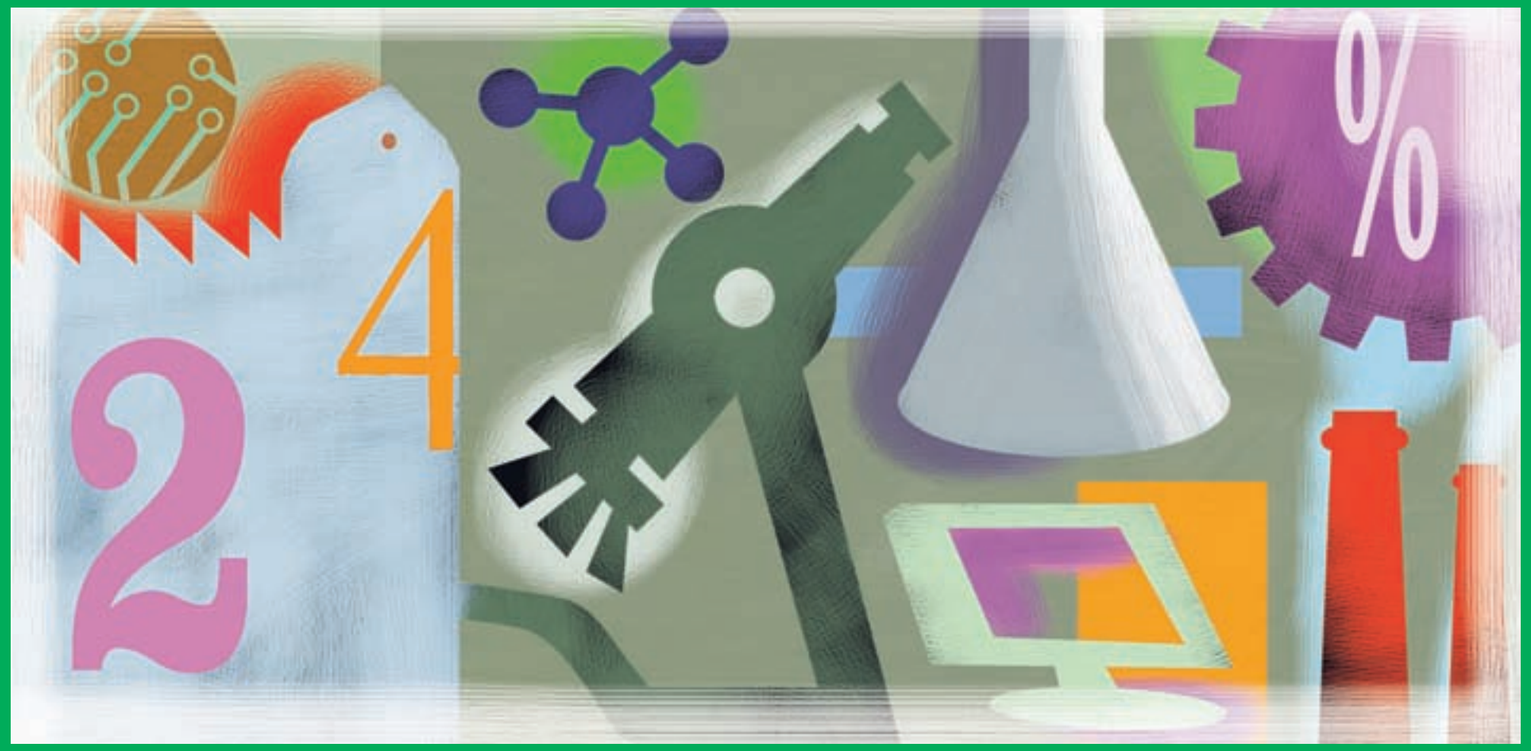
CONFINDUSTRIA
Centro Studi

SCENARI INDUSTRIALI

SCENARI INDUSTRIALI



L'ALTO PREZZO DELLA CRISI PER L'ITALIA. CRESCONO I PAESI CHE COSTRUISCONO LE CONDIZIONI PER LO SVILUPPO MANIFATTURIERO.

Giugno 2013

ISBN 978-88-7153-147-2

€ 50,00

SIPI

4

CONFINDUSTRIA
Centro Studi

SCENARI INDUSTRIALI

L'ALTO PREZZO DELLA CRISI PER L'ITALIA. CRESCONO I PAESI CHE COSTRUISCONO LE CONDIZIONI PER LO SVILUPPO MANIFATTURIERO.

Giugno 2013
N. 4

In copertina disegno di Domenico Rosa.

La pubblicazione è stata coordinata da Luca Paolazzi e Fabrizio Traù. Il capitolo 1 è stato realizzato da Giovanna Labartino, Francesca Mazzolari, Cristina Pensa, Ciro Rapacciuolo, Massimo Rodà e Mauro Sylos Labini. I capitoli 2, 3, 4 e 7 sono stati curati da Livio Romano e Fabrizio Traù. Alla realizzazione del capitolo 2 hanno contribuito Diana Frattale e Laura Travaglini dell'Area Europa e Internazionalizzazione di Confindustria. I capitoli 5 e 6 vanno attribuiti rispettivamente a Cristina Pensa e Matteo Pignatti. L'attività editoriale è stata svolta da Gianna Bargagli e Lorena Scaperrotta.

La presente pubblicazione è stata chiusa con le informazioni disponibili al 29 maggio 2013.

Editore SIPI S.p.A.
Servizio Italiano Pubblicazioni Internazionali
Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma

INDICE

Premessa ..... pag. 5

1. La base produttiva della manifattura italiana è a rischio ..... » 9
1.1 Una crisi, due diverse recessioni ..... » 11
1.2 La demografia delle imprese nelle regioni italiane, 2007-2012 ..... » 19
1.3 Eccessi di capacità e potenziale produttivo per settori e paesi ..... » 20
1.4 L'anemica domanda mondiale rallenta l'export italiano ..... » 23
1.5 La riallocazione geografica sostiene le esportazioni ..... » 24
1.6 La produttività perde ancora colpi ..... » 26
1.7 Redditività e autofinanziamento in calo, fabbisogno finanziario elevato ..... » 37
1.8 Risorse finanziarie esterne scarse e costose ..... » 38

2. L'industria mondiale è diventata multipolare ..... » 41
2.1 I divari nella crescita ..... » 43
2.2 Quali sono le economie davvero emergenti e perché ..... » 49
2.3 Avanzati contro emergenti? Competizione o integrazione? ..... » 51
2.4 Quali emergenti emergono di più ..... » 56
2.5 Un quadro complessivo ..... » 64

3. Le economie emergenti bruciano le tappe del cambiamento strutturale ..... » 69
3.1 Lo sviluppo economico è trasformazione ..... » 71
3.2 Come l'industria cambia dentro se stessa ..... » 76
3.3 Quanto conta l'apertura internazionale ..... » 79

4. Lo sviluppo industriale non cade dal cielo.
Conoscenze e istituzioni nel decollo degli emergenti ..... » 81
4.1 I ritardatari alla prova dello sviluppo ..... » 83
4.2 Il successo del modello asiatico ..... » 89

4.3 Cosa resta della pianificazione. Le economie dell'Europa orientale ... » 97
4.4 L'America latina tra sostituzione dell'import e apertura al mercato ... » 101
4.5 Istituzioni e ritardo. Quali strategie hanno pagato e quali no ... » 105

5. Lo sviluppo aumenta la complessità economica. L'Italia rimane nel gruppo di testa ... » 107
5.1 La conoscenza genera diversificazione, la diversificazione genera complessità ... » 109
5.2 Che cosa è l'ECI e in che misura differisce tra i diversi paesi ... » 110
5.3 Come varia l'andamento dell'ECI tra un paese e l'altro ... » 113
5.4 Le componenti dell'ECI: differenziazione e non-esclusività ... » 116
5.5 La differenziazione in dettaglio ... » 118
5.6 Come si muovono nel tempo le esportazioni tra i diversi mercati ... » 120
5.7 Una sintesi ... » 123

6. L'altro volto del commercio estero: gli scambi in valore aggiunto. L'Italia regge il confronto ... » 125
6.1 Scambi internazionali lordi e in valore aggiunto: due misure a confronto ... » 127
6.2 Dentro la dinamica degli scambi mondiali. Il ruolo del manifatturiero ... » 129
6.3 La nuova mappa mondiale dell'export. La Cina è ancora più grande, l'Italia tiene il passo ... » 132
6.4 I saldi commerciali dell'Italia in valore aggiunto ... » 136
6.5 Da quale domanda estera è attivato il valore aggiunto italiano? ... » 137
6.6 Una nuova sfida competitiva ... » 141

7. La manifattura come motore della crescita ... » 143
7.1 Lo sviluppo manifatturiero traina la crescita aggregata ... » 145
7.2 Una misura diretta ... » 147

Riferimenti bibliografici ... » 151

Riquadri

Nei settori cambiano le traiettorie con il nuovo indice ISTAT ... » 17
Il manifatturiero USA riporta in patria posti di lavoro: ipotesi affascinante o realtà? ... » 29
Le politiche commerciali tra nuovo regionalismo e bilateralismo ... » 57

PREMESSA

Più manifatturiero uguale più alta crescita. Ma lo sviluppo industriale arriva solo se è perseguito con determinazione dalle politiche economiche. Questa è la prima lezione che viene dai migliori paesi avanzati ed emergenti. La seconda è che l'inserimento nei mercati globali, essendo il sistema industriale ed economico mondiale diventato multipolare, è indispensabile per moltiplicare i guadagni dai vantaggi comparati. L'Italia rimane la settima potenza industriale, ma la sua base produttiva è messa a rischio dalla profondità e dalla durata del calo della domanda.

*A metà 2013 la **manifattura italiana** è in **condizioni** molto **critiche**. Le due violente recessioni hanno determinato una caduta così profonda e prolungata dei livelli di attività da **mettere a repentaglio** decine di migliaia di imprese. Se nel primo trimestre dell'anno in corso il PIL è inferiore dell'8,6% al picco pre-crisi, la produzione industriale è quasi del 25% al di sotto, con diversi settori che registrano flessioni anche superiori, spesso di molto.*

*L'**innesco** delle **due recessioni** è stato diverso: caduta dell'**export** nella prima, crollo della **domanda interna** nella seconda, quando le vendite all'estero sono tornate a espandersi. Così i comparti con una maggiore vocazione alle esportazioni hanno risentito meno, ma comunque in misura significativa, degli effetti del più recente cedimento della domanda finale domestica.*

*Il CSC ha calcolato che la crisi ha già causato la **distruzione** di oltre il 15% del **potenziale manifatturiero** italiano, con una punta del 40% negli autoveicoli e cali di almeno un quinto in 14 settori su 22. In **Germania**, invece, il **potenziale è salito** (+2,2%), anche se con alta varianza settoriale. In condizioni analoghe a quelle italiane versano le industrie francesi e spagnole.*

*Il livello della **produttività** è rimasto invariato nel manifatturiero italiano, nonostante la marcata riduzione dei volumi prodotti; tuttavia, il **gap** negativo con i principali concorrenti permane molto ampio o addirittura si è ulteriormente **allargato**. In compenso il costo del lavoro, e quindi il **CLUP**, ha continuato a salire e si è ampliata la perdita di competitività.*

*Per difendere le vendite, a fronte di costi unitari in salita, le aziende hanno **sacrificato i margini**: sono ai minimi storici sia il* mark-up *sia il MOL rapportato al valore aggiunto. Si è gonfiato il **fabbisogno finanziario**, sebbene siano stati fatti forti tagli agli investimenti. Perciò il* **credit-crunch**, *che ha colpito in particolare l'industria, minaccia la sopravvivenza di un numero sempre più vasto di imprese.*

*Le aziende, durante la crisi, hanno **difeso l'occupazione** per trattenere le competenze indispensabili a reggere la concorrenza sui mercati internazionali, verso i quali viene orientata una quota sempre più ampia del fatturato.*

*Il **riorientamento del fatturato** verso l'export è stato sicuramente accentuato dal forte indebolimento della domanda interna. Ma è, comunque, **inevitabile** per poter cogliere appieno le opportunità di un **sistema industriale globale** che è diventato **multipolare** come conseguenza dell'ascesa di un gruppo consistente, per stazza e dinamicità, di emergenti.*

*Gli ultimi trent'anni, con la complicità di eventi unici (fine della cortina di ferro, mutamenti politici sudamericani, ingresso della Cina nel WTO), hanno **cambiato la storia dell'industria globale**: alla pattuglia di testa degli avanzati si è affiancato un insieme di emergenti, non piccolo ma soprattutto composto da **economie di stazza continentale** e con elevatissima crescita.*

*Il CSC li ha per la prima volta **individuati in modo originale**, sulla base di criteri che ne hanno messo in luce la rilevanza globale. In due decenni il **peso di questi paesi** sulla produzione manifatturiera è salito vertiginosamente, fino a conquistarne il **42,2%**, mentre quello degli avanzati è sceso da tre quarti a meno della metà.*

*L'avanzata industriale negli **emergenti** è avvenuta a **ritmi particolarmente elevati** in Cina, India, nell'Est Europa, Turchia, Indonesia e Taiwan. Tra gli **avanzati** spicca la performance della **Corea**, con una velocità di sviluppo pari a quella di un emergente, tanto che ha quasi raddoppiato la sua quota sulla produzione mondiale; hanno registrato passi più lenti USA, Paesi Bassi e Germania e un vero e proprio arretramento dei livelli di attività Giappone, Francia e Spagna.*

*L'**Italia** ha avuto l'**andamento peggiore** in termini reali, anche se a prezzi e cambi correnti mantiene ancora la **settima posizione** nella graduatoria globale dell'output industriale, seconda in Europa alla sola Germania, che vanta però una quota quasi doppia.*

*Le economie avanzate detengono, tuttavia, un **livello di industrializzazione** (misurato sulla produzione manifatturiera pro-capite) che è un multiplo di quello degli emergenti più importanti (l'italiano è pari a sei volte quello cinese).*

*Il dislivello tra avanzati ed emergenti, da un lato, e il resto del mondo arretrato, dall'altro, si è ulteriormente ampliato. La **differenza tra chi è riuscito a decollare** e chi invece è rimasto indietro consiste nell'ampiezza del* know how *manifatturiero accumulato nel tempo e nelle politiche economiche determinate a valorizzare tale sapere. Dunque, come accaduto anche nelle industrializzazioni degli avanzati, il decollo non è né un fatto meccanico né un fenomeno casuale.*

*Negli emergenti la **velocità dell'industrializzazione**, una vera e propria esplosione, è stata ottenuta facendo **leva sulla globalizzazione della domanda**, che ha accresciuto enormemente il mercato potenziale per le imprese. Ciò ha permesso di procedere più rapidamente rispetto a quanto sarebbe stato concesso dalla graduale evoluzione della domanda domestica, legata all'incremento del reddito.*

*Gli emergenti hanno così conquistato uno spazio che ha loro consentito di **rovesciare il passivo** negli scambi manifatturieri rispetto ai paesi avanzati e generare sempre **più fitte ragnatele di***

scambi tra loro stessi. *Cosicché, ormai, per prendere pienamente parte al vortice dello sviluppo di quei paesi le imprese occidentali non possono più limitarsi a esportare, ma devono essere direttamente presenti su quei mercati.*

*L'**inserimento** degli emergenti nel commercio internazionale è avvenuto inizialmente attraverso la partecipazione nei processi di frammentazione della produzione e quindi all'interno di* **supply chain** *distribuite ormai a livello globale. Ciò è stato reso possibile grazie alla disponibilità di nuove tecnologie informatiche, di comunicazione e dei trasporti.*

*Quell'inserimento ha consentito loro di **bruciare le tappe** del cambiamento strutturale. L'analisi del CSC, infatti, mette in luce come l'**aumento del peso** della manifattura nell'economia e la **concentrazione produttiva** all'interno del manifatturiero sono stati molto **più rapidi e precoci** nei paesi emergenti rispetto a quelli avanzati e a quelli in posizione intermedia; ciò dipende dalla diversa scala dei mercati globali nelle diverse **fasi della storia** in cui l'industrializzazione avviene.*

*Il ruolo giocato dalla **domanda estera** nell'industrializzazione è evidenziato dalla correlazione tra saldo commerciale e incidenza del manifatturiero nell'economia: un aumento di dieci punti percentuali del saldo manifatturiero in rapporto al PIL corrisponde a un incremento di un punto percentuale nella quota del manifatturiero sul PIL stesso.*

*Le elaborazioni del CSC dimostrano che a livelli di industrializzazione minimi possono corrispondere ritmi di crescita elevatissimi o addirittura negativi. Oppure che i tassi di crescita possono essere simili a partire da livelli di industrializzazione diversi. Le ragioni di questi variegati comportamenti vanno cercate nelle concrete esperienze degli emergenti, che contengono **preziose lezioni** anche per gli avanzati.*

*Hanno successo nell'innescare e conservare lo sviluppo industriale i paesi che detengono e sviluppano **conoscenze manifatturiere**, che rappresentano l'asset fondamentale per competere. Perciò occorrono **istituzioni e politiche** in grado di generare e valorizzare quelle conoscenze. Lo Stato interviene per rendere possibile il progresso di attività manifatturiere, con indirizzi strategici che permettono l'accumulazione endogena di quelle stesse conoscenze e portano all'*upgrading *tecnologico.*

*Tre sono **le caratteristiche delle politiche** che hanno forgiato il successo degli emergenti asiatici, diversamente da quanto avvenuto nell'ex blocco sovietico e in America latina: il supporto è sempre stato condizionato al conseguimento di precisi obiettivi; gli interventi sono stati molto selettivi; lo sviluppo industriale è stato fin dall'inizio orientato all'accrescimento della capacità di esportare.*

*Ma perché concentrare gli sforzi sul manifatturiero? Perché il **maggior peso del manifatturiero genera maggiore crescita** dell'intero sistema economico. È il motore dello sviluppo grazie al maggiore dinamismo della sua produttività, per cui lo spostamento di risorse verso l'industria innalza la dinamica generale della produttività e quindi di tutta l'economia.*

Il CSC ha stimato che ***nei paesi avanzati*** *un aumento di un punto della quota del manifatturiero si associa a un* ***maggior incremento annuo del PIL di 1,5 punti*** *percentuali; negli emergenti il guadagno è di 0,5 punti.*

Questa differenza nasce dal fatto che i paesi avanzati, proprio perché più evoluti, hanno maggiori competenze, che sono evidenziate dal loro più elevato ***indice di complessità economica****. Il CSC ha elaborato indicatori di concentrazione dei settori e dei mercati di sbocco, che mostrano un generale aumento della specializzazione dei diversi paesi (avanzati ed emergenti) sulle produzioni nelle quali vantano vantaggi comparati e parallelamente l'aumento del numero dei mercati di destinazione.*

*L'****Italia*** *si comporta* ***bene*** *sia nella* ***complessità economica*** *(che è a livello di quelle USA e francese ed è diminuita meno) sia nella difesa di una* ***maggiore diversificazione settoriale*** *sia nella* ***forte mobilità*** *delle sue esportazioni tra mercati.*

Ma l'Italia è anche capace di estrarre un ***alto valore aggiunto*** *dal suo* ***export****. Il CSC ha stimato il valore aggiunto contenuto negli scambi internazionali di beni manufatti. Questa rielaborazione consolida il primato della Cina e migliora la posizione degli Stati Uniti, che si avvicinano alla Germania, e del Giappone, mentre l'Italia sorpassa la Francia.*

Il ***manifatturiero italiano*** *aumenta il proprio* ***valore aggiunto*** *attraverso la partecipazione all'intreccio degli scambi internazionali di beni manufatti intermedi, tanto che la metà di quel valore aggiunto è attivata dalla* ***domanda estera*** *di beni finali e intermedi. In testa tra gli attivatori c'è la Germania, sia per i beni finali italiani sia per la produzione tedesca destinata all'export; al secondo posto la Francia e al terzo gli USA.*

*Dall'analisi del valore aggiunto generato dagli scambi con l'estero si conferma che l'****Unione europea*** *è un* ***polo produttivo fortemente integrato****, trainato dalla locomotiva tedesca. I paesi che la compongono sono partner nella gara della competitività globale.*

1 LA BASE PRODUTTIVA DELLA MANIFATTURA ITALIANA È A RISCHIO

Le condizioni dell'industria manifatturiera italiana a metà del 2013 appaiono fortemente critiche a causa delle conseguenze delle due forti recessioni che si sono susseguite in rapida successione. La lunghezza e la profondità della caduta dei livelli produttivi mettono a repentaglio la sopravvivenza di migliaia di imprese e di interi comparti produttivi. La caduta della produzione è stata, lungo lo scorso anno e ancora nella prima parte di questo, più accentuata che in paesi direttamente concorrenti. Tuttavia, resiste la posizione di settima potenza industriale globale, seconda in Europa.

- *Le due recessioni che hanno colpito l'economia e l'industria italiane sono diverse per intensità, lunghezza e natura. La prima nel 2008-2009 è durata sette trimestri, sebbene non consecutivi, ha comportato una caduta del PIL del 7,2% e della produzione industriale del 26,6% ed è stata guidata soprattutto dalle esportazioni (-21,7%), piuttosto che dalla domanda interna (-3,8%). La seconda è ancora in corso ed è stata finora lunga otto trimestri (record nel dopoguerra), ha comportato una riduzione del PIL del 4,1% fino al primo quarto 2013 ed è stata determinata dal crollo della domanda interna (-11,7% fino all'ultimo trimestre 2012), mentre l'export è salito del 5,1%.*

- *L'impatto delle due recessioni è stato molto diverso anche tra i vari settori produttivi, in funzione della loro natura ciclica e del grado di vocazione esportatrice. Il CSC ha calcolato tali impatti e merita sottolineare che, misurata sul fatturato in volume, la seconda recessione è stata molto più mite (-7,8%) per i comparti con un incidenza dell'export sopra il 40% rispetto a quanto patito (-14,8%) da quelli con quota dell'export inferiore al 20%.*

- *Questi numeri ricordano che anche per le imprese esportatrici la domanda interna conta molto nel determinare la performance complessiva e, attraverso il grado di utilizzo degli impianti, l'efficienza e la competitività.*

- *La crisi ha già intaccato la base produttiva dell'industria e il CSC valuta questa erosione sia nel numero di imprese che hanno cessato l'attività, ripartite tra i diversi settori e tra le diverse regioni, sia attraverso la stima del potenziale manifatturiero, dato dal rapporto tra il livello della produzione e quello della capacità produttiva impiegata. Rispetto a prima della crisi il potenziale si è ridotto di oltre il 15%.*

- *Questa distruzione di capacità ha riguardato anche altri paesi. Tra i quattro maggiori dell'Eurozona è stata massima in Spagna (-17,4%); in Germania c'è stato, all'opposto, un aumento del potenziale (+2,2%), con però una forte differenziazione settoriale (+14,2% negli autoveicoli e rimorchi,-41,1% nell'abbigliamento). In Italia la maggior parte dei settori ha visto una diminuzione del potenziale pari o superiore a un quinto (con una punta del 41,2% negli autoveicoli e rimorchi).*

- *Il contributo positivo dell'export alla tenuta del PIL e dell'industria è scemato a causa del rallentamento della domanda internazionale, soprattutto di quella nell'Eurozona. Il commercio mondiale non è ancora tornato sui trend di crescita precedenti la crisi.*

- *Le imprese italiane stanno cercando di compensare la debolezza dell'economia UE puntando maggiormente sugli altri mercati, soprattutto emergenti. Rispetto al 2007 la quota sull'export italiano di questi ultimi è salita di oltre quattro punti percentuali.*

- *La capacità delle imprese italiane di competere sui mercati globali è confermata nel 2012 dal balzo del surplus manifatturiero, che ha superato il 14% in rapporto all'interscambio con l'estero, un valore doppio rispetto a quello medio dell'ultimo ventennio. A questo risultato straordinario ha contribuito in modo determinante, tuttavia, la forte contrazione delle importazioni (-8,6% sul 2011).*

- *Durante la crisi le imprese manifatturiere sono riuscite a tenere i livelli di produttività riducendo in misura significativa le ore lavorate. Tuttavia, il gap negativo con le altre principali economie, con l'eccezione della Germania, si è ulteriormente allargato.*

- *Il numero di occupati nel manifatturiero italiano è sceso in misura rilevante (di circa il 10%). Molto meno, tuttavia, che nelle altre maggiori economie avanzate, ad esclusione di quella tedesca, dove l'espulsione di manodopera era avvenuta nella prima parte degli anni Duemila. Questa relativa tenuta, che è tale anche nel confronto con i due episodi di ristrutturazione industriale avvenuti in Italia negli anni Ottanta e Novanta, potrebbe cessare e lasciar posto a forti cali di manodopera se prevarranno i ridotti livelli di attività attuali.*

- *Il CLUP industriale in Italia ha continuato a salire durante la crisi come e più che nei maggiori concorrenti. La redditività nel manifatturiero, valutata sia con il mark-up sia con il MOL in rapporto al valore aggiunto, è ai minimi storici. Mentre si è gonfiato il fabbisogno finanziario rispetto ai valori pre-crisi, nonostante la diminuzione degli investimenti.*

- *Perciò la riduzione dei prestiti bancari, che dal 2011 è stata particolarmente acuta nel manifatturiero sia in valore assoluto sia in percentuale, minaccia la prosecuzione della normale operatività in una quota sempre più ampia di imprese.*

1.1. Una crisi, due diverse recessioni

La recessione che ha colpito l'economia mondiale nel biennio 2008-2009, innescata dalla crisi finanziaria emersa nel 2007, è stata eccezionale per entità, rapidità e diffusione. Il PIL aggregato delle economie avanzate è diminuito del 5,2% nei quattro trimestri iniziati nel primo del 2008 (stime OCSE). La contrazione ha interessato tutti i più grandi paesi in maniera sincronica, come dimostra il crollo del commercio internazionale, il cui volume si è ridotto di oltre il 18% nello stesso arco di tempo. Tale impressionante andamento non trova riscontro in nessuno dei precedenti episodi recessivi del secondo dopoguerra[1].

Iniziato nel secondo trimestre 2009, per l'insieme dei paesi OCSE il recupero è stato veloce e senza interruzioni: alla fine del 2012 il loro PIL era salito del 7,3%. Il commercio mondiale era aumentato di oltre il 31%.

La crisi globale si è ripercossa con straordinaria intensità sull'attività economica dell'Italia, che dal 2007 in poi è stata colpita da due profonde recessioni, intervallate da una debole ripresa tra 2009 e 2011. La seconda non è ancora terminata. L'effetto del combinato di entrambe è stato il ridimensionamento del perimetro di attività, tanto da minarne in misura significativa il potenziale produttivo e quindi di crescita.

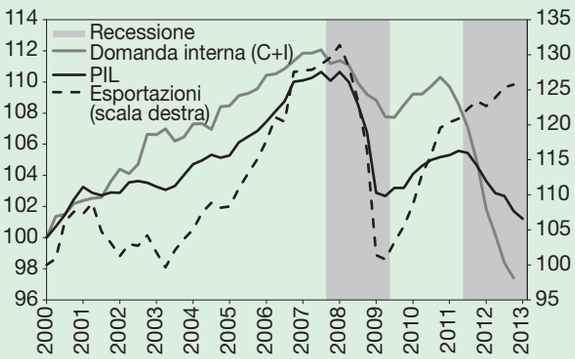
Viste dal lato della domanda

Le due recessioni si distinguono soprattutto per il diverso apporto della domanda estera all'evoluzione del PIL. In linea con la dinamica del commercio internazionale, l'arretramento delle esportazioni italiane ha accentuato la caduta dell'attività produttiva nella prima recessione, in un contesto di marcata riduzione della domanda finale interna; nella seconda recessione, il loro recupero ha, invece, frenato la caduta del PIL, a fronte di una ancora più rapida contrazione della componente interna della domanda (Grafico 1.1).

Grafico 1.1

Il diverso ruolo della domanda estera

(Italia, indici trimestrali, I trim. 2000=100, dati destagionalizzati)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

[1] Si veda Caivano *et al.* (2010).

In particolare, dal terzo trimestre del 2007 al secondo del 2009 si è avuto un calo del PIL del 7,2%. Nello stesso periodo l'export italiano (beni e servizi) è diminuito del 21,6% e la domanda interna (consumi, investimenti) è diminuita del 3,8%, per la forte flessione degli investimenti fissi lordi (-15,6%) e la contenuta riduzione della spesa delle famiglie per consumi finali (-1,9%). Il modesto recupero del PIL che si è avuto tra 2009 e 2011 (+2,8% in due anni dal secondo trimestre 2009) è stato sostenuto dalla crescita di entrambe le componenti della domanda, in particolare di quella estera.

Dalla fine del 2010, però, la dinamica delle due componenti ha iniziato a divergere: la domanda estera ha proseguito nel recupero che era già cominciato nella seconda metà del 2009 (anche se nel corso del 2012 ha subito i contraccolpi del rallentamento internazionale), mentre quella interna ha ripreso a scendere[2]. Quest'ultima è diminuita dell'11,7% dalla fine del 2010 al quarto trimestre 2012 e ha risentito degli effetti restrittivi delle manovre di politica di bilancio volte a ridurre il deficit pubblico, del ritardato aggiustamento del mercato del lavoro, della marcata erosione del reddito disponibile reale delle famiglie (-7,1% in due anni dal 4° trimestre 2010[3]) e del clima di forte incertezza diffuso tra famiglie e imprese. Tra le componenti della domanda interna, anche in questa seconda ondata recessiva la contrazione più marcata è stata quella degli investimenti (-10,6%), ma i consumi delle famiglie hanno subito un arretramento inusuale (-5,7%), accentuato dal fatto che la loro precedente ripresa non era stata giustificata da alcun innalzamento del reddito disponibile. Nello stesso periodo, le esportazioni italiane sono aumentate del 5,1% (+24,7% dal minimo del secondo trimestre 2009), sospinte dall'aumento della domanda mondiale.

Nella seconda recessione la componente estera netta (export meno import) ha offerto un contributo ancor più positivo alla variazione del PIL per la forte caduta delle importazioni, a fronte di un continuo ma più moderato incremento delle esportazioni. Ciononostante, il PIL italiano è diminuito del 3,6% dal secondo trimestre 2011 al quarto 2012 (-4,1% fino al 1° 2013) ed è atteso calare ancora. Tra il terzo trimestre del 2007 e il primo del 2013 il PIL ha perso l'8,6%, tornando ai livelli del 2000.

Viste dal lato dell'offerta

Gli effetti provocati dalla crisi sul settore industriale italiano sono stati devastanti, comparabili a quelli di una guerra. La produzione manifatturiera, secondo l'indice in base 2010 recentemente diffuso dall'ISTAT (si veda il riquadro "Nei settori cambiano le traiettorie

[2] La domanda interna è diminuita, nella seconda recessione, a un tasso medio trimestrale dell'1,5%, contro il –0,6% medio della prima recessione; la domanda estera ha rallentato la crescita rispetto alla prima fase del recupero: +0,7% medio trimestrale tra 2° 2011 e 4° 2012, contro il + 2,3% medio tra 2° 2009 e 2° 2011.

[3] Nella prima recessione era diminuito del 4,2%.

con il nuovo indice ISTAT"), è diminuita del 26,6% in meno di un anno, tra aprile 2008 e marzo 2009; nei due anni successivi, pur con una certa variabilità, si è avuto un recupero del 15,1%, cui è seguito un calo del 13,1% fino al marzo 2013, quando il gap rispetto al picco pre-crisi è risultato ancora molto ampio: -25,8%.

Il dato medio nasconde, però, una forte differenza tra i risultati conseguiti nei diversi comparti manifatturieri. Con l'unica eccezione del farmaceutico, in nessun altro settore i livelli di attività sono tornati ai picchi pre-crisi. Rispetto ai quali in alcuni comparti (autovetture, legno, minerali non metalliferi) il volume della produzione è ancora inferiore di oltre il 40%. Negli alimentari e nelle bevande il gap è molto più contenuto (-1,2% in entrambi; Tabella 1.1).

Tabella 1.1

Gli effetti della crisi nei settori
(Italia, var. % su dati trimestrali destagionalizzati)

Attività manifatturiere	Prima recessione	Seconda recessione	Var. % al 1° trim. 2013 dal 3° trim. 2007
Farmaceutica	0,9	0,6	3,8
Alimentari	-3,7	-2,3	-1,2
Bevande	0,2	-3,0	-1,2
Abbigliamento	-3,2	-12,7	-14,8
Carta	-17,0	-6,7	-16,4
Riparazione, manutenzione e installazione	-18,5	-19,5	-17,3
Pelle e pelletteria	-22,9	-5,7	-19,4
Altre industrie manifatturiere	-28,8	-13,8	-20,6
Chimica	-18,3	-7,1	-20,9
Computer e prodotti di elettronica e ottica	-18,4	-11,2	-21,3
Stampa e riproduzione	-4,6	-14,3	-21,7
Altri mezzi di trasporto	-7,7	-2,6	-22,7
Totale manifatturiero	**-24,3**	**-9,7**	**-23,7**
Gomma e materie plastiche	-25,2	-10,7	-24,9
Macchinari e apparecchiature	-39,8	-9,0	-24,9
Mobili	-21,8	-15,7	-25,9
Coke e prodotti della raffinazione del petrolio	-10,7	-17,5	-27,5
Metallurgia	-40,8	-17,1	-29,6
Prodotti in metallo (esc. macchinari e attrezzature)	-36,8	-12,9	-33,0
Tessili	-33,2	-15,4	-34,7
Apparecchiature elettriche	-40,1	-11,4	-35,5
Altri prodotti della lavoraz. di minerali non metalliferi	-26,7	-18,9	-42,0
Legno e prodotti in legno (esc. mobili)	-32,9	-16,5	-45,1
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-45,5	-26,6	-45,1

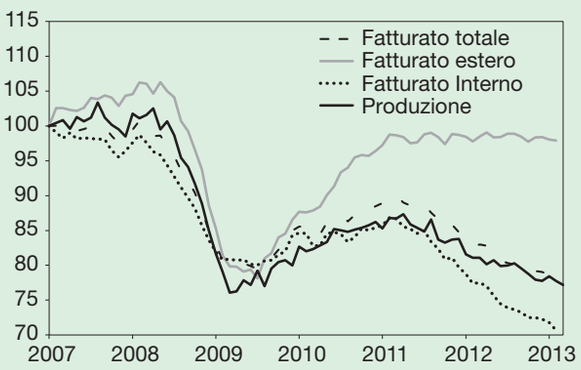
Prima recessione: 3° trimestre 2007 - 2° trimestre 2009.
Seconda recessione: 2° trimestre 2011 - 1° trimestre 2013.
Le variazioni di attività sono state misurate, per ogni singolo settore, durante le due recessioni rilevate sulla base della dinamica dell'indice manifatturiero generale. La distanza rispetto al 3° trimestre 2007, picco pre-crisi per il manifatturiero, dipende dalla particolare evoluzione registrata in ciascun settore durante la crisi. In alcuni comparti l'attività ha continuato a diminuire anche tra le due recessioni, quando il manifatturiero nel complesso recuperava; ciò ha reso il gap rispetto al 2007 molto più profondo della somma delle due contrazioni rilevate durante le recessioni.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

L'andamento del fatturato in volume è stato molto simile a quello della produzione (Grafico 1.2)[4]. A differenza di quest'ultima, però, il fatturato consente di valutare l'apporto dei mercati di destinazione, interno ed estero. A conferma di quanto descritto sopra sulla base dei dati di Contabilità nazionale, nella prima recessione la domanda estera ha contribuito ad accentuare la caduta dell'attività industriale, mentre nella seconda recessione, a fronte di un fatturato interno che ha ripreso a diminuire in misura significativa, la tenuta del fatturato esportato ha parzialmente frenato la contrazione di quello totale.

Grafico 1.2

Fatturato interno in forte calo

(Italia, indici mensili in volume e destagionalizzati, medie mobili centrate a 3 termini per il fatturato, gen. 2007=100)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

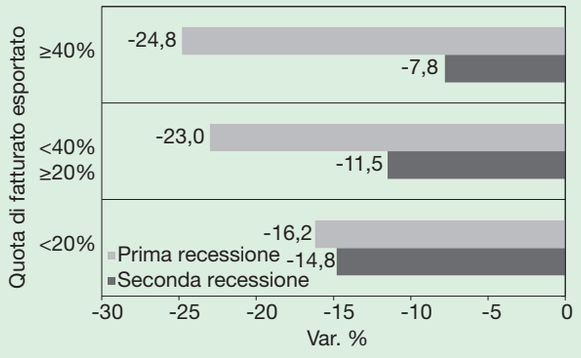
La riduzione del fatturato in volume nell'industria in senso stretto è stata del 20,2% nella prima recessione (dal 3° trimestre 2007 al 2° 2009), con una flessione del 25,5% sul mercato estero e del 18,1% sul mercato interno. Nella seconda (dal 2° trimestre 2011 al 1° 2013) il fatturato totale è diminuito finora del 14,0%, effetto di un calo dello 0,5% di quello estero e del 19,2% di quello interno.

Il ruolo fondamentale svolto dalla domanda estera nel corso della crisi risulta ancora più evidente anche incrociando le variazioni dell'attività industriale nei settori che hanno una diversa propensione all'export, distinguendo tra le due recessioni (Grafico 1.3).

Grafico 1.3

Come ha agito la vocazione all'export

(Italia, quota di fatturato esportato su fatturato totale e variazioni % su dati destagionalizzati)



Prima recessione: 3° trim. 2007 - 2° trim. 2009
Seconda recessione: 2° trim. 2011 - 1° trim. 2013.
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Le industrie con la maggiore apertura internazionale sono quelle che hanno registrato le contrazioni di attività maggiori nella prima recessione: nei comparti con una quota del fatturato esportato sopra al 40%, infatti, la media della variazione cumulata della produ-

[4] Il fatturato in volume è stato calcolato deflazionando il fatturato in valore con i prezzi alla produzione, distinti nelle due componenti, interni ed esteri.

zione industriale è stata di -24,8% tra 2007 e 2009, contro il -23,0% in quei settori con propensione all'export compresa nell'intervallo tra 20% e 40% e il -16,2% di quelli con vocazione all'export al di sotto del 20%[5]. Il contrario è avvenuto nella seconda recessione; i settori con maggiore apertura internazionale hanno beneficiato del traino della domanda globale e registrato una contrazione dell'attività inferiore rispetto agli altri: -7,8% tra secondo trimestre 2011 e primo 2013, a fronte di un calo dell'11,5% e del 14,8% negli altri gruppi di settori meno orientati all'export.

Con una domanda interna in prolungata contrazione, su cui continueranno a incidere gli effetti delle manovre di bilancio restrittive e il *credit crunch*, l'attività industriale in Italia trae sostegno prevalentemente da una domanda estera che è ancora relativamente contenuta in rapporto al fatturato[6]. Tuttavia, sta assumendo un ruolo sempre più importante negli ultimi anni sia per i cambiamenti strutturali legati alla crescente interdipendenza produttiva tra le economie industriali sia perché la debolezza della domanda interna forza le imprese a ricomporre il fatturato cercando sbocchi sui mercati internazionali.

Proprio la dinamica contrapposta tra le due componenti della domanda, quella interna e quella estera, contribuisce ad accentuare ulteriormente il divario nel sistema industriale italiano tra imprese esportatrici e non.

Le imprese esportatrici registrano performance stabilmente migliori rispetto alle non esportatrici: nel 2010, ultimo anno disponibile, il fatturato medio per addetto era tre volte superiore (282 mila euro contro 94 mila), il valore aggiunto per addetto due volte più grande (63 mila euro contro 29 mila); la quota dei profitti sul valore aggiunto era del 34,1% nelle esportatrici, contro il 9,9% delle non esportatrici[7].

Tuttavia, il calo della domanda interna ha frenato in misura molto significativa le potenzialità di crescita delle stesse imprese esportatrici, visto che realizzano, in media, il 65,5% del fatturato in Italia[8].

[5] L'apertura internazionale è misurata dalla quota di fatturato esportato sul fatturato totale. I settori con una quota superiore al 40% sono: altre industrie manifatturiere, fabbricazione di articoli in pelle e simili, fabbricazione di altri mezzi di trasporto, fabbricazione di macchinari e apparecchiature. Quelli con un fatturato esportato inferiore al 20% del totale sono: riparazione, manutenzione e installazione di macchine e apparecchiature; legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); stampa e riproduzione di supporti registrati; alimentari; coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio; altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi. I restanti settori hanno una quota di fatturato esportato compresa tra il 20% e il 40%.

[6] Nel manifatturiero la quota del fatturato esportato sul fatturato totale è in media del 29,4%.

[7] Secondo l'ISTAT: "Tra il 2010 e il 2012 l'insieme di circa 45 mila imprese manifatturiere esportatrici oggetto dell'analisi, che nel 2012 hanno esportato beni per oltre 260 miliardi di euro, hanno registrato un incremento complessivo del 10,9% delle vendite all'estero nel periodo gennaio-novembre 2012 rispetto allo stesso periodo del 2010" (ISTAT, 2013).

[8] La quota di fatturato esportato è, per le sole imprese manifatturiere esportatrici, del 34,5% (ISTAT, 2012).

Il solco scavato dalla crisi nel settore industriale italiano emerge anche dai dati di demografia d'impresa. Nel solo manifatturiero le imprese attive nel 2012 erano quasi il 5% in meno di quelle attive nel 2009[9].

Le imprese cessate nel quadriennio sono quasi 55mila (Tabella 1.2)[10]. Tra i settori, la quota maggiore di cessazioni si è avuta nel farmaceutico, nel tessile, nella pelletteria e nell'abbigliamento.

Tabella 1.2

Imprese cessate durante la crisi
(Italia, numero di cessazioni e quota %, al netto delle ditte individuali e delle "altre forme giuridiche")

	Cessazioni cumulate 2009-2012	Quota % sulle imprese attive nel 2009
Totale manifatturiero	**54.474**	**19,3**
Prodotti farmaceutici	226	27,7
Industrie tessili	2.866	26,7
Pelle e simili	2.891	25,3
Abbigliamento	4.898	25,0
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione	92	23,2
Computer e prodotti di elettronica e ottica	1.928	23,1
Prodotti chimici	1.194	22,2
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	607	21,9
Altri mezzi di trasporto	871	21,4
Apparecchiature elettriche	2.126	21,3
Stampa e riproduzione di supporti registrati	2.329	19,9
Metallurgia	656	19,7
Mobili	3.050	19,5
Carta e di prodotti di carta	702	19,2
Articoli in gomma e materie plastiche	1.806	19,0
Macchinari e apparecchiature nca	4.413	19,0
Altre industrie manifatturiere	2.800	18,4
Riparazione, manutenzione e inst. di macchine	1.437	18,3
Altri prodotti della lav. di minerali non metalliferi	2.627	16,3
Legno e dei prodotti in legno e sughero	2.404	15,7
Prodotti in metallo (esclusi macchinari e app.)	9.009	15,5
Industrie alimentari	4.030	14,9
Industria delle bevande	332	14,2

Sono incluse le cessazioni d'ufficio.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Unioncamere.

[9] Il confronto settoriale può essere fatto solo dal 2009, anno a partire dal quale è stata utilizzata la classificazione ATECO 2007.

[10] Sono incluse anche le cessazioni d'ufficio.

Nei settori cambiano le traiettorie con il nuovo indice ISTAT

Cambiamenti significativi nelle dinamiche di attività dei singoli settori manifatturieri. Modeste differenze a livello aggregato. Questi gli effetti del ribasamento dell'indice della produzione industriale diffuso dall'ISTAT in marzo. I nuovi indici sono in base 2010 e sostituiscono le precedenti serie calcolate in base 2005.

Il ribasamento avviene periodicamente e comporta il rinnovo del campione di imprese utilizzato nella rilevazione, l'aggiornamento e l'integrazione del paniere di prodotti e l'introduzione di un nuovo sistema di ponderazione[1]. Il nuovo indice è, così, più coerente

Tabella A

Come è cambiata la dinamica dell'attività nei settori manifatturieri
(Valori % e differenze in punti percentuali tra la produzione in base 2010 e quella in base 2005)

	Caduta 1ª recessione	Differenze tra i due indici	Recupero	Differenze tra i due indici	Caduta 2ª recessione	Differenze tra i due indici
Totale industria escluse costruzioni	**-25,8**	**0,1**	**14,8**	**1,0**	**-10,9**	**0,0**
Totale manifatturiero	**-26,6**	**-0,1**	**16,3**	**1,9**	**-12,0**	**-0,6**
Alimentari, bevande e tabacco	-6,0	0,3	6,9	1,4	-4,9	1,1
Tessili, abbigliamento e articoli in pelle	-29,1	-0,9	28,6	0,5	-16,1	7,4
Prodotti in legno e carta, stampa	-23,2	-0,9	4,9	0,9	-13,9	3,5
Coke e prodotti della raffinazione del petrolio	-23,3	0,1	15,2	-0,1	-22,6	-0,1
Prodotti chimici	-26,8	0,7	19,2	0,3	-11,1	-1,4
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	-8,0	0,0	13,4	0,3	-6,8	3,2
Gomma-plastica, lav. minerali non metalliferi	-31,5	0,5	14,4	-0,9	-21,2	0,9
Metallurgia e prodotti in metallo (esc. macchinari e attrezzature)	-41,7	-0,4	31,2	0,1	-13,6	-1,1
Computer e prodotti di elettronica e ottica	-22,7	-3,5	19,4	-5,3	-17,1	3,0
Apparecchiature elettriche e per uso domestico non elettriche	-47,7	-3,2	38,0	8,0	-22,8	-1,6
Macchinari e apparecchiature nca	-45,6	0,1	49,8	-0,5	-8,9	-0,1
Mezzi di trasporto	-37,1	0,4	18,3	0,6	-16,0	-5,7
Altre industrie manifatturiere, riparazione e installazione	-22,9	0,5	23,4	1,0	-13,1	-3,0

I valori nei riquadri indicano un peggioramento della dinamica dell'attività in base 2010 rispetto a quella in base 2005.
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

[1] Tale aggiornamento è disciplinato dal Regolamento europeo sulle statistiche economiche congiunturali n. 1158/2005.

con l'evoluzione reale della produzione industriale, avendo incorporato le modificazioni intervenute nella struttura e nelle caratteristiche dell'industria italiana tra il 2005 e il 2010, periodo che è stato contrassegnato da profonde trasformazioni.

Il nuovo indice della produzione dell'industria (escluse le costruzioni) delinea una dinamica nel complesso molto simile rispetto a rilevata dal precedente durante la crisi (dall'inizio del 2008 al dicembre 2012, ultimo mese utile per il raffronto). L'unica differenza significativa è nel maggiore incremento di attività registrato tra le due recessioni, pari a un punto percentuale a favore del nuovo indice. La seconda recessione, invece, ha avuto la stessa intensità per entrambi.

Se guardiamo alla sola produzione manifatturiera, si rilevano sia un recupero molto più veloce da marzo 2009 ad aprile 2011 (+1,9 punti percentuali la differenza tra i due indici) sia una contrazione più ampia nel corso della seconda recessione (-0,6 punti).

La disaggregazione settoriale rivela cambiamenti molto significativi. Nella prima recessione (primo trimestre 2008-primo 2009) risulta più marcata la caduta per il tessile-abbigliamento (-0,9 punti), legno-carta (-0,9), metallurgia (-0,4), apparecchiature elettriche (-3,2) e computer (-3,5).

Con l'eccezione di quest'ultimo comparto, gli altri che hanno sofferto una flessione relativamente più profonda hanno goduto anche di un recupero più veloce rispetto a quanto descritto dal precedente indice, specialmente il settore delle apparecchiature elettriche (+8,0 punti). Tra i restanti, i macchinari, la gomma-plastica e il coke hanno mostrato un incremento relativamente inferiore tra 2009 e 2011.

La seconda recessione (secondo trimestre 2011-quarto 2012), con il nuovo indice è risultata più profonda in sette comparti e in particolare nei mezzi di trasporto (-5,7 punti) e nelle altre industrie manifatturiere (-3,0). Una dinamica meno negativa si è avuta, invece, nel tessile-abbigliamento (+7,4 punti, da -23,5% a -16,1%), legno-carta (+3,2 punti, da -17,1% a -13,9%) e computer (+3,0, da -16,1% a -13,1%).

Al di là di queste violente oscillazioni, i settori nei quali per l'intero periodo si è avuto un miglioramento significativo con il passaggio all'indice aggiornato sono stati il tessile-abbigliamento (+6,2 punti, da -29,7% a -23,5% la distanza dal picco pre-crisi al dicembre 2012) e il farmaceutico (+3,6, da -6,3% a -2,7%).

