H. Lehment (eds.), *The Crisis and Beyond*, Kiel Institute for the World Economy, Kiel, November.

Guelpa, F. e F. Traù (2009). "Crescita, complessità contabile e forme della terziarizzazione implicita nelle imprese italiane della trasformazione industriale." Collana Ricerche, Intesa Sanpaolo (Febbraio).

Harding, D. e A. R. Pagan (2002), "Dissecting the Cycle: A Methodological investigation", *Journal of Monetary Economics*, 49(2), 365-381.

International Trade Centre (2007), *The Trade Performance Index. Technical Notes*, May, Geneva, International Trade Centre.

Intesa Sanpaolo e Prometeia (2008), *Analisi dei Settori Industriali (ASI). Liquidità, circolante ed indebitamento: gli impatti sul manifatturiero italiano, dicembre*.

ISAE (2009), *Le previsioni dell'economia italiana. Ciclo, imprese, lavoro*, Febbraio, Roma.

ISTAT (vari anni), *Rapporto Annuale*, Roma.

Kahn, J. A., McConnell, M. M. e G. Perez Quiros (2002), "On the Causes of the Increased Stability of the U.S. Economy", *Economic Policy Review, Federal Reserve Bank of New York*, 8(1), 139-158.

Lanza A. e B. Quintieri (2007), *Eppur si muove. Come cambia l'export italiano*, Collana ICE – Fondazione Masi, Soveria Mannelli, Rubbettino.

Mariotti, S. e M. Mutinelli (2009), *Italia Multinazionale 2008*, Collana ICE – Fondazione Masi, Soveria Mannelli, Rubbettino.

Mediobanca (2009), *Dati cumulativi di 2022 società manifatturiere e dei servizi*, Milano.

MET (2008), *Struttura, criticità ed esigenze delle imprese*, Roma.

Stock, J. H. e M. W. Watson (2005), "Understanding Changes in International Business Cycle Dynamics", *Journal of European Economic Association*, MIT Press, 3 (5), 968-1006.

Traù, F. (2003), *Structural Macroeconomic Change and the Size Pattern of Manufacturing Firms*, Basingstoke and New York, Palgrave MacMillan.

Traù, F. (2005), Due modelli di industrializzazione: la specializzazione produttiva dell'industria italiana lungo l'arco del Novecento, *L'industria*, 26 (1), 147-183.

UniCredit (2008), *Rapporto Corporate X*, Indagine sulle imprese manifatturiere italiane, Milano.

UNIDO (2009), *Industrial Development Report. Breaking In and Moving Up: New Industrial Challenges for the Bottom Million and the Middle-Income Countries*, Vienna, United Nations.