1.2. La demografia delle imprese nelle regioni italiane, 2007-2012

La crisi ha avuto conseguenze pesanti sulla base produttiva industriale di tutto il territorio nazionale: nel periodo fine 2007-fine 2012, il numero di imprese manifatturiere si è contratto di circa l'8,3%, effetto congiunto di iscrizioni e cessazioni (Tabella 1.3)[11]. Le regioni dove la diminuzione è stata maggiore sono Campania e Puglia (rispettivamente -10,4% e -10,3%), mentre all'estremo opposto si trovano Trentino-Alto Adige e Basilicata (rispettivamente -6,3% e -6,5%). Le aree geografiche dove si è contratta maggiormente la base imprenditoriale non sono necessariamente quelle dove c'è stato maggiore ricambio. A livello regionale, in-

Tabella 1.3

Il numero di imprese si contrae in tutte le regioni
(Settore manifatturiero, 2007-2012)

	Numero di imprese nel 2012 (2007=100)	Tasso di natalità (%)	Tasso di mortalità (%)	*Turn-over** (%)	Numero di imprese nel 2007	% su totale nazionale 2007
Campania	89,6	5,3	15,0	20,3	29.848	7,6
Puglia	89,7	4,3	14,1	18,4	16.083	4,1
Molise	90,0	5,2	14,6	19,8	1.349	0,3
Liguria	90,7	5,1	13,9	19,0	8.169	2,1
Lazio	90,9	3,7	12,5	16,2	22.806	5,8
Emilia-Romagna	91,0	7,6	15,6	23,1	38.434	9,8
Umbria	91,1	5,5	13,7	19,2	6.102	1,6
Piemonte	91,3	6,5	14,5	21,1	29.303	7,5
Marche	91,3	6,7	14,6	21,3	15.375	3,9
Sicilia	91,4	2,4	10,7	13,1	13.723	3,5
Toscana	91,6	7,1	14,7	21,7	35.970	9,2
Calabria	92,0	3,0	10,8	13,8	5.918	1,5
Abruzzo	92,2	6,6	13,7	20,3	8.488	2,2
Sardegna	92,3	3,5	10,9	14,4	6.125	1,6
Veneto	92,3	6,7	13,7	20,4	43.974	11,3
Valle d'Aosta	92,8	7,1	13,5	20,6	469	0,1
Lombardia	93,0	5,4	11,9	17,3	92.062	23,6
Friuli-Venezia Giulia	93,2	7,3	13,3	20,6	9.060	2,3
Basilicata	93,5	4,6	10,8	15,4	2.295	0,6
Trentino Alto Adige	93,7	6,4	12,1	18,5	4.933	1,3
Italia	**91,7**	**5,8**	**13,5**	**19,2**	**390.486**	**100,0**

L'indice e i tassi di natalità sono calcolati al netto delle cessazioni d'ufficio.
Le imprese sono al netto delle ditte individuali e delle "Altre forme giuridiche".
* Somma di tasso di natalità e di mortalità.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Unioncamere.

[11] Al netto delle ditte individuali e delle "Altre forme giuridiche".

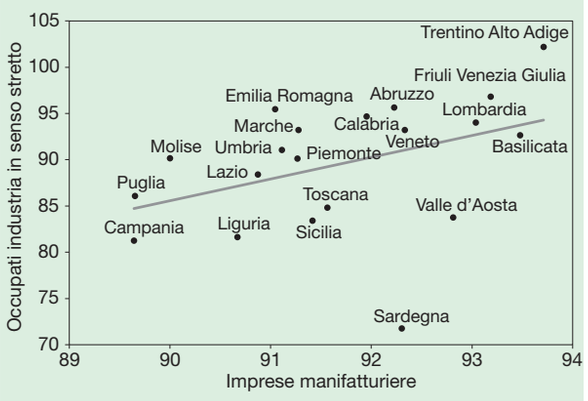
fatti, l'indice del numero di imprese non è correlato con il tasso di *turn-over*, misurato come la somma fra tasso di natalità e tasso di mortalità delle imprese. Per esempio, regioni come Emilia-Romagna e Sicilia, dove la base imprenditoriale si è ridotta in modo simile (rispettivamente -9,0% e -8,6%), hanno sperimentato tassi di *turn-over* molto diversi (rispettivamente 23,1% e 13,1%).

La contrazione della base imprenditoriale è invece correlata positivamente con la diminuzione del numero di occupati nell'industria. Nel periodo 2007-2012, una diminuzione dell'1% della base è associata, in media, con una diminuzione del 2,3% del numero di occupati nell'industria in senso stretto (Grafico 1.4). Il Trentino-Alto Adige è l'unica regione dove il numero di occupati non è diminuito (+2,2%), mentre la Sardegna ha sperimentato il calo maggiore (-28,2%). Questa ultima regione, probabilmente per la chiusura di imprese di grandi dimensioni, rappresenta un *outlier*: una diminuzione dell'occupazione molto pronunciata è accompagnata da un calo del numero di imprese relativamente modesto.

Grafico 1.4

Gli effetti regionali della crisi

(Imprese e occupati nel 2012; 2007= 100)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT e Unioncamere.

1.3. Eccessi di capacità e potenziale produttivo per settori e paesi

La profondità e la persistenza della crisi hanno inciso in maniera significativa sul potenziale di crescita dell'economia, non solo in Italia, rendendo più difficile il recupero dell'attività in futuro.

Il potenziale produttivo si definisce come il massimo livello di prodotto conseguibile da un sistema economico in condizione di utilizzo pieno ed efficiente delle risorse disponibili.

Livelli e dinamica del prodotto potenziale si possono evincere dal rapporto tra valore della produzione, che è noto, e grado di utilizzo degli impianti produttivi, rilevato ogni tre mesi presso le imprese manifatturiere[12].

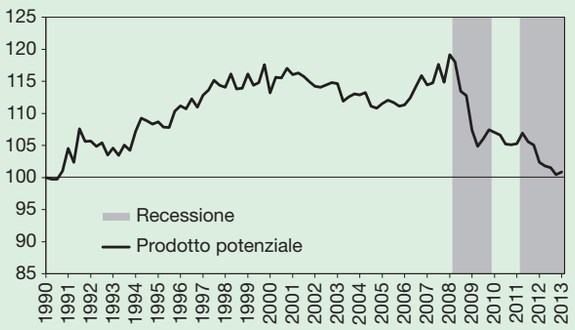
[12] L'ipotesi sottostante è che l'intensità di utilizzo degli impianti rifletta il rapporto tra produzione effettiva e prodotto potenziale. Indicando con P il livello della produzione, con Kocc quello del grado di utilizzo della capacità e con P* il livello della produzione potenziale, essendo Kocc = P/P* , sarà P = P*x Kocc, e quindi P* = P/Kocc. Il livello della produzione (a prezzi costanti) utilizzato è stimato sulla base delle statistiche strutturali ISTAT; il grado di utilizzo degli impianti è anch'esso di fonte ISTAT (Commissione europea per gli altri paesi). Si veda Malgarini e Paradiso (2010), de Nardis (2013).

Con riferimento al solo settore manifatturiero, nel corso delle due recenti recessioni si è avuta una profonda riduzione del prodotto potenziale, il cui livello nel primo trimestre 2013 era equivalente a quello raggiunto agli inizi del 1990 (Grafico 1.5). Rispetto ai valori massimi pre-crisi (primo trimestre 2008) esso è inferiore del 15,3%. Ciò è il risultato di un calo dell'attività manifatturiera del 24,5% e di una riduzione del grado di utilizzo degli impianti di circa 8 punti (dal 76,1% al 68,0%) nel quinquennio considerato. Il ritorno sui livelli di prodotto potenziale pre-crisi, nell'ipotesi ottimistica che gli impianti produttivi lavorino di nuovo a pieno ritmo[13], richiederebbe un incremento della produzione manifatturiera di circa il 37%[14].

Grafico 1.5

Italia: il potenziale manifatturiero torna al 1990

(Indice trimestrale, 1° trim. 1990= 100, dati destagionalizzati)



Il potenziale manifatturiero è calcolato dividendo il valore della produzione per il grado di utilizzo degli impianti produttivi.
In evidenza le due recenti recessioni.
Fonte: elaborazioni e stime CSC su dati ISTAT.

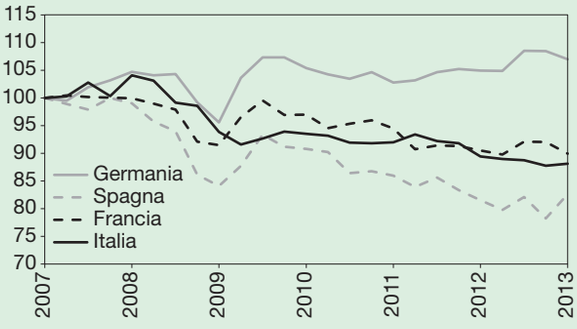
È realistico supporre che, data la profondità della caduta di attività, il conseguente restringimento della base imprenditoriale, la perdita di centinaia di migliaia di posti di lavoro e, soprattutto, il forte arretramento della domanda interna, una parte della riduzione del prodotto potenziale sia permanente. Ciò non vale solo per l'Italia.

La riduzione del potenziale manifatturiero ha, infatti, riguardato in misura significativa anche altri paesi (Grafico 1.6). Il confronto con le principali economie europee mostra, però, intensità di caduta e dinamica diverse. Rispetto all'Italia, la Spagna è il paese che ha registrato, fino al primo trimestre 2013, una riduzione più marcata del prodotto potenziale (-17,4% dal picco pre-crisi). In Francia, dopo il miglioramento successivo alla caduta nel biennio 2008-2009, il potenziale manifatturiero si è ridotto fino a raggiungere nel primo trimestre

Grafico 1.6

La Germania con potenziale intatto

(Indici trimestrali, 1° trim. 2007= 100, dati destagionalizzati)



Il potenziale manifatturiero è calcolato dividendo il valore della produzione manifatturiera per il grado di utilizzo degli impianti produttivi.
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT, Eurostat, Commissione europea.

[13] Normalmente per l'Italia si considera un'intensità dell'80%. Nel periodo 1990-2012 il grado di utilizzo della capacità produttiva risulta in Italia sistematicamente inferiore rispetto a quello degli altri principali paesi dell'Area euro.

[14] Nell'ipotesi che l'attività torni a crescere ai tassi medi registrati tra le due recessioni (1,54% trimestrale), il ritorno al potenziale pre-crisi avverrebbe in 21 trimestri.

2013 un livello inferiore al minimo toccato nella recessione precedente e a -10,5% rispetto ai valori di cinque anni prima. In Germania il pieno recupero dopo la flessione della prima recessione è avvenuto in soli due trimestri; successivamente, il potenziale manifatturiero si è stabilizzato, fino a raggiungere nel primo trimestre del 2013 valori superiori del 2,2% rispetto a quelli pre-crisi.

In ambito settoriale, eccessi di capacità produttiva, che si erano accumulati già prima della crisi, e profonde cadute di attività hanno determinato riduzioni del prodotto potenziale significativamente ampie in molti paesi. Le eccezioni sono poche.

In Italia il maggior calo di potenziale si è avuto nei settori di produzione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (-41,2% al primo trimestre 2013 rispetto al picco pre-crisi), legno (-36,9%), tessile (-30,3%) e minerali non metalliferi (-29,3%). La riduzione più contenuta è stata registrata negli alimentari (-4,4%) e nella farmaceutica (-6,7%). Il livello potenziale pre-crisi è stato raggiunto dal solo comparto di produzione di bevande (+0,4%; Tabella 1.4).

In Spagna i settori di fabbricazione di computer, altri mezzi di trasporto, abbigliamento e minerali non metalliferi hanno perso circa la metà del proprio potenziale dall'inizio della crisi, a fronte di un pieno recupero nei soli comparti della chimica, degli alimentari e della farmaceutica.

In Francia l'abbigliamento (-64,7%), la pelletteria (-39,6%), il tessile (-38,0%) e i mobili (-32,7%) sono i settori che hanno mostrato il maggiore arretramento del prodotto potenziale, tornato sopra i livelli pre-crisi, invece, solo nella chimica.

Tabella 1.4

Potenziale in contrazione in quasi tutti i settori
(Prodotto potenziale, var. % settoriali dal rispettivo picco pre-crisi al 4° trim. 2012)

	Italia	Germania	Francia	Spagna
Bevande	0,4	-3,6	-7,4	-8,0
Alimentari	-4,4	4,3	-2,1	5,4
Farmaceutica	-6,7	0,6	-3,8	10,1
Carta	-10,6	-4,8	-14,8	-6,0
Mobili	-10,9	-15,0	-32,7	-51,7
Chimica	-13,2	-3,9	2,6	3,2
Altre ind. manifatturiere	-17,2	12,5	-12,2	-43,8
Abbigliamento	-17,9	-41,1	-64,7	-53,2
Gomma - plastica	-19,2	-0,4	-12,3	-19,1
Pelle	-19,4	-8,4	-39,6	-39,7
Computer e prodotti di elettronica e ottica	-19,6	2,4	-12,0	-52,8
Altri mezzi di trasporto	-21,0	nd	-3,6	-48,7
Macchinari e apparecchiature	-22,6	-2,9	-23,6	-19,4
Stampa	-23,5	-9,9	-24,4	-27,2
Coke	-24,1	-8,2	-26,2	-10,8
Prodotti in metallo (esc. macch. e app.)	-25,3	3,9	-23,8	-39,4
Apparecchi elettrici	-25,8	-1,3	-18,3	-33,2
Metalli di base	-27,4	-11,0	-22,8	-13,3
Minerali non metalliferi	-29,3	-11,3	-16,9	-52,0
Tessile	-30,3	-25,3	-38,0	-31,4
Legno	-36,9	-0,9	-22,5	-22,0
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-41,2	14,2	-31,3	-9,8
Totale manifatturiero	**-15,3**	**2,2**	**-10,5**	**-17,4**

Ordinati in senso decrescente sui dati dell'Italia.
Nei riquadri le variazioni positive.
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT, Eurostat, Commissione europea.

In Germania, dove nella media manifatturiera il recupero dopo la prima recessione è stato piuttosto rapido, la variabilità tra i diversi comparti è molto ampia e alcuni settori mostrano ancora profonde difficoltà. In particolare l'abbigliamento (-41,1% il gap dal potenziale pre-crisi), il tessile (-25,3%) e i mobili (-15,0%), comparti nei quali è proseguita la tendenza negativa in atto già prima del 2008. Altri, invece, sono ampiamente migliorati (autoveicoli, alimentari e altre industrie manifatturiere).

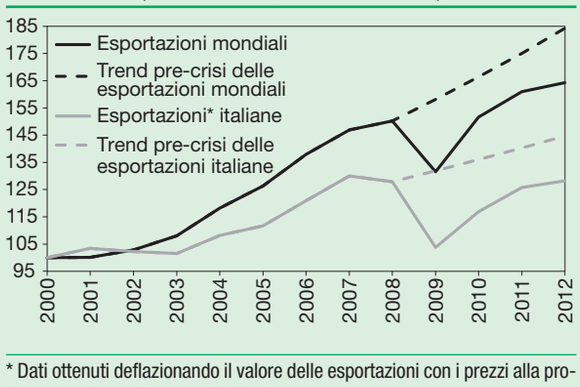
1.4. L'anemica domanda mondiale rallenta l'export italiano

Nel 2012 le esportazioni mondiali in volume sono aumentate del 2,1%, poco più di un terzo della variazione nel 2011 (+6,1%) e molto lontano dal rimbalzo messo a segno nel 2010 (+15,3%) dopo il crollo del 2009. Questo andamento le allontana ancora di più dal trend che si sarebbe avuto se non ci fosse stata la crisi (Grafico 1.7).

Grafico 1.7

Le esportazioni stentano a riagganciare il trend pre-crisi

(Dati in volume, indici 2000= 100)



* Dati ottenuti deflazionando il valore delle esportazioni con i prezzi alla produzione dei prodotti venduti all'estero.

Fonte: elaborazioni CSC su dati CPB e ISTAT.

Le esportazioni italiane in volume sono aumentate nel 2012 dell'1,9%, nettamente meno rispetto a quanto registrato nel biennio precedente (+7,7% nel 2011 e +12,6% nel 2010) ma anche del trend pre-crisi[15].

Negli ultimi mesi le esportazioni mondiali, dopo la temporanea accelerazione post-crollo, sono tornate a un crescita media mensile (+0,1% da febbraio 2012 a febbraio 2013) al di sotto di quella di lungo periodo (+0,5% da gennaio 2000 a aprile 2008). Il trend delle esportazioni italiane negli ultimi dodici mesi (febbraio 2012-febbraio 2013) ha rallentato più di quello mondiale: la variazione media mensile è stata nulla.

Restringendo l'analisi alla sola manifattura e considerando i dati in valore, sebbene la dinamica dell'export sia stata meno di un terzo (+3,6%) rispetto a quella del 2012 (+11,6%) è comunque bastata per imprimere al saldo normalizzato dell'Italia un cospicuo miglioramento (dall'8,2% nel 2011 al 14,4% nel 2012; Grafico 1.8)[16].

[15] Le esportazioni italiane qui considerate sono stimate dal CSC deflazionando i valori delle esportazioni con i prezzi alla produzione dei prodotti venduti all'estero. In questo modo si evitano le distorsioni inevitabilmente contenute nei valori medi unitari, che sono i deflatori utilizzati dall'ISTAT per calcolare i volumi delle esportazioni nelle statistiche del commercio con l'estero.

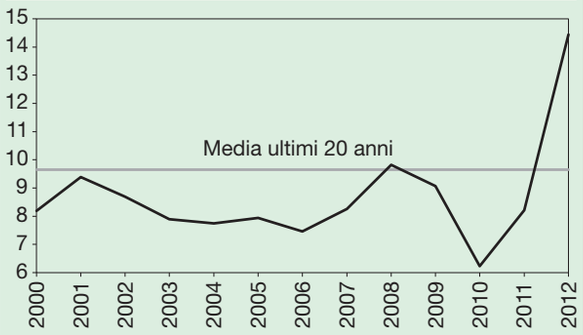
[16] Il saldo normalizzato è dato dal rapporto tra la differenza tra esportazioni e importazioni e la loro somma.

Nonostante l'indebolimento della ripresa della domanda estera, l'evoluzione del saldo normalizzato fornisce indicazioni almeno parzialmente rassicuranti per le imprese esportatrici, che riescono a sfruttare le opportunità offerte dai mercati internazionali, sebbene meno brillanti. Tuttavia, è soprattutto la caduta delle importazioni (-8,6% nel 2012) che ha avuto il ruolo principale nel far salire il saldo, il cui livello è quasi raddoppiato rispetto a quello medio dell'ultimo ventennio.

Grafico 1.8

Crolla l'import, saldo manifatturiero al top

(Italia, saldo normalizzato* manifatturiero, calcolato su dati a prezzi correnti)



* (Export-Import)/(Export+Import)

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

L'effetto sul saldo della contrazione della domanda interna che caratterizza tutte le economie dell'Area euro, impegnate nel risanamento dei conti pubblici, è almeno duplice: il primo è diretto e agisce sul miglioramento contabile dei conti con l'estero; il secondo è indiretto e riguarda il fatto che il crollo delle importazioni, oltre a riflettere la contrazione della domanda di beni finali, rappresenta anche una riduzione della domanda di quei beni intermedi che entrano nella produzione dei beni esportati. Parte di questo crollo potrebbe cioè segnalare una successiva frenata delle esportazioni italiane.

1.5. La riallocazione geografica sostiene le esportazioni

Nel corso del 2012 le esportazioni dei vari paesi sono state condizionate più che mai dalla loro "specializzazione geografica". I paesi le cui vendite all'estero sono più orientate verso l'Unione europea e in particolare verso l'Eurozona sono quelli le cui esportazioni sono state più penalizzate dalle politiche di risanamento della finanza pubblica. L'Italia, che già da un quinquennio persegue un riposizionamento verso i paesi extra-Unione europea, è stata in ciò premiata. In particolare, hanno influito positivamente il contenimento a poco più del 40% delle esportazioni verso l'Eurozona e la riallocazione dell'export verso i paesi europei non-UE (Svizzera, Russia e Turchia), l'Asia, l'Africa settentrionale e il Medio Oriente (Tabella 1.5).

Nell'ultimo decennio l'Unione europea ha perso quasi sette punti percentuali come peso sulle esportazioni manifatturiere italiane, quasi la metà dei quali concentrati nei paesi dell'Area euro; contemporaneamente la quota dell'Asia orientale è aumentata di quasi 2 punti percentuali e quella dei paesi europei non UE di quasi 3. La minore concentrazione geografica verso il resto dell'UE e la maggiore flessibilità nel cambiare meta da parte delle im-

prese italiane avvantaggiano la performance delle esportazioni del Paese e mitigano le conseguenze delle attuali avverse condizioni congiunturali (per un approfondimento sul tema si veda il capitolo 5).

Tabella 1.5

UE giù e paesi europei non-UE su nell'export italiano
(Composizione % geografica delle esportazioni italiane di manufatti)

	2000	2007	2012	2012-2000 (Diff. tra i livelli)	2012-2007 (Diff. tra i livelli)
Europa	**69,3**	**71,5**	**67,5**	**-1,8**	**-4,0**
Unione europea	**61,4**	**60,2**	**53,4**	**-8,0**	**-6,8**
Regno Unito	7,0	5,8	4,9	-2,0	-0,9
Polonia	1,5	2,5	2,4	0,9	-0,1
Romania	1,1	1,6	1,5	0,5	-0,1
Repubblica Ceca	0,8	1,1	1,1	0,3	0,0
Unione monetaria	**44,6**	**43,5**	**40,3**	**-4,3**	**-3,2**
Germania	15,0	12,7	12,3	-2,6	-0,4
Francia	12,7	11,4	11,1	-1,6	-0,4
Spagna	6,3	7,5	4,7	-1,6	-2,8
Belgio	2,8	3,0	2,6	-0,1	-0,3
Paesi Bassi	2,7	2,3	2,3	-0,3	0,0
Austria	2,2	2,4	2,1	0,0	-0,2
Grecia	2,1	2,1	1,1	-1,0	-1,0
Paesi europei non UE	**7,9**	**11,3**	**14,1**	**6,2**	**2,8**
Svizzera	3,3	3,7	5,9	2,6	2,2
Turchia	1,8	2,0	2,8	0,9	0,8
Russia	1,0	2,7	2,6	1,6	-0,1
Africa settentrionale	**2,4**	**2,8**	**3,6**	**1,2**	0,8
Altri paesi africani	**1,2**	**1,3**	**1,4**	**0,2**	0,1
America settentrionale	**11,3**	**7,6**	**7,8**	**-3,5**	**0,2**
Stati Uniti	10,4	6,9	7,1	-3,4	0,2
America centro-meridionale	**4,0**	**3,4**	**4,0**	**0,0**	**0,6**
Brasile	1,0	0,7	1,3	0,4	0,6
Medio Oriente	**3,4**	**4,8**	**5,1**	**1,7**	**0,3**
Emirati Arabi Uniti	0,8	1,3	1,5	0,7	0,2
Asia centrale	**0,7**	**1,3**	**1,4**	**0,8**	**0,2**
Asia orientale	**6,7**	**6,2**	**7,9**	**1,2**	**1,7**
Cina	0,9	1,7	2,3	1,4	0,6
Giappone	1,7	1,2	1,5	-0,2	0,3
Hong Kong	1,3	0,9	1,2	-0,1	0,3
Oceania	**0,9**	**1,0**	**1,2**	**0,3**	**0,2**
Altri territori	**0,1**	**0,0**	**0,0**	-0,1	0,0

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Il primo importatore mondiale di manufatti, gli Stati Uniti, rappresenta il 7,1% delle esportazioni italiane manifatturiere e negli ultimi cinque anni il suo peso è leggermente aumentato (+0,2 punti). Il secondo importatore mondiale, la Cina, ha un peso per l'Italia ancora basso (2,3%), considerando che rappresenta più del 9,0% dell'import globale. In generale il continente asiatico, nonostante la forte crescita economica, stenta a decollare come mercato di destinazione dei prodotti italiani: negli ultimi cinque anni ha guadagnato poco meno di due punti percentuali. Si conferma su livelli bassi (4,0%), sebbene sia cresciuta di 0,6 punti dal 2007, anche la quota dell'America centro-meridionale. È, invece, salito il peso complessivo del continente africano e dei paesi medio-orientali (10,1%); il forte aumento delle quotazioni petrolifere degli ultimi anni ha dato un'importante spinta alla domanda interna, che si è riflessa nell'aumento delle importazioni di beni manufatti di queste economie.

All'interno della UE continua il ridimensionamento delle esportazioni italiane verso i paesi di vecchia industrializzazione e in generale verso le economie più colpite dalla crisi. Le vendite in Spagna e Grecia hanno registrato le perdite maggiori (quasi tre punti la penisola iberica e un punto quella ellenica). In ambito europeo, ma al di fuori della UE, l'export in Svizzera (che conta per quasi il 6,0% sul totale italiano) ha realizzato il guadagno maggiore (+2,2 punti il suo peso dal 2007); si rafforzano, con un peso superiore a quello della Cina, anche l'importanza della Turchia e della Russia.

1.6. La produttività perde ancora colpi

Dopo il rimbalzo nel 2010 (+9,9%), che aveva più che compensato il crollo nel biennio 2008-2009 (-8,1% cumulato), la produttività del lavoro nell'industria manifatturiera italiana ha subito una battuta d'arresto a inizio 2011 (registrando in media d'anno un esiguo +0,6%) ed è tornata a retrocedere nel 2012 (-0,9%; Tabella 1.6). La dinamica della produttività nello scorso biennio riflette quella del valore aggiunto manifatturiero, che, dopo il +7,7% nel 2010, ha frenato nella prima metà del 2011 ed è in contrazione da allora (+1,0% nella media del 2011, -3,9% nel 2012). Rispetto alla recessione 2008-2009, l'input di lavoro nel biennio 2011-2012 è risultato più reattivo alle variazioni del valore aggiunto e ciò ha limitato la caduta della produttività: il monte ore lavorate, infatti, dopo essere rimasto pressoché fermo nel 2011 (+0,4%), è bruscamente calato nel 2012 (-3,0%). Il calo delle ore lavorate è attribuibile in parte al proseguire della flessione del numero di occupati (-1,7% nel 2012), in parte a una riduzione dell'orario effettivo pro-capite, dovuto anche a una nuova espansione del ricorso alla Cassa Integrazione Guadagni.

Tabella 1.6

In Italia la produttività torna a cadere
(Variazioni %, manifatturiero)

	Italia	Francia	Germania	Spagna	Regno Unito*	Stati Uniti	Giappone*	Corea*
				Produttività del lavoro				
2000-2007	6,2	22,9	31,0	19,6	26,8	41,2	27,4	66,4
2007-2012	0,7	2,8	-1,0	9,5	6,9	12,2	7,7	18,3
2010	9,9	6,1	15,9	7,7	5,0	7,0	15,2	9,0
2011	0,6	1,8	5,1	2,9	3,2	0,4	-2,8	6,1
2012	-0,9	-1,4	-0,6	1,8	-	3,9	-	-
				Valore aggiunto a prezzi costanti				
2000-2007	5,8	9,3	22,8	7,8	0,3	21,7	20,1	58,7
2007-2012	-15,9	-9,5	-2,8	-13,8	-6,4	-0,5	-5,5	24,5
2010	7,7	3,8	19,5	3,9	3,8	6,9	18,2	14,7
2011	1,0	*0,8*	8,3	2,9	2,3	2,5	-3,6	7,2
2012	-3,9	-2,5	-1,0	-3,9	-1,2	6,2	-	-
				Monte ore lavorate totale				
2000-2007	-0,4	-13,6	-8,2	-11,8	-26,5	-19,5	-7,3	-7,7
2007-2012	-16,7	-12,3	-1,8	-23,3	-13,3	-12,7	-13,2	6,2
2010	-2,2	-2,3	3,6	-3,8	-1,2	-0,1	3,0	5,7
2011	0,4	-1,0	3,2	0,0	-0,9	2,1	-0,8	1,1
2012	-3,0	-1,1	-0,4	-5,7	-	2,3	-	-

Produttività del lavoro: calcolata come rapporto tra valore aggiunto a prezzi concatenati e monte ore lavorate.
* Variazione % cumulata 2007-2011 (invece che 2007-2012).
Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat, BEA e BLS.

A fine 2012 l'incidenza sull'occupazione dipendente dell'equivalente forza lavoro delle ore di CIG nel manifatturiero era risalita al 2,3%, dall'1,9% di inizio anno (picco al 3,4% nella primavera 2010; Grafico 1.9)[17]. Nei primi quattro mesi del 2013 le richieste di autorizzazione di CIG da parte delle imprese manifatturiere sono rimaste elevate (61,5 milioni in media al mese, +17,3% su gennaio-aprile 2012), seppur al di sotto dei livelli di fine 2012 (-6,5% rispetto al 4° trimestre 2012). Attualmente, le richieste consistono per il 57% di interventi straordinari e per il 39% di interventi ordinari, mentre quelli in deroga, in riduzione dall'estate 2010, sono scesi in aprile sotto il 4% del totale.

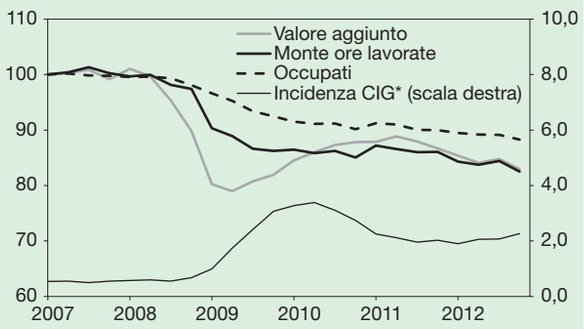
[17] Per tenere conto del fatto che non tutte le ore autorizzate vengono effettivamente utilizzate, la trasformazione della CIG in forza lavoro viene effettuata a partire da quelle erogate, calcolate per il 2012 usando il tasso di utilizzo medio stimato dall'INPS per il 2011 (pari rispettivamente al 58% per gli interventi ordinari e al 53% per quelli straordinari e in deroga). Il Grafico 1.9 riporta l'incidenza dell'equivalente forza lavoro delle ore erogate di CIG nel manifatturiero sulle unità di lavoro equivalenti a tempo pieno (ULA) dipendenti.

La nuova espansione del ricorso alla CIG ha concorso a mitigare il calo occupazionale nell'attuale recessione e, infatti, la flessione dell'occupazione nel 2012 è avvenuta a un ritmo (-1,7%) inferiore rispetto a quello registrato in media nel 2009-2010 (-4,2%). Alla luce della dimensione raggiunta nel manifatturiero dai cali di attività e di fatturato rispetto alla situazione pre-crisi, le imprese italiane saranno, però, probabilmente costrette a tagliare ulteriori posti di lavoro nei prossimi mesi. In questa crisi la caduta di occupati nel manifatturiero ha già raggiunto le 539 mila persone (2007-2012) e superato le -490 mila rilevate tra il 1990 e il 1994, e rischia di superare quella registrata tra il 1980 e il 1985 (-724 mila)[18]; ma a differenza di quanto avvenuto nei primi anni Ottanta l'espulsione di manodopera in corso non appare corrispondere a un'esigenza di ricerca di maggiore efficienza nel settore. In un'ottica di lungo periodo, l'attuale recessione, così ravvicinata a quella precedente, ha assottigliato le probabilità di un riposizionamento su un sentiero di tenuta occupazionale nel manifatturiero che aveva contraddistinto l'Italia nel decennio pre-crisi, contro flessioni più o meno marcate registrate nelle altre maggiori economie avanzate (Grafico 1.10).

Grafico 1.9

Risale la CIG ma calano anche gli occupati

(Italia, manifatturiero; indici 1° trim. 2007=100)

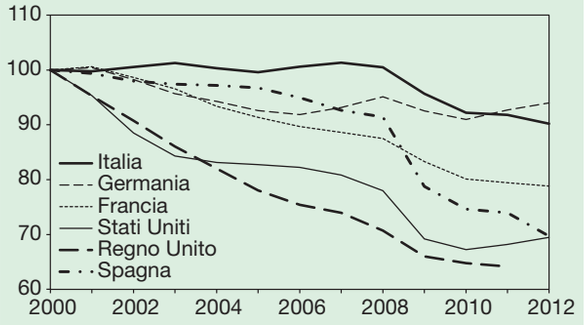


* Equivalente forza lavoro a tempo pieno (calcolata sulle medie mobili a 3 mesi delle ore utilizzate) in % delle ULA dipendenti.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat e INPS.

Grafico 1.10

Occupazione industriale lontana dai livelli pre-crisi

(Occupati, manifatturiero, indici 2000=100)



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

Il confronto internazionale dell'andamento della produttività manifatturiera rivela che nel 2012 essa è tornata a contrarsi non solo in Italia, ma anche in Francia (-1,4%) e Germania (-0,6%), a causa di flessioni del valore aggiunto pari rispettivamente a -2,5% e a -1,0%. L'arretramento del manifatturiero tedesco, tuttavia, appare esiguo rispetto a quello registrato in Italia e nelle altre economie europee, anche alla luce dei consistenti aumenti registrati negli anni precedenti

[18] I cali occupazionali dei primi anni Ottanta e Novanta sono calcolati su dati di Contabilità nazionale pre-revisione 2011.

(+19,5% il valore aggiunto nel 2010 e +8,3% nel 2011), tanto che le imprese tedesche hanno risposto ai cali produttivi nel 2012 (concentrati a fine anno) tagliando gli orari, pur continuando a espandere l'occupazione (+1,4% il numero di occupati, dopo il +1,9% nel 2011, ma -0,4% il monte ore lavorate). I cali di attività in Germania appaiono, d'altronde, già esauriti, con la produzione nel manifatturiero tedesco che ha segnato un +0,5% nel primo trimestre 2013 sul quarto 2012 (-0,4% in Italia, -0,9% in Francia).

Anche in Spagna nel 2012 il manifatturiero ha sofferto un'ampia caduta del valore aggiunto (-3,9%) ma, a fronte di una flessione dell'input di lavoro ancora più marcata (-5,7% il monte ore lavorate, quasi esclusivamente realizzato con taglio di posti), la produttività ha continuato a crescere (+1,8%, dopo il +2,9% nel 2011 e il +7,7% nel 2010). La massiccia espulsione di forza lavoro aveva già garantito la tenuta della produttività nel biennio nero 2008-2009 (solo -0,4% medio annuo) e i guadagni dell'ultimo triennio la mettono del 12,4% sopra il livello del 2007 (rispetto al +0,9% dell'Italia nello stesso periodo).

In controtendenza rispetto all'Europa sono gli Stati Uniti, dove nel 2012 la ripresa del manifatturiero è proseguita a buon ritmo: +3,9% la produttività del lavoro, grazie al +6,2% del valore aggiunto (dopo il +2,5% nel 2011 e il +6,9% nel 2010), che ha permesso un +2,3% del monte ore lavorate (+2,1% nel 2011). In particolare, il numero di persone occupate è cresciuto dell'1,8% nel 2012 (+1,3% nel 2011). Dopo oltre un decennio di contrazione dell'occupazione (-34,0% dal 1998 al 2010), il manifatturiero negli Stati Uniti potrebbe quindi aver invertito marcia. Tuttavia, come documentato nel riquadro "Il manifatturiero USA riporta in patria posti di lavoro: ipotesi affascinante o realtà?", è troppo presto per stabilire se l'espansione dei posti di lavoro, concentrata in alcuni settori di beni durevoli, sia frutto di un processo di *insourcing* dall'estero oppure principalmente un rimbalzo dopo la recessione 2008-2009.

Il manifatturiero USA riporta in patria posti di lavoro: ipotesi affascinante o realtà?

Le imprese industriali americane stanno comprendendo che riportare in USA dall'estero (*insourcing*) intere produzioni o fasi della lavorazione porterebbe loro vari benefici: eliminazione di costi occulti dovuti al precedente *offshoring*, tramite ad esempio la perdita dell'innovazione informale che si ottiene con i contatti quotidiani tra ingegneri, designer, assemblatori; recupero di competenze manifatturiere, cruciale visto che con il passare degli anni rinunciare a realizzare il prodotto impoverisce anche le attività di design, *engineering*, marketing; maggiore sicurezza di preservare per sé i vantaggi dell'innovazione sui prodotti; velocità di risposta alle variazioni della domanda, accorciando i tempi per ricevere la consegna dei beni rispetto a quanto necessario per le produzioni realizzate in Cina. Tutto ciò vale anche per le imprese di altri paesi avanzati.

Vi sono numerosi fattori che possono agevolare un processo di *insourcing* dall'estero nella manifattura USA: la rivoluzione dello *shale oil & gas* ha abbassato il prezzo dell'energia negli Stati Uniti; il prezzo internazionale alto del petrolio ha aumentato il costo di trasporto su nave dei manufatti dall'Asia; il forte aumento della produttività americana riduce il fabbisogno di lavoro a parità di produzione; l'indebolimento di lungo termine del dollaro aumenta la competitività dei prodotti statunitensi; il costo del lavoro in Cina sale molto rapidamente. Per favorire un rientro in patria di posti di lavoro su larga scala, questi fattori devono compensare il gap in termini di salari orari con i paesi emergenti. Divario che resta ampio, ma tende a ridursi, data la frenata delle retribuzioni negli Stati Uniti e il loro rapido aumento in Asia.

Le conseguenze per gli USA dell'*insourcing* dall'estero possono essere molteplici: il miglioramento dei prodotti grazie a una maggiore innovazione, ad esempio riducendo la quantità dei materiali impiegati, può consentire di tenere i prezzi finali al consumo invariati o in calo; la creazione di indotto industriale, per la produzione di componenti, può far crescere ulteriormente i posti di lavoro, più qualificati e meglio remunerati; il cambiamento della struttura di export e import, con miglioramento della bilancia commerciale in deficit da decenni; una crescente concorrenza ai paesi emergenti che fino a oggi hanno prodotto questi beni; un innalzamento del tasso di crescita, effettivo e potenziale.

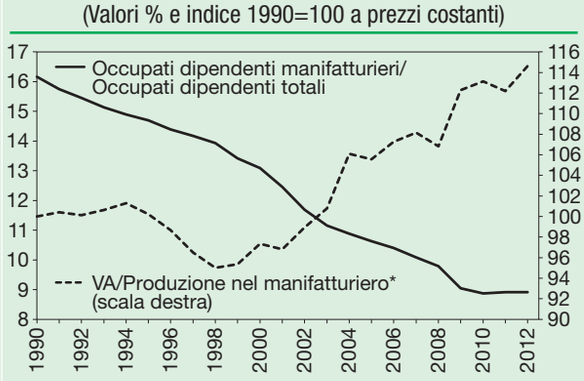
Da qualche tempo negli USA si è sviluppato un vivo dibattito a proposito dell'*insourcing* industriale. Vari analisti hanno riportato evidenza su singoli episodi di grandi aziende americane che hanno riattivato in patria impianti produttivi da tempo sotto-utilizzati[1]. Le imprese delle quali si è parlato maggiormente operano in due settori dei beni durevoli: apparecchi elettrici ed elettrodomestici, computer e apparecchi elettronici.

I dati macro-economici contengono in effetti indizi di *insourcing* nel manifatturiero USA: il grado di integrazione verticale medio del sistema manifatturiero (rapporto tra valore aggiunto e produzione) è in aumento; si è fermata la caduta della quota di occupati manifatturieri sul totale (Grafico A). I posti di lavoro manifatturieri sono aumentati di 521mila unità nei primi mesi del 2013 dal minimo di inizio 2010,

Grafico A

USA: indizi di *insourcing* nel manifatturiero

(Valori % e indice 1990=100 a prezzi costanti)



* Rapporto tra indici in volume di VA e produzione.

Fonte: elaborazioni CSC su dati BEA, FED, BLS.

[1] Si veda Charles Fishman, *The Insourcing Boom*, in "The Atlantic" del 28 novembre 2012.

mentre nella precedente fase di espansione economica tra 2003 e 2007 si erano ridotti[2]. Nonostante ciò, come vedremo più avanti, nei dati disaggregati su occupati e produzione l'evidenza di *insourcing* è più incerta.

Il processo di *insourcing* dall'estero può essere rafforzato dall'intervento pubblico. Il Presidente americano Barack Obama a inizio 2012 ha proposto di introdurre agevolazioni fiscali per le imprese che riportano posti di lavoro in patria e di eliminare le agevolazioni per le imprese che invece fanno *offshoring*. Negli Stati Uniti questi interventi si potrebbero sommare alle forze del mercato che sono già significative. In altri paesi avanzati potrebbero essere ancora più importanti, dato che il mercato da solo non fornisce stimoli sufficienti.

*Si accumulano ragioni economiche per l'***insourcing** *industriale negli Stati Uniti*

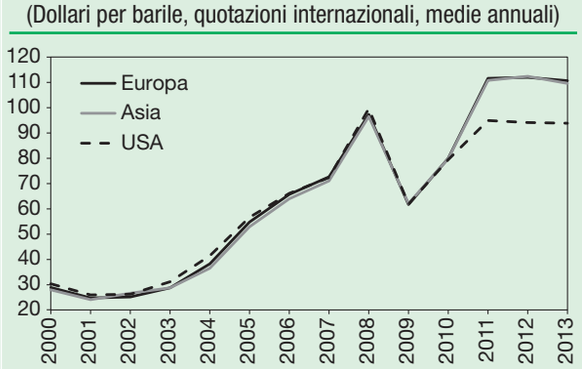
La convenienza nel riportare posti di lavoro industriali negli Stati Uniti è in aumento anche se si limita l'attenzione alle determinanti che non riguardano l'organizzazione produttiva.

L'innovazione americana nell'estrazione di petrolio e gas, che ha portato alla rivoluzione dello *shale oil*, ha aumentato repentinamente la disponibilità fisica di commodity energetiche, abbassandone il costo. Il prezzo del gas naturale negli Stati Uniti è stato pari a 3,7 dollari per milione di Btu nei primi quattro mesi del 2013; in Europa la stessa commodity si paga 10,4 dollari, più del doppio. In Asia costa ancor di più: nel nord-est è arrivata fino a 19,4 dollari; in Cina in media è pari a 10 dollari, ma tocca punte fino a 25 dollari in alcune provincie. Notevole anche lo sconto sul petrolio in America: il prezzo del greggio negli Stati Uniti è stato di 93,8 dollari al barile nei primi quattro mesi del 2013; in Europa di 110,6 dollari; in Asia di 109,6 dollari. Il gap USA-Europa è stato quindi di 16,8 dollari al barile, quello USA-Asia di 15,7 dollari (Grafico B)[3]. In base al costo dell'energia, il

Grafico B

Petrolio caro, meno negli USA

(Dollari per barile, quotazioni internazionali, medie annuali)



* 2013: primi 4 mesi.
Asia: media di 7 diversi greggi.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Thomson Reuters.

[2] In Germania l'occupazione manifatturiera è cresciuta a ritmi simili a quelli USA nel biennio 2011-2012 (+1,9% e +1,4%) dopo i cali del 2009-2010. In altre economie avanzate, viceversa, gli occupati manifatturieri hanno continuato a ridursi: per esempio, in Francia -0,9% nel 2011 e -0,8% nel 2012.

[3] Il divario Brent (Europa) – Wti (USA) ha toccato il picco nel settembre 2011 a 26,4 dollari al barile. Nel febbraio 2013 era ancora pari a 21,2 dollari. Negli ultimi mesi si è ridotto, scendendo a 11,6 dollari in aprile.

vantaggio di produrre negli Stati Uniti è quindi evidente. Naturalmente, maggiore è la quota dell'energia sui costi totali di un settore industriale, maggiore l'incentivo che petrolio e gas a buon mercato danno all'*insourcing*. In alcuni casi, l'energia può essere un driver determinante: la fabbricazione di prodotti in metallo, ad esempio, è un settore energivoro.

L'aumento del costo di trasporto delle merci via nave è un altro fattore che può stimolare l'*insourcing* nei paesi avanzati. Le navi porta-container sono in genere alimentate a gasolio, combustibile ottenuto dalla raffinazione del petrolio. L'aumento della quotazione del greggio nell'ultimo decennio, al di là dei divari regionali, ha accresciuto il costo di trasporto: il petrolio Brent, ad esempio, è oggi di 75 dollari al barile più caro che nel 2000 (+260%)[4]. Se costa molto di più trasportare un prodotto, si riduce la convenienza a fabbricarlo in Cina e poi importarlo negli Stati Uniti.

Un fattore importante per determinare la convenienza dell'*insourcing* è il mercato di destinazione dei beni. L'*insourcing* ha più senso per la produzione di beni che hanno come destinazione finale il mercato interno. Viceversa, se il prodotto deve essere venduto in Asia, mercato in rapida espansione, produrlo là non determina solo vantaggi sui costi di produzione, ma anche sui costi di trasporto. Dunque, le prospettive di crescita di domanda interna ed estera sono cruciali[5].

L'andamento del dollaro incoraggia il rimpatrio di posti di lavoro. La divisa americana si è indebolita in termini effettivi nominali del 16,5% dal 2000 al 2013, rendendo le esportazioni USA più convenienti e le importazioni più costose. Correggendo per l'andamento dei prezzi, l'indebolimento del dollaro è anche maggiore, pari al 19,3% in termini reali. Rispetto alla divisa cinese, in particolare, il dollaro si è indebolito del 24,9% nominale dalla metà del 2005 (da 8,28 a 6,21 yuan per dollaro), un movimento ampio in un tempo relativamente ridotto, dopo che le autorità monetarie cinesi avevano tenuto fisso il tasso di cambio per anni.

La produttività del lavoro nel manifatturiero statunitense sta crescendo a ritmi sostenuti, specie nei settori dei beni durevoli. Se si considera la variazione rispetto al 2000, si è registrato un incremento medio annuo fino al 2011 pari al 5,6% per i computer-elettronica, al 4,3% per i mezzi di trasporto, al 2,6% per i macchinari, all'1,7% per il materiale elettrico e all'1,2% per i prodotti in metallo. Ciò significa, per esempio, che nella realizzazione di computer e apparecchi elettronici negli Stati Uniti la produttività del lavoro è aumentata nel periodo dell'82% cumulato. Nel totale manifatturiero la produttività è salita

[4] L'indice *Baltic Dry*, che si riferisce al trasporto di commodity, fornisce un'indicazione contraria: è in calo dal 2010 e nel 2013 è tornato vicino ai minimi di fine 2008.

[5] Un'indagine recente di Morgan Stanley su 266 imprese USA trova che le previsioni sulla domanda interna sono considerate il fattore più importante per la decisione di fare *insourcing* nel manifatturiero (più della riduzione delle tasse e dei costi energetici e del lavoro). Si veda Morgan Stanley, *US Manufacturing Renaissance*, 29 aprile 2013.

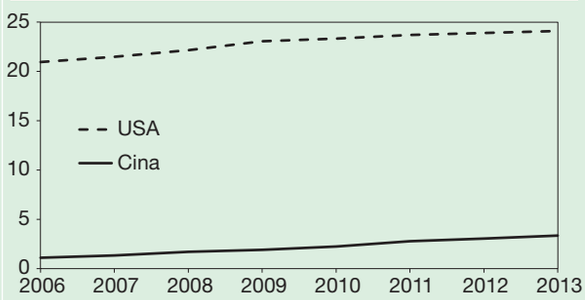
del 3,2% medio annuo dal 2000 al 2011 (+41,7% cumulato), nell'intera economia del 2,3% (+28,4%). Tuttavia, ciò può non bastare a fare della produttività un driver dell'*insourcing* di posti di lavoro: questi numeri vanno confrontati con quelli dei paesi emergenti dove le produzioni USA sono state esternalizzate negli scorsi decenni. In Cina, il più importante di tali paesi, la produttività del lavoro è cresciuta di più: +9,8% annuo dal 2000 al 2011 nell'intera economia. Ma in altri paesi può essere aumentata di meno.

La crescita dei salari orari nel manifatturiero americano ha rallentato in modo marcato dopo la recessione del 2008-2009: +1,1% medio all'anno nel 2010-2013, rispetto al +3,2% nel 2007-2009. In alcuni settori, i salari orari USA sono in calo: nei computer e materiale elettronico -3,2% a inizio 2013 dal picco di inizio 2012. In Cina, invece, il salario orario nel manifatturiero è in crescita del 15,1% medio annuo nel 2010-2013, secondo le ultime stime. Il livello dei salari, tuttavia, resta molto più basso in Cina: 3,4 dollari all'ora, contro i 24,1 dollari negli USA (Grafico C). Ma il rapporto è salito a uno a sette, da uno a 19 nel 2006. Il gap assoluto in dollari cala molto lentamente: 20,8 dollari nel 2013 da 21,1 nel 2009[6]. Dunque, il vantaggio in termini di costo del lavoro dell'*outsourcing* resta enorme, ma si sta assottigliando e, soprattutto, si prevede che nei prossimi anni si vada chiudendo a una velocità crescente.

Grafico C

Il divario di costo del lavoro resta ampio

(Salario orario, manifatturiero, dollari, prezzi correnti)



2013: USA, media primi 3 mesi; Cina, stima Global Insight.
Fonte: elaborazioni CSC su dati BLS, Global Insight.

Scarsa l'evidenza empirica di insourcing *nei dati macro-economici disaggregati*

Considerata la natura dei diversi motivi economici per l'*insourcing*, non ci si deve attendere un rimpatrio di produzione e posti di lavoro generalizzato in tutto il manifatturiero americano, bensì più forte in specifici settori. Per lo più tra i beni durevoli, tra quelli a maggiore contenuto tecnologico e meno *labor-intensive*, tra quelli a maggiore intensità di energia. I settori in cui ci si può aspettare un rientro in patria di posti di lavoro più significativo sono quindi: computer e prodotti elettronici, apparecchi elettrici, mezzi di trasporto, macchinari, prodotti in metallo.

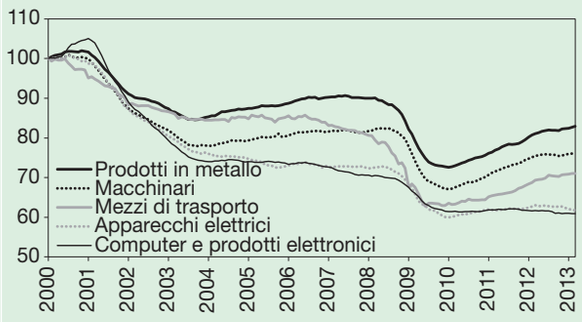
[6] Se valutato sul costo del lavoro, compresi cioè gli oneri sociali, il gap è ancor più elevato, data la maggiore protezione sociale e relativa contribuzione negli USA rispetto alla Cina.

I dati disaggregati sugli occupati dipendenti nel manifatturiero USA non forniscono una conferma nitida dell'*insourcing*. L'aumento dei posti di lavoro negli ultimi anni è interamente dovuto ai settori dei beni durevoli, dove l'occupazione è salita di 522mila unità tra 2010 e 2013, mentre nei beni non durevoli è rimasta piatta. Guardando i dati settoriali, emerge che l'aumento dei posti di lavoro è concentrato in tre settori (mezzi di trasporto, macchinari, prodotti in metallo) che sono quelli che avevano subito le cadute più profonde nella recessione del 2008-2009 (Grafico D). Il settore dei computer-elettronica, invece, ha un'occupazione stabile, quello degli apparecchi elettrici mostra un aumento di appena 11mila occupati. Nel complesso è difficile dire se si tratta di rimbalzo dopo l'intensa recessione in settori storicamente ad occupazione molto ciclica, oppure se è davvero in atto un processo di *insourcing*.

Grafico D

Posti di lavoro manifatturieri: rimpatrio o solo rimbalzo?

(USA, occupati dipendenti, indici: gennaio 2000=100, dati destagionalizzati)



Fonte: elaborazioni CSC su dati BLS.

La produzione sta risalendo rapidamente nel manifatturiero statunitense, con più forza nei beni durevoli nei quali è già sopra i livelli pre-crisi. Non in tutti i settori dei durevoli, però, il prodotto ha pienamente recuperato (Tabella A). Negli apparecchi elettrici a inizio 2013 si registra un +20,1% dal minimo di fine 2009, ma il livello resta sotto il picco pre-crisi (-14,3%) anche se la produzione sta salendo a un ritmo maggiore di quello del 2003-2007. La produzione di computer e apparecchi elettronici, invece, sale lungo un trend inferiore dopo la caduta del 2009. Nei mezzi di trasporto e nei macchinari l'ipotesi di un *insourcing* appare più realistica, dato che la produzione ha superato il picco del 2007 e sta crescendo a un ritmo maggiore rispetto a quello registrato nella fase di espansione pre-crisi[7].

Un processo di *insourcing* negli USA dovrebbe avere anche l'effetto di frenare gradualmente i flussi di IDE manifatturieri verso l'estero e poi invertirne il segno. Dai dati disponibili c'è poca evidenza di un tale andamento. Nel 2012 gli IDE in uscita dagli Stati

[7] Per essere certi del realizzarsi o meno dell'*insourcing* dall'estero bisognerebbe guardare alla produzione a livello dei singoli beni e delle diverse fasi lavorative per ogni prodotto e incrociarla con i dati sulla produzione realizzata all'estero. Disponendo solo di dati a livello settoriale negli USA, per quanto disaggregati, resta un margine di incertezza. Un aumento, anche notevole, della produzione di un settore può avvenire nei beni o nelle fasi già realizzate negli USA senza *insourcing* dall'estero (e senza allungamento della lista di prodotti o del numero di fasi lavorative realizzate in America) o addirittura in presenza di un aumento dell'*outsourcing (offshoring)*, nel caso in cui esso sia minore dell'aumento di produzione nelle fasi già realizzate in patria.

Tabella A

Produzione: poche tracce di un vero cambio di passo
(USA, industria manifatturiera, valori %, dati mensili fino a marzo 2013)

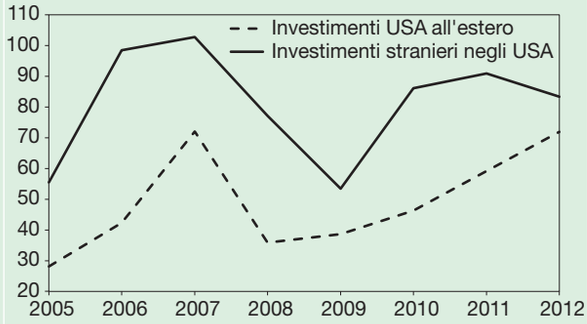
	Distanza dal picco 2007	Recupero dal minimo 2009	Velocità crescita 2010-2013	Velocità crescita 2003-2007
Manifatturiero	-3,9	20,9	0,4	0,2
Beni durevoli	0,4	37,1	0,7	0,4
Legno	-33,8	20,6	0,4	0,4
Minerali non metallici	-29,5	17,5	0,4	0,3
Metalli primari	-8,7	47,7	0,9	0,3
Prodotti in metallo	-7,0	32,8	0,6	0,3
Macchinari	2,2	45,9	0,8	0,4
Computer e prodotti elettronici	19,0	40,2	0,7	1,6
Apparecchi elettrici	-14,3	20,1	0,5	0,2
Mezzi di trasporto	1,0	124,6	1,6	0,4
Prodotti aerospaziali	-6,0	22,4	0,4	0,9
Mobili	-34,2	13,9	0,3	0,3
Prodotti vari	4,5	18,2	0,4	0,2
Beni non durevoli	-9,3	5,8	0,1	0,1
Alimentari	-1,1	5,8	0,1	0,2
Tessili	-41,3	12,1	0,3	0,6
Abbigliamento	-55,0	1,3	0,0	-0,4
Carta	-17,6	4,0	0,1	0,3
Stampa	-24,4	-0,7	0,0	0,1
Prodotti petroliferi	-2,9	16,2	0,3	0,3
Chimica	-13,1	6,4	0,1	0,3
Plastica e gomma	-15,6	21,3	0,4	0,2
Altri	-37,8	-8,9	-0,3	0,4

In grassetto: sopra i livelli pre-crisi + crescita più rapida che nel 2003-2007.
Picchi e minimi differiscono da settore a settore.
Velocità: tasso di crescita medio mensile, dal minimo al picco.
Fonte: elaborazioni CSC su dati BLS.

Uniti in settori manifatturieri sono stati pari a 72 miliardi di dollari, tanti quanti quelli realizzati nel 2007; la recessione li aveva ridotti a un minimo di 36 miliardi nel 2008 (Grafico E). Se espresso in rapporto agli investimenti fissi lordi delle imprese USA, il profilo degli IDE in uscita non cambia: nel 2012 (3,6%) sono sui livelli del 2007 (3,2%) e in salita dal minimo del 2008 (1,7%). Il flusso di IDE in uscita

Grafico E

Gli IDE manifatturieri non confermano l'*insourcing*
(USA, miliardi di dollari, flussi, prezzi correnti, dati annuali)



Fonte: elaborazioni CSC su dati BEA.

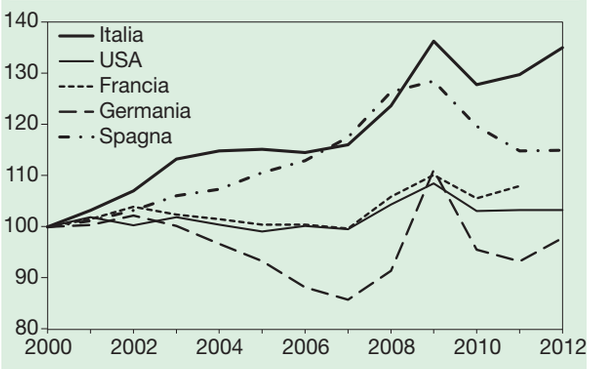
nel 2012 è stato positivo in tutti i settori di beni durevoli citati in precedenza, in alcuni casi in accelerazione rispetto al 2011 (solo per il settore degli apparecchi elettrici si registra, a tratti, un indebolimento dei flussi in uscita negli ultimi due anni). Inoltre, gli IDE stranieri nel manifatturiero USA si sono ridotti nel 2012 (83 miliardi, da 91 nel 2011) e il flusso netto in entrata è sceso a 11 miliardi (da 40 nel 2010 e 56 nel 2006). Questi andamenti possono indicare che l'attrattività degli USA per gli investimenti non è aumentata negli ultimi anni.

L'arretramento nel 2012 della produttività nel manifatturiero italiano è stato accompagnato da un aumento del costo orario del lavoro pari al 3,1% e ciò ha fatto aumentare il CLUP del 4,1%. Questo rialzo, sommato a quello del 2011 (+1,6%), ha quasi annullato il parziale rientro del CLUP registrato nel 2010 (-6,2%) e lo lascia, nella media del 2012, del 16,4% sopra il livello del 2007. L'anno scorso il CLUP nel manifatturiero è tornato a salire anche in Germania (+4,9% sul 2011, +14,1% sul 2007). Dall'inizio della crisi la competitività di costo del manifatturiero italiano è solo leggermente arretrata rispetto a quella dell'industria tedesca (-2 punti percentuali), ma ciò ha aggravato il già ampio divario accumulatosi nel decennio precedente (-35 punti dal 1997 al 2007). Lo scorso anno è invece continuata a peggiorare la competitività dei produttori sia italiani sia tedeschi rispetto a quelli degli Stati Uniti e della Spagna, dove il CLUP è rimasto pressoché invariato (+0,3% e +0,1% rispettivamente; Grafico 1.11). I miglioramenti della competitività di costo del manifatturiero statunitense e spagnolo nell'ultimo triennio sono il risultato non solo di ampi guadagni di produttività ma anche di una politica di moderazione dei costi: +2,1% la crescita media annua del costo del lavoro orario negli Stati Uniti negli anni 2010-2012 (contro il +3,8% negli anni 2007-2009); un esiguo +0,4% in Spagna (dopo il 5,4% nel triennio precedente).

Grafico 1.11

Ancora in rialzo il CLUP in Italia

(Settore manifatturiero, indici 2000= 100)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat e BLS.

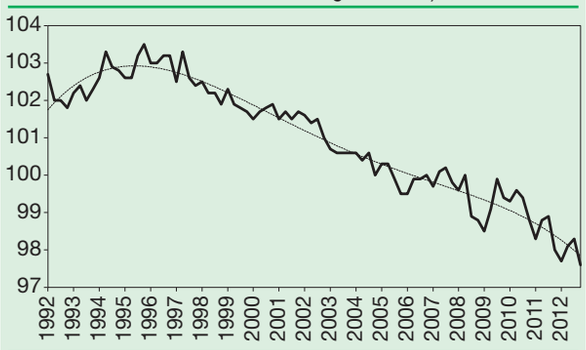
1.7. Redditività e autofinanziamento in calo, fabbisogno finanziario elevato

In Italia il *mark-up* dell'industria in senso stretto, misurato dal rapporto tra prezzo della produzione e costi unitari variabili, è calato dello 0,6% nel 2012. Nel 2011 aveva registrato una riduzione dello 0,8%, dopo essere rimasto stabile nel 2010 (+0,1%). La recessione in corso, come già quella del 2008-2009, ha dunque eroso ulteriormente i margini unitari. Il calo degli ultimi anni si innesta sulla tendenziale riduzione partita fin dalla metà degli anni 90: il *mark-up* è del 5,0% sotto i livelli del 1996 (Grafico 1.12).

Grafico 1.12

***Mark-up* in calo da più di un decennio**

(Italia, industria in senso stretto, indici 2005=100, dati trimestrali destagionalizzati)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

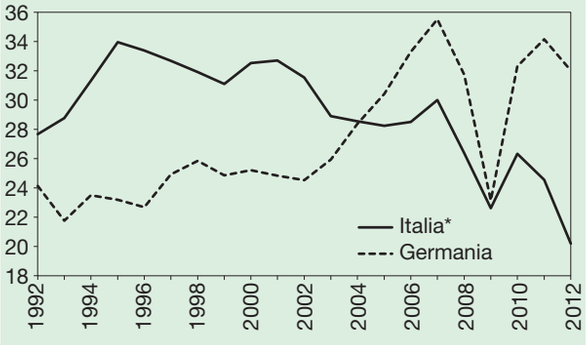
L'erosione del *mark-up* nel 2012 è stata determinata da un aumento dei costi unitari variabili (+3,1%) maggiore rispetto a quello del prezzo dell'output (+2,4%). L'aumento dei costi unitari è dovuto in primo luogo al CLUP, salito in misura significativa (+5,2%). A ciò si è sommato il rincaro degli input intermedi (+3,1%), in buona misura dovuto all'aumento dei prezzi delle materie prime.

Nel 2012 il margine operativo lordo (MOL) nel manifatturiero, misurato in percentuale del valore aggiunto, si è ulteriormente ridotto: al 20,2% dal 24,5% nel 2011. Anche per il MOL prosegue, dunque, il trend decennale di discesa: la perdita complessiva è di 13,8 punti dal 34,0% nel 1995 (Grafico 1.13). In Germania il MOL manifatturiero, pur calando, resta più elevato di oltre dieci punti rispetto all'Italia (32,0% nel 2012, da 34,2% nel 2011). Nel totale dell'economia, il margine in Italia è pure in calo: 32,8% nel 2012, da 34,0% nel 2011 (38,2% nel 2002).

Grafico 1.13

Redditività sempre più esigua in Italia

(Manifatturiero; margine operativo lordo in % del valore aggiunto)



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

La continua erosione della redditività delle imprese riduce la loro capacità di finanziare gli investimenti con risorse interne. L'autofinanziamento delle società non finanziarie italiane

(utili reinvestiti e altre fonti) è in forte calo negli ultimi anni: -3,6% nel 2012 a prezzi correnti, dopo il -1,2% nel 2011 (elaborazioni CSC su stime Banca d'Italia[19]).

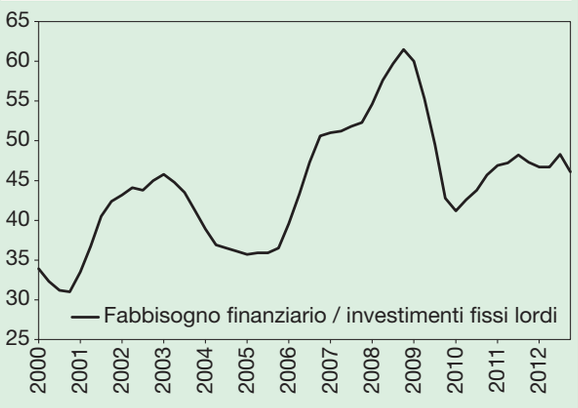
Il fabbisogno finanziario delle imprese italiane resta elevato anche nella recessione, nonostante la flessione dei loro investimenti (-4,4% a prezzi correnti nel 2012); infatti, il flusso di nuovi investimenti realizzati nel 2012 da società non finanziarie è stato comunque pari a 146 miliardi di euro (160 nel 2011), spesa per cui esse hanno dovuto reperire fondi. Ma le imprese devono reperire risorse anche per il magazzino e per il capitale circolante.

La necessità di reperire risorse finanziarie esterne alle imprese (calcolata come differenza tra investimenti e autofinanziamento) si mantiene alta: 47,0% in rapporto agli investimenti nel 2012, (47,4% nel 2011 e 43,3% nel 2010; Grafico 1.14). Infatti, il calo degli investimenti si accompagna alla riduzione dell'autofinanziamento e ciò mantiene per definizione pressoché stabile il fabbisogno di risorse esterne.

Grafico 1.14

Il fabbisogno finanziario delle imprese resta elevato

(Italia, società non finanziarie, dati trimestrali, valori %, prezzi correnti)



Fabbisogno= Investimenti - Autofinanziamento.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Banca d'Italia.

Le esigenze finanziarie delle imprese sono alimentate anche dai ritardi nei pagamenti della PA. Per ottenere un pagamento le aziende italiane hanno atteso 180 giorni nel 2012 (128 nel 2009). Altrove i tempi di pagamento della PA sono stati accorciati: in Francia 65 giorni (da 70), in Germania 36 giorni (da 40). In Italia sono più lunghi anche i tempi dei pagamenti tra imprese: 96 giorni nel 2012 (88 nel 2009), molto più che in Francia (57 giorni, da 63) e Germania (35, da 46). I ritardi fanno lievitare i crediti commerciali delle aziende e riducono la liquidità disponibile.

1.8. Risorse finanziarie esterne scarse e costose

Molte aziende, quindi, hanno un bisogno elevato di reperire risorse all'esterno. Ma le fonti di finanziamento sono sempre più scarse e costose.

I prestiti bancari erogati alle imprese si sono fortemente ridotti. Nel marzo 2013 lo stock di prestiti era inferiore del 5,5% rispetto al settembre 2011, e corrispondente a una perdita di 50 miliardi di euro. Hanno pesato, in una prima fase, le difficoltà di raccolta e liquidità delle

[19] Sui dati dei Conti economici nazionali del settore istituzionale delle società non finanziarie.

banche italiane, scaricate su volumi e costi del credito, fino ai miglioramenti avutisi nel 2012 grazie agli interventi della BCE. In seguito, le erogazioni sono state frenate dall'aumento del rischio di credito nel contesto recessivo. Si è registrato un calo anche della domanda delle imprese nel 2012 (indagine Banca d'Italia), che si spiega però con l'aumento stesso del costo del finanziamento, oltre che con la flessione degli investimenti. Lo stock di prestiti si è ridotto soprattutto nell'industria (-26 miliardi di euro tra 2011 e 2013, pari a -10,1%), nelle costruzioni (-9 miliardi) e nelle attività immobiliari e professionali (-14 miliardi); ha tenuto nei settori del commercio, trasporto e comunicazioni (-2 miliardi; Tabella 1.7).

Tabella 1.7

Prestiti bancari: più forte il calo nell'industria
(Italia, società non finanziarie, consistenze in miliardi di euro, a prezzi correnti)

	2011*	2013**	Variazione 2011-2013		In % Prod.	In % VA
	Mld euro	Mld euro	Mld euro	%	(2011)	(2011)
Agricoltura, silvicoltura e pesca	17	18	1	3,2	30	53
Industria in senso stretto	283	257	-26	-10,1	25	111
Costruzioni	164	155	-9	-5,6	77	198
Comm., trasp., alloggio, comunic.	217	215	-2	-1,1	29	64
Immobiliari, professionali, noleggio	191	177	-14	-8,1	33	50

* Settembre.
** Marzo.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Banca d'Italia.

La perdita di prestiti lascia un vuoto difficile da colmare, data la storica rilevanza del canale bancario per le imprese. La carenza di liquidità e finanziamenti è attualmente uno dei principali ostacoli per l'attività economica, specie per le piccole imprese. Mette a rischio di fallimento anche aziende sane. È essenziale rompere il circolo vizioso recessione-*credit crunch* e sviluppare canali alternativi di finanziamento.

Il costo del credito bancario, inoltre, è troppo alto. Lo *spread* caricato dalle banche sull'Euribor a 3 mesi è a record storici (+3,3 punti nel 2013, da +0,6 nel 2007). In particolare, lo *spread* pagato dalle piccole e medie imprese è cresciuto a livelli senza precedenti (+4,2 punti, da +1,3 nel 2007). L'indagine Banca d'Italia segnala una forte stretta addizionale dell'offerta di credito lungo tutto il 2012 e a inizio 2013, che si somma a quelle registrate fin dall'avvio della crisi. Aumentano i margini di interesse, vengono richieste più garanzie, si accorciano le scadenze dei prestiti. La stretta sul credito penalizza anche la competitività delle imprese italiane: le aziende tedesche e francesi godono di termini creditizi molto più favorevoli. In particolare, i tassi di interesse pagati dalle imprese in Italia sono al 3,5% nel 2013, oltre un punto più che in Germania e Francia (2,2%).

I canali di finanziamento non bancari si sono anch'essi inariditi in Europa, perché risentono della crisi dei debiti sovrani. Le quotazioni della Borsa azionaria italiana sono su livelli bassi e stagnanti, molto inferiori ai valori del 2007. In Germania invece la Borsa ha abbondantemente superato i livelli pre-crisi. Per le imprese italiane ciò significa un costo del capitale più alto e maggiore difficoltà a effettuare collocamenti. Le risorse raccolte sul mercato azionario da società non finanziarie nel 2012 sono state esigue (2,2 miliardi nel terzo trimestre, zero nel quarto). Rimangono inoltre le tradizionali difficoltà di accesso alla Borsa per le imprese di minori dimensioni.

Le emissioni di obbligazioni di imprese non finanziarie sono ancora molto limitate in Italia. A tale mercato riescono ad accedere solo le aziende medio-grandi. Nel 2012 si è avuta una timida ripresa, con emissioni nette per 13 miliardi di euro. Nel biennio precedente le emissioni erano state in calo (-24 miliardi nel 2010, -5 nel 2011). Il costo del finanziamento obbligazionario, inoltre, è molto più alto in Italia e altri paesi periferici rispetto alle economie europee *core*, come ricaduta delle perduranti tensioni sui rendimenti dei titoli sovrani.

2 L'INDUSTRIA MONDIALE È DIVENTATA MULTIPOLARE

Gli ultimi trent'anni, con la complicità di eventi unici (fine della cortina di ferro, mutamenti politici sudamericani, ingresso della Cina nel WTO), hanno cambiato la storia dell'industria globale: alla pattuglia di testa degli avanzati si è affiancato un insieme di emergenti, non piccolo ma soprattutto composto da economie di stazza continentale e con elevatissima crescita. Ciò ha cambiato la mappa della distribuzione delle attività di trasformazione a livello globale, che ha assunto, per la prima volta, una configurazione multipolare.

- *Tra le economie emergenti che hanno acquisito un peso economico ormai evidente a livello mondiale, il ritmo di crescita è stato molto forte per Cina e India, per le economie dell'Europa orientale (in particolare la Polonia), la Turchia e, nell'aerea asiatica, Indonesia e Taiwan.*

- *In questo quadro la perdita di terreno delle economie avanzate assume un profilo variegato: in alcuni casi (Giappone, Italia, Francia) è dovuta a un effettivo ridimensionamento dei livelli produttivi; in altri (Germania, Paesi Bassi, Stati Uniti) a una crescita inferiore a quella degli emergenti. In una posizione eccentrica si colloca la Corea del Sud, che è un paese ormai emerso ma che continua a crescere come un emergente.*

- *L'Italia registra in questo contesto la performance peggiore e un peggioramento relativo della sua posizione anche rispetto alle altre economie industrializzate: nel periodo 2000-2012 la contrazione media annua della produzione italiana è stata del 2,5%, nel biennio 2011-2012 la caduta media annua della produzione è risultata del 4,3%.*

- *Il cambiamento globale è influenzato soprattutto dalla dimensione produttiva in termini assoluti di alcune economie emergenti, che sono però ancora molto lontane dal livello di industrializzazione (produzione manifatturiera pro-capite) delle economie avanzate.*

- *Questo processo ha incluso all'interno di percorsi di sviluppo quote crescenti della popolazione mondiale, ma ha al tempo stesso reso ancora più acuto il ritardo delle aree tuttora estranee a qualsiasi forma di industrializzazione.*

- *Il CSC dimostra che l'affermazione di un nuovo gruppo di grandi produttori ha determinato la contrazione del surplus commerciale manifatturiero delle economie maggiormente sviluppate (G10) e l'aumento della misura in cui le loro importazioni sono coperte dall'offerta dei primi.*

- *Questa discontinuità si è manifestata nell'arco del decennio Ottanta, quando: è venuto meno l'isolamento industriale dell'Est europeo, che aveva conosciuto un processo di industrializzazione parallelo e del tutto indipendente da quello occidentale; si è esaurita l'esperienza delle politiche di sostituzione delle importazioni nelle principali economie sudamericane; e, soprattutto, è entrata negli scambi mondiali la Cina.*

- *Lo "spiazzamento" delle economie industrializzate a opera di quelle emergenti è l'esito di un processo di ritorno a una condizione di maggiore equilibrio nella dislocazione delle attività di trasformazione nel mondo.*

- *Questo processo non è, però, spiegato da una "compensazione" meccanica dello squilibrio precedente, ma è il risultato dell'azione di forze che hanno contribuito a costruire consapevolmente le condizioni necessarie a realizzarlo.*

- *Dietro questi cambiamenti – di cui l'integrazione commerciale costituisce il detonatore, ma non la carica esplosiva – opera una questione produttiva: attraverso la scomposizione di processi industriali complessi, molte economie che non erano in grado di sviluppare la tecnologia necessaria per l'intera fabbricazione del prodotto finito hanno cominciato ad avere la possibilità di essere coinvolte – attraverso l'attivazione di catene di fornitura a livello internazionale – nella realizzazione di specifiche componenti o fasi di lavorazione.*

- *Tali cambiamenti sono legati anche alle grandi trasformazioni tecnologiche che – in particolare nei sistemi di informatizzazione e della comunicazione, ma anche in quelli di trasporto – hanno reso possibile l'organizzazione della produzione su scala internazionale.*

- *I presupposti di questo fenomeno sono costituiti dal serbatoio di conoscenze precedentemente accumulate sul terreno del "saper fare" manifatturiero, che per chi è effettivamente "emerso" ha rappresentato la base per inserirsi nelle* supply chain *internazionali e poter innescare un percorso di sviluppo, e soprattutto la qualità, l'ampiezza e l'intensità degli interventi messi in campo dalla politica economica, che hanno separato le aree più dinamiche da quelle in cui l'industrializzazione è stata meno intensa e più altalenante.*

2.1. I divari nella crescita

Nei primi anni Duemila è cambiata la geografia della produzione manifatturiera nel mondo. Il dato epocale è l'emergere pressoché simultaneo di una molteplicità di nuove grandi economie, tanto che lo sviluppo industriale ha ormai assunto nella fase attuale un carattere marcatamente policentrico. Anche se i tassi di crescita manifatturieri, e dunque il grado di industrializzazione, sono tuttora caratterizzati da enormi differenze, si può affermare che, con l'eccezione dell'Africa sub-sahariana, non esista ormai continente che non sia attraversato, in tutto o in parte, dallo sviluppo industriale (più o meno intenso e diffuso).

Il sorgere di nuovi sistemi produttivi, alcuni dei quali di dimensioni continentali, ha avviato uno straordinario processo di avvicinamento del complesso delle economie emergenti a quelle avanzate nella produzione di beni manufatti, che si è tradotto in un aumento vistoso del loro peso relativo sull'output mondiale.

Negli anni più recenti la dinamica delle economie emergenti appare sempre più legata non soltanto alla domanda internazionale, ma anche a quella interna. Ed è proprio l'innalzamento della domanda interna quello che sta sempre più alimentando, oltre che crescenti flussi di importazioni, anche un'offerta nazionale le cui dimensioni il CSC documenta ormai da qualche anno. In questa edizione se ne dà una chiave di lettura complessiva.

Un divario crescente

La produzione manifatturiera complessiva dei paesi europei (UE-15), degli Stati Uniti e del Giappone è stata nel 2011-2012 pari al 45,5% del totale mondo, mentre ancora all'inizio dello scorso decennio la quota era del 65,0% e all'avvio di quello precedente sfiorava i tre quarti (73,3%; Tabella 2.1)[1]. In venti anni, il mondo avanzato ha perso più di un terzo del suo peso nell'ambito delle attività di trasformazione manifatturiera e conta oggi per meno della metà del totale. Lungo lo stesso arco temporale l'insieme composto da BRIC (Brasile, Russia, India e Cina) e il gruppo dei nuovi paesi europei (Nuovi UE)[2] ha quasi quadruplicato la sua quota, passando dall'8,7% a più del 32,3%.

Nella graduatoria dei principali produttori mondiali, il sommovimento generato dallo sviluppo degli emergenti si traduce, per tutti i membri del gruppo di testa, nella perdita di una posizione a opera della Cina, il cui boom ne ha fatto il primo produttore mondiale, davanti

[1] Le valutazioni fornite di seguito si riferiscono a un insieme di 75 paesi (totale di quelli inclusi nella banca dati *Global Insight*, utilizzata nel corso di questa analisi), il cui PIL complessivo corrispondeva nel 2011 al 97% di quello mondiale. Valutazioni del tutto analoghe sono riportate, con proprie elaborazioni, in UNIDO (2009).

[2] Il gruppo include Bulgaria, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia e Ungheria. Esclude la Slovenia, non compresa nell'archivio *Global Insight*.

a Stati Uniti, Giappone, Germania e Italia, la quale è stata superata negli anni più recenti anche dalla Corea del Sud (d'ora in avanti Corea) e dall'India. Per le altre grandi economie industriali, da sempre a ridosso delle prime, il cambiamento risente anche dell'emergere del Brasile, della Russia e del Messico, che incidono variamente sulle posizioni di Francia, Regno Unito, Spagna e Canada.

Tabella 2.1

Il nuovo mondo industriale

	Quota % sulla produzione manifatturiera mondiale (Dollari correnti)			Tasso % di crescita medio annuo della produzione manifatturiera (Dollari 2005)	
	Media 1991-1992	Media 2001-2002	Media 2011-2012	1990-2012	2000-2012
1 Cina	4,1	9,7	21,4	12,4	11,7
2 Stati Uniti	21,8	24,7	15,4	2,4	0,8
3 Giappone	19,4	13,4	9,6	-0,4	-0,7
4 Germania	9,2	6,9	6,1	1,7	1,8
5 Corea del Sud	2,4	3,1	4,1	7,7	7,2
6 India	1,2	1,9	3,3	7,5	8,6
7 Italia	**5,5**	**4,4**	**3,1**	**-0,7**	**-2,5**
8 Brasile	2,1	1,7	2,9	2,2	2,8
9 Francia	5,0	4,1	2,9	-0,1	-1,1
10 Russia	0,2	0,8	2,3	-	3,8
11 Regno Unito	3,9	3,5	2,0	0,1	-0,6
12 Messico	1,6	2,3	1,7	2,7	1,4
13 Canada	1,9	2,3	1,7	1,4	-1,1
14 Spagna	2,4	2,2	1,6	-0,1	-2,1
15 Indonesia	0,8	0,9	1,6	5,7	3,9
16 Taiwan	1,5	1,6	1,5	5,1	4,0
17 Paesi Bassi	1,3	1,2	1,1	1,2	0,6
18 Australia	1,0	0,8	1,0	1,0	0,4
19 Turchia	1,2	0,7	1,0	4,0	5,0
20 Polonia	0,3	0,6	0,9	7,0	7,1
Mondo				2,8	2,7
UE 15 + Stati Uniti + Giappone	73,3	64,9	45,5	1,0	0,1
BRIC	7,6	14,1	29,9	8,0	9,7
Nuovi UE	1,1	1,6	2,4	4,6	6,0

Paesi ordinati in base alla quota % sulla produzione manifatturiera mondiale, media 2011-2012.
Nuovi UE = Bulgaria, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia e Ungheria.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Global Insight.

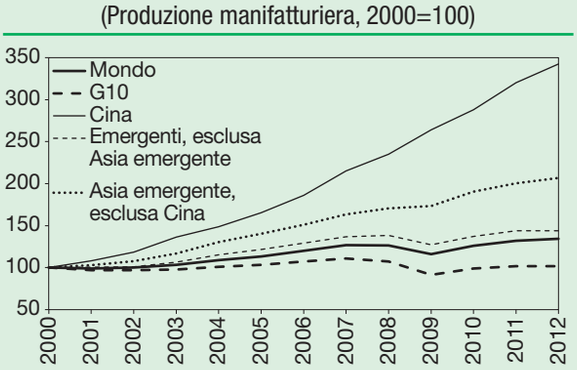
Valutata nel ritmo (calcolato a prezzi e tassi di cambio del 2005), la dinamica della produzione industriale fornisce ulteriori elementi di analisi. Primo: alla formidabile crescita dei BRIC (tra i quali l'India si avvicina per velocità alla Cina) si accompagna quella delle economie dell'Europa orientale (in particolare della Polonia), della Turchia e, nell'area asiatica, di Indonesia e Taiwan. Secondo: la perdita di terreno delle economie avanzate assume una configurazione piuttosto variegata; in alcuni casi, come il Giappone, l'Italia e la Francia, riflette un vero e proprio ridimensionamento dei livelli produttivi; in altri, come la Germania, i Paesi Bassi e gli Stati Uniti, l'arretramento è dovuto a una crescita inferiore a quella degli emergenti, mentre la Corea avanza allo stesso passo degli emergenti. Terzo: è osservabile, con l'eccezione della Germania, un generale peggioramento del dinamismo negli avanzati nel corso del primo decennio Duemila rispetto al decennio precedente, che risente anche degli effetti della crisi economica globale esplosa nel 2008; in molti casi il valore complessivo della produzione manifatturiera nel 2012 è inferiore in termini reali a quello registrato nel 1990. Quarto: è proprio l'Italia a registrare la performance peggiore sia nel periodo 2000-2012 (con una contrazione media annua del 2,5%) sia in quello 1990-2012 (-0,7% annuo).

Per l'Italia gli ultimi anni vedono un peggioramento relativo anche rispetto alle altre economie industrializzate: nel biennio 2011-2012 la caduta media annua della produzione è del 4,3%, superiore a quella della Spagna (-3,1%), della Francia (-0,2%), e – fuori dell'ambito europeo – del Giappone (-2,4), a fronte di una crescita del 3,9% della Germania, del 4,4% della Corea e del 4,5% degli Stati Uniti.

Grafico 2.1

L'Asia traina la crescita manifatturiera mondiale...

(Produzione manifatturiera, 2000=100)



Emergenti = aggregato *Emerging and Developing Countries* secondo la definizione dell'FMI.
Asia emergente = Bangladesh, Cina, Filippine, India, Indonesia, Malesia, Pakistan, Sri Lanka, Tailandia, Vietnam.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Global Insight.

Osservando il fenomeno per grandi aree e con riferimento agli anni Duemila, l'indice della produzione del G10, che include le economie più industrializzate, appare inchiodato al livello del 2000 per tutta la prima metà del periodo, e solo nel biennio 2006-2007 accenna ad aumentare, per poi regredire nel 2008-2009 sotto i colpi della crisi globale e tornare a oscillare intorno al livello iniziale in quelli a seguire (Grafico 2.1)[3]. L'encefalogramma quasi piatto dell'indice del G10 deriva dalla scala imposta dall'andamento esplosivo degli indici delle economie emergenti e in partico-

[3] Il G10 è in realtà composto da undici paesi: Belgio, Canada, Francia, Germania, Giappone, Italia, Paesi Bassi, Regno Unito, Stati Uniti, Svezia e Svizzera.

lare di quella cinese; ma questa stessa constatazione conferma l'ampiezza del divario[4]. La crescita del mondo emergente extra-asiatico rispetto al 2000 supera nel 2012 il 40%, e quella dell'Asia emergente il 100% al netto della Cina, con quest'ultima che si approssima al 250%. La crescita manifatturiera degli emergenti asiatici nel complesso, massimamente quella della Cina, è senza soluzione di continuità e attraversa gli anni della crisi senza pause.

Un livello di industrializzazione ancora modesto

La variabile decisiva in tali tendenze è la scala delle economie coinvolte: l'arretramento relativo delle economie avanzate è, infatti, per la gran parte imputabile ai BRIC, ossia alle tre più grandi tra le emergenti più la Russia[5].

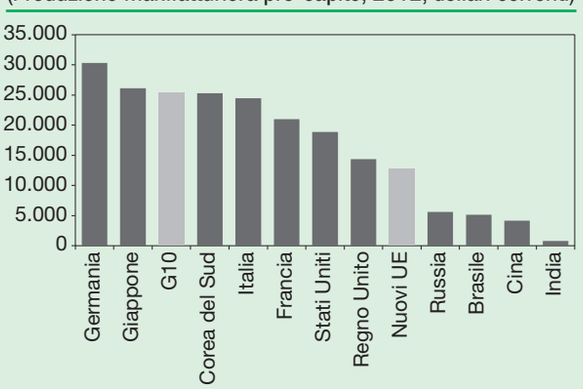
Rapportando, infatti, il livello della produzione con la popolazione, emerge molto chiaramente come in termini di produzione pro-capite la Cina, ossia il produttore emergente che scalza tutti gli altri paesi nella graduatoria delle quote manifatturiere globali, si situasse nel 2012 ancora a un livello attorno ai 5.000 dollari correnti, pari a circa un quinto della media dei paesi del G10 e a un terzo del livello corrispondente ai Nuovi UE, comunque inferiore anche a quello della Russia e del Brasile (Grafico 2.2)[6]. Nel caso dell'India, il livello di industrializzazione appare appena percettibile nella scala del grafico, essendo di poco inferiore al migliaio di dollari (l'Italia è a 18mila).

Dunque la visibilità di questi paesi, nei dati relativi alle quote di mercato manifatturiero mondiale, riflette la dimensione assoluta dei loro livelli produttivi e non il raggiungimento di un livello di industrializzazione comparabile a quello delle eco-

Grafico 2.2

... ma l'industrializzazione rimane molto disomogenea

(Produzione manifatturiera pro-capite, 2012, dollari correnti)



G10 = Belgio, Canada, Francia, Germania, Giappone, Italia, Paesi Bassi, Regno Unito, Stati Uniti, Svezia, Svizzera.
Nuovi UE = Bulgaria, Polonia, Rep. Ceca, Romania, Slovacchia e Ungheria.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Global Insight.

[4] Nel grafico l'aggregato emergenti corrisponde alla definizione di *Emerging and Developing Countries* fornita dall'FMI. Più oltre nel capitolo si restringe il gruppo ai soli paesi che effettivamente possono essere considerati emergenti.

[5] L'unica eccezione è costituita dalla Corea, che deve essere annoverata a tutti gli effetti tra i paesi avanzati, ossia caratterizzati da un livello della produzione manifatturiera pro-capite elevato. Il caso coreano è discusso in dettaglio nel capitolo 4.

[6] Per la Russia, così come per il complesso delle altre ex economie pianificate, e per il Brasile lo sviluppo industriale degli anni recenti assume una connotazione peculiare, nella misura in cui esso riflette l'uscita da un precedente processo di industrializzazione e l'avvio di un processo nuovo. Si veda il capitolo 4.

nomie avanzate. D'altra parte, mentre ne misura il ritardo, quest'ultimo indicatore fornisce una rappresentazione implicita dell'impatto che il suo innalzamento in quei paesi fino alla soglia di quelli avanzati avrebbe sugli equilibri produttivi e ambientali mondiali. Grandi economie industriali come Stati Uniti, Regno Unito, Italia e Francia sono caratterizzate da livelli di output manifatturiero pro-capite decisamente inferiori alla media del G10 e, dunque, stanno perdendo terreno rispetto alle altre più piccole economie del gruppo (oltre che rispetto alla Corea).

I dati fin qui riportati riflettono prima di tutto il fatto che l'ultimo decennio del XX secolo e il primo del nuovo costituiscono la finestra temporale all'interno della quale alcuni miliardi di persone hanno contemporaneamente cessato di essere escluse dalle condizioni base di un processo di industrializzazione, in un contesto di apertura commerciale[7]. Perciò il ridislocarsi delle quote di produzione a livello mondiale non riflette altro che il ridimensionamento del peso economico di quelle economie avanzate che per prime si sono industrializzate; un ridimensionamento ineludibile dato che in termini di popolazione esse rappresentano una frazione delle maggiori tra le emergenti.

Questo punto è importante e va esplicitato con chiarezza. La posizione relativa raggiunta da economie demograficamente piccole come quelle europee negli anni Settanta del Novecento va considerata storicamente irripetibile: l'esistenza stessa del G7 o del G10 è l'esito di una fase della storia in cui il Nord del mondo era giunto a costituire l'unica area economica in cui si fosse realizzato uno sviluppo industriale su larga scala (con l'eccezione delle economie, congelate in un contesto separato, dell'Est Europa). Lo sviluppo delle economie avanzate parte nel Regno Unito da almeno la seconda metà del 700 e acquista impeto e diffusione ad alcuni paesi dell'Europa continentale e agli Stati Uniti nella seconda metà del'800 con la Seconda Rivoluzione Industriale[8]. Riceve una spinta ulteriore in tempi ancora assai recenti, che sono quelli che corrispondono alla "età dell'oro" (*Golden Age*), coincidente in larga misura con la rincorsa tecnologica e il *catching up* delle economie dell'Europa continentale e del Giappone nei confronti degli Stati Uniti[9].

[7] Si tratta di una quota intorno al 40% della popolazione mondiale se si considerano solo i BRIC e che arriva quasi al 70% se si considerano tutti gli emergenti qui definiti (vedi più avanti) in modo più stringente.

[8] La Seconda Rivoluzione Industriale si estende grosso modo lungo la seconda metà del XIX secolo. Sulle linee generali del fenomeno si veda per tutti Landes (1969). Con riferimento alle differenze di comportamento delle economie nord-atlantiche e degli "inseguitori" europei, un inquadramento complessivo è contenuto in Cameron (1989), Chandler (1990) e Schroter (1997).

[9] Questa fase dello sviluppo industriale mondiale (dalla fine del secondo dopoguerra all'inizio del decennio Settanta), che investe una porzione del mondo assai delimitata, deve essere considerata sul piano storico una vera e propria anomalia (un'"aberrazione storica", come è stata definita nella letteratura economica). La logica dello sviluppo che la caratterizza e che presiede alla sua alba e al suo tramonto è ampiamente discussa in Glyn *et al*. (1990). Vale la pena di osservare incidentalmente come la forte espansione europea e giapponese sia stata caratterizzata da forti guadagni di produttività e profonde trasformazioni strutturali e sociali e come sia stata guidata dall'espansione della domanda interna e da un regime di forte regolazione dei mercati. Condizioni che, come si vedrà meglio più avanti, influenzano in modo forte l'assetto istituzionale di gran parte delle economie attualmente emergenti e le differenziano dal contesto attuale che caratterizza la maggioranza dei paesi avanzati (e in particolare gli europei).

Il venire meno di alcune delle condizioni di questa rincorsa a partire dalla fine degli anni Sessanta e l'ingresso del mondo occidentale in una fase di crescita assai più contenuta ed erratica a partire dai Settanta[10] resteranno apparentemente senza conseguenze sui divari nei ritmi di espansione ancora fino alla fine del decennio successivo (il *catching up* dell'Europa nei confronti degli Stati Uniti culminerà a metà degli anni Novanta, quasi chiudendo il divario in termini di PIL pro-capite). Alla fine degli anni Ottanta e nei primi Novanta enormi discontinuità politico-istituzionali segneranno l'avvio di una fase del tutto nuova; ed è su questa fase e sui suoi effetti, che è quella in cui viviamo e sono quelli di cui risentiamo, che il CSC si concentra in questi Scenari Industriali; si tratta di anni contraddistinti dall'inclusione di un numero crescente di popolosissimi sistemi economici in un inarrestabile percorso di sviluppo industriale.

Proprio questa inclusione prefigura una sorta di ritorno all'antico, cioè pre-rivoluzioni industriali, nella distribuzione dell'attività economica globale. Infatti, se si assume come termine di riferimento approssimativo la condizione di lunghissimo periodo di parità dei livelli della produzione manifatturiera pro-capite tra tutte le aree del mondo, che è l'ipotesi più elementare che può essere formulata con riferimento a una sorta di situazione di equilibrio, il peso economico mondiale di ciascun paese tende a coincidere con quello della sua popolazione.

Questo significa che, man mano che si dispiegherà l'avanzamento nella scala del benessere economico degli emergenti, tutti i paesi europei, gli stessi Stati Uniti e il Giappone saranno destinati a scivolare nel tempo verso il basso in qualsiasi graduatoria mondiale relativa a quote di produzione, commercio internazionale o altro che sia. Le stesse eccezionali performance manifatturiere recenti della Corea e della Germania sono probabilmente destinate a successivi processi di aggiustamento e ad attenuarsi.

È importante sottolineare subito che questa constatazione non comporta affatto l'adozione di un punto di vista supinamente fatalista da parte delle economie oggi più sviluppate. In particolare, ciò è vero per l'Italia. Al contrario, essa pone con forza e urgenza la necessità di individuare una strategia produttiva che consenta l'ulteriore sviluppo di un sistema industriale evoluto nel nuovo contesto mondiale qui delineato. Perché ciò che conta è come evolve la posizione relativa di un sistema industriale avanzato nei confronti con i sistemi a esso simili.

[10] Una valutazione del fenomeno sul piano empirico e una rassegna delle questioni da esso implicate sono contenute in Traù (1997); si vedano anche Matthews (1982), Boyer e Petit (1991), Kitson e Michie (1996).

2.2. Quali sono le economie davvero emergenti e perché

Il divario di crescita tra le diverse aree del mondo si è accentuato nei tempi più recenti. Per misurare più puntualmente questo fenomeno e le sue implicazioni è necessario disporre in primo luogo di una definizione meno generica di che cosa si intenda per "economie emergenti", individuando quali paesi e per quali ragioni debbano essere inclusi in tale gruppo che di una definizione "istituzionale" è in realtà tuttora privo.

Prima di tutto occorre definire un insieme che includa, estraendole dal blocco che nella formulazione dell'FMI va sotto il nome di *Emerging and Developing Countries*, quelle economie che nel corso dell'ultimo ventennio abbiano effettivamente mutato apprezzabilmente il loro ruolo nel sistema economico mondiale e in particolare nella manifattura, assumendo così il carattere effettivo di emergenti. Ciò implica che i risultati da esse ottenuti abbiano una qualche visibilità.

Sul piano metodologico la questione non è del tutto ovvia, perché comporta l'individuazione di un criterio di selezione che, in assenza di definizioni univoche di matrice istituzionale, comporta necessariamente elementi di arbitrarietà. La ricognizione delle molte definizioni che possono essere rinvenute in letteratura e nei documenti delle grandi istituzioni internazionali (Nielsen, 2011) restituisce un insieme estremamente variegato delle soluzioni di volta in volta adottate.

Il CSC ha scelto un criterio residuale, per esclusione. Essendo le informazioni comunque vincolate dalla fonte utilizzata (l'archivio *Global Insight*, che come si è detto include 75 paesi il cui PIL corrisponde al 97% di quello mondiale), il punto di partenza della selezione è consistito nel calcolare i tassi medi annui di crescita del valore aggiunto manifatturiero per gli anni 2000-2011 per tutti i paesi disponibili[11]. Dall'elenco sono stati esclusi i paesi avanzati secondo la definizione FMI (con l'eccezione della Repubblica Ceca e della Slovacchia, che fanno parte del blocco più sopra definito Nuovi UE) e Hong Kong e Taiwan (in quanto non ricompresi dall'FMI tra gli avanzati per ragioni squisitamente politiche). Rimane un primo insieme di emergenti (E1). Sottraendo ancora i paesi con crescita negativa, resta un elenco di 44 paesi (E2), che viene riportato nella tabella 2.2 ordinato in ragione della quota di ciascuno sulla produzione mondiale.

L'insieme così individuato comprende tuttavia sistemi economici ancora largamente eterogenei, perché caratterizzati da gradi di sviluppo molto diversi tra loro, come testimo-

[11] L'attenzione è stata circoscritta all'ultimo decennio disponibile per evidenziare i risultati importanti ottenuti nell'ultima fase dello sviluppo industriale dalle economie più in ritardo e per evitare che i dati dei paesi dell'Est Europa e della Russia risultassero condizionati dal crollo dei rispettivi sistemi industriali negli anni Novanta (che è stato tale da tradursi in valori negativi della dinamica manifatturiera nell'intero periodo 1990-2011).

niano le differenze osservabili nel loro peso economico, misurato proprio dalla rispettiva quota sulla produzione mondiale, che oscilla nella media 2009-2011 dal 20% della Cina allo 0,01% di Panama.

Questa variabilità è l'esito del combinato disposto di due elementi: il primo è l'intensità (e la lunghezza) della crescita realizzata, il secondo è la dimensione dell'economia, legata alla sua popolazione. Nella prospettiva della visibilità, il secondo elemento non è meno rilevante del primo ed è necessario tenerne conto quando si voglia definire i confini dell'aggregato delle nuove economie industriali in un quadro di concorrenza internazionale. Perché determina la rilevanza del contributo di ciascun paese alla produzione mondiale.

Ciò può essere rappresentato, anche graficamente, cumulando le quote sulla produzione mondiale detenute da tutti i 44 paesi prima individuati (Grafico 2.3). Da ciò si ricava che per raggiungere il 35% della produzione mondiale bastano i primi 10 paesi del gruppo (la sola Cina copre il 20%) e che l'aggiunta degli altri 34 sposta la quota complessiva soltanto di un quinto, portandola al 42,2%.

Per questa ragione viene isolato un gruppo di paesi (E3, d'ora in avanti emergenti e basta) che include soltanto quelle economie che nella media degli anni 2009-2011 risultino coprire almeno l'uno per mille della produzione mondiale di beni manufatti. Incidentalmente, questo criterio, che è comunque economico, include soltanto i paesi che nel decennio

Tabella 2.2

I primi 44 paesi emergenti
(Paesi non avanzati con crescita manifatturiera positiva nel 2000-2011)

		Quota % sulla produzione manifatturiera mondiale (Dollari correnti)
		Media 2009-2011
1	Cina	20,03
2	Brasile	3,41
3	India	3,31
4	Russia	1,99
5	Messico	1,67
6	Indonesia	1,54
7	Turchia	0,97
8	Polonia	0,94
9	Tailandia	0,94
10	Argentina	0,60
11	Sud Africa	0,59
12	Rep. Ceca	0,56
13	Malesia	0,54
14	Arabia Saudita	0,42
15	Iran	0,38
16	Colombia	0,35
17	Venezuela	0,34
18	Filippine	0,34
19	Ungheria	0,30
20	Romania	0,30
21	Ucraina	0,30
22	Egitto	0,27
23	Pakistan	0,26
24	Emirati Arabi Uniti	0,24
25	Slovacchia	0,23
26	Perù	0,20
27	Vietnam	0,19
28	Bangladesh	0,17
29	Marocco	0,12
30	Bulgaria	0,09
31	Tunisia	0,08
32	Ecuador	0,06
33	Costa Rica	0,06
34	Giordania	0,05
35	Qatar	0,05
36	Uruguay	0,05
37	Nigeria	0,05
38	Sri Lanka	0,04
39	Honduras	0,03
40	Kenya	0,03
41	Camerun	0,03
42	Bolivia	0,02
43	Senegal	0,02
44	Panama	0,01

Fonte: elaborazioni CSC su dati Global Insight.

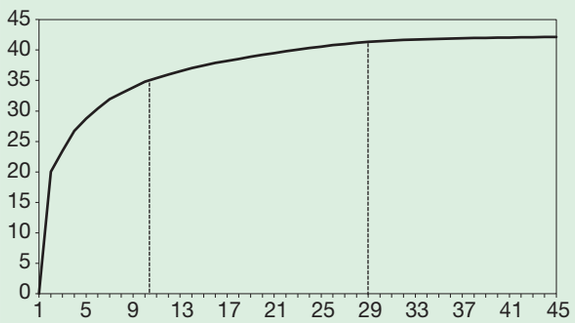
2000-2011 hanno registrato tassi di crescita manifatturieri superiori al 2% medio annuo (con l'eccezione di alcuni che hanno ormai acquisito quote di rilievo a livello mondiale: Messico, Sud Africa, Iran e Venezuela).

Nell'elenco dei 44 paesi sopra indicati, tale gruppo corrisponde ai primi 29 paesi (fermandosi al Marocco incluso). Vengono perciò esclusi i paesi ricompresi nell'area più scura della tabella 2.2 che corrispondono a quelli a destra della seconda linea tratteggiata nel grafico 2.3[12].

Grafico 2.3

29 paesi fanno la quota degli emergenti

(Cumulata delle quote della produzione manifatturiera mondiale degli emergenti, media 2009-2011, dollari correnti)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Global Insight.

2.3. Avanzati contro emergenti? Competizione o integrazione?

Il diverso ritmo di espansione delle attività manifatturiere nelle aree avanzate del mondo e in quelle industrialmente in ritardo pone di per sé una questione di fondo: il rallentamento delle prime dipende, nel senso che è causato, dalla vorticosa crescita delle seconde? Detto altrimenti, nasce dal fatto che una parte della capacità produttiva delle economie già industrializzate si è trasferita verso l'area emergente? Questa ipotesi ha ricevuto di recente particolare attenzione proprio in relazione agli effetti asimmetrici che la crisi sembra avere avuto sui livelli produttivi degli emergenti e degli avanzati e che hanno evocato lo spettro di uno spiazzamento dell'offerta dei secondi a opera dei primi.

Lo spiazzamento appare di per sé piuttosto difficile da inquadrare. Mentre non può comunque essere individuato nell'andamento delle quote di produzione mondiale che, come discusso, riflettono in modo decisivo la scala demografica dei paesi coinvolti, resta assai ambiguo anche quando si considerino i livelli manifatturieri in termini assoluti: qual è la soglia di crescita degli emergenti al di sopra della quale si realizza uno spiazzamento?

I differenziali di crescita dell'output manifatturiero potrebbero riflettere essenzialmente differenziali di dinamica della domanda manifatturiera all'interno delle diverse aree, nella

[12] In questo modo la distorsione implicita nel fatto che la banca dati di riferimento comprenda soltanto alcune tra le economie *developing* è compensata dall'esclusione di tutti i paesi in essa inseriti ma che non rispettano il doppio criterio (velocità di crescita e stazza) qui adottato per essere considerati emergenti. Naturalmente tutte queste definizioni sono necessariamente provvisorie e gli elenchi dei paesi inclusi nell'uno o nell'altro gruppo destinati a modificarsi nel futuro più o meno prossimo.

misura in cui la domanda risulti soddisfatta da offerta produttiva domestica. Quello che conta è se e in che modo la crescita dell'offerta negli emergenti si accompagna alla loro integrazione con quelli avanzati. Cioè, ciò che importa non è quanta parte dell'offerta globale è concentrata dove, ma quanta parte della domanda di ciascuna area è saturata da chi.

Allora il problema diventa se e in che misura il processo di integrazione internazionale di un'area economica si accompagni o meno alla sua capacità di sostenerlo. Ed è possibile fornire una prima risposta osservando l'evoluzione del suo saldo commerciale normalizzato, cioè rapportato al volume complessivo dell'output prodotto. In questa prospettiva, perché uno spiazzamento della produzione manifatturiera degli avanzati possa manifestarsi, è necessario che la crescita dell'area emergente avvenga in presenza di un aumento delle sue esportazioni nette[13]. L'industria degli avanzati (come di ogni singolo paese) si rivela efficiente e competitiva quando il processo di integrazione con altre economie si realizza senza che si verifichi una caduta della domanda estera netta; quando questo risultato non venga ottenuto, si innesca un processo di de-industrializzazione. In un'accezione più debole del medesimo principio, si può dire che un sistema manifatturiero è efficiente, in termini relativi rispetto agli altri, quando la sua integrazione internazionale si realizza a saldi commerciali normalizzati almeno invariati.

La misura del saldo normalizzato in rapporto all'output può essere scomposta in due parti, che sono date dal grado di apertura (somma delle esportazioni e delle importazioni in rapporto alla produzione) e dal saldo commerciale rapportato all'interscambio con l'estero (differenza fra esportazioni e importazioni divisa per la loro somma)[14]. Questi due indicatori misurano la capacità di un'area di crescere appropriandosi o meno della domanda di altre aree.

Gli squilibri commerciali si capovolgono

Come si comportano, allora, le economie emergenti nel confronto di quelle avanzate, e viceversa?

La verifica immediata dell'esistenza di un effetto di spiazzamento della produzione delle economie di più antica industrializzazione, conseguente all'integrazione di nuovi sistemi

[13] La valutazione deve includere le importazioni, perché qualunque aumento del volume di esportazioni (cioè della domanda estera rivolta alla produzione interna) di un'area potrebbe essere completamente compensato da un parallelo e perfino superiore aumento dell'import (cioè da una domanda interna non soddisfatta dall'offerta domestica). Questo schema di ragionamento è molto prossimo sul piano concettuale a quello suggerito da Singh (1977 e 1987).

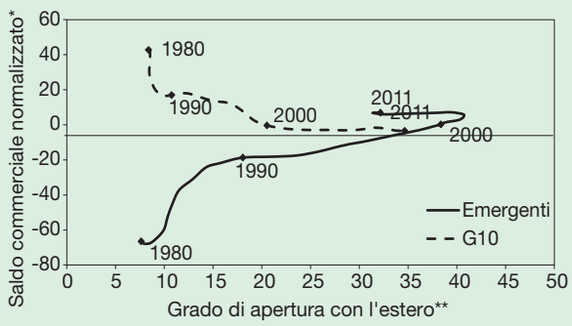
[14] In simboli: $(X-M)/P = [(X+M)/P]\,[(X-M)/(X+M)]$. Per ciascuna area, i due termini tra parentesi quadra a destra dell'identità misurano i due fenomeni che contano nel quadro delineato: il primo indica il livello di integrazione dell'area nell'economia mondiale (il peso complessivo del *trade* in rapporto alla produzione), il secondo quello del saldo commerciale normalizzato che a questo grado di integrazione corrisponde.

produttivi negli scambi mondiali, è basata sui due indicatori appena descritti. Il CSC effettua questa verifica considerando i 29 paesi che possono essere davvero considerati emergenti e quelli del G10; l'arco temporale di riferimento è il trentennio che va dal 1980 al 2011 e l'aggregato merceologico considerato è quello dei beni manifatturieri[15].

È possibile esprimere la posizione relativa di ciascuno dei due gruppi di paesi (i 29 e i 10), anno per anno, riguardo al grado di apertura (somma dell'interscambio rapportata alla produzione) e al saldo commerciale normalizzato (Grafico 2.4). Tutte le variabili utilizzate sono in dollari a prezzi e cambi correnti; per quanto riguarda l'import e l'export sono considerati naturalmente soltanto gli scambi effettuati da ciascun gruppo di paesi nel suo complesso con l'esterno (sono cioè esclusi gli scambi intra-area)[16].

Grafico 2.4

G10 ed emergenti: squilibri commerciali capovolti
(Scambi extra-area, medie mobili triennali, dati in dollari correnti, %, beni manufatti)



* Differenza tra esportazioni e importazioni rapportata alla loro somma.
** Somma di esportazioni e importazioni rapportata al valore della produzione manifatturiera.
Fonte: elaborazioni CSC su dati UNTrade e Global Insight.

I risultati di queste elaborazioni offrono più di uno spunto di riflessione. Il primo è che il processo di integrazione internazionale è un fenomeno relativamente recente: ancora nel 1980, la somma delle esportazioni e delle importazioni dei due gruppi di paesi verso il resto del mondo era inferiore al 10% del totale dell'output prodotto. In questo senso l'inizio del periodo di osservazione configura esattamente la situazione evocata più sopra, in cui i due gruppi non erano sostanzialmente in commercio con il resto del mondo (e quindi tra loro stessi) e quello che succede nell'uno ha ancora un impatto trascurabile sull'altro. Cosicché alla fine degli anni Settanta una pressione concorrenziale manifatturiera in atto da parte del Sud del mondo sulle economie del Nord semplicemente non esisteva, anche se ne stavano maturando le condizioni.

[15] Il confronto esclude, oltre che le economie dell'area E1 non comprese in E3, e comunque più in generale quelle non ricomprese nel *data-set Global Insight* (il cui peso economico può essere considerato come si è detto trascurabile), anche le c.d. "tigri asiatiche" (Corea, Taiwan, Hong Kong e Singapore) e l'Oceania. In questo senso il comportamento degli indicatori di ciascuna area non è influenzato "in via esclusiva" da quello degli indicatori dell'altra; considerando tuttavia che la quota mondo esclusa dalla valutazione è di dimensioni comunque complessivamente contenute, si è preferito mantenere il confronto tra i due "estremi" del processo di industrializzazione, limitando in prima battuta l'analisi ai soli "sistemi" E3 e G10.

[16] I flussi degli scambi di manufatti sono stati ricostruiti a partire dalla SITC ed escludono, per tutte le economie considerate, i beni alimentari (con eccezione delle bevande), solo parzialmente isolabili.

Inoltre, si può osservare che le economie emergenti non arrivano all'integrazione internazionale con quelle già industrializzate in ritardo; detto in altri termini, l'integrazione commerciale col resto del mondo non appare come una condizione preliminare dello sviluppo industriale. Semmai, sono proprio loro a "muoversi" prima, mostrando già nel 1990 un grado di apertura nei confronti del resto del mondo che è quasi il doppio di quello del G10.

In realtà, all'inizio del periodo le economie del G10 sono già aperte (e seguitano comunque ad aprirsi), ma lo sono individualmente e internamente verso il resto dell'area industrializzata. Il fatto che il loro saldo manifatturiero sia ampiamente attivo significa semplicemente che il poco interscambio che c'è con l'esterno dell'area è costituito quasi esclusivamente da esportazioni; come è normale che sia visto che gli emergenti non sono ancora in grado di produrre e quindi di esportare beni manufatti (e anche il resto del mondo in termini produttivi conta poco). Nello stesso tempo l'interscambio di manufatti realizzato dai 29 emergenti è in forte passivo a causa della sostanziale assenza di un'offerta interna, anche in presenza di un grado di apertura minimo (simmetricamente, in questo caso il poco interscambio che c'è col resto del mondo è costituito quasi esclusivamente da importazioni).

Il quadro cambia man mano che l'integrazione dei 29 nell'economia internazionale procede. Negli anni Ottanta il saldo del G10 si riduce rapidamente nonostante un grado di apertura verso l'esterno che resta minimo: la domanda interna dei 29 emergenti è ancora modesta e quindi il G10 ha ben poco da esportare fuori da sé; ne deriva che la flessione del saldo del G10 dipende prevalentemente dall'aumento delle importazioni. Al tempo stesso, non disponendo di una domanda interna adeguata, i 29 cercano sbocchi che assorbano i beni prodotti dalla loro industria in crescita sui mercati esterni attraverso una più rapida integrazione negli scambi internazionali; ciò favorisce la forte riduzione del loro deficit commerciale di manufatti.

Nel corso degli anni Novanta, il complesso delle economie G10 registra saldi commerciali in ulteriore deterioramento rispetto al decennio precedente, a fronte però di una maggiore integrazione commerciale con il resto del mondo (il grado di apertura sostanzialmente raddoppia). Allo stesso tempo, gli emergenti proseguono, a ritmi molto sostenuti, la loro integrazione commerciale, raggiungendo agli inizi degli anni Duemila un grado di apertura quasi doppio rispetto a quello del gruppo del G10. Migliora ulteriormente il loro saldo commerciale, ma a velocità molto inferiore rispetto agli anni Ottanta. Ciò si spiega, da un lato, con lo smantellamento delle politiche di protezione delle industrie nascenti e con l'apertura frontale al mercato – seppure non completa – da parte dell'America latina e dell'Est Europa, che tendono a generare deficit commerciali anche molto rilevanti in queste due aree[17], e, dall'altro, con l'emersione sempre più evidente della locomotiva asiatica nella geografia manifatturiera mondiale.

[17] Sulla questione si veda il capitolo 4.

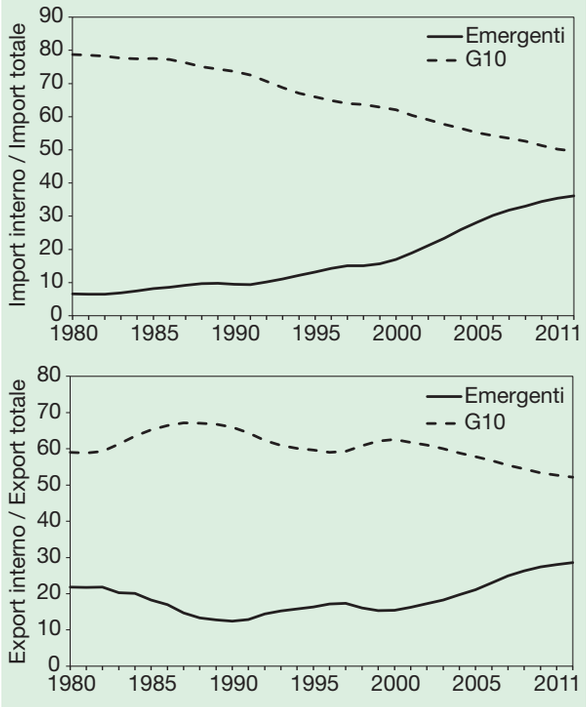
A partire dal 2000 i paesi del G10 entrano in deficit commerciale manifatturiero con il resto del mondo, mentre gli emergenti raggiungono e poi consolidano un surplus. Ma c'è anche un altro fenomeno macroscopico avvenuto nell'ultimo decennio: il ridimensionamento del grado di integrazione dei 29 con il resto del mondo. Nel grafico 2.4 la curva riferita alle economie emergenti torna indietro, situandosi su un punto che coincide grosso modo con il grado di apertura nel frattempo raggiunto, con maggiore lentezza, dal G10. Questo fenomeno può essere letto come la maggiore autonomia dell'offerta interna al complesso dei 29, nel senso che lo stesso svilupparsi di più sistemi industriali emergenti può avere alimentato un'espansione dei flussi di interscambio tra quegli stessi paesi a scapito di quelli con il resto del mondo, tanto da provocare un allentamento della dipendenza dall'offerta (dalle esportazioni) del mondo avanzato per soddisfare la loro domanda. Si tratta, se si vuole, di una regionalizzazione degli scambi dei 29. In questo caso, il grado di apertura delle singole economie appartenenti al gruppo dei 29 potrebbe cioè avere continuato ad ampliarsi, pur in presenza di una flessione degli scambi extra-29, attraverso un processo di graduale sostituzione di essi con flussi crescenti di scambio intra-area.

Questa ipotesi trova effettivamente un riscontro fattuale e diretto nell'incidenza, sul totale degli scambi, delle componenti intra-29 e intra-G10 rispettivamente per le importazioni e per le esportazioni (Grafico 2.5). A partire dai primi anni Duemila, ovvero più o meno negli stessi anni in cui si avvia l'"inversione di marcia" del loro grado di apertura, la componente degli scambi intra-area diventa per il gruppo dei 29 sempre più rilevante; in entrambe le direzioni, ma soprattutto per le importazioni, che sfiorano alla fine del periodo il 40% del totale. Proprio il crescente peso delle importazioni intra-29 mostra come la domanda interna (finale e intermedia) abbia trovato una risposta crescente nel parallelo svilupparsi di un'articolata offerta manifatturiera dentro gli stessi 29; con una sostanziale replica, a parti invertite, del "modello" di integrazione internazionale storicamente realizzato dalle economie avanzate.

Grafico 2.5

Meno scambi tra le economie sviluppate, più tra le economie emergenti

(Quota % delle importazioni/esportazioni intra-area sul totale delle importazioni/esportazioni manifatturiere, medie mobili triennali, dollari correnti)



Fonte: elaborazioni CSC su dati UNTrade e Global Insight.

Contestualmente, il complesso del G10 mostra un comportamento diametralmente opposto; e poiché anche per il G10 il livello del saldo normalizzato con il resto del mondo resta nello stesso periodo sostanzialmente invariato (semmai tende ancora a ridursi negli anni finali), se ne può dedurre che l'area abbia accresciuto negli anni più recenti il suo grado di dipendenza dalle 29 economie emergenti sia per l'offerta sia per la domanda.

Il confronto diretto tra le due aree restituisce dunque un'immagine piuttosto chiara: lo sviluppo industriale dei 29, che diventa esplosivo a partire dai primi anni Duemila, si accompagna a un'intensificazione relativa degli scambi di beni manufatti tra di essi, che genera un processo di progressiva integrazione tra i rispettivi sistemi industriali. Nel caso del G10, nel quale il ritmo di crescita della domanda è assai meno consistente, si verifica invece un aumento della dipendenza dalle importazioni dal resto del mondo (un incremento dell'*import penetration*), esito di una maggiore vulnerabilità dell'offerta interna di fronte alla crescente offerta manifatturiera dei 29. Dunque, l'emergere di nuove aree industrializzate nel mondo coincide con una flessione del grado di integrazione tra le singole economie appartenenti al G10 e con un aumento del numero dei loro partner commerciali esterni al G10. Mentre lo sviluppo industriale degli emergenti è associato a una crescente interdipendenza tra le loro economie.

2.4. Quali emergenti emergono di più

Ma che cosa succede all'interno dei due grandi gruppi di paesi fin qui osservati in termini di capacità di appropriarsi di una quota crescente della domanda globale? La questione assume un rilievo particolare per i 29 emergenti, poiché è tra questi che si realizza negli ultimi anni lo sviluppo industriale, mentre negli altri non avviene o per lo meno non nella stessa misura.

Tabella 2.3

Quote di mercato: giù il G10, su gli emergenti

(Composizione % delle esportazioni manifatturiere)

	Quota % export dell'area sul totale export delle aree considerate (Dollari correnti)			
	Media 1980-1982	Media 1994-1996	Media 2006-2008	Media 2009-2011
G10	86,7	78,9	61,2	56,7
Sud Est asiatico	3,0	10,6	20,0	22,5
Europa dell'Est	4,7	3,3	7,3	7,5
America latina	3,3	4,1	4,9	5,2
Africa e Medio-Oriente	1,5	2,0	4,6	5,3
Asia occidentale	0,7	1,2	2,1	2,8

Dati ordinati in base alla media 2006-2008.
Per la composizione delle aree si veda nota 18 a pag. 57.
Fonte: elaborazioni CSC su dati UNTrade.

Prima di tutto, è il caso di mostrare l'evoluzione del peso relativo sulle esportazioni (le quote di mercato) delle principali aree in cui possono essere ripartiti i 29 e del G10, con riferimento a un mercato-mondo che in questo caso coincide con la somma dei 29 e del G10 (Tabella 2.3). La disaggregazione proposta isola cinque grandi aree manifatturiere, delimitate in base alla contiguità geografica, e le confronta con il G10, ancora considerato nel suo insieme[18]. In questo caso

le esportazioni di ciascuna area includono sia quelle verso l'esterno sia quelle verso l'interno, per fornire una misura del peso complessivo delle economie appartenenti a ciascuna area sul totale degli scambi.

Se ne ricava un quadro coerente con i dati già illustrati con riferimento ai livelli della produzione; ma anche indicazioni più specifiche, giacché i flussi commerciali misurano anche la capacità di competere sui mercati internazionali.

La prima indicazione è che le esportazioni del mondo avanzato nel 1980 corrispondevano quasi al 90% delle esportazioni totali e attualmente coprono poco più della metà (la perdita è di trenta punti percentuali tondi), a fronte di un aumento delle quote di esportazione di tutte le aree in cui sono suddivisi i 29. La misura di questa contrazione, assai più consistente di quella osservata nel caso della produzione per l'aggregato che comprende UE-15, Stati Uniti e Giappone (Tabella 2.1), è coerente col quadro disegnato nelle pagine precedenti: la crescita delle quote di mercato delle economie emergenti dipende dalla loro capacità di intercettare la domanda estera sia sui mercati dell'area avanzata (tanto che l'aumento strutturale del loro grado di apertura complessivo è costituito prevalentemente dalla crescita delle esportazioni) sia sui mercati di altri emergenti.

La seconda indicazione è che la crescita del peso commerciale delle diverse aree dei 29 è fortemente differenziata: è massima nel caso del Sud Est asiatico ed è minima nel caso dell'Asia occidentale. Dunque, il riequilibrio commerciale rispetto agli avanzati si realizza attraverso un processo di diffusione pressoché a tutti i 29 della "capacità di esportare" beni manufatti, ma in presenza di una enorme varianza.

Le politiche commerciali tra nuovo regionalismo e bilateralismo

La proliferazione degli accordi regionali e bilaterali

Gli accordi regionali (*Regional Trade Agreements* – RTA) hanno caratterizzato in maniera preminente l'architettura del sistema del commercio multilaterale negli ultimi decenni. In base a quanto riportato dal WTO[1], al gennaio 2013 esistevano 546 RTA notificati (quelli per cui è stato ufficialmente avviato il processo negoziale ma non ancora concluso), di cui 354 risultavano in vigore.

[1] WTO, RTA Database.

[18] La composizione delle aree è la seguente. Asia sud-orientale: Cina, Filippine, Indonesia, Malesia, Tailandia, Vietnam. Asia occidentale: Bangladesh, India, Pakistan. Europa dell'Est: Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Russia, Slovacchia, Ucraina e Ungheria. America latina: Argentina, Brasile, Colombia, Messico, Perù, Venezuela. Africa e Medio-Oriente: Arabia Saudita, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Iran, Marocco, Sud Africa, Turchia.

La proliferazione di accordi commerciali regionali su scala mondiale registrata fin dai primi anni Novanta ha posto in luce la questione dei suoi possibili effetti sul commercio multilaterale e sulla globalizzazione dei mercati. Il fenomeno, definito come "nuovo regionalismo", implica una maggiore cooperazione e integrazione all'interno di una determinata area o tra diverse aree economiche. Al riguardo, si distingue abitualmente tra l'integrazione indotta dall'adozione di *politiche* specifiche, che scaturisce da accordi di cooperazione formali, e l'integrazione *spontanea* di taluni mercati, determinata da dinamiche di crescita regionali e dall'emergere di reti di produzione trans-nazionali e dei flussi di investimento a esse relativi.

L'importanza della questione deriva dalla misura in cui gli accordi regionali riflettono la rilevanza crescente di realtà locali rispetto ai processi di globalizzazione, frapponendosi alle politiche commerciali che, attraverso il GATT prima e la creazione del WTO poi, si erano certamente schierate a sostegno del multilateralismo. In questo quadro, le inquietudini di volta in volta sollevate sulla tendenza in atto sono legate all'eventuale irreversibilità del processo di frammentazione degli scambi commerciali, e al fatto che all'emergere di un nuovo regionalismo si siano affiancate, soprattutto nel periodo più recente, spinte protezionistiche.

Alcuni degli effetti di ambedue i fenomeni sono in parte simili e, in alcuni casi, amplificati dalla loro sovrapposizione: gli accordi regionali e bilaterali tendono a produrre la concentrazione degli scambi all'interno di una determinata area, contrapponendosi alla loro diffusione su scala globale, così come le misure difensive deliberatamente contrastano l'accesso a un determinato mercato. Talvolta, inoltre, l'intensificarsi della cooperazione economica a livello regionale è la risposta che le economie più deboli e dunque più vulnerabili tendono a dare per attenuare l'impatto della globalizzazione sui loro mercati.

Le ragioni della proliferazione degli accordi regionali e bilaterali e le caratteristiche degli accordi di "nuova generazione"

Varie sono le ragioni che possono spiegare il massiccio incremento degli accordi di libero scambio siglati su base bilaterale o regionale. Tra queste, la frammentazione degli Stati dell'Europa centro-orientale e dell'ex Unione Sovietica, per cui i rapporti commerciali tra Stati che prima avvenivano in un sistema di libero scambio di fatto sono stati sostituiti da decine di accordi formali tra le varie economie in transizione. Un'altra importante causa è legata alla propensione dei principali paesi avanzati a ricercare accordi con le economie in via di sviluppo parallelamente al proseguimento dei negoziati in sede multilaterale. In tal senso, gli Stati Uniti sono il paese che ha negoziato il maggior numero di accordi. Inoltre, il lento progresso dei negoziati multilaterali in sede di WTO

e lo stallo ormai prolungato del *Doha Round* hanno indubbiamente spostato l'attenzione verso gli accordi bilaterali e regionali, divenuti il principale strumento di politica commerciale in grado di garantire comunque un certo grado di liberalizzazione degli scambi con i mercati ritenuti strategici. In particolare il consolidarsi dello sviluppo industriale in paesi emergenti ha di fatto trovato nello strumento dell'accordo bilaterale o regionale l'unica sponda in grado di affiancare il processo di industrializzazione.

Le caratteristiche distintive degli accordi di libero scambio realizzati nella fase più recente riguardano sia il campo di applicazione dei trattati che la collocazione geografica delle aree e dei paesi coinvolti. La nuova generazione di accordi ha puntato a realizzare un livello maggiore di integrazione tra i partner, con la finalità di estendersi oltre la riduzione delle barriere al commercio. Sebbene anche in passato gli accordi avessero l'obiettivo di rafforzare la cooperazione in altri campi rispetto all'accesso al mercato, includendo intese negli ambiti monetario e finanziario e, in taluni casi, la realizzazione di progetti comuni nei settori dell'energia o della politica industriale, ciò che appare effettivamente nuovo negli accordi di ultima generazione è che in molti di essi la riduzione delle barriere daziarie al commercio è vincolata alla liberalizzazione in altri ambiti, quali quello degli ostacoli non tariffari, degli investimenti esteri, degli appalti pubblici e del commercio di servizi.

Ulteriore caratteristica degli accordi siglati negli ultimi anni è il coinvolgimento di paesi molto spesso non appartenenti alla stessa regione geografica nè ad aree attigue. Inoltre, la maggior parte di tali accordi è stata conclusa tra paesi con livelli di sviluppo e di ricchezza pro-capite molto diversi tra loro. Va tuttavia rilevato come il fattore della vicinanza o contiguità geografica giochi un ruolo spesso determinante per il grado di integrazione delle aree. Le intese regionali che interessano paesi appartenenti alla stessa area geografica sono per loro natura più propense a raggiungere un livello di interrelazione più complesso e approfondito rispetto agli accordi tra aree discontinue, potendo far leva, tra l'altro, su legami economici pregressi, affinità socio-culturali, omogeneità di interessi nei confronti di paesi terzi. Inoltre, la creazione, in questi casi, di regioni ad alta integrazione economica e di organismi di coordinamento di natura sovranazionale rende possibile l'affermarsi di politiche commerciali comuni verso l'esterno, a differenza di quanto avviene con accordi di libero scambio di natura puramente bilaterale.

Gli orientamenti più recenti della politica commerciale bilaterale dell'UE

L'Unione europea non ha fatto eccezione alle tendenze che hanno visto l'intensificarsi del dialogo commerciale bilaterale e che ha portato, soprattutto nella fase successiva al

Doha Round, al rafforzamento della politica commerciale proprio in questo ambito. Gli accordi conclusi più di recente sono quelli con Corea, Singapore e Comunità andina e numerosi sono i negoziati in corso[2].

Per quanto riguarda il nuovo orizzonte della politica commerciale UE, è di assoluto rilievo il peso che stanno assumendo gli accordi con le economie più avanzate. Già con l'Accordo di Libero Scambio con la Corea, entrato in vigore nel 2011, e il *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA) con il Canada, in fase avanzata, l'Unione europea ha sancito l'interesse a guardare non solo verso le aree emergenti ma anche verso i mercati maturi. Tale tendenza sta subendo un radicale rafforzamento con la prospettiva di accordi con Stati Uniti e Giappone che saranno al centro dell'agenda di politica commerciale dell'UE nei prossimi anni[3]. Si tratta di due accordi di portata storica, per vari ordini di motivi. Per quanto riguarda gli Stati Uniti, sarà la prima volta che l'UE negozierà un'intesa con un partner di equivalente peso economico. In tale chiave vanno letti i potenziali effetti dirompenti di una maggiore integrazione tra le due aree transatlantiche sugli equilibri economici a livello globale e, soprattutto, sul ruolo che l'area commerciale del Sud Est asiatico ha ricoperto negli ultimi anni.

Lo scenario che si presenta è certamente complesso, anche in considerazione del pari interesse con cui gli Stati Uniti guardano al Pacifico, al Sud Est asiatico, alla Cina e all'India per incrementare il loro export, e in particolare all'accordo di partenariato trans-pacifico (TPP) in corso di negoziato[4]. La portata di tale accordo, grazie al quale si giungerebbe all'integrazione di due aree che, con l'inclusione del Giappone, rappresentano quasi il 40% del PIL globale, muterebbe in larga misura gli equilibri del commercio mondiale[5]. Gli effetti di un'integrazione transatlantica tra UE e Stati Uniti sarebbero tuttavia ancora più rilevanti, se si considera che le due economie rappresentano oggi oltre il 50% del PIL mondiale, il 30% del commercio globale e quasi il 70% dello stock di IDE mondiali[6].

Altro fattore distintivo degli accordi che l'UE si appresta a negoziare con Stati Uniti e Giappone riguarda le premesse da cui originano e gli obiettivi che si prefigurano. In am-

[2] Tra i principali, gli Accordi di Libero Scambio con Canada, India, Malesia, Mercosur, Tailandia, Ucraina e Vietnam.

[3] Per quanto riguarda il Giappone, la decisione formale per l'avvio dei negoziati è stata presa a marzo 2013. In relazione agli Stati Uniti, l'avvio dei negoziati è indicato entro giugno 2013.

[4] Si tratta dell'Accordo di Libero Scambio che coinvolge, oltre agli Stati Uniti, Australia, Brunei, Canada, Cile, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam. A marzo 2013 il Giappone ha annunciato ufficialmente la volontà di entrare a far parte del gruppo negoziale.

[5] *Office of the United States Trade Representative* (USTR).

[6] Commissione europea¸ *Impact Assessment Report on the Future of EU – US Trade Relations*).

bedue i casi il nodo fondamentale da sciogliere per giungere a una più marcata integrazione tra le parti non concerne il livello di protezione daziaria, già mediamente basso da ambo le parti, ma piuttosto l'abbattimento delle barriere non tariffarie e la necessità di convergenza degli standard tecnici, che rappresentano, sebbene in diversa misura, i veri ostacoli per l'accesso ai mercati giapponese e americano.

Riferimenti bibliografici

Baldwin R. E. (2006), *Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade,* Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research

Baldwin R. E. (2011), *21st century regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules*, Staff working paper ERSD, No. 2011-08

Dahrendorf A. (*2009), Global Proliferation of Bilateral and Regional Trade Agreements: A Threat for the World Trade Organization and/or for Developing Countries,* Maastricht Faculty of Law Working Paper n. 6.

Erixon F., Pehnelt G. (2009), *A New Trade Agenda for Transatlantic Economic Cooperation*, Brussels, ECIPE

European Commission (2006), *Global Europe: Competing in the World*

European Commission (2012), *Europe 2020: a strategy for European Union growth*

Lee-Makiyama H. (2011), *Multilateralism or bilateralism – Which path for Europe?,* Brussels, ECIPE

Plummer M. G. (2012), *The Emerging "Post-Doha" Agenda and the New Regionalism in the Asia-Pacific,* Asian Development Bank Institute

Velde, D.W. (2012), *The next decade of EU trade policy: Confronting global challenges?* GREAT Insights, Volume 1, Issue 6. August 2012

Woolcock S. (2007), *Competing Regionalism – Patterns, Economic Impact and Implications for the Multilateral Trading System* – Intereconomics

Woolcock S. (2007), *European Union policy towards Free Trade Agreements*, Brussels, ECIPE

WTO website, *Regional Trade Agreements: Facts And Figures*
http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx

L'orientamento geografico dei maggiori esportatori emergenti

Ma qual è l'evoluzione degli scambi tra le diverse aree all'interno dei 29? Chi commercia quanto e con chi?[19]

Per rispondere occorre effettuare l'analisi della destinazione e della provenienza degli scambi con l'estero relativi ai singoli principali paesi, cioè i primi dieci esportatori tra i 29[20]. Vengono prese in considerazione la dinamica tra la metà degli anni Novanta (media 1994-96) e l'inizio del decennio in corso (media 2009-11) e gli scambi con tutte le stesse aree individuate in precedenza, G10 incluso. Viene costruito un indice di orientamento geografico (IOG) rapportando la quota manifatturiera che ciascun paese detiene in ciascuna area di destinazione delle sue esportazioni alla corrispondente quota detenuta dall'intero mondo[21].

L'indice, analogo a un coefficiente di specializzazione (in questo caso geografica), misura dunque se la presenza commerciale relativa di un paese in una determinata area (quota delle esportazioni/importazioni verso quell'area rispetto al totale) è superiore, uguale o inferiore a quella media mondiale. Per valori di IOG superiori a 1 risulta un orientamento verso l'area maggiore di quello medio di tutti gli altri paesi e viceversa per valori inferiori a 1 (Tabella 2.4).

Il quadro che emerge può essere così tratteggiato. Primo: esiste una forte sovrapposizione della specializzazione geografica tra flussi in entrata (import) e in uscita (export), evidenziata nelle tavole da un riquadro; nella maggior parte dei casi, con l'eccezione degli scambi che riguardano l'Asia occidentale, l'esistenza di rapporti commerciali più stretti riguarda cioè sia le esportazioni sia le importazioni, configurando così una vera e propria integrazione. Secondo: è individuabile, per lo più in entrambe le direzioni degli scambi, un forte orientamento dei paesi esaminati verso l'area territoriale di appartenenza (integrazione

[19] La distinzione tra paesi avanzati e paesi emergenti qui effettuata limita la possibilità di isolare aree territoriali che corrispondano a sistemi economici produttivamente integrati. Ciò perché molti dei grandi sistemi economici emergenti, nel quadro del nuovo multiregionalismo dello sviluppo industriale, sono connessi sia a economie del G10 sia a economie dei 29. Così, il Messico emergente appartiene sul piano commerciale all'area nordamericana (G10); mentre le economie del Sud Est asiatico sono fortemente integrate non solo al Giappone (G10) ma anche a Corea e Taiwan (che risultano escluse da entrambi i gruppi), e quelle dell'Est europeo ancora al G10 (Europa occidentale e soprattutto Germania). In questo contesto la misura utilizzata del "grado di connessione" commerciale tra le aree qui delimitate sottostima l'effettiva consistenza dei diversi sistemi economici che si stanno delineando a livello globale (che includono ogni volta insieme economie avanzate ed emergenti), rafforzati anche dal crescente orientamento nelle politiche commerciali verso accordi a scala regionale (si veda il riquadro "Le politiche commerciali tra nuovo regionalismo e bilateralismo").

[20] L'analisi esclude gli Emirati Arabi Uniti (al quinto posto della graduatoria dei principali esportatori), per i quali non risultano disponibili dati di fonte UNTrade per gli anni Novanta. Questa esclusione fa rientrare il Brasile nel gruppo dei primi dieci esportatori.

[21] In simboli, e con riferimento alle esportazioni: $({}_{i}X_{j} / {}_{i}X_{w}) / ({}_{w}X_{j} / {}_{w}X_{w})$; dove ${}_{i}X$ indica le esportazioni del paese *i*-esimo, ${}_{w}X$ indica le esportazioni dell'aggregato mondo, e *j* e *w* indicano le aree di destinazione (le cinque aree in cui sono suddivisi i 29 più il G10 per *j* e il mondo per *w*). L'indice è costruito nello stesso modo per le importazioni, nel quale caso viene misurata la dipendenza relativa da ciascuna area.

Tabella 2.4

Come i principali emergenti orientano gli scambi con l'estero

(Indice di orientamento geografico* degli scambi di manufatti per i primi dieci paesi esportatori emergenti, media 2009-2011, dollari correnti; tra parentesi media 1994-1996)

Indice di orientamento geografico delle esportazioni manifatturiere: 2009-2011

Paese di origine	Area di destinazione: America latina	Sud Est asiatico	Europa dell'Est	Asia occidentale	G10	Africa e M.O.
Cina				1,76 (1,36)		1,08 (0,83)
Russia		0,78 (1,92)	2,33 (3,80)	2,91 (2,29)		2,44 (1,60)
Messico	1,02 (0,74)				1,81 (1,58)	
India				0,83 (3,42)		4,57 (2,62)
Tailandia		2,40 (0,83)		1,92 (1,21)		1,26 (1,16)
Malesia		2,15 (0,89)		1,53 (0,84)		
Polonia			3,07 (4,20)		1,28 (1,24)	
Rep. Ceca			3,27 (8,85)		1,27 (0,98)	
Turchia			2,08 (3,91)		1,05 (1,08)	2,59 (2,10)
Brasile	6,76 (5,47)					

Indice di orientamento geografico delle importazioni manifatturiere: 2009-2011

Paese di origine	Area di destinazione: America latina	Sud Est asiatico	Europa dell'Est	Asia occidentale	G10	Africa e M.O.
Cina					1,09 (0,97)	
Russia			2,89 (8,87)			0,96 (1,56)
Messico					1,31 (1,37)	
India		1,23 (0,54)				4,49 (5,62)
Tailandia		1,42 (0,83)				
Malesia		1,29 (0,66)				
Polonia			2,20 (2,96)		1,18 (1,12)	
Rep. Ceca			3,05 (6,97)		1,09 (0,99)	
Turchia			2,40 (2,88)	1,94 (1,13)		1,38 (0,76)
Brasile	3,16 (3,15)			1,00 (0,43)		

* Rapporto tra quota dello scambio di un paese verso un'area e quota dello scambio del mondo verso la stessa area.
Nei riquadri i valori maggiori di 1 sia per le esportazioni sia per le importazioni.
Per la composizione delle aree si veda nota 18 a pag. 57.
Fonte: elaborazioni CSC su dati UNTrade.

"locale"), Cina esclusa. Terzo: sia per l'import sia per l'export i valori dell'IOG aumentano sempre per gli scambi tra i paesi appartenenti al Sud Est asiatico (ma non per la Cina), mentre diminuiscono sempre, anche se restano tuttora molto alti, all'interno dell'area Est europea (che include la Russia). Quarto: emerge un orientamento crescente e a senso unico (export) dei paesi del Sud Est asiatico (Cina inclusa) verso i mercati dell'Asia occidentale, cui corrisponde invece una despecializzazione dell'India nelle esportazioni verso la stessa area, India che ne è la principale economia. Quinto: è alta e in aumento la specializzazione

nell'interscambio del Messico e dei paesi Est europei (Russia esclusa) verso il G10; ciò riflette gli scambi del primo con gli Stati Uniti e dei secondi verso l'area europea. Sesto: non è individuabile invece un forte orientamento verso il G10 dell'area asiatica, con l'eccezione dello IOG appena superiore a 1 (ma crescente) della Cina dal lato, però, delle importazioni. Settimo: è in crescita l'orientamento di molti dei paesi considerati verso l'area africana e mediorientale.

Dunque, all'integrazione commerciale del complesso delle economie emergenti con quelle avanzate corrisponde anche un parallelo processo di integrazione tra i 29 emergenti. L'intensità e la direzione dei processi di orientamento commerciale subiscono comunque variazioni nel tempo: alcuni legami intra-area si affievoliscono, altri si rafforzano.

2.5. Un quadro complessivo

La storia industriale degli ultimi trent'anni è la storia di un processo di riequilibrio nella distribuzione dell'attività manifatturiera a livello mondiale, conseguente al decollo industriale degli emergenti. Il riequilibrio si esprime nell'aumento della quota delle economie emergenti sull'output globale e nella flessione di quella delle principali economie avanzate. Economie emergenti che il CSC ha individuato con una definizione economica originale. Questo riequilibrio è legato strettamente alla stazza di alcune economie emergenti coinvolte nell'espansione manifatturiera, ossia alla dimensione assoluta dei loro livelli produttivi, che è funzione delle dimensioni delle loro popolazioni. E, in misura nettamente minore ma comunque significativa, dall'aumento del livello di industrializzazione, espresso come produzione manifatturiera pro-capite, che rimane però incomparabilmente inferiore a quello delle economie più avanzate.

Lo stesso processo include all'interno del percorso di industrializzazione quote crescenti della popolazione mondiale e alimenta l'emergere di un nuovo policentrismo manifatturiero. Rende, tuttavia, ancora più ampio il ritardo delle aree tuttora escluse da qualsiasi forma di sviluppo industriale. Questo aspetto è immediatamente visibile nell'andamento dell'indice di disuguaglianza dei livelli di output manifatturiero osservata a livello mondiale (Grafico 2.6). Ci sono chiaramente una riduzione del divario tra le economie dell'area sviluppata (l'intero OCSE) e le 29 emergenti e un contestuale aumento della diseguaglianza all'interno del complesso dei paesi arretrati (qui definito come differenza tra il totale mondo e il totale OCSE)[22].

Lo sviluppo dell'industria nell'area in ritardo, considerata nel suo complesso, ha determinato una contrazione del surplus commerciale manifatturiero storicamente detenuto dal

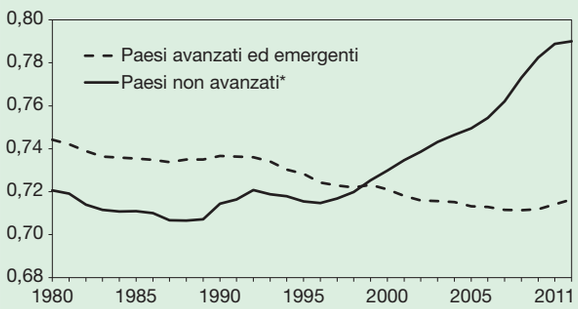
[22] Si veda l'ampia evidenza raccolta in Weisbrot *et al*. (2006) a sostegno della tesi che gli ultimi 25 anni abbiano registrato un sostanziale peggioramento della condizione economica di molte economie sottosviluppate.

complesso delle economie maggiormente sviluppate (G10), perché c'è stato un innalzamento strutturale delle loro importazioni di manufatti dagli emergenti. L'apparire di nuove aree industrializzate nel mondo è coinciso con una flessione del grado di integrazione tra le singole economie appartenenti al G10, cui si è associato un aumento dell'interdipendenza tra quelle emergenti.

Grafico 2.6

Industrializzazione: aumenta il divario tra i paesi non avanzati

(Indice di Gini del valore aggiunto manifatturiero pro-capite)



* Comprendono gli emergenti.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Global Insight.

Questo cambiamento rompe la logica di sviluppo emersa nel corso della Seconda Rivoluzione Industriale, passata attraverso due guerre mondiali e consolidatasi fino alla prima metà degli anni Settanta del secolo scorso. Questa logica salta perché viene meno l'esasperato squilibrio manifatturiero tra Nord e Sud del mondo e ciò pone le basi di un meccanismo di sviluppo totalmente diverso, in cui la localizzazione delle attività di trasformazione a livello globale assume per la prima volta una configurazione realmente multipolare.

Questa discontinuità si è configurata nel momento in cui l'area avanzata e quella emergente (o per meglio dire quei paesi dell'area emergente dotati delle condizioni per un decollo industriale[23]) sono entrate in rapporto tra loro attraverso il contemporaneo ingresso nel sistema degli scambi internazionali di diverse grandissime economie. Il fenomeno si è manifestato nell'arco del decennio Ottanta, quando: è venuto meno il regime di isolamento in cui l'intero blocco industriale dell'Est europeo legato all'Unione Sovietica aveva conosciuto un processo di industrializzazione parallelo e del tutto indipendente da quello occidentale; si è esaurita l'esperienza delle politiche di sostituzione delle importazioni attuate dalle principali economie sudamericane, che hanno intrapreso un percorso, più o meno forzato, di integrazione commerciale con il resto del mondo; e, soprattutto, è entrato nell'arena degli scambi mondiali il colosso cinese, aprendosi all'economia di mercato e contestualmente mantenendo un controllo fortemente dirigista sullo sviluppo industriale.

La tesi dello spiazzamento delle economie avanzate a opera di quelle emergenti, se è inteso come indebolimento della capacità di competere delle prime, deve essere considerata tutto sommato mal posta. Se è vero che la cosa che più conta nella storia è la dimensione, allora quello che è successo negli ultimi trent'anni è semplicemente, nel complesso, il ritorno a una condizione di maggiore equilibrio (di minore squilibrio) nella localizzazione territoriale

[23] Si veda il capitolo 4.

delle attività di trasformazione[24]. La realizzazione di questo riequilibrio non deriva però da una qualche forma di "compensazione" meccanica dello squilibrio precedente, ma è il risultato dell'azione di molte forze che hanno contribuito a costruire le condizioni entro cui esso si è potuto manifestare.

Dei cambiamenti epocali in corso e che il CSC ha documentato, l'integrazione commerciale costituisce il detonatore, ma non la carica esplosiva. Quest'ultima è data dallo sviluppo produttivo delle economie emergenti. Questo sviluppo è legato prima di tutto all'abbassamento delle barriere all'accesso in determinati mercati consentito dalla frammentazione in senso verticale dei processi produttivi in ambiti crescenti dell'industria di trasformazione; cioè dal fatto che, attraverso la scomposizione di processi industriali complessi in parti tecnologicamente interdipendenti, molte economie che non erano in grado di sviluppare la tecnologia necessaria per la realizzazione dell'intero processo industriale hanno cominciato ad avere la possibilità di essere coinvolte, attraverso l'attivazione di catene di fornitura a livello internazionale, nella realizzazione di specifiche sue componenti o fasi di lavorazione[25].

Il cambiamento epocale è legato anche alle grandi trasformazioni tecnologiche, in particolare nei sistemi di comunicazione ed elaborazione delle informazioni e nei trasporti, che hanno reso possibile l'organizzazione della produzione su scala internazionale.

Ma l'emersione di nuovi produttori globali è funzione anche dell'ampiezza del serbatoio di conoscenze precedentemente accumulate nel saper fare manifatturiero, senza le quali non sarebbe stato possibile inserirsi nelle *supply chain* internazionali e quindi avviarsi lungo il percorso di sviluppo, e la cui dotazione ha discriminato tra chi, disponendone, aveva degli strumenti per avviare il decollo industriale e chi, essendone privo, ne è rimasto escluso. Soprattutto, l'industrializzazione non è affatto un processo automatico e meccanico, ma è funzione della qualità, dell'ampiezza e dell'intensità degli interventi messi in opera dai principali attori istituzionali; questi interventi hanno decisamente contribuito a

[24] Almeno una parte del rallentamento della crescita manifatturiera negli avanzati e della sua esplosione negli emergenti è l'esito di: una ri-localizzazione delle produzioni prima svolte nei primi verso i secondi; di un investimento estero differenziale tra le due aree, dovuto alla ricerca di minori costi (IDE *cost reducing*) e un aumento della domanda interna negli emergenti molto più forte che in Europa o negli Stati Uniti (IDE *market seeking*). Detto in altri termini, una quota dei flussi di produzione (e di esportazione) degli emergenti è realizzata dalle filiali delle multinazionali occidentali. Per la valutazione del grado di sviluppo (e in particolare del livello di industrializzazione) di un sistema economico, tuttavia, tali aspetti non appaiono decisivi: così come gli investimenti delle multinazionali negli stessi paesi avanzati sono da sempre considerati parte integrante della loro struttura economica, analogamente gli IDE nelle economie in via di sviluppo generano prima di tutto output (reddito) e occupazione in quelle economie, quale che sia la destinazione finale dei loro profitti. Il punto chiave, in questo ragionamento, è semmai il trasferimento di conoscenza all'interno del paese ospitante, che storicamente non è mai stato un fenomeno automatico.

[25] La letteratura in materia è eccezionalmente estesa. Si vedano almeno Baldwin (2006), UNIDO (2009).

separare le aree che si sono mostrate più dinamiche da quelle in cui il processo di industrializzazione si è invece dispiegato con un ritmo meno intenso e più altalenante.

Su questa seconda questione, che è essenziale per il disegno delle politiche industriali negli stessi paesi avanzati, si torna nel capitolo 4. Prima, però, si analizza il profilo assunto dal cambiamento strutturale in tutte le economie fin qui considerate.

3 LE ECONOMIE EMERGENTI BRUCIANO LE TAPPE DEL CAMBIAMENTO STRUTTURALE

Lo sviluppo economico di un paese si accompagna fisiologicamente al cambiamento della composizione della sua struttura produttiva, che interessa sia il peso relativo dell'industria rispetto ai restanti settori dell'economia sia la stessa composizione interna del settore industriale e di quello manifatturiero in particolare. L'analisi svolta dal CSC evidenzia un risultato originale rispetto agli studi finora condotti: il momento storico in cui il processo di industrializzazione si dispiega incide sulle traiettorie del cambiamento strutturale.

- *In generale le "leggi" economiche acquisite su questi aspetti dello sviluppo illustrano due fenomeni diversi. Il primo è che le fasi iniziali dello sviluppo coincidono con un orientamento crescente verso la manifattura, cui segue una fase di declino dovuta a una sempre maggiore rilevanza dei servizi. Il secondo è che anche la composizione settoriale all'interno della manifattura è legata in modo sistematico al livello dello sviluppo economico: all'inizio del processo di industrializzazione la produzione si diversifica sempre più; mentre poi, raggiunto un determinato stadio di sviluppo, l'attività economica torna a concentrarsi in un numero di attività più ristretto (non tanto nel senso che alcune produzioni vengono abbandonate, quanto perché alcune accrescono la loro importanza relativa).*
- *Questo schema generale viene integrato nell'analisi del CSC da un ulteriore fatto stilizzato, che emerge dall'osservazione dei percorsi di industrializzazione condotta raggruppando le diverse economie del Mondo in funzione del tempo storico del loro decollo manifatturiero. L'analisi distingue in particolare tre gruppi di paesi: le economie avanzate; quelle "in ritardo", emergenti e in via di sviluppo; e un gruppo di economie a sviluppo "intermedio", cioè quelle est-europee, dell'America latina (che disponevano di un sistema industriale articolato, seppure non competitivo sul piano internazionale, già negli anni Settanta) e le "tigri" asiatiche, emerse dopo il Giappone e prima della Cina.*
- *Il CSC evidenzia che la rapidità con cui si manifestano entrambi gli aspetti del cambiamento strutturale sopra richiamati (ascesa e declino del peso della manifattura e aumento e successiva diminuzione della differenziazione settoriale dell'offerta) risulta correlata all'epoca storica nella quale il processo di industrializzazione ha avuto luogo.*
- *In particolare, il decollo manifatturiero degli emergenti ha coinciso con l'enorme aumento della scala dei mercati di sbocco come effetto della globalizzazione. Questa maggiore scala ha amplificato*

la domanda potenziale a disposizione della loro nascente industria manifatturiera e, per quei paesi che disponevano di vantaggi comparati in almeno alcune produzioni manifatturiere, ha moltiplicato la crescita rispetto a quanto consentito dalla dinamica dei modesti mercati interni, alimentando uno sviluppo che forse per la prima volta nella storia è stato autenticamente guidato dall'export.

- *All'altro estremo, invece, ci sono i paesi di più antica industrializzazione, dove il rapporto tra tasso di industrializzazione (quota manifatturiera) e livello di sviluppo industriale (produzione manifatturiera pro-capite) è stato più bilanciato, coerentemente con un processo di crescita più lento anche in ragione di una minore apertura complessiva degli scambi con l'estero. In posizione intermedia si situano le economie il cui sviluppo industriale è avvenuto in un'epoca di mezzo tra quelle dei primi due gruppi.*
- *Un quadro molto simile si ricava dall'analisi del cambiamento interno alla manifattura. Anche in questo caso le stime CSC mostrano che le economie emergenti sono caratterizzate da un processo di concentrazione industriale più precoce e rapido rispetto a quanto sperimentato dagli altri, ossia da una ri-concentrazione che si manifesta già a livelli molto bassi dello sviluppo manifatturiero.*
- *Questa evidenza è coerente con il fatto che lo sviluppo industriale in tali paesi è avvenuto in concomitanza con l'esplodere del processo di globalizzazione, che ha favorito la rapida evoluzione dei settori manifatturieri locali inseriti all'interno di scambi internazionali in espansione esponenziale, elevando strutturalmente il livello della loro domanda potenziale ed esaltandone subito i vantaggi comparati.*
- *Il comportamento osservabile nei paesi avanzati è, invece, molto più graduale, perché i ritmi e le tappe sono dettati dalle dinamiche dei mercati interni al loro gruppo. Mostrano un profilo intermedio i paesi dove l'industrializzazione è partita in ritardo rispetto agli avanzati ma prima dell'avvento dei massicci scambi globali negli ultimi due decenni.*
- *I meccanismi descritti sono sintetizzati dalla stima econometrica del rapporto tra la quota manifatturiera sull'output totale e il ruolo della domanda estera, misurato dal saldo commerciale manifatturiero in percentuale del PIL. La relazione, come atteso, è positiva e risulta statisticamente significativa, confermando l'importanza della domanda estera netta nello spiegare il cambiamento strutturale dell'economia: un aumento di dieci punti percentuali nel saldo commerciale manifatturiero in rapporto al PIL è associato a un incremento della quota del manifatturiero di circa un punto percentuale.*
- *Normalmente il cambiamento strutturale dipende dal grado di sviluppo manifatturiero. Il CSC dimostra che è anche funzione del tempo storico. Da questo punto di vista, proprio in ragione dei diversi momenti in cui è avvenuto il decollo, emergenti e avanzati presentano, nell'arco temporale considerato (1980-2011), un profilo differenziato: in generale, i primi mostrano una quota manifatturiera ancora in aumento, mentre nei secondi tale quota declina. Ma il quadro è in questo caso più variegato, anche per quanto riguarda i paesi a sviluppo intermedio.*
- *La ragione è che il processo di industrializzazione del tessuto economico di un paese non è un fenomeno meccanico, che riguarda negli stessi termini e in qualunque tempo tutte le economie del Mondo, ma è l'effetto combinato delle spinte endogene al cambiamento e del contesto istituzionale in cui esse si manifestano, ossia dell'esistenza di politiche attive di sviluppo industriale.*

3.1. Lo sviluppo economico è trasformazione

Il riequilibrio tra le diverse economie industriali, vecchie e nuove, nell'ultimo trentennio ha condotto a una nuova geografia della produzione manifatturiera globale. Ma quali cambiamenti strutturali si sono contestualmente realizzati all'interno di queste stesse economie?

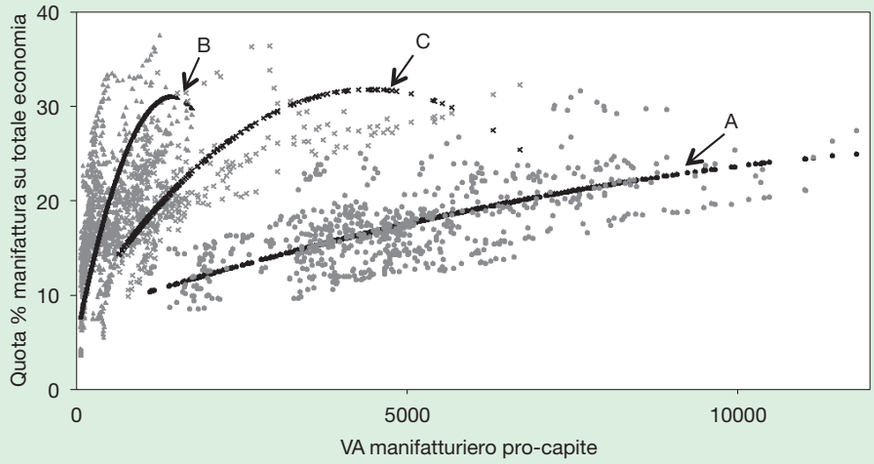
Il cambiamento nella struttura produttiva di un sistema economico accompagna fisiologicamente le diverse fasi del suo sviluppo industriale e consiste in una ricomposizione continua della sua specializzazione, a livello dei grandi rami di attività (agricoltura, industria, servizi) e soprattutto al loro interno. Studiando questo fenomeno nel corso del periodo qui considerato e in particolare nell'ultimo ventennio, è possibile individuare molte delle ragioni che spiegano la forte discontinuità osservata nella ri-dislocazione spaziale dell'industria manifatturiera, e la sua stessa velocità.

Per l'analisi di ciò è importante la relazione tra il tasso di industrializzazione (la quota del valore aggiunto manifatturiero sul PIL) e il livello di sviluppo industriale (dato dal valore aggiunto manifatturiero pro-capite), entrambi espressi in termini reali[1] (Grafico 3.1). La relazione

Grafico 3.1

Gli emergenti si industrializzano più in fretta

(Quota % manifatturiera e output manifatturiero pro-capite, 1980-2011, dollari 2005)



A= Paesi avanzati eccetto Corea del Sud, Rep. Ceca, Slovacchia e Taiwan.
B= Paesi non avanzati esclusi Argentina, Brasile, Messico, Polonia e Ungheria.
C= Paesi emergenti di più antica industrializzazione e nuovi paesi avanzati (Argentina, Brasile, Corea del Sud, Messico, Polonia, Rep. Ceca, Slovacchia, Taiwan e Ungheria).
Fonte: elaborazioni CSC su dati Global Insight.

[1] In questo caso il livello di sviluppo manifatturiero è misurato dal valore aggiunto invece che dalla produzione (diversamente da quanto visto nel capitolo 1) per renderlo coerente con i dati usati nel costruire il tasso di industrializzazione. Il calcolo della quota del valore aggiunto manifatturiero a partire dai dati a prezzi costanti consente di isolare le variazioni nella composizione settoriale delle quantità prodotte dalle variazioni dovute ai mutamenti nei prezzi relativi intersettoriali. Poiché mediamente la dinamica dei prezzi relativi è sfavorevole alla manifattura rispetto ai servizi (in ragione del combinato disposto di una maggiore crescita della produttività e di una maggiore esposizione alla concorrenza internazionale), la quota a prezzi costanti corregge l'andamento strutturalmente declinante di quella misurata a prezzi correnti.

tra le due variabili, infatti, misura come cambia il peso dell'industria manifatturiera rispetto alle altre attività economiche in funzione dell'aumento della sua dimensione assoluta (rapportata alla popolazione per tenere conto della stazza relativa delle diverse economie).

L'analisi riguarda l'insieme dei paesi inclusi nella banca dati *Global Insight*, a eccezione delle città-stato Hong Kong e Singapore, nonché dei principali produttori di petrolio (Arabia Saudita, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Iran, Kuwait, Qatar, Nigeria, Norvegia e Venezuela), perché presentano caratteristiche del tutto peculiari nel processo di sviluppo, non replicabili in contesti alternativi.

In primo luogo viene verificata l'esistenza di disomogeneità, a livello globale, tra le diverse economie. A questo scopo, i paesi sono ripartiti in tre gruppi distinti. Il primo gruppo include le economie avanzate, a eccezione di Corea del Sud (d'ora in avanti Corea), Taiwan, Repubblica Ceca e Slovacchia, il cui processo di industrializzazione è temporalmente successivo, anche se lo precede, a quello della generalità degli emergenti. Il secondo gruppo include tutte le economie emergenti e in via di sviluppo, ma non le economie est-europee (Polonia e Ungheria) e le tre principali economie dell'America latina (Argentina, Brasile e Messico). Il terzo gruppo è costituito dai paesi non inseriti nei primi due gruppi.

I tre gruppi consentono di isolare paesi appartenenti a fasi storicamente diverse del processo di sviluppo manifatturiero. Da questo punto di vista sia Corea e Taiwan (due delle "quattro tigri" appartenenti alla prima cerchia degli emergenti asiatici, ossia alla prima ondata di industrializzazione di quell'area) sia le economie est-europee sia i tre paesi dell'America latina indicati sono caratterizzati, per ragioni diverse, da un tessuto produttivo il cui sviluppo era intermedio rispetto a quello dei primi due gruppi all'alba del processo di globalizzazione esploso a partire dalla seconda metà degli anni Novanta[2].

La diversa relazione tra tasso e livello di industrializzazione per ciascun gruppo di paesi emerge con forza plastica nella rappresentazione grafica, nella quale i punti (caratterizzati da contrassegni distinti per i tre gruppi di paesi) corrispondono alle osservazioni relative a ciascun paese in ciascun anno del periodo 1980-2011, mentre le linee sono ottenute dalla stima econometrica della relazione tra tasso e livello di industrializzazione relativa a ciascun gruppo[3]. In particolare, sono evidenti due indicazioni piuttosto rilevanti. La prima è

[2] Su tutti questi aspetti si veda il capitolo 4.

[3] Ciascuna osservazione corrisponde a un singolo paese in un singolo anno. La stima econometrica, se effettuata usando questi dati, potrebbe riferirsi al confronto tra i diversi paesi in un dato istante temporale (*cross-section*) così come al confronto tra posizioni diverse nel tempo relative a ciascun paese, che corrisponde all'evoluzione delle singole economie. Ma siccome non si deve assumere che la storia dello sviluppo di ciascun paese sia una replica di quella dei paesi che lo hanno preceduto nel tempo e una anticipazione di quella dei paesi che lo seguiranno (il paese evoluto non è l'immagine futura di quello in ritardo), altrimenti non ci sarebbe nessun vantaggio conoscitivo a studiare la storia dei singoli paesi, è opportuno escludere l'effetto del confronto istantaneo tra paesi. Perciò qui è importante l'andamento della relazione nel tempo in ciascun paese e questa viene isolata controllando la stima econometrica per gli effetti fissi paese, cioè sfruttando esclusivamente la variabilità temporale delle osservazioni.

che la relazione tra sviluppo manifatturiero e cambiamento strutturale non è lineare nel tempo: al crescere della manifattura l'orientamento manifatturiero dell'economia nel suo complesso sembra rallentare e poi declinare, sottintendendo una crescita a ritmi sempre più sostenuti degli altri settori produttivi[4]. Questa osservazione è del tutto coerente con la regolarità empirica, ampiamente documentata in letteratura, di un andamento del tasso di industrializzazione "a campana" rispetto al livello del PIL pro-capite; ossia della tendenza, al crescere dell'output totale, alla riallocazione delle risorse prima dal settore primario verso l'industria manifatturiera e, successivamente, da quest'ultima verso i servizi[5].

La seconda indicazione o fatto stilizzato è tutt'altro che scontata, originale rispetto a quanto finora ha messo in luce l'analisi economica: le economie il cui processo di industrializzazione si avvia in fasi storiche diverse, individuate dalla ripartizione dei paesi in diversi gruppi, sono infatti caratterizzate anche da diverse dinamiche del cambiamento strutturale. In particolare, il cambiamento è tanto più rapido (curve più inclinate) quanto maggiore è il ritardo storico nell'avvio del processo di industrializzazione; in altre parole, a parità di sviluppo manifatturiero (cioè per uno stesso valore aggiunto pro-capite) l'aumento della quota manifatturiera sul PIL nei paesi di più recente industrializzazione è molto più veloce, cioè più elevato per incrementi anche relativamente contenuti del livello di industrializzazione, mentre è tanto minore quanto più antico è il "decollo" manifatturiero.

Questo dato è rilevante perché segnala un'ulteriore discontinuità del processo di industrializzazione rispetto a quella che sempre avviene all'interno di tutte le economie. Una discontinuità che ha verosimilmente a che vedere con il mutare, sul piano storico, delle condizioni di contesto dentro cui i paesi si industrializzano[6].

Il punto è che per le economie del primo gruppo (emergenti) il decollo manifatturiero avviene in concomitanza con la maggiore scala dei mercati di sbocco conseguente al processo di globalizzazione. Questa maggiore scala ha amplificato la domanda potenziale a disposizione della nascente industria manifatturiera negli emergenti, ben oltre la modesta domanda interna, alimentando così in quei paesi uno sviluppo forse per la prima volta nella storia realmente *export led*.

All'altro estremo, invece, i paesi di più antica industrializzazione presentano un rapporto più bilanciato tra il livello di industrializzazione e l'orientamento manifatturiero dell'eco-

[4] Sia nel caso degli emergenti che del gruppo "intermedio", la non linearità della relazione è confermata dall'analisi statistica (la stima è significativa al 99%), mentre per i paesi avanzati non si può escludere una relazione lineare, anche se il segno della relazione è comunque coerente con un andamento concavo.

[5] La letteratura in materia è estesissima. Per un recente contributo riassuntivo si veda Herrendorf *et al.* (2013), dove sono presentate serie storiche a partire dal XIX secolo per un campione rappresentativo di paesi OCSE.

[6] Queste conclusioni sono corroborate dall'analisi econometrica e in particolare dalla stima degli intervalli di confidenza corrispondenti ai valori predetti per le tre curve rappresentate nel grafico 3.1 (significatività al 95%). La rappresentazione grafica degli intervalli di confidenza è stata omessa al fine di non appesantire eccessivamente il grafico e quindi per favorirne la leggibilità.

nomia, coerente con un processo di crescita che ha impiegato un arco temporale molto più lungo per dispiegarsi e in cui una minore apertura complessiva degli scambi con l'estero ha limitato la capacità della domanda internazionale di influenzare il ritmo di mutamento della loro struttura produttiva.

Coerentemente, una situazione intermedia sembra caratterizzare quelle economie il cui sviluppo industriale, pur ricevendo una spinta decisiva dall'integrazione commerciale internazionale avviatasi negli anni Novanta, ha origini antecedenti rispetto a quella degli emergenti[7]. Detto altrimenti, per questi paesi l'apertura all'esterno ha accelerato il processo di industrializzazione pre-esistente, piuttosto che generarlo *ex-novo*.

Il tasso di industrializzazione nel tempo

Come si è evoluta nel tempo la struttura produttiva all'interno dei singoli paesi[8]? Stabilito che il peso del manifatturiero in media aumenta per livelli di industrializzazione più elevati, quali economie hanno effettivamente sperimentato una fase di decollo industriale e quali invece sono state segnate da un declino relativo o da una stagnazione del manifatturiero? E in quale fase storica il cambiamento si è realizzato? Per rispondere è necessario considerare, per un campione di paesi rappresentativo delle principali economie sia emergenti sia avanzate (Grafico 3.2), l'evoluzione tra il 1980 e il 2011 del tasso di industrializzazione – espresso sempre in termini reali – rispetto al tempo[9].

Ne emerge una forte eterogeneità nell'evoluzione del tasso di industrializzazione, non solo nel confronto tra paesi avanzati ed emergenti (e "intermedi"), ma anche all'interno di ciascun gruppo. Partendo dalle principali economie del G10, si può osservare che la quota del manifatturiero sul totale dell'economia tende generalmente a ridimensionarsi con il tempo; l'unica eccezione è rappresentata dagli Stati Uniti, dove la quota mostra un trend in leggera crescita nell'ultimo ventennio. Ma anche tra i restanti paesi industrializzati è possibile osservare una differenza sostanziale tra l'andamento di Germania e Giappone da un lato,

[7] Questo risultato è il combinato del progressivo aprirsi ai mercati internazionali delle economie asiatiche della prima cerchia (le "quattro tigri") negli anni Settanta e Ottanta e del raggiungimento di un livello di industrializzazione già relativamente elevato da parte delle economie ex-sovietiche e sudamericane, in condizioni di economia sostanzialmente chiusa.

[8] La variazione della quota manifatturiera in funzione del livello dell'output pro-capite non è sempre positiva; è negativa, sul totale delle variazioni annue per "emergenti", "intermedi" e "avanzati", rispettivamente nel 35%, 25% e 41% dei casi.

[9] È importante sottolineare che il calcolo a prezzi costanti impedisce il confronto tra paesi dei livelli delle quote, mentre consente di valutare, paese per paese, la loro dinamica nel tempo. Il livello dipende, infatti, anche dall'anno scelto come base per la costruzione della serie a prezzi costanti. Questo problema non si pone nel caso dei grafici precedenti e di quello successivo, perché la stima è stata effettuata controllando per gli effetti fissi e ciò esclude il confronto tra paesi.

Grafico 3.2

Come varia il peso del manifatturiero

(Quota % del valore aggiunto manifatturiero, dollari 2005, dati medi di periodo)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Global Insight.

dove la contrazione della quota è relativamente contenuta, soprattutto nell'ultimo ventennio, e l'andamento di Francia e Italia dall'altro, dove invece la flessione appare costante durante tutto il periodo considerato.

Tra i paesi emergenti, invece, aumenti sostenuti della quota manifatturiera, che suggeriscono l'esistenza di una vera e propria fase di decollo industriale a partire dagli anni Novanta, si osservano nel Sud Est asiatico, Cina *in primis*, e tra i paesi dell'Europa orientale, dove si osserva una chiara discontinuità in corrispondenza della prima metà degli anni Novanta, che fa seguito al crollo del blocco sovietico e alla loro integrazione nel sistema degli scambi di mercato.

Tolta la Cina, gli altri grandi paesi appartenenti al gruppo dei BRICS, con l'eccezione dell'India che mostra un trend debolmente positivo, registrano contrazioni anche molto marcate della quota, a indicare un rapido declino relativo dell'industria di trasformazione[10].

Sempre all'interno delle economie emergenti, sono osservabili andamenti stabili nel tempo (e in alcuni casi declinanti) per i paesi dell'America latina, nei quali l'apertura commerciale avviata negli anni Ottanta non sembra avere innescato alcuna forma di sviluppo manifatturiero. In questo caso è possibile che il saldo netto tra il possibile impulso positivo alla manifattura offerto dall'apertura commerciale e la contestuale distruzione di base manifatturiera per le industrie prive di vantaggi comparati rilevanti (fino ad allora protette) sia sostanzialmente nullo[11].

Infine, la crescita della quota manifatturiera caratterizza Taiwan (nell'ultimo quindicennio) e Corea (durante tutto l'arco temporale considerato). L'andamento del tasso di industrializzazione per questi due paesi appare sorprendente se ti tiene conto del grado di sviluppo già raggiunto da essi, ma risulta in linea con la crescita manifatturiera delle principali economie dell'area asiatica, cui è verosimilmente legata.

Dunque, il processo di industrializzazione del tessuto economico di un paese non solo segue un andamento non monotono nel tempo, ma soprattutto non si configura come un fenomeno meccanico, che riguarda negli stessi termini e in qualunque tempo tutte le economie del mondo. Si tratta piuttosto dell'effetto combinato di spinte endogene al cambiamento strutturale e del contesto istituzionale in cui esse si manifestano, ossia dell'esistenza di politiche attive di sviluppo industriale.

3.2. Come l'industria cambia dentro se stessa

Ma cosa accade all'interno del settore manifatturiero nel corso della sua espansione (assoluta e relativa)? Ossia, mentre intercorre il cambiamento strutturale, l'espansione dell'industria di

[10] Nel caso di Sud Africa e Russia ciò appare almeno in parte riconducibile alla crescita della domanda internazionale di risorse naturali di cui questi paesi sono esportatori (rispettivamente risorse minerarie ed energetiche), che ha accresciuto il peso dell'industria estrattiva. Si vedano Stokke (2008) per un'analisi sul Sud Africa e *World Bank* (2005) per la Russia.

[11] Su questo punto si veda il capitolo 4.

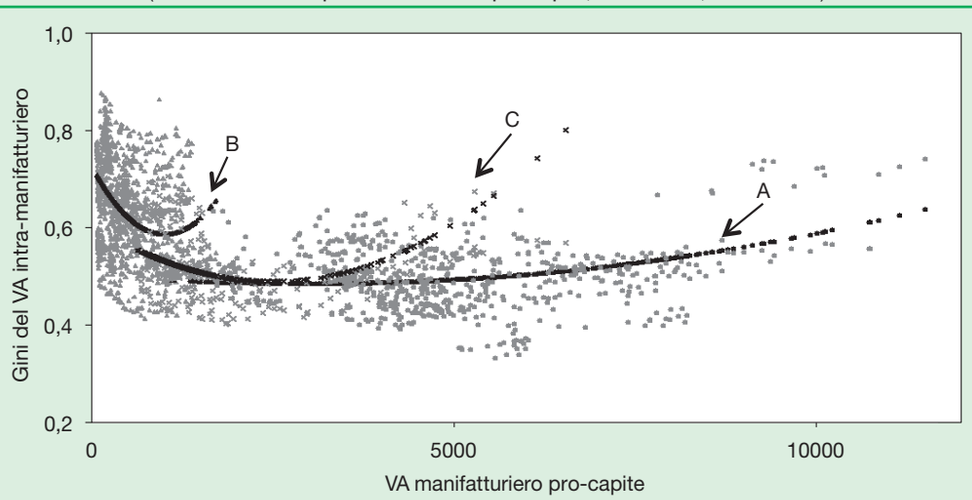
trasformazione avviene in modo equilibrato tra i diversi settori che la compongono o è invece caratterizzata a sua volta da dinamiche differenziate? E, in questo caso, sono individuabili differenze tra economie che hanno avviato l'industrializzazione in diverse fasi storiche?

Per rispondere occorre analizzare la relazione tra il grado di concentrazione intra-manifatturiera, misurato dall'indice di Gini calcolato sui valori aggiunti settoriali (primi due livelli di disaggregazione, cioè 2-digit della classificazione ISIC Rev3) e il grado di sviluppo industriale (valore aggiunto manifatturiero pro-capite)[12]. La relazione è stimata per tutti i paesi e tutte le variabili sono espresse in termini reali (Grafico 3.3). I paesi sono stati suddivisi nei tre gruppi già esaminati (avanzati, emergenti, intermedi), le osservazioni riguardano ciascun paese in ciascun anno (con simboli grafici diversi per ciascuno dei tre gruppi di paesi) e viene effettuata la stima econometrica della relazione relativa a ciascun gruppo (rappresentata nel grafico dalle linee)[13].

Emerge anzitutto l'andamento a "U" nella concentrazione manifatturiera relativa ai diversi gruppi di paesi: inizialmente lo sviluppo industriale si accompagna a una diversificazione

Grafico 3.3

La concentrazione dentro la manifattura è più rapida negli emergenti
(Indice di Gini e output manifatturiero pro-capite, 1980-2011, dollari 2005)



A= Paesi avanzati eccetto Corea del Sud, Rep. Ceca, Slovacchia e Taiwan.
B= Paesi non avanzati esclusi Argentina, Brasile, Messico, Polonia e Ungheria.
C= Paesi emergenti di più antica industrializzazione e nuovi paesi avanzati (Argentina, Brasile, Corea del Sud, Messico, Polonia, Rep. Ceca, Slovacchia, Taiwan e Ungheria).
Fonte: elaborazioni CSC su dati Global Insight.

[12] L'indice di Gini, detto anche "rapporto di concentrazione", varia da un minimo di 0 (quando la variabile – in questo caso il valore aggiunto – è perfettamente equidistribuita tra i settori manifatturieri) a un massimo di 1 nel caso limite di assoluta concentrazione (corrispondente alla situazione in cui il valore aggiunto è prodotto tutto in un solo settore).

[13] Anche in questo caso la stima econometrica sfrutta esclusivamente la variabilità esistente all'interno dei singoli paesi nel tempo, ossia controlla per gli effetti fissi paese.

delle attività, e segue una fase in cui il sistema tende a ri-concentrarsi[14]. Questo andamento conferma quanto recentemente acquisito dagli studi economici (Imbs e Wacziarg 2003, d'ora in avanti I&W) in merito al fatto che la dinamica della concentrazione settoriale nel corso della crescita economica non è lineare ma convessa[15].

L'interpretazione generale che si può ricavare dagli elementi forniti da I&W è che a livelli di output manifatturiero ancora bassi (nelle fasi iniziali del processo di industrializzazione) il sistema produttivo è spinto dall'effetto reddito (dall'aumento della disponibilità di spesa pro-capite) verso una crescente diversificazione; questo meccanismo è favorito dalla sostanziale protezione del mercato interno, cosicché l'aumento della domanda domestica si scarica prevalentemente sull'offerta interna. Il grado di concentrazione settoriale dell'offerta tende quindi dapprima a scendere. Poi, man mano che il sistema si sviluppa e cominciano a emergere vantaggi comparati in alcuni ambiti merceologici e che l'economia comincia ad aprirsi (seppure con criteri selettivi), l'inserimento nella concorrenza internazionale spinge verso una crescente specializzazione e un ritorno verso l'alto della curva della concentrazione settoriale[16].

Ma c'è una seconda importante evidenza, che appare invece in contrasto con quanto comunemente assunto dagli studi finora effettuati: come già visto a proposito del grado di orientamento manifatturiero dell'economia, la concentrazione intra-manifatturiera varia a seconda dei gruppi di paesi considerati e dunque in ragione della fase storica in cui il processo di industrializzazione ha preso avvio. I paesi emergenti sono cioè caratterizzati da un processo di concentrazione industriale più precoce e rapido rispetto a quanto sperimentato dagli altri, ossia da una ri-concentrazione che si manifesta già a livelli molto bassi dello sviluppo manifatturiero.

Questa evidenza è coerente con quanto già emerso più sopra, ossia con il fatto che lo sviluppo industriale in questi paesi è avvenuto in concomitanza con l'esplodere del processo

[14] La stima dei coefficienti riferiti al valore aggiunto manifatturiero pro-capite e in particolare l'esistenza di una curvatura come quella mostrata nel grafico risultano statisticamente significative per il sottocampione di paesi emergenti e per quello in fase intermedia di sviluppo industriale, mentre la stima non risulta statisticamente significativa per i paesi avanzati.

[15] L'analisi di I&W si arresta alla metà degli anni Novanta e di conseguenza non include la fase del primo decennio del nuovo secolo, in cui l'integrazione nei mercati globali ha alimentato l'esplosione dello sviluppo industriale del mondo emergente. Inoltre, l'analisi di I&W, che è condotta per l'intera area-mondo, senza partizioni in gruppi delle diverse economie, guarda alla relazione tra concentrazione settoriale e reddito (PIL) pro-capite, mentre il CSC studia specificamente l'andamento della concentrazione in rapporto al livello dell'output manifatturiero pro-capite (anche se, come visto sopra, le due variabili sono strettamente legate).

[16] Si può osservare che, considerato *ex post*, questo fenomeno è comunque condizionato dalla storia delle economie considerate. In altri termini, prima che essere elaborata da una teoria, la forma a U delle curve riportate nel Grafico 3.3 riflette le specifiche modalità con cui lo sviluppo manifatturiero si è storicamente realizzato. Come è stato già accennato e come viene discusso più esplicitamente nel capitolo 4, la storia industriale delle economie emerse è pressoché sempre, prima di tutto, una storia di protezione dell'industria nascente e dunque di rafforzamento, nelle fasi iniziali dello sviluppo manifatturiero, della dipendenza della propria offerta dalla domanda interna. Si veda Chang (2002).

di globalizzazione, che ha favorito la rapida espansione dei settori manifatturieri locali inseriti all'interno di scambi internazionali in rapidissima espansione, elevando strutturalmente il livello della loro domanda potenziale ed esaltandone i vantaggi comparati. Anche in questo caso il comportamento osservabile nei paesi avanzati è opposto, riflettendo un tessuto produttivo relativamente più bilanciato nelle sue componenti, esito di un processo di specializzazione più lungo e lento, anche perché realizzatosi nel contesto di una scala più ridotta degli scambi internazionali. Una situazione intermedia si riscontra in quei paesi che si sono avviati all'industrializzazione sì in ritardo ma comunque prima dell'avvento massiccio degli scambi globali degli ultimi due decenni.

3.3. Quanto conta l'apertura internazionale

La disomogeneità delle traiettorie dello sviluppo manifatturiero tra economie caratterizzate da tempi di industrializzazione differenti, osservata sul piano del cambiamento sia intersettoriale che intrasettoriale, appare quindi fortemente legata alla diversità delle condizioni di contesto macroeconomico e in particolare alla dimensione del mercato rilevante.

La maggiore apertura agli scambi che ha caratterizzato la fase più recente dello sviluppo industriale, da questo punto di vista, ha messo a disposizione dei paesi di più recente industrializzazione una domanda potenziale considerevolmente maggiore, che si è tradotta, per quelli che disponevano di vantaggi comparati in alcuni ambiti manifatturieri, in un aumento eccezionalmente elevato del peso della manifattura rispetto all'intera economia e in particolare in un aumento del peso delle produzioni più competitive. Questo secondo fenomeno ha comportato un anticipo della fase di concentrazione dell'attività produttiva, concentrazione che è in ogni caso un fenomeno fisiologico, ma che nelle economie più mature si era storicamente manifestata a un livello più elevato di sviluppo industriale (qui misurato dall'output manifatturiero pro-capite).

Le implicazioni di questa concentrazione riguardano tutti i sistemi economici, indipendentemente dal loro livello di industrializzazione, e si traducono anche per quelli avanzati in nuove opportunità di sviluppo delle attività manifatturiere. Per cogliere queste opportunità assume naturalmente rilevanza strategica la competitività (media) di sistema; che è cruciale per i paesi emergenti, dove la capacità di spesa pro-capite risulta limitata, anche se moltiplicata per una dimensione demografica in alcuni casi gigantesca; ma che vale anche per i paesi avanzati, in gran parte destinati nel tempo ad assumere sempre più, rispetto alla dimensione dei mercati di sbocco globali, il ruolo di piccole economie aperte.

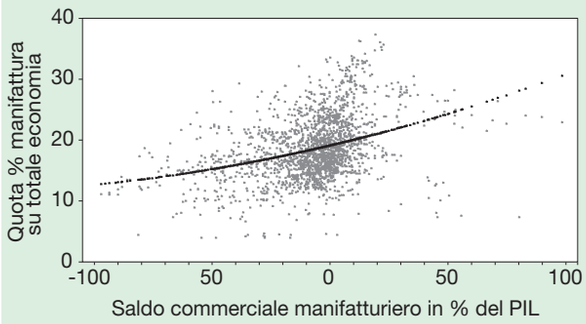
Questo principio determinante può essere stilizzato illustrando la relazione che intercorre tra la quota manifatturiera sull'output totale e il ruolo della domanda estera, misurato dal

saldo commerciale manifatturiero in percentuale del PIL (Grafico 3.4). Il periodo di riferimento sono gli anni 1980-2011, le variabili sono espresse in termini reali, la stima è invece riferita all'intero mondo[17].

Grafico 3.4

Si industrializza di più chi è più forte sui mercati internazionali

(Quota % manifatturiera e saldo commerciale manifatturiero, 1980-2011, dollari 2005)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Global Insight.

La relazione è positiva e statisticamente significativa e conferma l'importanza della domanda estera netta nello spiegare il cambiamento strutturale dell'economia: un aumento di dieci punti percentuali nel saldo commerciale manifatturiero in rapporto al PIL è associato a un incremento della quota del manifatturiero di circa un punto percentuale. Dunque la dimensione crescente dei mercati globali, alimentata dall'integrazione internazionale, mostra di avere in generale effetti importanti sulle condizioni dello sviluppo industriale.

[17] La stima, come nei casi precedenti, è ottenuta controllando per gli effetti fissi paese, quindi sfruttando esclusivamente la dimensione temporale delle osservazioni. La distribuzione del saldo commerciale manifatturiero in % del PIL è stata troncata per variazioni annue fuori dall'intervallo -100%-+100% al fine di controllare per l'esistenza di *outlier* ed errori di misurazione.

4 LO SVILUPPO INDUSTRIALE NON CADE DAL CIELO. CONOSCENZE E ISTITUZIONI NEL DECOLLO DEGLI EMERGENTI

La forte eterogeneità che ha caratterizzato i tassi di crescita industriale tra le diverse economie del Mondo, soprattutto nell'ultimo ventennio, mostra che lo sviluppo manifatturiero non è mai un fenomeno meccanico. Le elaborazioni del CSC dimostrano che a livelli di industrializzazione minimi possono corrispondere ritmi di crescita altissimi così come negativi; allo stesso modo, a livelli di industrializzazione disuguali possono associarsi tassi di crescita simili. Quali sono gli elementi che distinguono un caso dall'altro? Le risposte vanno cercate nelle esperienze concrete dei paesi emergenti.

- *L'elemento discriminante è, infatti, costituito dall'insieme delle conoscenze detenute dal sistema economico; tale insieme rappresenta l'asset fondamentale a disposizione di un paese per competere nei mercati mondiali e, dunque, per entrare e/o permanere in un percorso di industrializzazione.*
- *Sotto questo profilo svolge un ruolo decisivo la capacità di costruire istituzioni in grado di valorizzare e, soprattutto, sviluppare queste conoscenze. Tale logica emerge con chiarezza dai risultati eccezionalmente brillanti ottenuti dalle economie emergenti dell'area est-asiatica.*
- *Nello sviluppo di quelle economie che, per ragioni storiche, non sono riuscite a cavalcare né la prima né la seconda rivoluzione industriale (come accaduto alla quasi totalità dei paesi al di fuori del continente europeo e nord-americano), ciò significa innanzitutto importare tecnologie già adottate e ben presidiate da altri.*
- *In questo contesto, un ruolo fondamentale è svolto dalle istituzioni pubbliche. Esse sono chiamate, da un lato, a rendere possibile il germogliare di attività manifatturiere in un sistema economico che ne è in gran parte privo e, dall'altro, a svolgere una funzione di indirizzo strategico, affinché possa procedere un'accumulazione endogena di conoscenze che porti all'*upgrading *tecnologico e che sostenga quindi lo sviluppo.*
- *Nessuna economia partita in ritardo ha mai raggiunto un livello di sviluppo paragonabile a quello che caratterizza le economie già avanzate semplicemente aprendo il sistema produttivo domestico*

al commercio e agli investimenti esteri. Questo è ciò che insegna la storia dell'ultimo secolo, con le esperienze di tentativi riusciti e altri mancati di industrializzazione.

- *Se l'intervento attivo da parte dello Stato rappresenta la condizione necessaria per il decollo industriale, allo stesso tempo non tutte le strategie adottate fin qui nelle diverse parti del mondo possono considerarsi di successo. Guardando in particolare al recente sviluppo del mondo emergente, si possono isolare, da un lato, il "miracolo" del Sud Est asiatico, in cui il percorso di crescita industriale ha mostrato di reggere e anzi rafforzarsi nella concorrenza globale, e, dall'altro, i casi largamente fallimentari sperimentati nel blocco ex-sovietico nonché in America latina; in entrambi, la manifattura, a causa della sua scarsa competitività, ha subìto fortemente la penetrazione nel mercato domestico delle merci estere.*
- *L'analisi comparata degli assetti istituzionali adottati in questi ultimi tre gruppi di paesi consente di individuare quali elementi li hanno accomunati e quali invece li hanno distinti. In comune, i tre modelli di industrializzazione hanno una strategia di difesa protezionistica della nascente industria manifatturiera dalle importazioni. E, comunque, in tutti lo Stato ha giocato un ruolo attivo nell'economia, sia attraverso una presenza pervasiva di imprese pubbliche in settori strategici, come l'industria pesante, sia mediante il sussidio diretto alle imprese private (con l'eccezione del mondo sovietico, dove l'attività privata è stata pressoché assente).*
- *Le differenze sono importanti e si sono rivelate decisive per l'impatto che la politica ha esercitato nel lungo periodo sulla struttura economica. Tre fattori fondamentali contraddistinguono, in particolare, il modello asiatico rispetto agli altri.*
- *Il primo è l'esistenza di un assetto istituzionale capace di evitare la propria "cattura" da parte dei diversi portatori di interessi privati del sistema e in grado di condizionare il supporto pubblico al raggiungimento di precisi obiettivi di performance.*
- *Il secondo è il carattere fortemente selettivo delle politiche adottate, che ha puntato fin dall'inizio all'individuazione delle industrie considerate strategiche per la crescita potenziale, ossia quelle capaci di generare le conoscenze necessarie al sistema economico per diventare competitivo sui mercati internazionali.*
- *Il terzo è l'orientamento strategico dell'industria domestica alle esportazioni, per aumentarne l'efficienza dinamica, in base al principio secondo cui vanno sostenute quelle attività che sono potenzialmente in grado di diventare nel lungo periodo capaci di assicurare la competitività internazionale del paese e dunque di accrescere il mercato potenziale per le imprese nazionali.*

4.1. I ritardatari alla prova dello sviluppo

I tassi di crescita così fortemente differenziati tra le economie avanzate e quelle emergenti che si sono registrati negli ultimi due decenni si prestano a due considerazioni. La prima è che la velocità di crescita è, come è logico, inversamente proporzionale al grado di sviluppo: partendo da valori minimi le variazioni percentuali dei livelli produttivi mostrano comunque incrementi particolarmente alti; perciò le fasi iniziali dello sviluppo sono caratterizzate da ritmi molto sostenuti, che non possono però essere mantenuti per tutti gli stadi successivi, alla luce anche e soprattutto del cambiamento strutturale che è causa ed effetto insieme dello sviluppo stesso.

Dunque, che le economie emergenti crescano assai più robustamente di quelle avanzate è da considerare di per sé un dato del tutto fisiologico. Allo stesso tempo, però, che lo sviluppo si manifesti non è scontato; non avviene cioè per caso o miracolisticamente. È un fenomeno misurato sempre a posteriori e dunque riguarda i paesi in cui, per ragioni precise, si sia effettivamente avviato un processo di marcata espansione dell'attività economica. Tanto più che l'irrompere sulla scena economica globale di nuove economie si è accompagnato comunque alla persistente stagnazione di una parte cospicua dei paesi appartenenti al Sud del mondo e dunque all'aumento della disuguaglianza all'interno dell'area in ritardo.

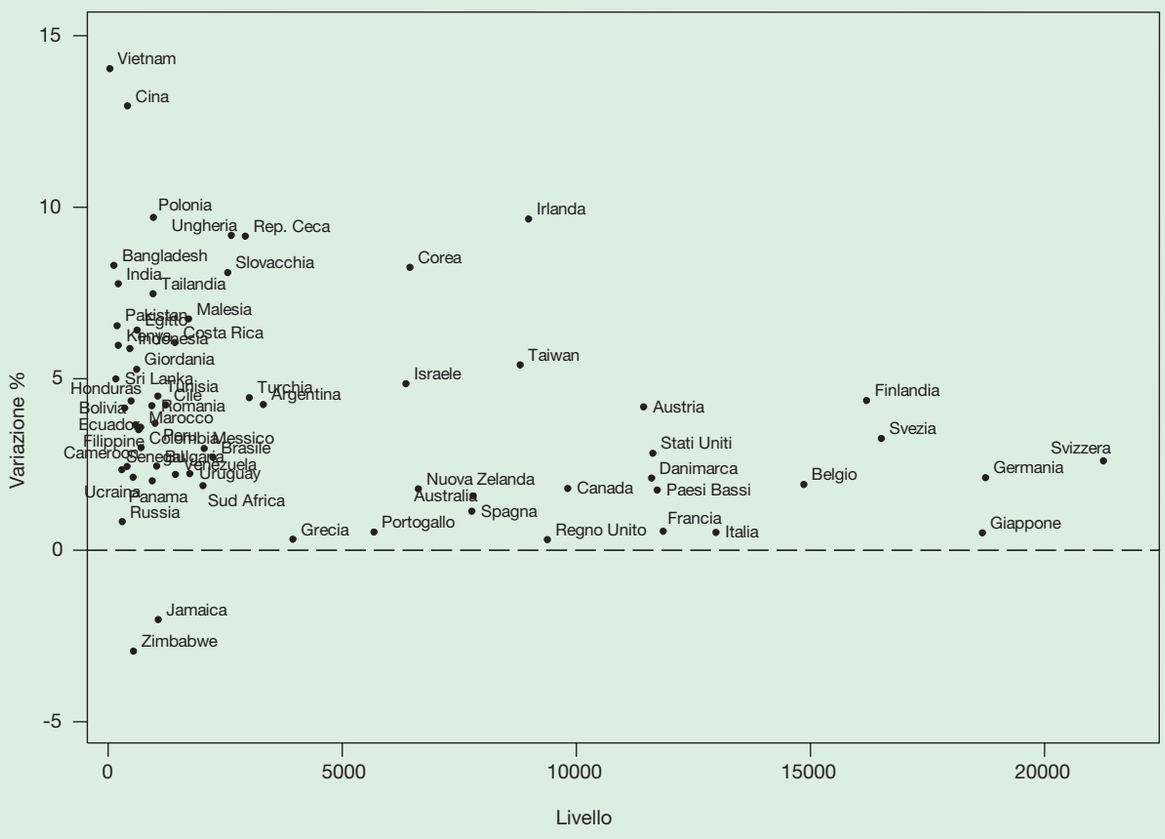
La rappresentazione grafica della relazione tra la crescita dell'output manifatturiero nel periodo 1990-2011 e il livello dell'output manifatturiero pro-capite nel 1990, relativi a tutte le economie per cui sono disponibili dati armonizzati (quelle, cioè, incluse nella banca dati *Global Insight*), fornisce un'informazione immediata: la relazione è tutt'altro che scontata (Grafico 4.1). Coesistono, infatti, a pari livelli di partenza dell'output manifatturiero procapite, paesi caratterizzati da tassi di crescita diversissimi. A livelli di industrializzazione minimi corrispondono ritmi di crescita altissimi così come addirittura negativi; allo stesso modo a livelli di industrializzazione disuguali, in un *range* estremamente ampio, corrispondono in moltissimi casi tassi di crescita simili.

Questa constatazione illumina una questione essenziale: lo sviluppo economico, in particolare lo sviluppo manifatturiero, non è mai un fenomeno meccanico; non è una fortuna che spetta prima o poi a tutte le economie del mondo. Gli ultimi, economicamente e industrialmente parlando, non saranno necessariamente i primi. Così come non è garantito da nulla che i primi restino tali. Al contrario, come si vedrà più avanti, lo sviluppo viene sempre da lontano ed è sempre costruito, nel senso che si tratta del risultato dell'azione di molte forze spesso politicamente guidate o comunque assecondate; forze che, nei paesi emersi e ancor più in quelli avanzati, hanno avuto modo di dispiegarsi lungo un arco temporale in generale lungo.

Grafico 4.1

Gli ultimi non saranno sempre i primi

(Produzione manifatturiera, var. % annua reale 1990-2008 e livello 1990 pro-capite in dollari correnti)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Global Insight.

Tra queste forze assume un ruolo decisivo il complesso dei fattori istituzionali, in particolare gli interventi di regolazione, attivati dall'operatore pubblico proprio con l'obiettivo di favorire lo sviluppo del sistema industriale. Sotto questo profilo la storia industriale è sempre anche la storia di come le istituzioni abbiano agito nel condizionare il processo di formazione dei rispettivi sistemi produttivi[1]. Per gli emergenti è la storia di come quei paesi abbiano perseguito consapevolmente l'obiettivo di compensare il ritardo accumulato rispetto alle economie avanzate.

[1] Che l'intervento diretto dello Stato abbia condizionato sempre e comunque i tempi, l'intensità e le modalità dello sviluppo industriale e che ciò abbia dunque riguardato anche le economie attualmente industrializzate è ormai documentato in una serie assai nutrita di contributi. Tra gli altri si veda Federico e Foreman-Peck (1999), Chang (2002).

Quanto contano le conoscenze "proprietarie"

In ciascun momento, la capacità di sviluppo di un sistema industriale può essere espressa in termini del suo livello di conoscenza (*knowledge*) accumulata, dove questa accumulazione rappresenta l'esito della sua storia precedente. Perciò l'insieme delle conoscenze detenute da un sistema economico costituisce il più rilevante degli asset a sua disposizione per competere nei mercati mondiali e, dunque, per entrare o permanere in un percorso di industrializzazione. In breve: è la chiave dello sviluppo.

Il fenomeno più macroscopico che l'osservazione dei fatti impone all'attenzione è che, nel corso del tempo, l'accumulazione di conoscenze non è stata universale, ma si è realizzata in alcune aree del mondo e non in altre. L'enorme *gap* di reddito tra i paesi ricchi e quelli poveri è espressione diretta delle formidabili differenze che li dividono sul terreno delle conoscenze produttive accumulate[2].

La conoscenza è cosa ben diversa dall'informazione e l'utilizzazione di una tecnologia è cosa ben diversa dalla sua disponibilità sul mercato. Perché quello che conta è acquisire la capacità di gestire e sviluppare la conoscenza sul piano produttivo: le competenze che contano sono costituite dal saper fare dinamico incorporato negli individui e nelle organizzazioni[3]. Queste competenze, infatti, sono in gran parte costituite da saperi taciti (non codificati) e dunque difficilmente trasmissibili, che rendono la conoscenza un bene non universalmente disponibile. Al punto che si può affermare che sia proprio questa una delle ragioni fondamentali per cui la chiusura del ritardo sul piano tecnologico da parte dei paesi in via di sviluppo resta un compito così problematico anche in un'era di globalizzazione e di flussi di informazione sempre più accessibili[4].

La prima spiegazione di questo fatto fondamentale è che le economie emergenti che erano in ritardo ancora intorno alla metà del secolo scorso (etichettate come *the rest*)[5], ossia quelle che non erano riuscite a cavalcare né la Prima né la Seconda rivoluzione industriale, si sono trovate nella condizione di dover fronteggiare un contesto manifatturiero caratterizzato da conoscenze inaccessibili attraverso il mercato e nel quale la principale barriera all'entrata era per loro costituita proprio dalla sostanziale assenza di conoscenze proprietarie rilevanti.

[2] Si veda Hausmann *et al*. (2011).

[3] Il riferimento al concetto di *capability* rinvia a una letteratura eccezionalmente ampia e articolata. Per una illustrazione generale della materia si veda Foss (2005).

[4] Si veda Cimoli *et al*. (2009).

[5] Nella formulazione proposta in Amsden (2001), *the rest* include Cina, Corea, India, Indonesia, Malesia, Tailandia e Taiwan in Asia; Argentina, Brasile, Cile e Messico in America latina; Turchia in Medio Oriente. Un discorso a parte, come si vedrà, va dedicato in questo quadro alle economie appartenenti al blocco ex-sovietico e ai problemi che riguarderanno la loro successiva inclusione in un percorso di re-industrializzazione (e di apertura agli scambi mondiali).

In altri termini, l'esistenza di una discontinuità tecnologica radicale, rappresentata appunto dalle rivoluzioni industriali che non avvengono nel continuo ma rappresentano salti tecnologici, ha creato una differenza strutturale nelle possibilità dello sviluppo industriale tra i paesi che oggi chiamiamo avanzati e quelli che chiamiamo emergenti. Cosicché i secondi hanno dovuto impostare interventi di sviluppo più pervasivi e massicci.

In questo quadro i "vantaggi dell'arretratezza"[6], tradizionalmente invocati nella spiegazione del decollo delle economie europee e di quella americana nei confronti della Gran Bretagna nella seconda metà dell'800, sfumano di fronte a un divario tecnologico e di mercato tale da avere reso impossibile per le economie in ritardo percorrere il medesimo sentiero di sviluppo tecnologico. Per la prima volta nella storia, le economie in ritardo devono industrializzarsi aprendosi una nuova strada. L'industrializzazione ritardata deve passare attraverso l'apprendimento, che comporta una totale dipendenza iniziale nello sviluppo di un'industria moderna dalle tecnologie detenute e ben presidiate (anche grazie a economie di scala) da altri sistemi economici. Questa è la radicale peculiarità che caratterizza l'industrializzazione delle economie emergenti fin dall'inizio e che la segna in tutta l'evoluzione successiva.

Verso uno sviluppo industriale guidato

Almeno fino allo spartiacque del secondo conflitto mondiale, il tentativo di avviare lo sviluppo di un sistema industriale competitivo nei paesi esterni all'ambito nord-europeo e americano su basi di mercato si può dire pressoché completamente fallito. E sarà anzi necessario attendere le opportunità offerte dal dispiegarsi dell'epoca d'oro che si apre nel secondo dopoguerra (1950-1973) perché si completi – in condizioni di economia almeno parzialmente aperta e comunque tutt'altro che esclusivamente su basi di mercato – il processo di industrializzazione anche per due relativi "ultimi arrivati" come Italia e Giappone.

Tra il 1850 e il 1950 la Seconda rivoluzione industriale alimenta il trionfo industriale della Gran Bretagna, prima, e il suo raggiungimento da parte delle economie europee e americana. Cosicché, in quegli stessi anni contraddistinti dalla prima grande globalizzazione e poi dai grandi conflitti mondiali, si consolida il dominio produttivo e commerciale del mondo industrializzato. Nel medesimo periodo, le economie emergenti arrancano lungo un basso sentiero di crescita industriale senza mai decollare. E per quanto siano in questo lungo periodo documentabili progressi nell'attività manifatturiera, la loro velocità e intensità è insufficiente a consentire l'acquisizione di una capacità di competere a livello mondiale[7].

[6] L'espressione è qui richiamata secondo l'accezione suggerita da Gerschenkron (1962); i vantaggi consistono nel poter saltare alcuni stadi dell'industrializzazione e nell'adottare le tecniche più moderne.

[7] Su questo piano conta molto anche l'impatto negativo, sulle strutture produttive del Terzo mondo (inizialmente ancora artigianali), della liberalizzazione degli scambi mondiali che determina lo spiazzamento strutturale, al loro interno, della base manifatturiera (Bairoch e Kozul-Wright, 1996).

La produzione manifatturiera mondiale resta saldamente per tutto il XIX secolo e ancora almeno nel primo trentennio del XX nelle mani del mondo industrializzato. Sarà solo con l'avvio dell'indipendenza coloniale, e con l'emergere di un ruolo attivo dello stato nel processo di industralizzazione che a esso si accompagna, che si avvierà nelle economie in ritardo un meccanismo di sostituzione delle importazioni[8].

All'interno di tale contesto e lungo tutta questa fase l'attività di regolazione da parte dell'operatore pubblico nei paesi sottosviluppati è minima; al punto che si può dire che le politiche governative in India, America latina, Cina e nell'Impero Ottomano negli anni che precedono la Prima guerra mondiale costituiscono un vero e proprio laboratorio per studiare gli effetti del liberismo sul tentativo di industrializzarsi senza competenze di livello mondiale.

Il risultato è che, dopo quasi un secolo, l'insufficienza della risposta fornita dal mercato origina nelle economie in ritardo una discontinuità forte nell'atteggiamento delle istituzioni; e a questa discontinuità contribuisce la contestuale nascita di quella che oggi si definisce economia dello sviluppo. Questa trae la sua ragione d'essere precisamente dalla convinzione che l'assenza di una politica di orientamento dell'attività economica da parte delle istituzioni è da considerarsi la causa, fino a quel momento, del mancato avvio di uno sviluppo industriale su basi endogene nelle aree sottosviluppate. A partire dagli anni Quaranta del Novecento, attraverso l'emergere di una serie di contributi importanti – Rosenstein-Rodan (1943) con riferimento al ritardo delle economie dell'Europa orientale e meridionale, Lewis (1954) per l'intero mondo sottosviluppato, Singer (1964) e poi più estesamente Prebisch (1970) con riferimento all'America latina – si afferma una visione del problema che attribuisce la persistenza del ritardo all'inadeguatezza delle forze di mercato nel favorire il processo di convergenza e invoca l'intervento pubblico, come già avvenuto peraltro nelle economie avanzate (Chang, 2002), quale strumento di emancipazione del mondo ancora sottosviluppato[9].

Così avviene, giusto o sbagliato che sia, che nell'era post-coloniale, iniziata subito dopo il secondo conflitto mondiale, la maggior parte delle economie sottosviluppate adotti strategie di sviluppo in radicale contrasto con quelle della prima metà del secolo. Da un lato, attraverso il tentativo di limitare il grado di apertura e di integrazione con l'estero dell'economia; dall'altro assegnando allo stato un ruolo strategico nel guidare il processo di sviluppo, perché il mercato non è più percepito come uno strumento in grado di garantire l'aspirazione a industrializzarsi[10].

[8] Sulla questione si veda Bairoch (1971).

[9] Con riferimento specifico alla questione dell'industrializzazione, ai riferimenti sopra evocati vanno aggiunti almeno quelli di Myrdal (1957) e Hirschman (1958). Va da sé che l'attenzione alla questione trova una sponda naturale nel parallelo sviluppo e nella diffusione, non soltanto a livello accademico, del pensiero keynesiano.

[10] Si veda Nayyar (2003).

Questo nuovo orientamento affianca quello che già da un trentennio, in forma assai più radicale, costituiva il cardine dello sviluppo manifatturiero nelle economie appartenenti al blocco sovietico. In questo modo una quota sempre più consistente dell'industria mondiale, nel secondo dopoguerra, comincia a essere interessata, in una forma o nell'altra, dal forte condizionamento istituzionale della direzione dello sviluppo produttivo. Si afferma e prende campo lo stato sviluppista (*developmental state)*[11].

Tre modelli

L'imbocco, negli anni successivi al secondo dopoguerra, della via alta dello sviluppo manifatturiero da parte delle economie in ritardo è dipeso dallo spessore delle conoscenze manifatturiere accumulate in precedenza al loro interno e dalla misura in cui il *developmental state* si è rivelato o meno in grado di tradurre quel sapere in una discontinuità del modello di industrializzazione. Proprio le differenze di partenza, tra le diverse aree del mondo emergente, nella dotazione delle conoscenze e nel profilo delle istituzioni, hanno fatto sì che il fenomeno abbia interessato una parte di esse e non la loro totalità.

La disponibilità di competenze manifatturiere deve essere considerata propedeutica a qualunque ipotesi di sviluppo: i paesi in ritardo che si sono industrializzati dopo la Seconda guerra mondiale avevano accumulato un *know how* in almeno alcuni ambiti manifatturieri nel periodo pre-bellico[12].

Su questa base si innesta il ruolo dello Stato. E, nella misura in cui lo sviluppo è affidato a presupposti di tipo istituzionale, la sua effettiva intensità dipende dalla capacità di disegnare e utilizzare efficientemente gli strumenti attraverso cui esso è progettato e gestito. Così, chi ha le peggiori performance sono i paesi che sottodimensionano (come l'Argentina) o sovradimensionano (come l'India) il loro assetto istituzionale, mentre i risultati migliori sono ottenuti da quelle economie in cui il sostegno statale è in grado di tradursi nel medio

[11] L'espressione, originariamente suggerita con riferimento al Giappone, risale a Johnson (1982).

[12] Questo fenomeno assume un profilo diverso a seconda delle modalità attraverso cui le economie in ritardo hanno acquisito le conoscenze e, in particolare, a seconda della presenza o meno di una precedente esperienza coloniale (si veda Amsden, 2001). In generale, i paesi che nel secondo dopoguerra hanno investito maggiormente in imprese e competenze nazionali sono quelli che avevano sperimentato una presenza coloniale e che hanno avuto la possibilità, attraverso la nazionalizzazione di imprese straniere, di acquisire direttamente un saper fare manifatturiero. Gli altri sono rimasti maggiormente legati alla presenza delle multinazionali, ovvero a conoscenze in gran parte non proprietarie (ciò ha sostanzialmente spiazzato l'industria nazionale sui mercati esteri). Del primo gruppo fanno parte, tra gli altri, Cina, Corea, India e Taiwan; del secondo Argentina, Brasile e Messico. In questo senso, mentre l'esistenza o meno di una precedente esperienza manifatturiera distingue chi emerge da chi resta fermo, il tipo di esperienza condiziona la natura e l'intensità dello sviluppo tra gli emergenti.

termine nell'*upgrading* delle industrie destinate a sostenere lo sviluppo, mettendole in condizione di competere sui mercati internazionali. In questo caso ciò che conta è quanto intensamente e rapidamente i beni esportabili provengono da un numero crescente di industrie cresciute all'ombra delle politiche di sostituzione dell'import.

Schematizzando un'articolazione dei comportamenti ampia, si può provare a distinguere almeno tre grandi "modelli", corrispondenti ad altrettanti gruppi di paesi, che si differenziano nei tempi e nelle modalità attraverso cui l'intervento pubblico ha condizionato il processo di industrializzazione, con risultati molto variegati. Un primo gruppo è costituito dalle economie del blocco est-asiatico; il secondo da quelle del blocco est-europeo, ora variamente legato all'ambito dell'UE; e il terzo dalle economie latinoamericane[13].

4.2. Il successo del modello asiatico

Lo sviluppo manifatturiero all'interno dell'area est-asiatica vede emergere nei mercati mondiali dapprima il Giappone, quindi le quattro tigri (Hong Kong, Singapore e, in particolare, Corea del Sud - d'ora in avanti Corea - e Taiwan), poi i paesi della seconda cerchia (Tailandia, Malesia e Indonesia) e successivamente la Cina e il Vietnam.

La continuità del processo di industrializzazione in quest'area, che assomiglia sul piano storico a un passaggio di testimone sequenziale tra le diverse economie che la compongono, ha alimentato una lunga serie di studi volti a isolarne i tratti di fondo. L'idea è che il loro sviluppo sia stato caratterizzato, pure con importanti differenze tra un paese e l'altro, da elementi largamente comuni.

Un elemento spesso messo in evidenza al riguardo è la specificità culturale: il successo delle economie est-asiatiche rappresenterebbe l'esito di un complesso di fattori istituzionali (vocazione al duro lavoro, forte propensione al risparmio, attitudine all'accettazione di misure autoritarie), quale più quale meno riconducibili al confucianesimo. Ciò comporterebbe la non esportabilità del modello asiatico ad altri ambiti territoriali, privi di un substrato culturale analogo.

Si può in realtà rilevare che il principio secondo cui i fattori istituzionali sono dati e dunque non influenzabili attraverso politiche è tutt'altro che scontato. Nel caso sempre evocato del Giappone, che può essere considerato il paradigma (e comunque il laboratorio) del modello asiatico, i risultati ottenuti in termini di estensione del processo di industrializzazione e di competitività del sistema produttivo nazionale devono essere considerati, prima di

[13] Sono state tralasciate l'Asia occidentale (l'India in particolare) e altre grandi economie emergenti, come il Sud Africa e la Turchia, ancora difficilmente classificabili in un tipo di modello di industrializzazione.

tutto, come l'esito dell'elaborazione esplicita di un programma di sviluppo manifatturiero di lungo periodo incardinato sull'azione consapevole dell'operatore pubblico. In questo quadro, il contesto ambientale è oggetto di costruzione, nel senso che le condizioni all'interno delle quali gli operatori sono chiamati a muoversi emergono da un progetto perseguito razionalmente. Come è stato autorevolmente osservato[14], il famoso consenso giapponese, ovvero l'ampio sostegno di massa all'idea di un forte impegno lavorativo per lo sviluppo dell'economia, è assai meno un tratto culturale di quanto non sia una questione di mobilitazione dell'opinione pubblica; in un quadro in cui le priorità dello stato non sono il risultato della cultura o dell'organizzazione sociale, ma di un progetto razionale.

Nell'intero ambito asiatico, in realtà, l'elevata qualità della burocrazia è, assai più che il riflesso di una tradizione storica, l'esito di una deliberata azione di importazione da altri paesi, assimilazione e innovazione delle istituzioni funzionali allo sviluppo. Allo stesso modo in cui il medesimo orientamento di acquisizione dall'esterno e di adattamento al contesto nazionale ha agito, come sempre si sottolinea, sul piano dello sviluppo tecnologico[15]. I fattori culturali sono spesso semplicemente chiamati a spiegare un fenomeno con cui non hanno a che vedere sul piano causale, tanto che è del tutto possibile interpretarne il ruolo come ostacoli allo sviluppo[16].

In generale, l'obiettivo finale della politica economica dello stato sviluppista nell'Est asiatico è stato quello di assicurare l'industrializzazione e non la stabilità macroeconomica (meno che mai, con l'eccezione di Taiwan per ragioni squisitamente storiche, il controllo dell'inflazione)[17]. Perciò gli aggiustamenti a shock esterni non hanno mai rappresentato un esercizio di riequilibrio di saldi macroeconomici di breve periodo, ma piuttosto l'opportunità di fare ogni volta un passo ulteriore verso la continua trasformazione del sistema industriale in direzione dell'alta tecnologia[18].

[14] Si veda Johnson (1982).

[15] Per quanto riguarda in particolare il caso giapponese, il processo di costruzione del Giappone moderno sul piano istituzionale (che ha comportato l'importazione massiccia di modelli organizzativi dai diversi paesi dell'ambito europeo) e l'avvio del processo di industrializzazione (che ha comportato l'importazione di tecnologia) sono entrambi situabili nell'arco dell'era Meiji (1868-1912). Sul primo punto in particolare si veda Westney (1987); sul secondo Morris-Suzuki (1994).

[16] È facile osservare che la cultura confuciana è appartenuta al territorio di cui si discute per secoli, senza che sia accaduto alcunché. Chang (2003) osserva in realtà a questo riguardo come fino al 1950 fosse alquanto diffuso l'orientamento in base a cui il Confucianesimo era considerato responsabile di avere trattenuto l'Asia indietro nella strada dello sviluppo economico. Per un esempio di questo atteggiamento si veda Landes (1969).

[17] A titolo di esempio si può ricordare che il tasso medio di inflazione coreano è stato fin dagli anni Sessanta dell'ordine del 17% e ha sfiorato il 20% negli anni Settanta.

[18] Anche su questo punto si veda Chang (2006).

Ciò ha comportato la costante ricerca dell'*upgrading* del sistema produttivo, perseguito attraverso una politica di allocazione delle risorse in direzione degli investimenti (anche attraverso interventi selettivi sul piano settoriale) e una contestuale compressione – quantomeno in termini relativi – dei consumi interni. Il cardine di questa politica è nel suo essere finalizzata all'acquisizione di competenze proprietarie: in molti casi, soprattutto in quelli giapponese e coreano, l'obiettivo è stato perseguito realizzando un sostanziale blocco degli investimenti esteri in entrata e finanziando l'acquisto di tecnologia attraverso gli extra-profitti "monopolistici" realizzati sull'interno. Un elemento specifico di questa strategia, che caratterizza fortemente il modello asiatico rispetto a quello di altre grandi aree emergenti, è che lo sviluppo dell'offerta interna su basi endogene, secondo una logica di sostituzione dell'import, è esplicitamente orientato alla crescita delle esportazioni: le risorse disponibili vengono allocate in quelle industrie che si ritiene possano riuscire ad affermarsi nei mercati mondiali[19].

Ciò assume una rilevanza particolare in relazione alle vicende che interessano lo sviluppo manifatturiero nella fase più recente, e in particolare, come visto nel capitolo 2, per quanto riguarda lo shock da globalizzazione che negli anni Novanta investe il commercio mondiale e che beneficia in modo forte le economie che nel corso degli anni dell'*import substitution* erano state in grado di maturare vantaggi comparati rilevanti in almeno alcuni ambiti manifatturieri rispetto a quelle che non ne erano state capaci.

A questo riguardo va sottolineata fin d'ora una differenza fondamentale nell'approccio all'industrializzazione tra il mondo ex-sovietico e quello dell'America latina, da un lato, e il mondo est-asiatico, dall'altro. Differenza che si rivela decisiva nel momento dell'apertura agli scambi mondiali. Mentre nel primo caso prevale una generale tendenza ad accrescere il livello dell'output sostanzialmente attraverso l'aumento dell'impiego dei fattori, nel secondo si assiste a un costante aumento della produttività, che è funzione diretta delle capacità che erano state accumulate sul piano organizzativo e istituzionale nella prima fase estensiva dello sviluppo.

Ma quali sono gli strumenti attraverso cui obiettivi finali e intermedi, qui indicati per sommi capi, sono stati gestiti all'interno dello stato sviluppista est-asiatico?

In generale, l'atteggiamento delle autorità e la loro stessa credibilità si sono fondati su un presupposto fondamentale e sostanzialmente atipico: costruzione di un regime di autonomia rispetto all'influenza di tutti i possibili gruppi di pressione e contestuale condizionalità degli aiuti, intesa come loro subordinazione (quale che ne sia la forma) al conseguimento di obiet-

[19] Nelle parole della Amsden (2001), "l'*import substitution* è la madre della crescita delle esportazioni". L'orientamento all'esportazione caratterizza in questi paesi lo sviluppo manifatturiero fin dall'inizio e si esplicita nella costituzione di organismi istituzionali come il *Supreme Export Council* giapponese (che viene replicato, in tempi successivi, sia in Corea sia in Cina). Su tutti questi aspetti si veda Johnson (1982), Wade (1990), Amsden (2001), Chang (2003 e 2006).

tivi di performance misurabili precedentemente individuati. Questo approccio è stato reso possibile da un realismo politico che ha consentito di selezionare le industrie da privilegiare sulla base di criteri economici (attenzione alle condizioni di mercato e alle potenzialità tecnologiche dell'offerta nazionale) e di monitorare gli effetti delle politiche adottate così da poterne eventualmente correggere la direzione.

Per quanto nel quadro delineato trovi spazio un'articolazione dei comportamenti senz'altro ampia, i tratti fondamentali di questo approccio ricorrono costantemente all'interno delle diverse economie dell'area; al punto che è possibile riscontrarli, oltre che in Giappone, in paesi emersi in tempi successivi e caratterizzati da forti disomogeneità sul piano strutturale. Di seguito vengono brevemente considerati i casi della Corea, della Tailandia e della Cina.

La rincorsa della Corea

Il caso coreano è forse il più spettacolare, sia per la determinazione con la quale l'industrializzazione del paese è stata perseguita sia per i risultati che ancora negli anni più recenti essa ha consentito di seguitare a ottenere sui mercati internazionali.

L'avvio del processo deve essere fatto risalire al colpo di stato con cui il generale Park Chung Hee, educato nelle file dell'esercito giapponese nel corso dell'occupazione del Manchukuo ed emerso nella nomenclatura militare durante la Guerra di Corea (primi anni Cinquanta), assume il potere nel 1961. Park resterà al potere per quasi un trentennio fino al suo assassinio nel 1979, limitando fortemente i diritti civili nel paese. La discontinuità prodotta dal suo avvento è senza precedenti e si sostanzia in una serie di misure estremamente stringenti volte a canalizzare le risorse dell'economia verso un massiccio processo di sviluppo del settore industriale[20]. La centralità attribuita a una strategia di industrializzazione

[20] Le misure includono: la completa nazionalizzazione del sistema bancario (che verrà parzialmente ri-privatizzato solo nel 1982) e quindi il totale controllo sulla direzione dei flussi di finanziamento all'economia; la centralizzazione del potere di controllo dell'economia in un unico ministero (*Economic Planning Board* nella formulazione inglese), comprendente sia il versante delle entrate sia quello della spesa (con l'obiettivo di eliminare ogni conflitto tra i due momenti); l'arresto di molti esponenti di primo piano dell'imprenditoria nazionale e il loro successivo rilascio sotto condizione di "servire la nazione attraverso l'impresa" (ovvero di impegnarsi a costruire e gestire nuovi impianti negli ambiti settoriali indicati dal Governo); la mobilitazione del paese sotto l'egida di un "Piano di rinascita della nazione", in un quadro in cui le forze di lavoro vengono definite "soldati industriali" e gli esponenti del management vengono premiati in cerimonie pubbliche con medaglie in ragione dei risultati ottenuti (soprattutto sui mercati esteri); la centralizzazione nelle mani dello Stato della proprietà delle imprese appartenenti a molti settori considerati strategici (energia, fertilizzanti, acciaio, elettricità). Come si vede, si tratta di una politica che può essere perseguita in questi termini soltanto da un sistema politico autoritario. Ma è importante sottolineare che regimi autoritari hanno caratterizzato, in termini spesso ben più oppressivi, anche altri paesi che non sono stati in grado di sviluppare nulla di comparabile sul terreno dello sviluppo industriale.

di questa profondità e la costanza con la quale essa è stata perseguita per così tanti anni riflettono un atteggiamento fortemente influenzato dal corporativismo giapponese; le variabili di riferimento della politica sono prima di tutto l'accumulazione di capitale su basi nazionali (ossia escludendo l'afflusso di investimenti dall'estero) e il conseguimento di economie di scala nell'ambito manifatturiero[21].

Il forte orientamento verso la grande dimensione di impresa è alla base di una spinta implicita verso un ingresso quanto più anticipato possibile sui mercati esteri, conseguente all'esigenza di garantire una costante saturazione della capacità produttiva, problema tanto più acuto nel quadro della contestuale compressione dei consumi interni. Alla determinazione con cui le risorse dell'economia vengono canalizzate verso gli investimenti corrisponde infatti una sistematica penalizzazione dei consumi, ottenuta attraverso tutti gli strumenti disponibili: alle banche, che sono pubbliche, è fatto divieto di fornire credito al consumo, l'imposizione indiretta è costantemente elevata, l'importazione di beni di consumo dall'estero è scoraggiata attraverso barriere tariffarie.

Il cambiamento strutturale che ne deriva, con l'aumento di rilevanza della manifattura, è eccezionalmente intenso e il risultato di questa politica sul piano della crescita è strabiliante: tra il 1963 e il 1972 la manifattura coreana si espande a un tasso medio annuo del 18,3%; e, sulla spinta del lancio del programma di *Heavy and Chemical Industrialisation* (HCI), il ritmo sale al 24,7% nel quinquennio successivo (1973-78), a fronte del vistoso rallentamento della velocità di crescita che negli stessi anni investe l'intero mondo avanzato[22]. Il peso delle industrie incluse nel HCI passa dal 22,8% nel 1961 al 39,0% del 1974 e poi al 44,5% nel 1978[23]. Stupefacente la performance dell'industria cantieristica, nata dal nulla per diretta disposizione del generale Park (e contro la volontà di un importante e influente gruppo industriale come Hyundai), che nel giro di poco più di un decennio (tra il 1973 e il 1986) passa da una quota sull'output mondiale pari a zero a una quota del 21,6%; attualmente detiene la seconda posizione a livello globale dopo il Giappone.

L'individuazione di settori strategici diversi a seconda delle differenti fasi dello sviluppo e la canalizzazione delle risorse verso di essi sono la costante del processo di indirizzo esercitato dall'*Economic Planning Board* attraverso una serie di piani quinquennali. L'idea che guida

[21] L'industrializzazione è esplicitamente fondata sulla centralità della grande impresa. Questo orientamento è del tutto coerente con la logica dello sviluppo manifatturiero che caratterizza nei paesi già industrializzati gli anni Sessanta e rimarrà inalterato anche negli anni successivi, nei quali invece in molti paesi industriali il sistema manifatturiero sarà investito da una progressiva frammentazione della struttura produttiva.

[22] I dati sono tratti da Chang (1994); il programma in questione si riferisce a un aggregato che comprende l'industria chimica, quella dell'acciaio e quella meccanica (inclusa la produzione di mezzi di trasporto). Sul generale rallentamento della crescita nei paesi avanzati a partire dai primi anni Settanta si veda Matthews (1982).

[23] Si veda Wade (1990).

questa politica, per molti anni condotta in un contesto sostanzialmente autoritario, è che in un'economia in via di sviluppo, anche se un'industria può non essere profittevole in un determinato momento ai prezzi dati, questo non significa che essa non possa diventarlo. Questo atteggiamento si risolve in una limitazione delle forze di mercato, ma assume al tempo stesso una visione dinamica della concorrenza, in cui le strategie di efficienza allocativa lasciano il passo a quelle dedicate a massimizzare il progresso tecnico e l'apprendimento.

La chiave che garantisce il funzionamento del modello è, come già accennato sopra, il carattere condizionale degli aiuti, che si fonda sulla capacità di ritirare il sostegno ogniqualvolta i beneficiari non conseguano gli obiettivi a essi assegnati e che si incardina sulla credibilità delle istituzioni (più volte dimostrata anche nei confronti di soggetti economici di rilievo).

Questo orientamento sopravvive per diversi anni alla morte dello stesso Park, come è testimoniato dalla promulgazione di una *Industrial Development Law* ancora nel 1986, e viene abbandonato di fatto soltanto a partire dai primi anni Novanta, in favore di una crescente apertura degli scambi con l'estero e dei movimenti di capitale. Ma, a quel punto, la capacità di competere del sistema industriale coreano è già elevata e l'apertura commerciale non può che favorirlo.

L'esempio tailandese

Un caso del tutto analogo sul piano concettuale, anche se molto più limitato quanto alla gamma degli strumenti impiegati e all'intensità degli interventi, è costituito dalla Tailandia, che è una delle economie del secondo cerchio, cioè tra quelle ritardatarie rispetto alle quattro tigri indicate sopra.

Anche in Tailandia l'amministrazione pubblica si è dotata di una istituzione *ad hoc* (il *Board of Investment*, BOI), con l'obiettivo di attrarre le migliori intelligenze del paese e in particolare le meglio formate in ambito accademico. La quota prevalente dei funzionari del BOI è stata fin dall'inizio costituita da ingegneri, il cui mandato era di favorire lo sviluppo manifatturiero su base selettiva nel quadro di una serie di piani quinquennali. Negli anni che fanno seguito all'istituzione del BOI il tasso di crescita del'output manifatturiero raddoppia, passando dal 5,6% di prima del 1960 al 9-10% del ventennio 1960-80[24]. L'acquisizione di tecnologia, diversamente dai casi coreano e cinese, avveniva anche attraverso il canale delle multinazionali; ma l'investimento estero era accolto a condizione che si sostanziasse nell'assunzione di un management nazionale.

[24] Si veda Amsden (2001).

I progetti sottoposti al BOI passavano attraverso due filtri successivi: il primo passaggio riguardava la valutazione dei progetti da parte degli ingegneri (fattibilità tecnica del progetto e sua "integrabilità" con la struttura industriale preesistente); il secondo consisteva nella valutazione degli aiuti richiesti per la realizzazione del progetto e nella formulazione di un dettagliato piano di rendimento dell'investimento. I progetti approvati venivano sottoposti a monitoraggio periodico, con l'obiettivo di verificare la congruenza degli investimenti effettivamente effettuati e con clausola di ritiro dei benefici in caso di mancato adempimento degli obblighi assunti dall'investitore.

Nel corso degli anni, il BOI ha via via modificato le linee di intervento in funzione dei problemi che emergevano all'interno del sistema industriale, rispondendo all'esigenza di un continuo adattamento degli strumenti alle condizioni di contesto.

La Cina e la costruzione del mercato

Un possibile punto di partenza per descrivere il ruolo delle istituzioni nel caso cinese, ossia nel paese che è nell'area contemporaneamente quello emerso più in ritardo, di gran lunga il più grande e con la migliore performance nella rapidità del processo di industrializzazione, è quello di valutarne l'evoluzione nel confronto con l'altro gigante asiatico, che è l'India. Da questo punto di vista si può osservare che, se pure partiti nel loro assetto attuale politico pressoché contestualmente (l'India raggiunge l'indipendenza nel 1947, la Cina comunista nasce nel 1949), già alla fine degli anni Settanta i due paesi divergono fortemente quanto a spessore dell'attività industriale, come è testimoniato da un tasso di industrializzazione che nel 1980 in India è intorno alla metà di quello cinese[25]. Se ne deduce che il divario attuale non è funzione esclusiva dell'apertura al mercato, che è appunto successiva a quella data, ma dipende da quanto avvenuto nei decenni che la precedono.

Un aspetto chiave di questa differenza è la mancata trasformazione del mondo rurale in India, a fronte del suo totale scompaginamento nella storia cinese a seguito della rivoluzione, il cui primo effetto è stato quello di cancellare completamente il mondo feudale. Ed è proprio dalla riorganizzazione dell'agricoltura che viene la prima spinta all'accumulazione cinese. Ma è l'intero assetto istituzionale della neonata repubblica, che – rispondendo a un principio di costante ricerca di sempre nuove fonti di accumulazione e di crescita – si orienta fin dai primi anni del dopoguerra verso la costruzione di un'organizzazione funzionale alla strategia di sviluppo.

[25] Si veda Saith (2008) e le misure riportate nel capitolo 3 (Grafico 3.1). Naturalmente le valutazioni differiscono a seconda che il tasso di industrializzazione si riferisca all'intero settore industriale o alla sola manifattura e soprattutto al fatto che esso sia valutato a prezzi correnti o costanti. Per un confronto delle politiche esplicitamente destinate a favorire lo sviluppo industriale nei due paesi si veda anche Dahlman (2009).

In generale, la stessa natura autoritaria dello stato implica di per sé una capacità di indirizzo assoluta, che si sostanzia nell'adozione di provvedimenti di tipo amministrativo. Ma l'obiettivo dello sviluppo industriale è comunque perseguito in Cina attraverso il ricorso a tutti gli strumenti canonici dell'intervento pubblico tipici della storia trascorsa dei paesi già industrializzati: proprietà delle imprese da parte dello stato, allocazione selettiva dei flussi di credito (l'intero settore del credito è di proprietà pubblica), agevolazioni fiscali a industrie individuate come obiettivo, barriere alle importazioni (tariffarie e non), domanda pubblica e massima attenzione alla grande dimensione di impresa[26].

Negli anni che seguono l'apertura al mercato (cioè dopo il 1979), all'economia di piano si comincia ad affiancare gradualmente un'economia "di mercato" i cui protagonisti sono principalmente imprese di proprietà delle municipalità (*Town and Village Enterprises*). Queste ultime emergono prevalentemente nei settori ad alta intensità di lavoro, per sfruttare quella che è al momento la risorsa principale del paese. Nello stesso periodo vengono ristrutturate, ma non privatizzate, data anche l'assenza di un mercato dei capitali adeguato, anche le imprese statali (*State Owned Enterprises*).

Un tratto peculiare della variante cinese del modello asiatico è rappresentato dalla speciale rilevanza assunta dai flussi di investimento diretto dall'estero (che, come visto più sopra, è invece massimamente osteggiata nei casi giapponese e coreano). Il problema principale dell'investimento estero in entrata è rappresentato dallo spiazzamento dell'industria locale ed è superato canalizzandolo all'interno delle Zone Economiche Speciali (ZES), aperte fin dall'inizio al libero scambio, diversamente dal resto dell'economia che si aprirà solo a uno stadio di sviluppo più avanzato, e vincolando gli investitori a esportare l'intero ammontare dell'output prodotto, vincolo che viene gradualmente rilassato, man mano che le ZES cominciano a ospitare anche imprese nazionali. Le multinazionali interessate al mercato interno vengono invece condizionate a realizzare *joint venture* con imprese locali, forzando il trasferimento diretto di tecnologia all'interno del paese.

Negli anni Novanta finisce l'economia di piano (rimangono i piani quinquennali ma solo come indirizzo) e aumentano le disponibilità finanziarie per fornire incentivi alle imprese grazie alla crescita avvenuta negli anni precedenti; l'aumento dell'occupazione nel settore privato permette di realizzare una forte concentrazione nell'ambito delle imprese statali (riduzione del numero delle imprese e degli occupati), le ZES aumentano di numero e la crescita si fa sempre più trainata dall'export. Questa seconda fase si chiude con l'entrata nel WTO (dicembre 2001).

Nel complesso le imprese cinesi godono di un sostegno statale che attualmente non ha eguali nel resto del mondo e il potere di indirizzo dello Stato resta formidabile. Attual-

[26] Su tutti questi aspetti si veda ancora Dahlman (2009).

mente le politiche industriali sono di competenza del Governo centrale, all'interno del quale svolge un ruolo chiave la *National Development and Reform Commission* (NDRC; evoluzione della struttura che si occupava dagli anni Cinquanta della stesura dei piani quinquennali). La NDRC, che di fatto sovrasta i singoli ministeri, ha il compito di formulare le strategie per lo sviluppo di lungo periodo per quanto riguarda gli aspetti sia macro sia micro economici e ha il potere di approvare tutti gli investimenti più importanti (sia nel paese che all'estero). Una istituzione altrettanto importante è la *State-owned Assets Supervision and Administration Commission* (SASAC), costituita nel 2003, che è una *Ownership Agency* posta sotto il diretto controllo governativo (il suo presidente ha rango di ministro) che controlla direttamente le imprese dei settori considerati strategici, a sostanziale monopolio statale (difesa, telecomunicazioni, petrolio, elettricità, carbone, *shipping* transoceanico, linee aeree), e indirettamente (attraverso altre *holding*) anche imprese che operano in mercati concorrenziali. Molte politiche vengono implementate a livello provinciale o inferiore, in un complesso rapporto di concorrenza e cooperazione tra diversi livelli decisionali (sia NDRC sia SASAC dispongono di sussidiarie a livello provinciale)[27].

Come nel caso coreano e diversamente da quello giapponese, l'industrializzazione della Cina, nella quale trova comunque spazio anche l'attività di imprese di dimensione medio-piccola, è incardinata sulla ricerca di rendimenti di scala crescenti. Dato il ritardo temporale nello sviluppo, l'orientamento verso la grande dimensione, massimamente intenso negli anni Ottanta, è in controtendenza rispetto a quanto si manifesta in molte economie industrializzate nello stesso periodo; ma questo dato è chiaramente condizionato dalle esigenze di avvio del processo di industrializzazione di una grande economia in forte ritardo.

4.3. Cosa resta della pianificazione. Le economie dell'Europa orientale

Il modello di sviluppo industriale sperimentato dal blocco sovietico presenta caratteristiche in parte assimilabili a quelle del modello asiatico, ma comunque assolutamente peculiari in ragione della pervasività assunta dallo Stato nel controllo diretto del sistema produttivo.

Similmente a quanto avvenuto in Giappone e nelle altre economie emergenti dell'Asia orientale, il processo di crescita sovietico è stato incentrato sul ruolo attivo dello stato nel costituire una forte base industriale domestica, in particolare attraverso una strategia di crescita basata sull'accumulazione di capitale[28]. Allo stesso tempo, però, in nessun altro dei

[27] Naturalmente questo mix di dirigismo e autonomia locale non è riuscito, in diversi casi, a evitare duplicazioni di investimenti o peggio investimenti inutili fatti solo nell'interesse di potentati locali. Su questi aspetti si veda Prodi (2011).

[28] Si veda ad esempio Easterly e Fischer (1994).

casi di sviluppo industriale fin qui analizzati si è realizzato un controllo esclusivo e così duraturo nel tempo dei mezzi di produzione da parte dell'autorità pubblica, controllo arrivato sostanzialmente immutato fino alla fine degli anni Ottanta e realizzato attraverso una catena gerarchica che dagli organi di pianificazione nazionale arrivava talvolta sin dentro la singola impresa, determinando quantitativi e destinazione delle merci prodotte[29].

Tale pianificazione centrale della produzione comportava l'orientamento forzoso delle scelte di consumo in base alle preferenze delle autorità statali e rientrava nel più ampio disegno di una specializzazione produttiva coordinata tra le diverse economie del blocco sovietico, al fine ultimo, prettamente politico, di creare un sistema chiuso e autosufficiente rispetto alle possibili ingerenze del sistema capitalistico. A ciò era preposto il COMECON (Consiglio per la mutua assistenza economica), avviato nel 1949 e finito con la disgregazione dell'Unione Sovietica nel 1991. Il COMECON rappresentò in chiave comunista l'equivalente della Comunità economica europea, nel tentativo di determinare dall'alto i vantaggi comparati e quindi le specializzazioni produttive e i flussi di scambio[30].

Il risultato di questa pianificazione degli scambi intra-blocco fu un sistema ibrido, in cui, da un lato, la specializzazione produttiva seguiva la disponibilità delle risorse e delle competenze presenti nelle diverse economie nazionali e, dall'altro, la necessità dell'Unione Sovietica di mantenere un controllo politico sulle economie dei paesi periferici influenzava l'effettiva libertà di commercio internazionale, attraverso il coordinamento dei piani economici pluriennali nonché mediante rigidi meccanismi di revisione dei prezzi di scambio delle merci, che solo parzialmente riflettevano il loro andamento prevalente su scala mondiale.

La conseguenza principale di questo modello chiuso di sviluppo fu l'accumulazione di un significativo ritardo tecnologico rispetto al resto del mondo sia per l'impossibilità di investire in modo redditizio nell'economia pianificata da parte di imprese estere[31] sia a causa dell'impossibilità di intercettare la crescente domanda internazionale di beni e servizi. Non sorprende quindi che alla fine degli anni Ottanta più di due terzi degli scambi commerciali operati dalle economie del blocco avvenisse all'interno del COMECON e che il loro col-

[29] Si veda ad esempio Kaser e Zielinski (1975). Questa affermazione generale trova poi declinazioni differenti soprattutto in alcuni paesi dell'Est Europa, dove già a partire dagli anni Sessanta si sperimentano forme di economia guidata di mercato.

[30] La comunità comprendeva alla fine degli anni Ottanta dieci stati membri: Bulgaria, Cecoslovacchia, Cuba, Germania dell'Est, Mongolia, Polonia, Romania, Ungheria, Unione Sovietica e Vietnam. Le informazioni riguardanti il COMECON sono tratte dalla raccolta di lavori presenti nella *U.S. Library of Congress* e disponibili tramite Internet alla voce: www.countrystudies.us.

[31] Oltre alla mancanza di un mercato interno verso cui rivolgere l'eventuale produzione, vi erano limiti legali all'ingresso di capitali esteri nonché all'esportazione dei profitti interni. Inoltre dal 1950 operava nel mondo occidentale il COCOM *(Coordinating Committee for Multilateral Exports Control*), la cui finalità era il controllo delle esportazioni di tecnologia ritenuta sensibile verso l'Unione Sovietica e i paesi satelliti.

lasso fu accompagnato da una forte contrazione dell'output in tutta l'area (di circa il 40% nel periodo 1989-1994[32]).

Eppure, non tutte le economie ex-socialiste soffrirono in egual misura il generale fallimento del sistema pianificato di produzione, seguito in molti casi da una fase di repentina apertura ai mercati attraverso processi di liberalizzazione degli scambi e privatizzazioni (seguendo un approccio totale, l'*all-out approach* definito dalla Banca Mondiale).

Infatti, da un lato si osserva una perdurante fase di debolezza economica, con un forte ridimensionamento della base industriale negli anni Novanta e nei primi anni Duemila per la maggior parte dei paesi appartenenti originariamente all'Unione Sovietica (Russia in testa)[33]. Dall'altro lato, in Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca e Slovacchia, dopo una fase iniziale di diminuzione produttiva, appaiono già a partire dalla metà degli anni Novanta segnali importanti di ripresa, accompagnati dal riemergere significativo della manifattura (si veda il capitolo 2) e delle esportazioni, questa volta orientate in modo decisivo verso i paesi economicamente avanzati, soprattutto dell'Europa occidentale[34]. Ciò si riflette in modo evidente anche nei flussi di investimenti diretti esteri che già dai primi anni Novanta sono stati attratti dalle economie dell'Est Europa per realizzare progetti prevalentemente nella manifattura e nei servizi. Mentre la più modesta quota di investimenti esteri andata alle repubbliche ex-sovietiche è stata attratta in misura quasi esclusiva nell'industria mineraria ed estrattiva di gas e petrolio[35].

Ci sono diverse ragioni di questa divergenza nelle traiettorie di sviluppo tra gruppi di paesi diversi all'interno dell'ex blocco sovietico. In parte, il diverso grado di corruzione degli apparati pubblici, che nelle economie originariamente appartenenti all'Unione Sovietica è apparsa più radicata rispetto a quanto emerso nel caso dell'Europa dell'Est e che ha fortemente limitato la capacità di generare attività imprenditoriali indipendenti dal potere politico[36]. In parte, la vicinanza culturale e geografica dell'Europa orientale rispetto ai mercati più avanzati dell'Europa occidentale, che hanno favorito l'afflusso di investimenti esteri finendo per definire i confini di un nuovo assetto geopolitico del continente europeo, suggellato dall'ingresso di tutte queste economie, comprese le repubbliche ex-sovietiche del Baltico, all'interno dell'Unione europea agli inizi degli anni Duemila[37].

[32] Il dato è tratto da Fischer *et al.* (1996).

[33] In questi paesi, tra l'altro, una parte sostanziale della stessa ripresa economica seguita al crollo del sistema pianificato è ascrivibile all'esportazione di materie prime di cui essi dispongono.

[34] Si veda *World Bank* (1996) e EBRD (vari anni).

[35] Si vedano i dati contenuti in Meyer e Pind (1998).

[36] Si vedano i lavori di Hellman *et al*. (2000) e di Johnson *et al*. (2002).

[37] Questa posizione emerge chiaramente in EBRD (1994) ed è coerente anche con i risultati più recenti di Guiso *et al*. (2009) sull'importanza della prossimità culturale come determinante degli scambi commerciali.

Una ragione ancora più sostanziale, tuttavia, è la differente composizione del sistema produttivo che è andato cristallizzandosi in questi paesi nel corso dei decenni sotto la spinta dirigista dello Stato e che ha visto le economie dell'Est Europa strutturalmente più avvantaggiate rispetto agli altri partner del COMECON nel superare la difficile fase di transizione verso un sistema di libero mercato. Infatti, la distribuzione della specializzazione produttiva all'interno dell'area di influenza sovietica vedeva i paesi dell'Est europeo produrre ed esportare principalmente beni manifatturieri (soprattutto nel comparto dell'industria leggera)[38]; questo tipo di specializzazione e le relative competenze erano conseguenza del loro essere economie con un passato industriale già consolidato, in alcuni casi anche molto rilevante, come nella Repubblica Democratica Tedesca o nella Cecoslovacchia, prima dell'ingresso nell'orbita sovietica. Al tempo stesso l'Unione Sovietica, storicamente in ritardo dal punto di vista industriale, concentrava il suo ruolo soprattutto nei rifornimenti di materie prime, di cui disponeva in abbondanza, di semilavorati e di armamenti[39].

Questa differenziazione nella specializzazione produttiva ha comportato che il processo di privatizzazione dei sistemi produttivi nazionali attuato negli anni successivi al collasso del sistema sovietico abbia avuto impatti molto diversi: ha consentito all'Europa dell'Est lo smembramento relativamente agevole delle imprese pubbliche in imprese piccole e medie, molto attrattive per potenziali investitori esteri perché facilmente integrabili all'interno del processo di disaggregazione verticale delle catene internazionali del valore[40]; nell'Unione Sovietica ha portato a una concentrazione ancora maggiore della produzione nell'industria pesante, già afflitta da una forte obsolescenza[41], e una difficile conversione a usi civili della tecnologia militare.

Il profilo del tutto disomogeneo del cambiamento strutturale e dei risultati economici ottenuti dai paesi ex-sovietici, da un lato, e dalle economie dell'Est Europa, dall'altro, si inscrive dentro questa cornice. E trova nella logica della divisione del lavoro precedente all'apertura agli scambi mondiali, che fa seguito alla Caduta del Muro, il presupposto di una divaricazione di comportamento tanto netta quanto rapida a prodursi. Al tempo stesso una spiegazione decisiva di questa divaricazione è nella impraticabilità di costruire il mercato nell'area ex-sovietica a partire da un sistema totalmente regolato e senza un forte e parallelo investimento nelle istituzioni (che è invece quanto, con successo, è stato realizzato nel contesto asiatico dalla Cina). Mentre nell'Europa dell'Est queste istituzioni sono state più facilmente importate dall'Europa occidentale.

[38] Oltre a *U.S. Library of Congress*, cit., si veda ad esempio Rodrik (1994).

[39] Secondo i dati forniti da Lavigne (1979), le esportazioni sovietiche coprivano la maggior parte delle importazioni di materie prime degli altri paesi del COMECON, variando dal 99% nel caso di fornitura di gas, al 60% del cotone e del carbone.

[40] Si veda Klapper *et al*. (2002).

[41] Basti pensare che in base a quanto riportato in *United Nations* (1992), nel 1991 circa il 90% delle attrezzature per la raffinazione petrolifera necessitavano di essere sostituite.

4.4. L'America latina tra sostituzione dell'import e apertura al mercato

L'America latina, a partire dagli anni Trenta e fino alla crisi debitoria dei primi anni Ottanta, si caratterizza per un percorso di crescita incardinato su una strategia di industrializzazione basata sulla sostituzione delle importazioni (*import-substitution industrialisation*, ISI), ossia sulla creazione guidata dallo Stato di una base produttiva domestica che rimpiazzi le importazioni di beni manifatturieri.

Questo processo aveva alla sua base, da un lato, un'ispirazione nazionalista, mirata a ridurre la dipendenza politica dell'area dall'influenza occidentale (soprattutto dagli Stati Uniti) e, dall'altro, una giustificazione economica, data la forte dipendenza delle economie latinoamericane dalla produzione del settore primario. In particolare, la tesi principale a fondamento dell'attuazione di politiche protezionistiche della manifattura, che divenne poi nota come il paradigma di Singer-Prebisch, era incardinata sulla premessa di un deterioramento, nel lungo periodo, delle ragioni di scambio delle economie sottosviluppate rispetto a quelle sviluppate, conseguente alla specializzazione delle prime su beni primari e delle seconde su beni industriali[42]; con l'avanzare del progresso tecnologico, il divario nelle ragioni di scambio si sarebbe inevitabilmente accentuato.

Gli strumenti di attuazione delle politiche ISI sono stati molteplici[43], e in larga parte coincidenti con quelli ampiamente utilizzati in quegli stessi anni da Corea e Taiwan. Essi comprendevano: dazi e quote alle importazioni (con l'obiettivo di scoraggiare l'importazione dei manufatti concorrenti con quelli domestici, soprattutto beni di consumo durevoli); la partecipazione diretta dello Stato nei settori ritenuti strategici per l'economia (soprattutto industria pesante e settori orientati alla produzione di beni militari); l'accesso al credito garantito da istituti di credito pubblici; l'apertura agli investimenti diretti esteri con l'obiettivo di importare la tecnologia e il *know-how* necessario per la nascita di nuovi settori produttivi[44]. Alla coincidenza, almeno parziale, degli strumenti impiegati nell'ambito asiatico, tuttavia, corrispondono obiettivi sostanzialmente diversi[45].

Innanzitutto, mentre Corea e Taiwan adottano da subito politiche molto selettive, non solo tra i settori ma perfino tra le imprese di uno stesso settore, le politiche protezioniste nel continente sudamericano appaiono sostanzialmente indiscriminate. L'intervento cioè non

[42] La tesi è fondata sull'imponente documentazione di uno studio delle Nazioni Unite ripreso da Singer (1964). Per un'analisi approfondita delle tesi di Prebisch e Singer, ivi inclusa la loro evoluzione nei decenni successivi, si veda Ho (2012).

[43] Si veda Baer (1984).

[44] Vale la pena di rilevare la differenza rispetto ai casi giapponese e coreano (ma non cinese), nei quali è totalmente assente lo strumento degli investimenti esteri in entrata, in ragione di una diversa valutazione dei suoi effetti sullo sviluppo tecnologico dell'economia ospitante.

[45] Si veda Jenkins (1991), Bruton (1998).

è mirato all'acquisizione nel medio periodo di potenziali vantaggi comparati in determinati ambiti manifatturieri, ma risponde alla logica di favorire qualunque produzione domestica che sia in grado di rimpiazzare le importazioni. Soprattutto, mentre nel caso asiatico le politiche protezionistiche si affiancano fin dall'inizio a una strategia di orientamento della produzione verso i mercati esteri, con l'obiettivo primario di realizzare una base industriale locale capace di esportare verso le economie più avanzate (ampliando così la scala della domanda potenziale), al contrario nel contesto latino-americano l'ISI assume i connotati di una vera e propria politica autarchica (più precisamente denominata *inward-oriented*, orientata all'interno), in cui la produzione locale è rivolta principalmente al mercato domestico e l'afflusso di capitali esteri sotto forma di investimenti diretti e importazioni di beni strumentali serve da complemento negli ambiti in cui la tecnologia nazionale non può arrivare. Una differenza decisiva col modello asiatico c'è anche sugli strumenti: riguarda la totale assenza nel modello sudamericano di qualsiasi forma di condizionalità degli aiuti e di una contestuale sterilizzazione del sistema decisionale pubblico da ogni forma di cattura da parte di interessi organizzati.

Pur emergendo già sul finire degli anni Sessanta una maggiore attenzione verso i mercati esteri attraverso accordi commerciali intra-area[46] e sussidi alle esportazioni, fino ai primi anni Ottanta, con la parziale eccezione del Messico (caratterizzato dalla nascita, a partire dalla seconda metà degli anni Sessanta, della *maquila* lungo il confine con gli Stati Uniti[47]) e del Brasile, la struttura manifatturiera dell'America latina fu sostanzialmente rivolta alla domanda di consumo domestica, e questo orientamento si rifletté anche nella destinazione dei flussi di investimenti diretti esteri[48].

Questo modello di sviluppo inevitabilmente generò nel corso dei decenni uno squilibrio crescente nella bilancia dei pagamenti, poiché a fronte di flussi crescenti di importazioni (sia di materie prime sia di beni capitali) necessari per sostenere l'espansione produttiva domestica, sussisteva una debolezza strutturale delle esportazioni. Il forte indebitamento

[46] Nel 1960 venne istituito il *Mercado Comun Centroamericano* (MCCA) formato da El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicaragua, che venne però abolito nel 1969 a causa di tensioni interne tra gli stati per poi resuscitare nel 1991. Sempre nel 1960 un'esperienza analoga di integrazione economica venne avviata nell'America del Sud comprendente tutte le principali economie della regione con l'aggiunta del Messico (*Asociación Latinoamericana de Libre Comercio*, ALALC); l'iniziativa fu un sostanziale fallimento e spinse nel 1969 alcuni membri a fondare il *Grupo Andino*. Nel 1982 l'ALALC venne sostituito con l'*Asociación Latinoamericana de Integracion* (LAIA), con l'intento di dare attuazione concreta alla necessità di ridurre le barriere commerciali tra i paesi membri e favorire l'integrazione economica dell'area. In anni più recenti, si è assistito alla nascita del MERCOSUR (1991), da parte di Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay, e del NAFTA (1994) comprendente Canada, Messico e Stati Uniti. Si veda O' Toole (2007).

[47] L'informazione è tratta dagli archivi della *U.S. Library of Congress*, consultabile su: www.countrystudies.us

[48] Si veda Palma (2003), Mortimore (1993).

estero che ne derivò divenne insostenibile nei primi anni Ottanta, a seguito sia del rallentamento dell'economia nei paesi avanzati (che ridusse di conseguenza la domanda di importazioni dei beni prodotti in America latina) sia del brusco aumento dei tassi d'interesse sul debito indotto dalla politica monetaria restrittiva adottata dagli Stati Uniti.

Il risultato fu lo smantellamento del sistema dell'ISI tra gli anni Ottanta e i primi anni Novanta, che, per la radicalità e la direzione assunte dal cambiamento, accomuna in parte l'esperienza del Sudamerica con quanto avvenuto a seguito della disgregazione del blocco sovietico. Infatti, pur con le specificità che contraddistinguono all'origine i due modelli, si assiste pressoché negli stessi anni anche nel caso delle economie sudamericane a una decisa apertura dei mercati domestici alla concorrenza estera e a un forte ridimensionamento dell'intervento pubblico diretto nell'economia, attuato innanzitutto attraverso l'abbattimento delle restrizioni alle importazioni, il contenimento della spesa pubblica e la privatizzazione delle principali attività economiche, compreso il settore finanziario[49]. Il punto, in questo quadro, è che non si trattò di una liberalizzazione dei mercati che seguì una fase già avviata di riposizionamento strategico della produzione domestica verso i mercati esteri (come avvenne nel caso del Sud Est asiatico), bensì di una liberalizzazione che avrebbe dovuto essa stessa guidare l'apertura al commercio internazionale.

Questo cambiamento radicale di paradigma nella politica economica contribuì in parte a ovviare alle principali debolezze del modello di sviluppo sudamericano, ossia lo scarso orientamento alle esportazioni della produzione nazionale e l'elevata volatilità dei prezzi interni, associata con una persistente iperinflazione. La pressione competitiva derivante dalle importazioni, i maggiori flussi di investimenti diretti esteri (attratti da un quadro di maggiore stabilità macroeconomica e dalle politiche di dismissione delle imprese pubbliche), nonché la maggiore integrazione commerciale all'interno del subcontinente americano e con le economie più avanzate, imposero al tessuto produttivo domestico un processo di "distruzione creatrice"[50] che liberò risorse produttive dai settori meno efficienti. Questo cambiamento determinò un miglioramento complessivo della competitività e rese più attrattive le merci domestiche nei mercati internazionali. Contemporaneamente, il controllo dei tassi di cambio (spesso attraverso l'ancoraggio delle valute nazionali al dollaro) e le po-

[49] Con l'eccezione del Cile, che avviò gradualmente il piano di liberalizzazione già a partire dagli inizi degli anni Settanta, nei restanti paesi dell'America latina il processo di liberalizzazione e apertura avvenne lungo un arco di tempo molto limitato (Singh *et al*., 2005). La liberalizzazione dei mercati domestici fu in molti casi imposta, com'è noto, dalle istituzioni internazionali (Banca Mondiale e Fondo Monetario Internazionale) che assistevano finanziariamente le economie in difficoltà, come condizione necessaria per poter accedere ai prestiti (Edwards, 1995).

[50] Basti pensare che, a titolo di esempio, tra il 1974 e il 1982, durante la fase di transizione dell'economia cilena, fallì circa il 16% del totale delle imprese industriali presenti nel paese (si veda Katz, 2001).

litiche di bilancio restrittive adottate dai governi nazionali consentirono di riportare la dinamica dei prezzi interni sotto controllo (almeno nel breve periodo).

Allo stesso tempo, però, queste politiche conseguirono risultati modesti in termini di sviluppo economico, con tassi di crescita del PIL che, dopo la crisi degli anni Ottanta (definiti il decennio perduto), risultarono positivi negli anni Novanta ma mediamente inferiori rispetto al periodo caratterizzato dall'ISI[51]. Inoltre, se da un lato esse favorirono la crescita delle esportazioni, allo stesso tempo generarono un flusso ancora maggiore di importazioni, creando nuovi squilibri nella bilancia dei pagamenti che contribuirono all'esplosione di crisi valutarie sul finire degli anni Novanta e nei primi anni 2000[52]. Questo squilibrio tra esportazioni e importazioni fu determinato sia dalla natura asimmetrica delle misure adottate, che favorirono l'afflusso pressoché indiscriminato di importazioni senza prevedere al contempo misure attive di supporto alle esportazioni, sia dall'apprezzamento delle valute nazionali per contrastare l'inflazione, che resero meno competitive le esportazioni favorendo al contrario le importazioni[53].

Complessivamente, le economie latinoamericane dopo gli anni Ottanta subirono un generale riposizionamento verso il basso della struttura produttiva domestica, sia in termini di diversificazione settoriale sia di contenuto tecnologico delle produzioni domestiche, che ancora oggi pesa sulla loro capacità di sviluppo. Infatti, le esportazioni si orientarono in modo prevalente verso produzioni a basso valore aggiunto, basate sulla trasformazione di risorse naturali (come nel caso di Argentina, Brasile, Cile e Uruguay) oppure sull'assemblaggio di input intermedi importati (come nel caso del Messico e di alcune repubbliche centroamericane)[54]. Il risultato è consistito non solo nella scarsa capacità di innovazione tecnologica del sistema produttivo nel suo insieme ma anche nella cristallizzazione del sistema industriale su produzioni dall'importanza sempre più marginale rispetto alla dinamica della domanda internazionale.

[51] Cile e Argentina costituiscono in questo quadro un'eccezione, con tassi di crescita molto sostenuti negli anni Novanta (Hofman, 2000).

[52] Secondo i dati tratti da Ernst (2005), durante gli anni Novanta Argentina e Brasile registrarono un tasso di crescita medio annuo delle esportazioni pari rispettivamente a 8,5% e 6,0%, a fronte di un tasso di crescita medio annuo delle importazioni pari rispettivamente a 25,2% e 11,8%. Si può osservare che questi andamenti mantengono una condizione di sostanziale inefficienza del settore manifatturiero (già presente negli anni dell'ISI), secondo la definizione suggerita da Singh (1977 e 1987) e ripresa qui nel capitolo 2.

[53] Si veda Agosin e Ffrench-Davis (1995).

[54] Si veda in particolare il già citato Katz (2001), Shafaeddin (2005), Dingemans e Ross (2012). Nella seconda metà degli anni Novanta, con l'eccezione del Messico, in cui i principali settori manifatturieri destinati alle esportazioni erano quelli della meccanica e dei beni di consumo durevoli (in larga parte assemblati all'interno delle *maquila* per il mercato nordamericano), le principali economie sudamericane (*in primis* Argentina e Brasile) si caratterizzavano per un comparto manifatturiero dominato dalla trasformazione di materie prime di origine agricola (industria alimentare).

4.5. Istituzioni e ritardo. Quali strategie hanno pagato e quali no

L'irruzione di una parte molto significativa del mondo emergente nel consesso mondiale è stato un fenomeno caratterizzato da una singolare simultaneità, esito del contemporaneo venire meno dell'isolamento di diversi sistemi economici di dimensione imponente e, soprattutto, del manifestarsi di questo momento di rottura in un arco temporale eccezionalmente ristretto (di fatto, tra la seconda metà degli anni Ottanta e la prima metà dei Novanta). Si tratta di un fenomeno che è stato caratterizzato da differenze decisive, tra le diverse economie coinvolte, nell'intensità della crescita manifatturiera; queste differenze riflettono gli esiti alquanto disomogenei con cui l'integrazione delle diverse aree emergenti nell'ambito degli scambi mondiali si è realizzata.

Grosso modo, possono essere individuati in questo quadro tre diversi modelli di industrializzazione (est-asiatico, est-europeo/sovietico e sudamericano), che assumono la loro effettiva configurazione a partire dalle modalità con cui si compongono due presupposti fondamentali. Il primo presupposto è il grado di acquisizione di conoscenze nell'ambito manifatturiero raggiunto nella fase che precede l'integrazione internazionale (l'esistenza di un *know how* manifatturiero già contenuto all'interno delle imprese nazionali). Il secondo è la capacità di costruire, sia negli anni precedenti all'integrazione sia in quelli successivi, istituzioni capaci di valorizzare le conoscenze detenute, sviluppandole nella direzione e nella misura necessarie a competere efficacemente sui mercati internazionali.

Il punto chiave è che si tratta, in tutti i casi considerati, di economie prive in partenza di importanti tecnologie proprietarie o il cui sviluppo industriale non è stato contestuale alle grandi discontinuità tecnologiche della seconda metà dell'Ottocento. Da questo punto di vista anche il modello est-europeo/sovietico era comunque in ritardo[55], perché capace di sviluppare autonomamente tecnologie pure evolutissime, ma al tempo stesso non in grado di farne il perno di un processo endogeno di sviluppo autopropulsivo in assenza di un costante flusso di investimenti da parte dello Stato.

Così le economie emergenti hanno non solo dovuto fare affidamento sull'intervento statale per assicurarsi uno sviluppo manifatturiero (come avvenuto sempre per qualsiasi sistema economico), ma hanno soprattutto dovuto affidargli il compito di costruire i presupposti istituzionali di un processo di *catching up*, giacché l'industria privata si trovava in una condizione di divario tecnologico ormai incolmabile rispetto ai paesi avanzati. Un conto, infatti, è aiutare i privati a emergere in un mondo ancora agricolo; un conto è darsi l'obiettivo esplicito di diventare un paese industriale in un contesto in cui i mercati manifatturieri sono già occupati da chi ha in mano la tecnologia e non è disposto a dividerla, fosse pure attraverso un investimento internazionale.

[55] La Russia è esattamente il paradigma del decollo ritardato nell'analisi di Gerschenkron (1962).

I risultati ottenuti da questo intervento sono stati assai diversi in ragione, principalmente, di tre fattori discriminanti. Il primo è l'esistenza di un assetto istituzionale capace di giostrare su tutta la gamma degli strumenti che servono e nei tempi in cui servono per sviluppare un'industria competitiva, sottraendosi alla sua "cattura" da parte dei diversi *stakeholder* del sistema. Il secondo è il carattere selettivo delle politiche adottate: l'ISI indiscriminata non crea vantaggi comparati potenziali e il modello asiatico funziona perché punta fin dall'inizio a selezionare le industrie che devono acquisire la competitività che serve a esportare nei paesi ricchi, ossia quelli in cui c'è maggiore domanda. Il terzo è precisamente l'idea che il sistema produttivo debba essere orientato all'esportazione, con l'obiettivo di accrescere il mercato potenziale delle proprie imprese.

Lo sforzo attuato dalle economie in ritardo per conseguire lo *status* di paesi industriali costituisce un'importante base di riferimento per le stesse economie industrializzate, nella misura in cui gli sviluppi della concorrenza globale pongono attualmente a tutti i sistemi produttivi in essa coinvolti il problema di dover definire un set di competenze a partire dalle quali ridefinire continuamente il sistema di vantaggi comparati. Su questo piano la questione manifatturiera, cioè la centralità di questo settore e il suo rafforzamento, interpella indistintamente ogni paese che non sia in condizione di poter finanziare il proprio tenore di vita esclusivamente sulla base di una rendita differenziale, come quella che deriva dalla dotazione abbondante di materie prime.

5 LO SVILUPPO AUMENTA LA COMPLESSITÀ ECONOMICA. L'ITALIA RIMANE NEL GRUPPO DI TESTA

La trasformazione strutturale non consiste semplicemente nel passaggio da un'attività economica a un'altra, ma comporta soprattutto l'estensione del numero dei prodotti e, dunque, un aumento del grado di complessità della struttura produttiva dentro ciascun settore. L'essenza della trasformazione strutturale consiste proprio nel fatto che tutti i settori di attività tendono a svilupparsi verso una maggiore articolazione produttiva. Questa articolazione è massima nel caso della manifattura, perché è in questo settore che la divisione del lavoro è strutturalmente superiore a quella di qualunque altro, dato il maggiore grado di complessità della produzione. Dunque, lo sviluppo economico non è un processo in cui l'emergere di nuovi prodotti finisce per "distruggere" i vecchi, ma comporta invece una parziale coesistenza tra di essi, rendendo la struttura produttiva sempre più articolata.

- *Il CSC ha ripreso alcuni recenti contributi che hanno elaborato indici statistici per fornire una misura della complessità del sistema produttivo, ossia della sua capacità di produrre beni differenziati e sofisticati. Il principio che li ispira è che per produrre una gamma differenziata di prodotti è necessario essersi dotati di una gamma ampia e sofisticata di competenze tecniche e organizzative. Perciò l'ampiezza del ventaglio di beni prodotti da un paese costituisce anche una misura indiretta di queste competenze.*
- *Il CSC utilizza l'indice di "complessità economica" (ECI), che è un indice sintetico che "fotografa" il grado di sviluppo delle conoscenze proprietarie di un sistema economico applicate alla produzione di beni, partendo dalle informazioni relative alla struttura delle sue esportazioni.*
- *L'ECI tiene conto sia della numerosità dei beni che un paese riesce a esportare (differenziazione) sia del "grado di monopolio" vantato da quel paese sul mercato mondiale, ossia di quanti altri paesi esportino quegli stessi beni (non-esclusività). Perciò è importante, oltre all'estensione del numero dei beni che un paese colloca sui mercati internazionali, anche il fatto che si tratti di beni che altre economie non sono in grado di produrre (ovvero il fatto che le conoscenze necessarie a fabbricarli non siano facilmente acquisibili da tutti).*

- *I dati mostrano che nei paesi avanzati l'ECI tende a ridursi nel corso dei primi anni 2000. In quelli emergenti tende ancora ad aumentare, fuorché in Brasile e Russia, i quali avevano una manifattura priva di vantaggi comparati negli anni in cui è stata avviata la loro apertura commerciale e godono di una rendita da materie prime. Queste diverse dinamiche sono in generale coerenti con il fatto che i due gruppi di paesi sono separati da un ritardo nei tempi del loro sviluppo.*
- *Le indicazioni fornite dall'ECI sono affiancate dai risultati di un'analisi originale effettuata dal CSC, che osserva in dettaglio l'evoluzione nel tempo della concentrazione delle esportazioni a livello settoriale e a livello geografico.*
- *Esaminando la concentrazione settoriale, nel periodo 1995-2011 la differenziazione espressa in termini di semplice numerosità dei prodotti esportati si riduce quasi sempre, ovvero la concentrazione settoriale aumenta quasi dovunque.*
- *Ciò è coerente con la flessione dell'ECI nei paesi avanzati; nel caso degli emergenti, in cui l'ECI invece aumenta, è spiegabile sulla base del loro* upgrading, *che determina una minore esposizione di questi paesi alla concorrenza di quelli che rimangono meno sviluppati. In questo caso l'aumento della concentrazione settoriale negli emergenti è, cioè, più che compensato da una minore non-esclusività.*
- *L'aumento della non-esclusività contribuisce probabilmente anche a spiegare la caduta dell'ECI delle economie avanzate, perché lo stesso sviluppo degli emergenti aumenta il numero dei loro concorrenti.*
- *L'andamento della concentrazione geografica evidenzia che è in corso la diffusione territoriale delle esportazioni delle economie emergenti, indice di una maggiore capacità di essere presenti su mercati nuovi. Viceversa, ci sono la marcata stabilità delle esportazioni dei paesi dell'area nordamericana (che restano saldamente legati commercialmente tra loro), e, nell'ambito europeo, il consolidamento dei legami commerciali tra le nuove economie est-europee e la Vecchia Europa (soprattutto la Germania). Tale consolidamento avviene anche all'interno dell'area asiatica.*
- *L'Italia ha mostrato finora di saper tenere il passo. Il suo ECI, che negli anni più recenti si riduce fisiologicamente come in tutti gli altri paesi maggiormente sviluppati, è tuttora relativamente alto e si situa sul livello medio degli avanzati; in particolare, rispetto a Francia e Stati Uniti, che sono i due paesi attualmente più prossimi nell'ECI, il livello di partenza è inferiore, ma lo scivolamento verso il basso decisamente minore. L'Italia è anche tra quelle economie in cui la concentrazione settoriale nel periodo risulta minore (di fatto rimane invariata) e in cui anche la concentrazione geografica si riduce, mostrando una mobilità relativa delle esportazioni mediamente elevata. A riprova di un tessuto produttivo poliedrico nelle filiere e versatile nell'andare a catturare la domanda in nuovi mercati.*

5.1. La conoscenza genera diversificazione, la diversificazione genera complessità

La capacità di un sistema industriale di svilupparsi nel lungo periodo dipende direttamente dalle conoscenze acquisite, il cui accumularsi (e articolarsi) nel tempo costituisce l'asset decisivo. Tanto che si può dire che i divari di sviluppo tra paesi riflettono prima di tutto i divari nella *knowledge* da essi maturata.

Nella misura in cui si tratta di un sapere "tacito", ossia non codificato e legato più all'esperienza che all'apprendimento nei vari gradi di istruzione, la conoscenza è però essa stessa l'esito dello sviluppo, perché è alimentata dalla divisione del lavoro che scaturisce dalla specializzazione produttiva e dunque, indirettamente, dall'espansione del mercato. Da questa caratteristica deriva anche che le conoscenze legate allo sviluppo si ampliano con molta gradualità, ossia in assenza di politiche attive e selettive non si propagano per "salti" da un ambito merceologico all'altro, ma si muovono in un intorno sempre relativamente circoscritto del punto di partenza.

Espandere l'ampiezza delle conoscenze proprietarie detenute da un paese significa quindi allargare più o meno contestualmente l'ambito delle attività che quel paese è in grado di svolgere. In questa chiave, l'espansione delle conoscenze è il motore della diversificazione produttiva; e, per converso, la "mappa" delle attività svolte fotografa l'estensione di quelle conoscenze.

In generale, dunque, lo sviluppo di un sistema economico, alimentato da quello delle sue conoscenze, coincide con un ampliamento della sua matrice produttiva, ossia con una crescente diversificazione della produzione. Questo fenomeno è osservabile prima di tutto dall'*extensive margin*, ossia dalla crescita quantitativa del numero di beni che ogni economia produce, le cui variazioni possono essere misurate attraverso indici di concentrazione della distribuzione settoriale dell'offerta.

Perciò è importante sottolineare che la trasformazione strutturale non consiste semplicemente in una transizione delle risorse da un settore di attività a un altro, secondo uno schema in cui una produzione cederebbe il passo a un'altra, ma piuttosto in un'estensione del numero dei prodotti e dunque in un aumento del grado di complessità della struttura produttiva all'interno di ciascun determinato settore.

L'essenza della trasformazione strutturale consiste nel fatto che tutti i settori di attività tendono a svilupparsi nel senso di una maggiore articolazione produttiva. E, in particolare, l'articolazione è massima proprio nella manifattura, in cui la dinamica potenziale della divisione del lavoro è strutturalmente superiore, in ragione del maggiore grado di complessità della produzione, a quella di qualunque altro ambito di attività[1].

[1] Naturalmente all'estensione numerica della matrice dell'offerta corrisponde anche un costante miglioramento qualitativo (una crescente complessità intrinseca) dei beni che la costituiscono, fenomeno che richiede l'elaborazione di una misura della complessità dei prodotti; questo aspetto, fondamentale ma ulteriore, non viene preso qui in considerazione. Per una discussione critica in merito si veda Tacchella *et al*. (2012).

Lo sviluppo economico è, dunque, un processo solo parzialmente schumpeteriano, perché la creazione dei prodotti non è completamente distruttrice, attraverso l'integrale sostituzione di beni nuovi a beni vecchi, ma comporta che almeno in parte i nuovi prodotti coesistano con i vecchi, affiancandoli.

Recenti contributi hanno cominciato a esplorare in modo originale questo campo. In particolare, una collaborazione MIT-Harvard (Hidalgo *et al*., 2007; Hausmann *et al*., 2011; Felipe *et al*., 2012) ha consentito di elaborare indici statistici che, da un lato, misurano indirettamente la complessità del sistema produttivo dei diversi paesi e quella dei prodotti, dall'altro, consentono di costruire una mappa delle "relazioni" commerciali e della loro intensità riguardanti i prodotti scambiati nel mercato mondiale (di fatto, la rete mondiale dei prodotti esportati, con i suoi nodi e le sue connessioni).

Questi indici, costruiti con riferimento alle esportazioni, che nelle statistiche internazionali offrono una disaggregazione settoriale maggiore rispetto alla produzione, misurano la capacità di un sistema economico di produrre beni differenziati e sofisticati; tenendo conto per ogni paese della varietà dei beni esportati e del "grado di monopolio" vantato sul mercato mondiale, come riflesso indiretto della numerosità dei concorrenti.

Il presupposto teorico di questo approccio è che la conoscenza incorporata in un sistema economico non è data dalla semplice somma delle competenze dei singoli agenti che lo compongono, ma ha a che vedere anche con la divisione di queste competenze tra attori diversi e con la capacità di combinarle attraverso un sistema strutturato di interazioni tra i singoli agenti.

Un sistema economico complesso è un sistema ad alta specializzazione delle sue unità e che dimostra alta varietà nel suo insieme. L'idea è che per produrre una gamma differenziata di prodotti sia necessario aver sviluppato una gamma altrettanto ampia e sofisticata di competenze tecniche e organizzative. Perciò è rilevante anche il fatto che un'economia produca beni che altre economie non riescono a produrre, poiché ciò indica il fatto che le conoscenze necessarie a produrli non sono facilmente acquisibili da tutti.

5.2. Che cosa è l'ECI e in che misura differisce tra i diversi paesi

L'indice di complessità economica (ECI) proposto in Hausmann *et al*. (2011) ha proprio lo scopo di fotografare il grado di sviluppo delle conoscenze proprietarie di un sistema economico applicate alla produzione di beni (non solo manifatturieri), partendo dalle informazioni relative alla struttura delle sue esportazioni.

In quanto costituiscono la parte dell'output prodotto sul territorio nazionale che regge la concorrenza degli altri paesi sui mercati internazionali, le esportazioni di un paese ne rivelano i vantaggi comparati. In questo senso l'analisi della struttura dei beni venduti all'estero misura in ciascun istante il meglio di ciò che un paese è capace di fare grazie alle competenze acquisite.

L'ECI è calcolato tenendo conto sia della numerosità di beni che un paese riesce a produrre/esportare (definita in letteratura *diversity*, d'ora in avanti differenziazione) sia di quanti altri paesi riescano a eguagliare la sua performance in un determinato bene esportandolo essi stessi (in letteratura *ubiquity*, d'ora in avanti non-esclusività)[2]. L'effetto della prima variabile è diretto, quello della seconda è inverso; più alta la differenziazione maggiore è l'ECI; più elevata è la non-esclusività minore è l'ECI.

La semplice numerosità dei prodotti che un paese esporta, infatti, da sola non è sufficiente a definire se un'economia sia più complessa di un'altra: ai fini della determinazione del valore dell'indice è importante individuare anche quanti altri paesi esportino gli stessi prodotti, cioè quanto esclusiva sia la sua specializzazione. Inoltre, essendo l'ECI un indicatore relativo, conta anche l'estensione della matrice delle loro esportazioni, ossia quanto complessi siano i loro sistemi produttivi[3].

Il CSC ha considerato un insieme di paesi industriali a differente grado di sviluppo, scelti tra quelli più rilevanti per la presenza sui mercati internazionali e dunque, indirettamente, anche per la performance all'esportazione dell'Italia. Si tratta di otto paesi europei: oltre alla stessa Italia, anche Spagna, Germania, Francia, Regno Unito, Polonia, Repubblica Ceca e Russia. Cinque paesi asiatici: Cina, Giappone, India, Indonesia e Corea del Sud (d'ora in avanti Corea). Quattro paesi americani: Stati Uniti, Canada, Messico e Brasile. I valori relativi ai singoli paesi sono ottenuti direttamente dalla banca dati dell'*Atlas of Economic Complexity* costruita da Hausmann *et al*. (2011). Per ciascuno dei paesi è stata considerata l'evoluzione dell'ECI dal 1995 al 2008, ultimo anno per cui sono disponibili le informazioni nell'*Atlas*.

I valori assunti dall'indice nel corso del tempo consentono di distinguere piuttosto chiaramente tre gruppi di paesi. Un primo gruppo è quello formato dalle economie avanzate: Stati Uniti, Regno Unito, Francia, Germania, Giappone, Italia, Spagna, Canada e Corea.

[2] L'indice è costruito attraverso un algoritmo ricorsivo che parte dalla matrice dei beni esportati da un paese e ne pondera l'estensione (la numerosità) sia con una misura delle dimensioni relative del paese (utilizzando un indice di vantaggio comparato rivelato) sia con la numerosità dei concorrenti (quanti altri paesi esportano il medesimo bene), a sua volta ponderata con la numerosità dei prodotti esportati da ciascuno di essi (che ne approssima il grado di complessità come produttori). Per queste sue caratteristiche può assumere anche valori negativi.

[3] L'indicatore è costruito in modo da evitare di catturare situazioni non inscrivibili in questo quadro: gli algoritmi utilizzati permettono di non considerare come "complessa" (sofisticata) la produzione di beni il cui grado di monopolio a livello mondiale deriva da situazione diverse, come, per esempio, dalla semplice disponibilità di risorse naturali.

Queste economie sono caratterizzate da un ECI mediamente elevato, con la Germania e soprattutto il Giappone visibilmente più in alto della media e la Spagna e il Canada più in basso, ma in tendenziale contrazione, quantomeno nella fase più recente. Fa eccezione la Corea, il cui ECI, pur partendo da un livello più basso in ragione del relativo ritardo del suo sviluppo rispetto agli altri paesi del gruppo, è invece negli anni iniziali del periodo in deciso aumento, poi si stabilizza e alla fine del periodo si situa sui livelli medi delle altre economie.

Un secondo gruppo è costituito grosso modo dalle economie emergenti, nella definizione datane dal CSC: Cina, India, Indonesia, Messico, Repubblica Ceca e Polonia, tutte caratterizzate da valori dell'indice più o meno in aumento. Si può osservare che la Repubblica Ceca mostra fin dall'inizio del periodo un livello di complessità paragonabile a quello delle economie del primo gruppo, mentre le altre se ne discostano ancora apprezzabilmente. Un ultimo gruppo è formato da Brasile e Russia, anch'essi emergenti, che però si caratterizzano al contrario degli altri per un ECI in contrazione.

Già a un primo sguardo, dunque, l'ECI mostra di discriminare piuttosto efficacemente tra le diverse economie, restituendo una classificazione per grandi linee dei loro comportamenti che appare estremamente coerente con i differenziali di sviluppo tra di esse e con il più ampio quadro delle loro caratteristiche. La posizione relativa di Giappone e Germania concorda con la loro forte specializzazione nell'ambito manifatturiero e in particolare con la loro gamma di vantaggi comparati piuttosto estesa. Una misura diretta di quanto l'ECI rappresenti un indicatore del grado di sviluppo di un sistema economico può essere ottenuta semplicemente dal calcolo della correlazione tra ECI e reddito pro-capite (Tabella 5.1)[4].

Nel 1995 l'indice di correlazione non solo è positivo ma è prossimo all'unità (0,90);

Tabella 5.1

La complessità dell'export sale con il livello di sviluppo
(PIL in dollari PPA)

	PIL pro-capite		ECI	
	1995	2008	1995	2008
Giappone	28.026	33.915	2,4	2,4
Germania	27.809	35.678	2,3	2,0
Repubblica Ceca	15.476	26.415	1,4	1,7
Regno Unito	24.989	36.238	1,9	1,6
Francia	25.234	34.082	1,8	1,5
Stati Uniti	33.874	46.901	1,8	1,5
Corea	15.761	27.513	1,0	1,5
Italia	**25.263**	**30.710**	**1,7**	**1,3**
Messico	9.846	14.218	0,7	1,2
Polonia	8.997	17.596	0,8	1,0
Spagna	21.022	30.654	1,3	0,9
Cina	1.849	6.185	0,3	0,9
Canada	27.778	40.198	1,1	0,6
Russia*	7.851	15.939	0,4	0,3
Brasile	7.716	10.419	0,7	0,2
India	1.404	2.908	0,1	0,2
Indonesia	2.711	3.942	-0,3	0,0
Correlazione	**0,90**	**0,69**		

* 1996.
Fonte: elaborazioni CSC su dati WITS, World Bank e FMI.

[4] La correlazione varia tra 1 (massima relazione diretta) e -1 (massima relazione inversa).

nel 2008 esso resta positivo e molto elevato, anche se in riduzione (0,68). Dunque, l'ECI è certamente un buon indicatore del grado di sviluppo di un'economia; ma non è un semplice sostituto del livello del PIL pro-capite. L'aumento del grado di complessità delle economie emergenti non si traduce infatti automaticamente in un aumento di pari entità del reddito pro-capite; o, se si vuole, la riduzione della complessità degli avanzati non si risolve in una contrazione corrispondente del loro PIL.

Ciò riflette, da un lato, semplicemente il ritardo con cui l'ampliamento della matrice delle esportazioni si traduce in un effettivo aumento del reddito nazionale; dall'altro, il fatto che l'aumento del reddito può dipendere anche dallo sfruttamento di una rendita differenziale, in assenza di un aumento del grado di complessità (o addirittura in presenza di una sua riduzione, come accade per Russia e Brasile), dal momento che l'ECI è funzione inversa del numero dei concorrenti. Inoltre, l'aumento delle "competenze" e dunque della competitività degli emergenti eleva per le economie evanzate la "non-esclusività", e quindi, a parità di PIL pro-capite, ne riduce l'ECI. E, d'altra parte, non tutti i paesi esportano gli stessi beni e non tutti i beni forniscono il medesimo contributo alla crescita del PIL.

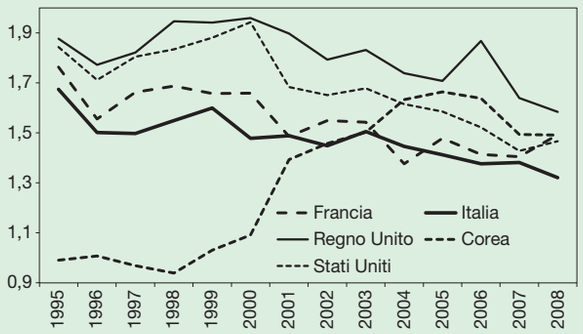
5.3. Come varia l'andamento dell'ECI tra un paese e l'altro

In generale per tutti i paesi del primo gruppo l'indice mostra un trend pressoché simile, con un tendenziale aumento o almeno una stabilità fino ai primi anni 2000 e successivamente un lento deterioramento (Grafici 5.1 e 5.2). L'ascesa dell'indice nella fase iniziale del periodo è legata all'*upgrading* imposto dalla crescente concorrenza internazionale, conseguente proprio all'emergere di nuovi concorrenti-esportatori, che spinge le economie già industrializzate verso un'estensione della loro matrice di offerta nel quadro di una politica di differenziazione dei prodotti. La successiva flessione agisce verosimilmente sia dal lato della differenziazione, via maggiore concentrazione sulle industrie di vantaggio comparato in una fase più evoluta della concorrenza, sia da quello della non-esclusività: il progressivo consolidarsi della presenza degli emergenti (il cui ECI è generalmente in aumento) sui mercati interna-

Grafico 5.1

Paesi avanzati a complessità calante

(Indice di complessità economica)



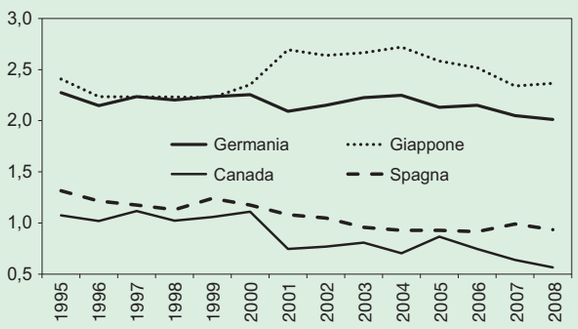
Fonte: elaborazioni CSC su dati ATLAS.

zionali riduce la "specificità" delle esportazioni dei paesi del gruppo, spingendone l'ECI di nuovo verso il basso.

Grafico 5.2

Paesi avanzati: gli estremi si allontanano

(Indice di complessità economica)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ATLAS.

Giappone e Germania, entrambi caratterizzati da valori dell'ECI particolarmente alti (mai raggiunti nel quindicennio di riferimento da alcun altro paese), mostrano in ogni caso una sostanziale differenza rispetto agli altri paesi; per il Giappone l'indice è in crescita fino al 2004, quando raggiunge un massimo assoluto che lo distanzia considerevolmente dalla stessa Germania, per poi declinare come accade per gli altri paesi del gruppo nell'ultima fase del periodo; nel caso tedesco l'indice resta sostanzialmente stabile per quasi tutto l'arco di tempo considerato, prima di declinare anch'esso negli anni finali.

Tra i paesi più industrializzati quello il cui ECI si è ridotto di più sono gli Stati Uniti, che ancora nel 2000 si caratterizzavano, insieme al Regno Unito, per un ECI nettamente più alto di quelli di Francia e Italia, mentre negli ultimi anni del periodo scende più o meno allo stesso livello dei loro. L'Italia è in posizione intermedia: il suo ECI è nel 2008 prossimo a quello di Francia e Stati Uniti, partendo da livelli inferiori e scivolando all'ingiù di meno.

Spagna e Canada mantengono, invece, per tutto il periodo un ECI al di sotto della media delle altre economie avanzate qui considerate. Si può dire che per entrambi i paesi il livello delle conoscenze disponibili all'inizio del periodo non sia riuscito a innescare alcun processo di *catching up* del loro grado di complessità rispetto agli altri paesi del gruppo (non solo nei confronti dei due leader, ma neanche del sottogruppo a "media" complessità); inoltre, il calo del loro ECI, verosimilmente legato, come per gli altri, all'ingresso dei nuovi concorrenti, li vincola ormai strutturalmente a una posizione relativa inferiore anche a quella dei più dinamici tra gli emergenti. La flessione dell'ECI potrebbe essere imputabile all'integrazione commerciale, che tende a comprimere la differenziazione (favorendo la specializzazione) mentre accresce la non-esclusività; ma è possibile che essa possa invece dipendere proprio da una mancata ricerca o comunque dal mancato conseguimento di un miglior posizionamento competitivo, fatto che implica una maggiore contendibilità dei prodotti di queste due economie da parte delle economie emergenti. Nella misura in cui l'ECI le riflette, le attuali competenze spagnole e canadesi risultano collocate ai livelli di quelle della Corea di inizio periodo.

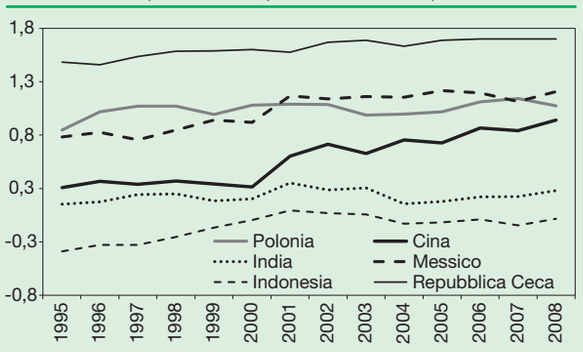
La Corea si colloca al polo opposto, dal momento che il suo ECI nell'arco del periodo più che raddoppia, passando da 0,7 a quasi 1,7 nel 2005. Analogamente a quanto visto per gli altri paesi avanzati, tuttavia, l'indice mostra negli anni successivi una flessione, per stabilizzarsi sui livelli medio-alti del gruppo dei paesi migliori (Grafico 5.1).

Passando a considerare il gruppo degli emergenti, la Repubblica Ceca si caratterizza per un ECI con un trend crescente per tutto il periodo qui analizzato (Grafico 5.3). Il fatto che il suo livello di complessità si collochi su livelli elevati fin dall'inizio e seguiti comunque a crescere, se pure leggermente, è coerente con una specializzazione manifatturiera non trascurabile delle economie est-europee anche negli anni della loro segregazione all'interno del "blocco" sovietico; infatti, anche i valori di partenza dell'ECI della Polonia, che è l'altro paese dell'Europa orientale qui considerato, non sono bassi; la Repubblica Ceca è poi riuscita a realizzare un ulteriore *upgrading*, grazie anche alla vicinanza geografica e agli intensi rapporti commerciali e produttivi con la Germania.

Grafico 5.3

Complessità in aumento nei principali emergenti...

(Indice di complessità economica)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ATLAS.

Concentrando l'attenzione sulle economie più in ritardo del gruppo, l'evoluzione dell'ECI è contraddistinta, pur a partire da livelli assai disomogenei, da un trend generalmente crescente: Cina, India, Polonia, Messico e Indonesia hanno tutti sperimentato un aumento, anche se il loro livello medio (0,6 nel 2008) è ancora molto al di sotto del valore medio dei paesi avanzati (1,3 nel 2008). Le differenze di intensità nel percorso di miglioramento sono però piuttosto marcate: tra le due più grandi economie, l'aumento dell'indice è massimo per la Cina, minimo per l'India.

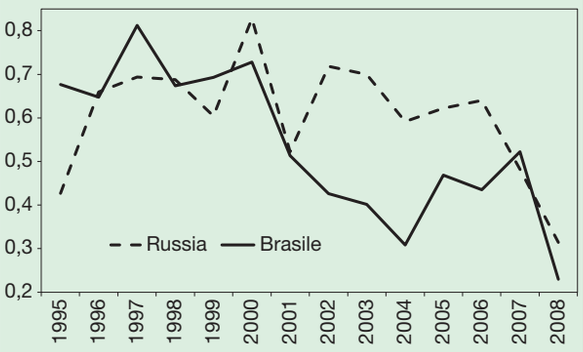
L'aumento è guidato dall'incremento del numero dei prodotti esportati che accompagna il processo di industrializzazione, ma contestualmente è favorito anche dall'affrancamento dalla concorrenza dei paesi non sviluppati rimasti indietro sui nuovi prodotti acquisiti, che sono meno contendibili rispetto a quelli del paniere di beni precedentemente esportato. Il miglioramento dell'ECI è perciò il risultato di due effetti, il primo dei quali agisce sul piano orizzontale (diversificazione) e manifesta i suoi effetti nella differenziazione, mentre il secondo agisce sul piano verticale (acquisizione di competenze superiori rispetto alle economie meno sviluppate) e manifesta i suoi effetti nella non-esclusività.

È invece in netta flessione l'ECI di Brasile e Russia (Grafico 5.4). La flessione, che contrasta fortemente con quanto visto per il resto dell'area emergente, può trovare una spiegazione nel mancato ampliamento della numerosità dei prodotti esportati, trattandosi di economie comunque orientate verso la produzione di materie prime che garantiscono una rendita differenziale perché non tutti ne sono naturalmente dotati; perciò prevalgono un livello di non-esclusività tendenzialmente basso, ma anche una scarsissima differenziazione di prodotto.

Grafico 5.4

... ma non in Brasile e Russia

(Indice di complessità economica)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ATLAS.

5.4. Le componenti dell'ECI: differenziazione e non-esclusività

Cosa spiega il livello e l'andamento dell'ECI? La stessa struttura dell'indice, che è sintetico, rende difficile individuare i singoli fattori che lo determinano. Inoltre, gli ECI sono presi direttamente dall'*Atlas*, che non consente di considerare separatamente l'azione delle sue diverse componenti. Per cercare di cogliere l'influenza relativa della differenziazione e della non-esclusività il CSC ha costruito alcuni indicatori "indiretti". Gli indicatori sono stati costruiti calcolando, per ogni paese, due indici di concentrazione delle esportazioni, uno a livello settoriale, e l'altro a livello geografico. La misura della concentrazione è data dall'indice di Gini[5].

L'indice a livello settoriale approssima la differenziazione, perché rappresenta in ciascun anno la struttura delle esportazioni di un determinato paese, cioè misura quanti sono e che peso hanno i prodotti con cui il paese compete negli scambi mondiali. Il fatto di considerare anche il peso dei prodotti esportati introduce un elemento diverso rispetto all'ECI (che ne considera solo il numero); perciò il coefficiente di Gini consente di valutare la differenziazione in una prospettiva più articolata.

Per raggiungere un grado di dettaglio adeguato è stata utilizzata la classificazione del sistema armonizzato (HS) e in particolare la sua versione più remota (1988/92), così da includere le informazioni relative agli anni iniziali, adottando una disaggregazione a 4 cifre

[5] L'indice di Gini varia da un minimo di 0 (quando la variabile – in questo caso il valore complessivo delle esportazioni – è equidistribuita e dunque la varianza del fenomeno è minima) a un massimo di 1 nel caso limite di massima concentrazione (corrispondente alla situazione in cui la variabile risulta concentrata in un solo settore).

(*digit*) che comprende 1.241 settori. La possibilità di partire dai dati settoriali consente di estendere il periodo di osservazione al 2011.

Il secondo indice di concentrazione, quello geografico, non è propriamente analogo alla non-esclusività, di per sé molto complessa da determinare (perché dipende da quanti concorrenti ha un determinato paese per ognuno dei suoi prodotti esportati), ma è complementare a essa, poiché misura quanti siano e quale peso relativo abbiano tutti i mercati di destinazione delle esportazioni di un dato paese. Per esaminare al meglio la struttura dei mercati di destinazione dei paesi qui considerati l'analisi è integrata anche da un indice di mobilità (flessibilità) geografica, meglio definito più avanti, che è un criterio per valutare se i paesi analizzati siano riusciti a modificare le loro aree di esportazione in funzione dei cambiamenti intervenuti nella struttura geografica della domanda mondiale.

Il primo dato che si ricava dall'indice di concentrazione settoriale è che la concentrazione nel tempo a livello globale è cresciuta: l'indice medio di concentrazione aumenta infatti da 0,73 a metà degli anni Novanta per arrivare a 0,79 nel 2011. A questo aumento contribuisce anche una contenuta riduzione del numero dei settori per i quali vengono effettuati scambi internazionali (nel 1995 i settori erano complessivamente 1.241 e nel 2011 1.233); ma, sostanzialmente, esso dipende dal mutamento dei pesi relativi dei beni esportati, che segnalano come gli scambi si addensino all'interno di alcuni ambiti specifici in misura maggiore che nel passato.

Questa constatazione contrasta con il principio secondo cui il processo di crescita economica dovrebbe comportare un aumento della matrice dell'offerta e non un suo restringimento. Il punto è che sulla concentrazione settoriale influiscono due forze economiche tra loro opposte: la crescita economica e l'integrazione commerciale. In quanto si riflette in un aumento del reddito, la crescita stimola la differenziazione perché la domanda si dirige verso nuovi beni[6].

Ma i sistemi economici non sono chiusi. E la loro integrazione commerciale causa quel che l'intera teoria del commercio internazionale predice: un'economia autarchica produce tutti i beni che in essa sono domandati, mentre un'economia aperta ne produce ed esporta solo alcuni, importando i restanti. In un mondo che è stato caratterizzato, nell'arco del periodo

[6] In realtà non sempre i paesi più ricchi hanno un indice di concentrazione settoriale basso o comunque minore di quelli poveri. La maggior parte delle volte è vero: Italia, Germania, Spagna, Francia e Stati Uniti hanno un indice di concentrazione al di sotto della media dei paesi qui considerati e contemporaneamente hanno anche un reddito pro-capite più alto della media. Ma ci sono eccezioni rilevanti. La Cina con un indice di concentrazione pari a quello della Francia e un reddito pro-capite pari a un quarto di quello francese (7.418 dollari nel 2011 contro 22.500 dollari) è molto al di sotto della media. Il Canada con il secondo reddito pro-capite più elevato (35.716 dollari nel 2011) ha un indice di concentrazione settoriale (0,9) più elevato sia dell'India, il cui reddito pro-capite è il più basso dei paesi qui analizzati (3.203 dollari e meno di 1/10 di quello canadese) sia della Polonia (18.087 dollari).

di osservazione, da uno shock formidabile costituito dall'ingresso di nuove economie negli scambi internazionali (e dunque da un'integrazione commerciale senza precedenti), il secondo effetto è molto più forte del primo, cosicché complessivamente ci si muove verso una maggiore concentrazione settoriale. Questo è precisamente quanto già osservato nel capitolo 3 sulla base dei dati di produzione delle economie emergenti, la cui concentrazione settoriale appare anticipata rispetto al livello di sviluppo[7].

Mentre la concentrazione settoriale a livello globale mediamente aumenta, quella geografica, sempre a livello mondiale, diminuisce, passando da 0,87 nel 1995 a 0,84 nel 2011; segno evidente dell'aumentato numero di paesi coinvolti negli scambi, esito dell'integrazione commerciale crescente.

5.5. La differenziazione in dettaglio

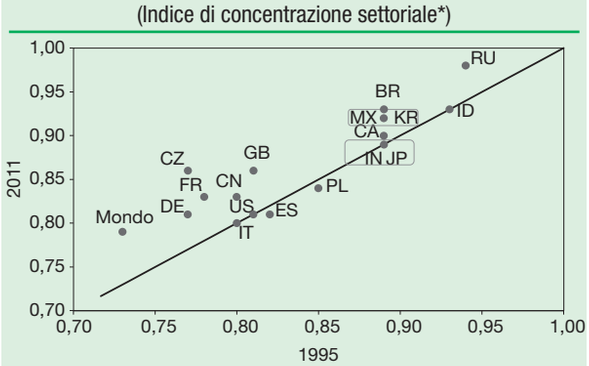
L'immagine dettagliata a livello dei singoli paesi dell'indice di concentrazione settoriale fornisce un quadro estremamente chiaro: la concentrazione aumenta, e vistosamente, nella maggior parte dei paesi; quando non aumenta, si riduce di poco (Grafico 5.5)[8].

Una maggiore concentrazione settoriale si è verificata in 11 paesi sui 17 considerati, mentre in 4 la concentrazione è rimasta costante e solo in 2 (Spagna e Polonia) è leggermente diminuita. Prendendo il numero dei settori, la diffusione delle esportazioni è aumentata in 5 paesi

Grafico 5.5

Cresce la specializzazione

(Indice di concentrazione settoriale*)



BR: Brasile; CA: Canada; CN: Cina; CZ: Repubblica Ceca; DE: Germania; ES: Spagna; FR: Francia; GB: Regno Unito; ID: India; IN: Indonesia; IT: Italia; JP: Giappone; KR: Corea; MX: Messico; PL: Polonia; RU: Russia; US: Stati Uniti.
*Indice di Gini.
I valori al di sopra della bisettrice del quadrante coincidono con un aumento della concentrazione e viceversa.
Fonte: elaborazioni CSC su dati WIITS.

[7] Esiste anche una dimensione tecnica del problema, rappresentata dalla diversa contabilizzazione della nascita e della morte dei prodotti. La documentazione statistica utilizzata per le analisi è infatti soggetta a limiti, in quanto deve misurare tale tipo di cambiamento strutturale dato un insieme di settori definito dalla classificazione statistica in uso; dunque, non riesce a valutare la nascita dei nuovi prodotti, fino a che una revisione della classificazione non viene effettuata; ciò può determinare distorsioni la cui ampiezza non è sempre possibile valutare. I nuovi prodotti vengono, infatti, registrati sotto qualche voce già esistente, in molti casi nei settori residuali. Esiste anche un'altra ragione di tipo tecnico che può spingere a sovrastimare la concentrazione e che riguarda gli incrementi di prezzo: la valutazione dei prodotti a prezzi correnti, in presenza di un forte aumento dei prezzi (per esempio del petrolio, che è il bene che più incide sull'export mondiale), può determinare un aumento della concentrazione anche a numerosità dei prodotti invariata.

[8] Nel grafico 5.5 vengono rappresentati, per tutti i paesi in esame, i livelli dell'indice nei due estremi del periodo di osservazione; i valori che compaiono al di sopra della bisettrice del quadrante coincidono con un aumento della concentrazione, e viceversa.

(Polonia, Corea, Brasile, India e Indonesia), mentre in tutti gli altri, con intensità variabile, è diminuita[9]. Mediamente la numerosità dei settori risulta ridotta di quasi 26 unità, con un massimo di 59 per la Russia e un minimo di 8 per il Messico. La semplice numerosità dei settori costituisce un indicatore parziale del processo di diffusione/concentrazione delle esportazioni, al punto che il suo andamento può essere del tutto in contrasto con quello dell'indice di concentrazione settoriale.

Per la maggior parte dei paesi di antica industrializzazione (Germania, Italia, Francia, Spagna e Stati Uniti) gli indici di concentrazione settoriale nel 2011 oscillano da 0,80 a 0,83 e mostrano tutti un trend crescente o al massimo costante. Ma le variazioni della numerosità e della concentrazione si compongono in modo diverso passando da un paese all'altro. A titolo esemplificativo, la Spagna presenta un indice di concentrazione settoriale nel 2011 (0,81) appena inferiore a quello iniziale (0,82), nonostante la numerosità dei settori abbia seguito il trend mondiale riducendosi; i settori spagnoli sono passati da 1.228 nel 1995 a 1.204 nel 2011; la riduzione risulta di fatto compensata da una più equilibrata distribuzione dei valori delle esportazioni tra i settori rimanenti.

Un andamento particolare presenta l'indice di concentrazione della Polonia, che è rimasto sostanzialmente stabile a fronte di un aumento molto forte nella numerosità dei settori (passati da 1.001 a 1.197); in questo caso la diffusione è stata compensata da una maggiore concentrazione settoriale dei valori esportati. L'ampliamento del ventaglio delle esportazioni ha in ogni caso coinciso con un'apertura al commercio internazionale senza precedenti: il peso dell'interscambio (somma delle esportazioni e delle importazioni) sul PIL è passato dal 44% all'86%.

Un comportamento ancora diverso è osservabile nel caso coreano, in cui a un leggero aumento della numerosità dei settori (da 1.174 a 1.181) ha corrisposto un aumento dell'indice di concentrazione settoriale (da 0,89 a 0,92), mentre gli scambi internazionali della Corea si sono molto intensificati, passando da quasi il 60% al 110% del PIL.

È importante sottolineare che anche un paese emergente come la Cina ha aumentato la sua concentrazione settoriale (da 0,80 a 0,83), con un calo in 16 anni dei settori (-32). Questo dato è coerente con quanto discusso nel capitolo 3 con riferimento all'effetto di specializzazione anticipata che la globalizzazione ha determinato nel complesso dell'area emergente e trova conferma nel comportamento di altre economie in ritardo e della Repubblica Ceca (ma non in quello di India e Indonesia).

Vale poi la pena di considerare anche il caso della Russia che, come visto, è, insieme al Brasile, l'unico paese emergente in cui l'ECI è peggiorato; l'indice di concentrazione settoriale

[9] Si può osservare che l'aumento del numero di settori è coerente col ritardo di sviluppo delle economie (con l'eccezione della Corea, si tratta di economie emergenti).

russo è cresciuto molto, raggiungendo quasi l'unità (0,98). Spicca in particolare la contrazione del numero dei settori (-59), cui corrisponde una riduzione anche del grado di apertura dell'economia (dal 55,2% del PIL al 53,3%). In questo caso agiscono sia un "effetto *Dutch Disease*" (spiazzamento delle attività di trasformazione a opera di una rendita differenziale, che disincentiva lo sviluppo manifatturiero)[10] sia lo shock da apertura dei mercati, che ha travolto un'industria pesante prevalentemente militare (difficilmente riconvertibile a usi civili) che aveva accumulato un enorme ritardo tecnologico durante l'esperienza del COMECON. Un effetto analogo è osservabile per il Brasile che sconta comunque l'effetto di un improvviso shock da concorrenza in un contesto di elevata dotazione di risorse naturali; il Brasile registra anch'esso un indice di concentrazione settoriale al di sopra della media dei paesi qui analizzati e in aumento, in corrispondenza di un peggioramento dell'ECI.

In generale si può dire che nei paesi in cui si è realizzato un aumento dell'ECI si è verificato anche un aumento della numerosità dei settori, ma non sempre si è verificata una riduzione della concentrazione settoriale misurata con l'indice di Gini. Se ne deduce indirettamente che alcuni settori hanno registrato un aumento rilevante del loro peso relativo, che potrebbe a sua volta essere dovuto a un aumento delle quantità esportate e/o del loro prezzo relativo, ma che in ogni caso suggerisce una tendenza verso l'approfondimento dei vantaggi comparati detenuti.

Naturalmente le differenze tra l'ECI e l'indice di concentrazione qui analizzato dipendono anche dal contestuale comportamento della non-esclusività. Qualche indicazione a riguardo viene dagli indici di concentrazione e di mobilità geografica delle esportazioni.

5.6. Come si muovono nel tempo le esportazioni tra i diversi mercati

Esportare è un processo complesso, non soltanto per ciò che concerne la realizzazione di prodotti con un vantaggio comparato, ma anche per la capacità di relazionarsi ad ambienti socioeconomici molto diversi rispetto a quello di provenienza. Le imprese di economie più evolute, che possono essere supportate anche da un sistema paese più efficiente, hanno una capacità maggiore di raggiungere destinazioni lontane e/o diverse, di organizzare una presenza più o meno stabile su questi mercati, per cui dovrebbero in linea di principio mostrare un indice di concentrazione territoriale delle loro esportazioni inferiore. Come accennato più sopra, l'indice di concentrazione geografica è simmetrico rispetto a quello settoriale (si tratta sempre di un indice di Gini, in cui il paese prende il posto del settore). In realtà, la correlazione tra grado di concentrazione geografica delle esportazioni e un indicatore di sviluppo come

[10] Il termine *Dutch Disease* è stato coniato per descrivere la deindustrializzazione nei Paesi Bassi dovuta alla rivalutazione della valuta a causa del surplus commerciale determinato dall'export di petrolio e gas dopo la scoperta e lo sfruttamento dei giacimenti nel Mare del Nord.

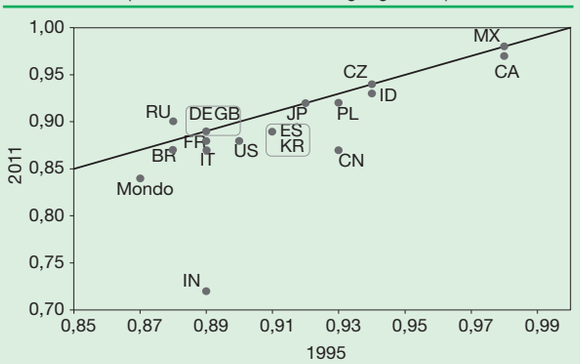
il reddito pro-capite (che dovrebbe essere negativa e prossima all'unità) mostra per la media dei paesi esaminati valori piuttosto altalenanti e inattesi (-0,10 nel 1995, +0,28 nel 2011).

Contano verosimilmente molto gli effetti dei fattori che hanno favorito la globalizzazione, inclusi la riduzione dei costi di trasporto e l'abbattimento delle barriere doganali, che hanno sempre più facilitato gli scambi anche a lunga distanza. In generale tutti i paesi qui considerati mostrano un indice di concentrazione geografica in riduzione o tutt'al più stabile (Grafico 5.6)[11], con l'eccezione della Russia, le cui esportazioni risultano spazialmente più concentrate nonostante nel periodo i paesi acquirenti dei prodotti russi siano passati da 167 a 185, segno di un forte aumento del peso delle esportazioni verso i mercati più importanti.

Grafico 5.6

Si riduce la concentrazione geografica delle esportazioni

(Indice di concentrazione geografica*)



BR: Brasile; CA: Canada; CN: Cina; CZ: Repubblica Ceca; DE: Germania; ES: Spagna; FR: Francia; GB: Regno Unito; ID: India; IN: Indonesia; IT: Italia; JP: Giappone; KR: Corea; MX: Messico; PL: Polonia; RU: Russia; US: Stati Uniti.
*Indice di Gini.
I valori al di sopra della bisettrice del quadrante coincidono con un aumento della concentrazione e viceversa.
Fonte: elaborazioni CSC su dati WIITS.

Dunque la distribuzione territoriale delle esportazioni dei paesi qui considerati tende nel tempo ad assumere un profilo meno concentrato, sia che questo dipenda dall'aumento della numerosità dei paesi coinvolti sia che dipenda dal riequilibrio delle quote destinate a ciascuno di essi. Ma il livello della concentrazione è tuttora alto: quasi sempre il coefficiente di Gini relativo alla distribuzione geografica è superiore, e spesso largamente, a quello della concentrazione settoriale. E in ogni caso come si è visto sostanzialmente indipendente dal livello di sviluppo.

Per valutare più compiutamente la dinamica della concentrazione geografica il CSC ha calcolato anche un indice di mobilità delle esportazioni, che misura la capacità di un'economia di spostarsi da un mercato (paese) all'altro, seguendo la dinamica della domanda (Tabella 5.2)[12].

[11] Analogamente a quanto già visto per il grafico precedente, nel grafico 5.6 vengono rappresentati, per tutti i paesi in esame, i livelli dell'indice nei due anni estremi del periodo di osservazione; i paesi che compaiono al di sopra della bisettrice hanno avuto un aumento della concentrazione, e viceversa.

[12] L'indice è definito dalla sommatoria delle differenze tra le frequenze relative dell'export di un paese verso ciascun altro riferite ai due estremi temporali. In simboli,

$$I_{(t)} = \left(\sum_i \left| \frac{x_{j,i(t)}}{\sum_i x_{j,i(t)}} - \frac{x_{j,i(t-1)}}{\sum_i x_{j,i(t-1)}} \right| \right) / 2$$

dove *t* indica l'istante di osservazione. L'indice varia tra 0 e 1; è pari a 0 se le due distribuzioni sono identiche, mentre risulta uguale a 1 nel caso di massima disuguaglianza.

Immediato è constatare la maggiore rigidità del blocco nordamericano rispetto al resto del mondo e in particolare quella di Messico e Canada, dovuta alla loro stretta integrazione con il mercato statunitense (anch'esso con mobilità relativamente ridotta). Il Canada mostra anche un indice di concentrazione geografica tra i più alti (0,97), riflesso di un peso eccezionalmente alto dei primi tre mercati di destinazione, che coprono l'82% delle sue esportazioni (70% i soli Stati Uniti). Il paese più fissamente orientato in assoluto è il Messico, con un indice di concentrazione geografica prossimo all'unità (0,98) e il minimo indice di mobilità geografica (0,08), spiegabile con il fatto che l'82% delle esportazioni messicane è diretto agli altri due paesi del NAFTA (il 79% negli Stati Uniti).

Tabella 5.2

Russia, India, Corea gli esportatori più mobili, Canada e Messico i più fermi

	Indice di mobilità geografica (1995-2011)
Russia*	0,36
India	0,34
Corea	0,32
Brasile	0,27
Indonesia	0,27
Cina	0,24
Giappone	0,24
Polonia	0,22
Stati Uniti	0,19
Italia	**0,18**
Germania	0,17
Repubblica Ceca	0,17
Spagna	0,17
Regno Unito	0,15
Francia	0,14
Canada	0,10
Messico	0,08

Somma delle differenze tra le esportazioni relative (in % del totale) del paese verso ciascun altro nel 2011 e nel 1995.
L'indice varia tra 0 e 1; è pari a 0 se le due distribuzioni sono identiche, mentre risulta uguale a 1 nel caso di massima diseguaglianza.
*1996-2011.
Fonte: elaborazioni CSC su dati WITS.

Dal lato opposto si situano la Russia e i paesi del blocco asiatico; più in generale l'insieme delle economie emergenti extraeuropee. I valori del loro indice di mobilità sono sempre tra i più alti. Ciò può dipendere da due fattori: il primo, per i paesi emergenti, è la ricerca di maggiori spazi sui mercati internazionali, storicamente occupati dalle economie avanzate; il secondo, che riguarda i paesi asiatici, è la tendenziale ridislocazione dei flussi commerciali intra-area, nel quadro di una riorganizzazione della divisione del lavoro a scala continentale.

È emblematico il profilo della Cina, caratterizzata da un indice di mobilità geografica relativamente alto (0,24): il peso degli Stati Uniti come principale mercato di destinazione dei prodotti cinesi si è rafforzato nel tempo (passando dal terzo al primo posto), mentre si sono ridotti quelli del Giappone e di Hong Kong a favore degli altri paesi asiatici ma anche dei paesi europei.

In posizione intermedia si collocano i paesi avanzati, tra i quali quelli relativamente più rigidi nella struttura dei mercati di destinazione sono la Francia (0,14) e il Regno Unito (0,15); mentre quelli con una mobilità geografica dell'export maggiore sono l'Italia e gli Stati Uniti (0,18 e 0,19 rispettivamente). Polonia e Repubblica Ceca, che pure sono emergenti, eviden-

ziano una mobilità più o meno simile; ma è soprattutto interessante osservare che entrambi i paesi presentano comunque una distribuzione territoriale delle esportazioni molto concentrata: per tutti e due la Germania rappresenta il primo mercato di destinazione, sia nel 1995 sia nel 2011, e un posto di rilievo occupano gli scambi bilaterali, dal momento che la Polonia nel 2011 occupa il terzo posto tra i principali mercati di destinazione della Repubblica Ceca e lo stesso accade per la Repubblica Ceca nell'export polacco.

Vale la pena di osservare l'aumento del peso della Cina come destinazione dell'export della generalità dei paesi considerati. Ciò è osservabile per le maggiori tra le economie avanzate: la Cina passa dal 2,1% al 7,5% sul totale delle esportazioni americane e dall'1,4% al 6,1% sul totale di quelle tedesche. Ma è ancora più evidente nel caso delle nazioni asiatiche più industrializzate: sul totale delle esportazioni giapponesi il peso cinese passa dal 5% al 20% e sul totale di quelle coreane dal 7% a quasi il 25%. Questo si traduce, come già visto, in un aumento relativamente consistente dell'indice di mobilità geografica per entrambi i paesi. La crescita della Cina come area di destinazione agisce anche sulle economie emergenti non asiatiche: diventa infatti il primo mercato anche per gli esportatori brasiliani, passando dal 2,6% nel 1995 al 17,4% nel 2011.

L'Italia mostra un profilo relativamente eccentrico, mantenendo sostanzialmente inalterata la struttura dei suoi mercati di sbocco principali, che, seppure in calo, restano gli stessi anche nell'ordine (Germania, Francia e Stati Uniti); mentre, come indicato dai valori dell'indice di mobilità, si assiste a un processo di diffusione delle esportazioni sul piano geografico. Osservata in dettaglio, la distribuzione geografica dei flussi italiani di esportazione non rivela in realtà tendenze particolarmente marcate verso un mercato o l'altro e testimonia quindi una strategia di diffusione piuttosto generalizzata.

5.7. Una sintesi

Lo sviluppo di un sistema economico porta con sé un maggiore grado di complessità dell'attività produttiva, sotto forma di una matrice dell'offerta dei prodotti più larga. A un certo stadio di sviluppo questa tendenza si inverte; questa inversione è normalmente attribuita a una apertura agli scambi globali che è ritenuta una funzione del grado di sviluppo dell'economia.

La riconcentrazione, misurata sulla base dei dati di produzione, dipende anche dalla fase storica in cui lo sviluppo si manifesta (si veda il capitolo 2); in particolare le economie emergenti che si sono industrializzate negli anni della recente globalizzazione hanno ricevuto da questa una spinta forte a concentrarsi sulle produzioni di vantaggio comparato anche a livelli di sviluppo ancora molto bassi.

Sulla base dei dati di esportazione, che consentono una disaggregazione settoriale maggiore, si osserva che nei paesi avanzati l'indice di complessità (ECI) tende a ridursi nel corso dei primi anni 2000; e in quelli emergenti tende ancora ad aumentare, fuorché in Brasile e Russia, spiazzati da una manifattura priva di vantaggi comparati negli anni dell'apertura e da una rendita differenziale da materie prime.

Questo quadro è in generale coerente con il fatto che i due gruppi di paesi sono separati da un ritardo nei tempi del loro sviluppo. Quando si guarda in dettaglio alla sola concentrazione settoriale, si osserva che nel periodo esaminato la differenziazione espressa in termini di semplice numerosità dei prodotti esportati in generale si riduce fuorché in cinque paesi e in ogni caso si riduce sempre quando si considerano anche i pesi settoriali relativi. La concentrazione settoriale, cioè, aumenta quasi dovunque.

Ciò è coerente con la flessione dell'ECI nei paesi avanzati; nel caso degli emergenti, in cui l'ECI invece aumenta, è spiegabile sulla base di una minore esposizione di questi paesi alla concorrenza dei paesi che rimangono meno sviluppati. In questo caso l'aumento della concentrazione settoriale negli emergenti è cioè più che compensato da una minore non-esclusività.

Ma la non-esclusività (nella direzione contraria) contribuisce probabilmente anche a spiegare la stessa caduta dell'ECI delle economie avanzate, perché lo stesso sviluppo degli emergenti aumenta il numero dei loro concorrenti.

L'analisi della concentrazione e della mobilità geografiche consente di evidenziare che è in corso una diffusione territoriale delle esportazioni delle economie emergenti (indice di una maggiore capacità di essere presenti su mercati nuovi), a fronte di una marcata stabilità delle esportazioni dei paesi dell'area nordamericana (che restano saldamente legati commercialmente tra loro) e, nell'ambito europeo, di un consolidamento dei legami commerciali tra le nuove economie est-europee e la Vecchia Europa (e soprattutto la Germania). Un consolidamento dei legami commerciali avviene anche nell'area asiatica.

6 L'ALTRO VOLTO DEL COMMERCIO ESTERO: GLI SCAMBI IN VALORE AGGIUNTO. L'ITALIA REGGE IL CONFRONTO

A partire dalla seconda metà degli anni Novanta gli scambi globali hanno registrato un forte aumento in rapporto al PIL mondiale. Questo aumento è strettamente connesso alla frammentazione internazionale dei processi di produzione: il percorso verticale, che parte dalle materie prime e arriva ai beni finiti, attraversa sempre più i confini tra paesi, via commercio tra imprese di beni e servizi intermedi, snodandosi lungo le catene globali di produzione, che assomigliano ormai a fitte ragnatele. Perciò una quota crescente del valore degli scambi internazionali consiste proprio di tali beni e servizi intermedi. Di ciò bisogna tener conto quando si vuole calcolare e attribuire ai vari paesi il valore aggiunto attivato dalla domanda estera.

Ciò è particolarmente vero nel manifatturiero, il settore più aperto al commercio e alla competizione esteri. Il CSC ha stimato per il periodo 1995-2009 il valore aggiunto effettivamente generato dagli scambi internazionali che sono messi in moto dalla domanda finale mondiale, disegnando una mappa più accurata della competitività manifatturiera globale dei paesi e identificando la provenienza geografica della domanda finale che attiva la creazione del valore aggiunto manifatturiero italiano.

- *Nel 2008, l'ultimo anno che ancora non risente appieno delle conseguenze della crisi, il passaggio dalla misura lorda a quella in valore aggiunto delle esportazioni manifatturiere mondiali consolida il primato della Cina, fa guadagnare quote di mercato agli Stati Uniti, che si avvicinano alla Germania, la quale rimane in seconda posizione. Migliora anche la performance del Giappone. Lascia immutata la quota di mercato dell'Italia, che sorpassa la Francia.*

- *Il brillante risultato cinese è determinato da consistenti guadagni di quote di export mondiale nel valore aggiunto dei settori tradizionali e di base; mentre ne perde, assieme ad altri paesi emergenti, negli apparecchi elettrici, elettronici e ottici, ad alto contenuto tecnologico. Ciò perché il grande ammontare delle esportazioni cinesi di beni tecnologicamente avanzati si basa su un elevato contenuto di intermedi importati.*

- *La performance italiana è sostenuta dai suoi settori di punta. Nel valore aggiunto il tessile e l'abbigliamento e la pelletteria conservano le stesse quote registrate sull'export mondiale lordo e rafforzano il surplus con l'estero. Le macchine e gli impianti riducono le quote di mercato ma ampliano il surplus.*

- *Nella misura in valore aggiunto degli scambi con l'estero si modificano anche i saldi commerciali manifatturieri bilaterali dell'Italia: aumenta l'attivo con Francia e Turchia; si riduce il deficit con Belgio e Paesi Bassi; peggiora, invece, il disavanzo con Germania e Cina; mutano segno il saldo verso l'India, da negativo a positivo, e quello con il Giappone, da positivo a negativo; si riduce, infine, pur restando elevato, il surplus con Stati Uniti e Russia.*

- *Gli scambi esteri tra imprese sono aumentati rapidamente negli anni 1995-2008, riflettendo la maggiore frammentazione internazionale della produzione, e si sono ridotti drasticamente nel 2009. La loro dinamica spiega i tre quarti della variazione della quota del commercio globale di beni manufatti sul valore aggiunto manifatturiero del Mondo, sia durante l'ascesa nel 1995-2008 sia nel crollo 2009.*

- *La ragnatela internazionale della produzione è diventata, quindi, più ampia, spessa e complessa. Un sottoinsieme più denso è composto dai paesi dell'Unione europea. Essi formano un polo produttivo fortemente integrato, trainato dalla locomotiva tedesca, e sono quindi partner nella partita della competitività globale.*

- *La maggiore partecipazione alla ragnatela internazionale della produzione attiva più valore aggiunto manifatturiero. Il CSC ha isolato l'effetto sul valore aggiunto manifatturiero italiano della più stretta integrazione nelle catene globali del valore. Nel 2008 più della metà del valore aggiunto manifatturiero italiano è stata attivata dalla domanda estera di beni finali e intermedi, in aumento di 6,8 punti percentuali sul 1995, dei quali 5,8 dovuti all'integrazione nelle catene del valore.*

- *La scomposizione per paesi attivatori del valore aggiunto manifatturiero italiano fornisce la seguente graduatoria: in testa la Germania, grazie soprattutto alla produzione tedesca orientata all'export che incorpora beni italiani; seconda la Francia, che è prima per la domanda finale di beni italiani; terzi gli Stati Uniti, che sono davanti a tutti per il valore aggiunto italiano contenuto nei prodotti americani destinati alla domanda finale domestica.*

6.1. Scambi internazionali lordi e in valore aggiunto: due misure a confronto

In un mondo ipotetico ed estremamente semplificato in cui il commercio internazionale di beni e servizi consiste solo di prodotti finali, il valore delle esportazioni genera un pari ammontare di valore aggiunto. Il valore, registrato alla frontiera, di un'automobile italiana comprata da un consumatore francese genera un equivalente flusso di reddito per i fattori produttivi, lavoro e capitale, in Italia.

Invece, nel mondo reale, se il commercio riguarda anche beni e servizi intermedi, cioè beni acquistati da un'impresa per produrre un altro bene o servizio, il valore dell'export è superiore a quello del valore aggiunto da esso generato. Se l'automobile italiana monta freni tedeschi, il valore dell'esportazione non cambia, ma quello aggiunto in Italia è minore, perché parte del ricavo della vendita finale serve a pagare l'acquisto dei freni e dunque remunera il lavoro e il capitale in Germania. In questo esempio, gli scambi lordi registrano un flusso dalla Germania all'Italia pari al valore dei freni e un altro dall'Italia alla Francia pari al valore dell'automobile; quelli in valore aggiunto registrano invece un flusso dall'Italia alla Francia pari al valore dell'automobile al netto del valore dei freni. Quest'ultimo è classificabile come un flusso dalla Germania alla Francia, perché la produzione dei freni tedeschi soddisfa, in ultima istanza, la domanda finale francese, seppure attraverso l'acquisto di un'automobile italiana.

È facile arricchire il quadro inserendo un altro passaggio: i freni tedeschi possono utilizzare un disco fabbricato negli Stati Uniti. Oppure in un'altra direzione di frammentazione della produzione: la progettazione dell'autovettura italiana si avvale di un'attività di ricerca e sviluppo in Francia.

Il processo si complica ulteriormente se si nota che altri scambi tra imprese lungo il processo produttivo, anzi la grande maggioranza di essi, avvengono all'interno dei confini nazionali; e che a ciascuno di essi possono essere associati più legami commerciali, interni ed esteri. I passaggi si possono ripetere potenzialmente per un numero indefinito di volte e terminano solo quando incontrano la domanda finale, di consumo o di investimento.

Ed è questo quel che accade nella realtà. Nel 2008 il 67,9% degli scambi internazionali e il 48,0% di quelli interni consistevano in beni e servizi intermedi impiegati in altri processi produttivi, in aumento dal 62,1% e dal 45,5%, rispettivamente, nel 1995 (elaborazioni CSC su dati WIOD).

La frammentazione delle attività produttive su scala mondiale si svolge lungo le cosiddette catene globali del valore: ogni nodo è costituito da un'impresa di un settore, ubicata in un determinato paese; e ogni anello collega due nodi lungo un percorso verticale che parte dalle materie prime e si conclude con il prodotto finito. Ma gli anelli agganciati a ogni nodo possono essere molteplici e collegare diversi processi produttivi: ecco che la catena assume la forma di una ragnatela globale del valore, che presenta fili più o meno spessi.

Il quadro non è statico, ma flessibile e in continuo movimento: alcuni legami si sfilacciano o si spezzano, altri si rafforzano, altri ancora si creano ex-novo ravvicinando nodi prima distanti, cosicché tutta la ragnatela muta forma e spessore.

Le due misure del commercio internazionale, quella del valore lordo e quella del valore aggiunto, rispondono a due domande diverse: il valore lordo computa tutti gli scambi che oltrepassano le frontiere e quindi la forza delle connessioni commerciali tra paesi, sia in beni finali sia in beni intermedi utilizzati nei processi produttivi; il valore aggiunto generato dagli scambi con l'estero, invece, misura il reddito che è effettivamente creato all'interno del paese lungo la catena che porta alla produzione di un bene o servizio, al netto degli input intermedi esteri, e che quindi va a remunerare i fattori di produzione domestici, lavoro e capitale.

Esse non sono quindi in contrapposizione, bensì complementari tra loro. La seconda offre una misura coerente con la definizione del PIL, che per costruzione elimina le duplicazioni costituite dagli scambi interni di beni intermedi presenti, invece, nella produzione lorda; e permette così di quantificare la parte di PIL generata dagli scambi internazionali, al netto della frammentazione globale della produzione. Gli scambi lordi contengono, però, le informazioni sulla ragnatela globale del valore: chi è posizionato lungo gli snodi centrali, passaggi obbligati del processo produttivo; e quali sono i gruppi di paesi che costituiscono agglomerati locali di produzione, fortemente integrati tra loro.

Nelle statistiche ufficiali gli scambi con l'estero sono misurati solo in valore lordo, non in valore aggiunto. Recentemente, però, sono state rese disponibili nuove banche dati che costruiscono una tavola input-output globale, ossia stimano tutti gli scambi di beni e servizi intermedi che avvengono tra tutte le possibili coppie formate da un settore e un paese, e tutti quelli di beni e servizi finali, prodotti da ogni coppia settore-paese. Per costruzione, la tavola input-output globale è coerente con i dati di contabilità nazionale e quindi in particolare con la misura del valore aggiunto settoriale e totale di ogni paese.

Questa ricca fonte di dati permette di risalire, partendo dalla domanda finale di un qualunque paese, al valore aggiunto creato in ciascun singolo paese e settore attivato da quella domanda finale[1]. Utilizzando la banca dati WIOD (*World Input-Output Database*)[2,3] il CSC ha stimato il valore aggiunto generato dagli scambi commerciali bilaterali settoriali tra 40 paesi (più il resto del mondo) e 35 settori per gli anni 1995-2009[4].

[1] Questa metodologia, nota come analisi input-output è stata ideata da Leontief (1936). Una recente letteratura la estende alle tavole globali; si veda in particolare Hummels *et al*. (2001) e più recentemente, tra gli altri, Koopman *et al*. (2012), Johnson e Noguera (2012), Foster *et al*. (2012) e Daudin *et al*. (2011).

[2] Si veda Timmer (2012). La banca dati, sviluppata da un consorzio di ricerca finanziato dalla Commissione europea, è disponibile all'indirizzo: www.wiod.org/database/index.htm.

[3] Anche l'OCSE ha recentemente pubblicato una banca dati input-output globale (TiVA: *Trade in Value Added*), che però offre una serie temporale più breve (2005, 2008 e 2009) e non presenta i dati bilaterali settoriali.

[4] La pubblicazione dei dati per gli anni 2010 e 2011 è attesa nel corso dell'estate.

Le nuove stime CSC sono utilizzate per tracciare un quadro del commercio internazionale che integra quello delineato dalle statistiche lorde, con l'obiettivo di: scomporre la dinamica degli scambi mondiali e focalizzare l'attenzione sul settore manifatturiero; tracciare una nuova mappa della competitività dei paesi e dei settori in termini di esportazioni e di saldi bilaterali e settoriali in valore aggiunto; e determinare le fonti del valore aggiunto italiano attivato dall'estero, combinando i pregi della misura in valore aggiunto (l'eliminazione dei conteggi multipli) e di quella lorda (l'informazione sulla catena del valore).

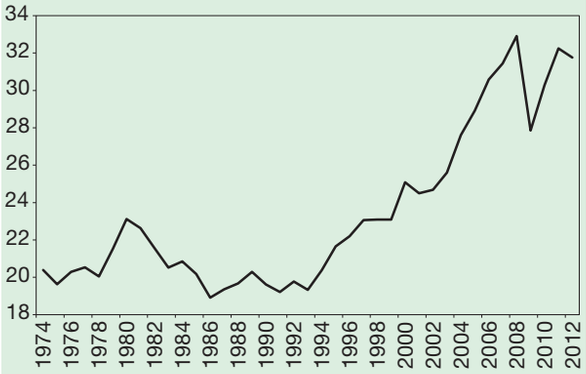
6.2. Dentro la dinamica degli scambi mondiali. Il ruolo del manifatturiero

Negli ultimi venti anni il valore dei beni e servizi scambiati tra paesi è cresciuto a ritmi vertiginosi, toccando il picco nel 2008; è poi crollato nel 2009, risalito velocemente nel biennio successivo e infine ha frenato nel 2012. Il commercio con l'estero rappresenta la variabile più dinamica per la maggior parte delle economie, soprattutto quelle avanzate.

Grafico 6.1

La corsa degli scambi mondiali

(Mondo, commercio estero e PIL, rapporto tra valori in dollari correnti, %)



Fonte: elaborazioni CSC su dati FMI e WTO.

La dinamica degli scambi commerciali e quella del PIL nel mondo hanno intrapreso sentieri divergenti a partire dalla metà degli anni Novanta (Grafico 6.1). Nel 1994 il valore globale degli scambi di beni e servizi era pari al 20,4% del PIL mondiale, lo stesso livello registrato nel 1974 e nella media dei venti anni compresi tra queste due date. Nel 2008 esso ha raggiunto il 32,9% del PIL (+0,9 punti percentuali annui). Dopo il crollo nel 2009 (-5,1 punti percentuali), nel biennio successivo il commercio ha recuperato quasi del tutto la quota persa e si è attestato al 31,8% del PIL nel 2012.

Le cause della corsa degli scambi internazionali, apparentemente inarrestabile fino al 2008, sono molteplici e strettamente legate tra loro e spesso riunite sotto l'ampio cappello della globalizzazione: la comparsa di nuovi importanti giocatori nello scacchiere mondiale, in particolare i BRICS, trainati da brillanti performance dell'export; la crescente multinazionalizzazione delle imprese e gli stretti legami commerciali che si vengono a creare tra le partecipate nei diversi paesi; la riduzione delle barriere al commercio estero, tariffarie e non; lo sviluppo e l'applicazione di nuove tecnologie, specialmente nel settore dell'informazione e della comunicazione (ICT), che hanno drasticamente ridotto i tempi per coprire le

distanze tra paesi e aperto alla concorrenza estera settori tradizionalmente chiusi, soprattutto nei servizi.

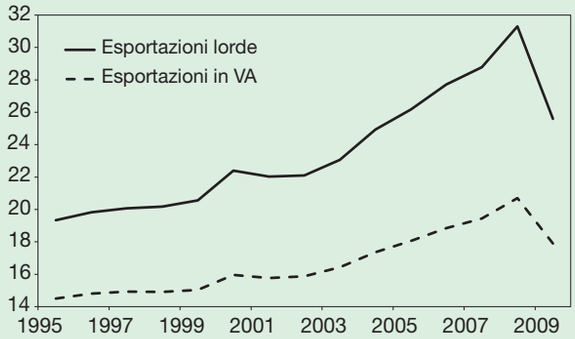
Tutto ciò si è accompagnato al fenomeno trasversale della frammentazione dei processi produttivi su scala mondiale. Il valore di ogni unità esportata contiene così anche una quota di beni importati, che viene computata due o più volte negli scambi lordi totali. Questa quota, cresciuta nel tempo (dal 20,8% nel 2000 al 27,1% nel 2011[5]), va sottratta dal valore della produzione interna per giungere al contributo degli scambi esteri alla formazione del PIL.

La ragnatela globale amplifica, attraverso le sue complesse ramificazioni, l'effetto degli shock economici sugli scambi mondiali, soprattutto quando essi hanno una natura sistemica e quindi non possono essere attutiti dalla flessibilità della rete produttiva. È il caso, in positivo, dell'ascesa dei BRICS e, in negativo, della crisi del 2009[6].

In base alle stime CSC, gli scambi internazionali in valore aggiunto rappresentavano circa un quinto (il 20,7%) del PIL mondiale nel 2008, 10,6 punti percentuali in meno degli scambi lordi[7]. La variazione della quota del commercio estero in valore aggiunto sul PIL è stata pari alla metà di quella degli scambi lordi nel periodo considerato: +6,2 punti percentuali di PIL tra il 1995 e il 2008 (contro +12,0 punti) e -2,8 punti nel 2009 (-5,7; Grafico 6.2).

Grafico 6.2

Scambi in VA: più bassi e meno variabili...
(Mondo, esportazioni e PIL, rapporto tra valori in dollari correnti, %)



Fonte: stime CSC su dati WIOD.

La differenza è ancora più evidente se si esaminano gli scambi di soli beni manifatturieri. Nel 2008 essi rappresentavano i due terzi degli scambi lordi totali (67,2%), una quota in calo di 5,8 punti percentuali dal 1995; ma costituivano solo il 37,7% di quelli in valore aggiunto. La minor quota del manifatturiero, a vantaggio di quella dei servizi, nel passaggio dalla misura lorda a quella netta è coerente con il metodo di stima adottato, che computa tutti gli scambi di beni intermedi tra settori, interni ed esteri, nella determinazione del valore aggiunto. Il peso del manifatturiero negli scambi esteri in valore aggiunto è comunque più del doppio della quota del manifatturiero sul PIL, pari nel mondo al 16,9% nel 2008.

[5] Si veda Barba Navaretti (2013).

[6] Si veda Traù (2010) e Buono e Vergara Caffarelli (2012).

[7] Secondo i dati WIOD, il commercio mondiale era pari al 31,3% del PIL nel 2008, meno di quanto stimato dall'FMI (32,9%).

Il peso degli scambi di servizi aumenta in valore aggiunto attraverso due canali. Innanzitutto, perché i servizi entrano come input intermedio in varie fasi produttive dei settori manifatturieri. I beni manufatti, che siano destinati al mercato interno o a quelli internazionali, incorporano una parte consistente di attività dei servizi: per esempio, il 30% del valore aggiunto di un'automobile tedesca. In secondo luogo, perché l'attività dei servizi richiede meno input intermedi da altri settori e dunque realizza una maggiore quota di valore aggiunto sulla produzione lorda (in altre parole, l'integrazione verticale della produzione è maggiore). Questo secondo fenomeno, peraltro, è meno marcato negli scambi internazionali che in quelli interni: in base a dati OCSE, nel 2008 la quota di valore aggiunto sulla produzione lorda era pari al 26,4% nel manifatturiero e al 47,2% nei servizi; ma per quanto riguarda le sole esportazioni saliva al 31,1% nel manifatturiero e al 49,0% nei servizi.

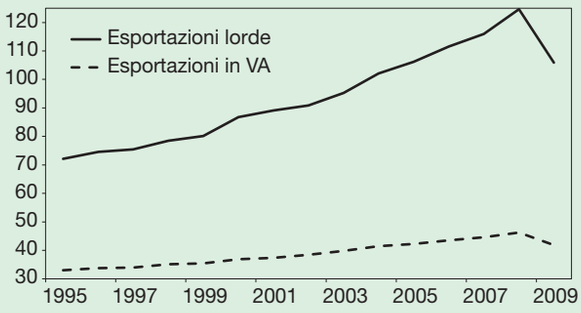
Rimane inalterata, dunque, la centralità del manifatturiero negli scambi internazionali anche nella misura netta; con l'importante annotazione che il valore aggiunto creato nel manifatturiero fa da volano alla produzione di reddito nei servizi.

Il processo di frammentazione della produzione internazionale risulta estremamente evidente se si guarda all'evoluzione dei soli scambi di beni manufatti (Grafico 6.3). In termini lordi, gli scambi internazionali di manufatti erano pari al 124,7% del PIL manifatturiero mondiale nel 2008, con un incremento di ben 52,6 punti percentuali dal 1995; sono poi crollati di 18,8 punti nel 2009. In valore aggiunto, invece, gli scambi con l'estero costituivano poco meno della metà del PIL manifatturiero nel 2008 (46,3%) e mostrano una variabilità, sempre in quota al PIL, quattro volte inferiore: +13,4 punti percentuali dal 1995 al 2008, -4,4 nel 2009. Scompare, inoltre, il picco registrato dal commercio estero a cavallo del 2000, dovuto alla bolla *dot.com*.

Grafico 6.3

... soprattutto nel manifatturiero

(Mondo, esportazioni e VA manifatturieri, rapporto tra valori in dollari correnti, %)



Fonte: stime CSC su dati WIOD.

Si possono trarre due conclusioni. Primo, la crescita del commercio internazionale è confermata anche nella misura in valore aggiunto. Secondo, la maggior parte della variazione degli scambi manifatturieri lordi è dovuta, però, alla frammentazione internazionale della produzione.

6.3. La nuova mappa mondiale dell'export. La Cina è ancora più grande, l'Italia tiene il passo

La stima degli scambi in valore aggiunto fornisce una mappa alternativa delle esportazioni manifatturiere mondiali tra paesi e tra settori. Guadagnano posizioni: i paesi in cui la produzione manifatturiera è meno frammentata e meno dipendente da input intermedi dai servizi, non solo esteri ma anche interni; i paesi dove i costi dell'energia e delle materie prime sono più contenuti; e quelli, infine, specializzati in settori, o in fasi del processo produttivo, a più alto contenuto di valore aggiunto, in particolare quelli tecnologicamente avanzati.

Sono utili alcune precisazioni. In primo luogo, dato che l'attuale disponibilità dei dati si ferma al 2009, la stima non può dare conto dei cambiamenti avvenuti negli anni 2010-2012 nella geografia degli scambi mondiali. Rimane, quindi, da valutare l'impatto delle variazioni degli scambi lordi su quelli in valore aggiunto negli ultimi anni.

Inoltre, nella crisi 2009 gli scambi internazionali e la frammentazione internazionale della produzione hanno subito una brusca frenata, mentre successivamente sono tornati sui livelli raggiunti nel 2008[8]. Per evitare questa temporanea distorsione, la maggior parte dei risultati sono presentati per il 2008, anno più rappresentativo del trend di lungo periodo.

Infine, il valore degli scambi tra paesi è espresso in dollari correnti e risente quindi delle variazioni del tasso di cambio della valuta americana, soprattutto rispetto all'euro, allo yuan e allo yen. In particolare, nel 2008 la debolezza del dollaro rispetto alle altre valute ha influito negativamente sul valore relativo delle esportazioni americane, soprattutto nei confronti dei paesi dell'Euro area. Negli anni successivi la performance USA, in valore, rispetto a questi ultimi è stata avvantaggiata dal rafforzamento del dollaro sull'euro; un'indicazione in tal senso è fornita dalle stime per il 2009.

Secondo la nuova mappa degli scambi internazionali in valore aggiunto la Cina consolida il primato nelle esportazioni mondiali di manufatti (Tabella 6.1): la quota delle esportazioni cinesi su quelle totali sale, nel 2008, dal 14,8% lordo al 16,5% in valore aggiunto; nel 2009, anche grazie all'arretramento delle economie avanzate, tocca il 18,3% in valore aggiunto. Anche gli Stati Uniti guadagnano quote di mercato in valore aggiunto, contendendo il secondo posto alla Germania: sono dietro alla locomotiva tedesca nel 2008 e davanti nel 2009. Il peso dell'export giapponese aumenta sensibilmente, dal 5,9% lordo all'8,1% in valore aggiunto nel 2008, ma si conferma lungo un trend negativo (era al 13,8% nel 1995). Il manifatturiero italiano mantiene la propria quota di mercato, pari al 4,2% nel 2008, ma guadagna una posizione grazie alla scivolata della Francia (dal 4,7% lordo al 3,8% in valore aggiunto nel 2008). Più indietro, nel passaggio da scambi lordi a scambi in valore aggiunto perdono

[8] Si veda Los *et al*. (2013) per quanto riguarda l'evoluzione della frammentazione globale della produzione fino al 2011.

Tabella 6.1

Esportazioni manifatturiere in VA: la Cina consolida il primato; l'Italia recupera una posizione

Quote % dei primi venti paesi esportatori

Paesi esportatori	Scambi in VA			Scambi lordi			Var. posiz. da lordo a VA
	1995	2008	2009	1995	2008	2009	2008
1 Cina	3,9	16,5	18,3	3,4	14,8	16,4	=
2 Germania	13,3	11,8	10,7	12,7	11,7	11,1	=
3 Stati Uniti	12,9	9,9	11,4	11,9	8,2	8,9	=
4 Giappone	13,8	8,1	7,8	9,9	5,9	5,7	=
5 Italia	**5,4**	**4,2**	**4,0**	**5,5**	**4,2**	**4,0**	**+1**
6 Francia	5,4	3,8	3,6	6,5	4,7	4,8	-1
7 Regno Unito	5,8	3,5	3,1	5,6	3,3	3,0	+1
8 Corea del Sud	3,0	3,4	3,6	3,0	3,5	3,6	-1
9 Canada	3,5	2,4	2,3	3,9	2,5	2,3	+1
10 Spagna	2,1	2,1	2,0	2,1	2,2	2,2	+1
11 Paesi Bassi	2,7	1,9	1,9	3,7	2,7	2,7	-2
12 Russia	0,8	1,5	1,2	0,7	0,9	0,8	+11
13 Messico	1,1	1,5	1,5	1,4	1,6	1,7	+1
14 Taiwan	2,2	1,5	1,7	2,7	2,1	2,2	-1
15 Belgio	2,3	1,3	1,4	3,4	2,2	2,2	-3
16 Austria	1,2	1,3	1,2	1,2	1,3	1,2	+2
17 Svezia	1,8	1,3	1,1	1,9	1,4	1,3	-1
18 India	0,7	1,2	1,3	0,8	1,4	1,6	-3
19 Brasile	1,1	1,2	1,2	1,0	1,2	1,1	=
20 Polonia	0,6	1,2	1,2	0,6	1,4	1,3	-3

La Turchia, in 20ª posizione per quanto riguarda le esportazioni lorde nel 2008, esce dai primi venti (in 22ª posizione) nella misura in valore aggiunto.
Fonte: stime CSC su dati WIOD.

posizioni e quote di mercato mondiali i Paesi Bassi e il Belgio, due economie fortemente integrate con l'estero; ne guadagna soprattutto la Russia, dotata di energia e materie prime.

L'analisi delle esportazioni settoriali in valore aggiunto getta luce sulle determinanti della performance dei vari paesi (Tabella 6.2)

L'ottimo risultato complessivo della Cina è supportato da consistenti guadagni di quote di mercato, sempre passando da valori lordi a valore aggiunto, nei settori tradizionali e di base: alimentari (+8,3 punti percentuali delle esportazioni mondiali), legno (+8,9), carta (+7,7), prodotti petroliferi (+7,8) e chimici (+7,0). Perde invece ampie quote negli apparecchi elettrici, elettronici e ottici (-9,3 punti), tipicamente prodotti ad alto contenuto tecnologico con rilevanti componenti importate, pur rimanendo in prima posizione mondiale. In questo settore arretrano anche altri paesi emergenti, come Taiwan (-1,4) e Messico (-1,3), e salgono al contrario i paesi avanzati, in particolar modo gli Stati Uniti (+5,5), la Germania (+3,3) e il Giappone (+3,4). Ciò conferma che il modello di *catching up* dei paesi emergenti, Cina in testa, nei settori tecnologicamente avanzati si basa su un elevato contenuto di beni importati e quindi

Tabella 6.2

Quote di mercato in VA: si estende il predominio cinese, l'Italia tiene nel tessile e nella pelletteria
(*Ranking* basato sulle quote di esportazioni settoriali, anno 2008)

	Esportazioni in valore aggiunto			Esportazioni lorde		
	Rank					
Settori	1	2	3	1	2	3
Alimentari, bevande e tabacco	Cina	Germania	Stati Uniti	Germania	Paesi Bassi	Stati Uniti
Tessile e abbigliamento	Cina	**Italia**	Turchia	Cina	**Italia**	Germania
Pelli e accessori	Cina	**Italia**	Francia	Cina	**Italia**	Francia
Legno	Cina	Germania	Canada	Cina	Germania	Canada
Carta e stampa	Stati Uniti	Germania	Cina	Germania	Stati Uniti	Canada
Coke e prodotti petroliferi raffinati	Stati Uniti	Russia	Cina	Stati Uniti	Paesi Bassi	Corea del Sud
Sostanze e prodotti chimici	Cina	Germania	Stati Uniti	Germania	Stati Uniti	Cina
Articoli in gomma e materie plastiche	Cina	Germania	Giappone	Cina	Germania	Giappone
Lavorazione di minerali non metalliferi	Cina	Germania	Giappone	Cina	Germania	**Italia**
Metalli di base e lavorazione di prodotti in metallo	Cina	Germania	Giappone	Germania	Cina	Giappone
Macchine e impianti	Germania	Cina	Stati Uniti	Germania	Cina	Stati Uniti
Apparecchi elettrici, elettronici e ottici	Cina	Stati Uniti	Germania	Cina	Stati Uniti	Germania
Mezzi di trasporto	Giappone	Germania	Stati Uniti	Germania	Giappone	Stati Uniti
Altre attività manifatturiere	Cina	Stati Uniti	Germania	Cina	India	Stati Uniti

Fonte: elaborazioni e stime CSC su dati WIOD.

un livello relativamente basso di valore aggiunto prodotto internamente. Per esempio, è stato stimato che meno del 10% del prezzo di fabbrica di un iPod prodotto in Cina (144 dollari) contribuisce effettivamente al valore aggiunto cinese, mentre la parte maggiore (circa 100 dollari) consiste di componenti importati dal Giappone e il rimanente proviene dagli Stati Uniti e dalla Corea del Sud (d'ora in avanti Corea)[9]. Il cambio di metro fa sì che, secondo stime WTO, il disavanzo commerciale tra Stati Uniti e Cina nel 2008 si riduca di circa il 40% in termini di valore aggiunto.

Gli USA, inoltre, guadagnano quote nei prodotti petroliferi (+4,7) e in metallo (+3,1). Ottiene performance nettamente migliori in alcuni settori anche il Giappone: prodotti petroliferi +4,7, mezzi di trasporto +5,7, carta +3,3. L'opposto della Germania: prodotti petroliferi -3,7, mezzi di trasporto -1,1, carta -4,4. La locomotiva tedesca perde potenza, mantenendo

[9] Si veda Dedrik, Kraemer e Linden (2011).

il primo posto mondiale solo nelle esportazioni di macchine e impianti e cedendolo negli alimentari, nei prodotti chimici e in quelli in metallo (tutti a vantaggio della Cina), nella carta e stampa (agli Stati Uniti) e nei mezzi di trasporto (al Giappone). Ciò supporta la visione dell'economia tedesca come di un grande bazaar, specializzata negli ultimi stadi di produzione orientati al consumatore ma non in grado di catturare il grosso del valore aggiunto generato lungo i precedenti nodi della catena di produzione globale[10]. Perdono posizioni anche altri paesi *core* dell'Area euro: la Francia in particolar modo (-2,9 punti sia nei mezzi di trasporto sia nei prodotti chimici), i Paesi Bassi e il Belgio (rispettivamente -3,4 e -3,5 nei prodotti petroliferi; -2,1 e -1,3 nei prodotti chimici). La brillante perfomance complessiva della Russia, infine, è determinata soprattutto dal balzo in avanti nei prodotti petroliferi (+6,9 punti percentuali).

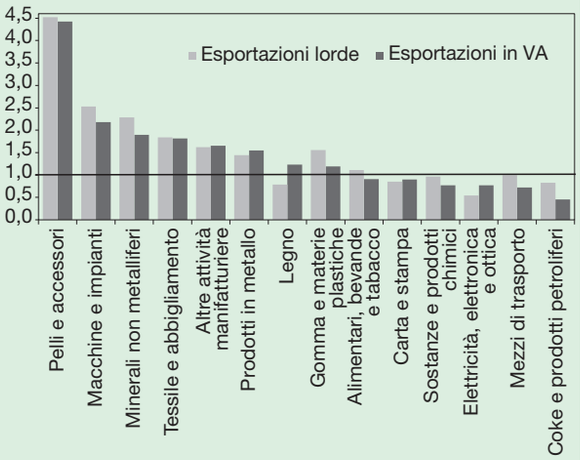
L'Italia mantiene la seconda posizione, dietro la Cina, nei settori tradizionali di punta, tessile e abbigliamento e pelli e accessori, conservando quote di mercato immutate. Avanza nel settore del legno (+1,6 punti), ma arretra in altri settori, tra cui: prodotti petroliferi (-1,2), materie plastiche (-1,2), lavorazione di minerali non metalliferi (-1,2), macchine e impianti (-1,1).

La specializzazione italiana nei settori manifatturieri è sintetizzata dal valore degli indici di vantaggio comparato rivelato, definiti come il rapporto tra la quota delle esportazioni settoriali su quelle totali italiane e la stessa quota (settoriali su totali) riguardante le esportazioni mondiali: un valore superiore a uno segnala un vantaggio competitivo italiano, perché le esportazioni settoriali rappresentano una quota del totale maggiore in Italia che nel resto del mondo, e viceversa (Grafico 6.4)

Grafico 6.4

In valore aggiunto tendono a ridursi i vantaggi italiani

(Indici di vantaggio comparato*, esportazioni lorde e in VA, 2008)



* Rapporto tra le quote delle esportazioni settoriali su quelle totali, rispettivamente dell'Italia e del mondo.

Fonte: stime CSC su dati WIOD.

Tra i settori in cui si concentrano maggiormente le esportazioni italiane rispetto a quelle mondiali, nel passaggio da esportazioni lorde a esportazioni in valore aggiunto, il vantaggio rimane pressoché invariato nella produzione di pelletteria e in quella tessile e si riduce nei macchinari, nella lavorazione di minerali non metalliferi e nelle materie plastiche, in linea con quanto osservato per le quote di mercato; aumenta leggermente nei prodotti

[10] Si veda Sinn (2006).

in metallo e nelle altre attività manifatturiere; si trasforma in uno svantaggio negli alimentari. Al contrario, il legno diventa un settore di vantaggio comparato in termini di valore aggiunto. Sotto la soglia unitaria, che indica una specializzazione pari alla media mondiale, perdono quota le esportazioni italiane di prodotti chimici e mezzi di trasporto, che rappresentano ora settori di chiaro svantaggio, e ancor più quelle in prodotti petroliferi. Guadagnano invece posizioni i prodotti elettrici, elettronici e ottici, come avviene anche negli altri principali paesi avanzati, ma il settore resta un'area di svantaggio del paese rispetto alla media mondiale.

6.4. I saldi commerciali dell'Italia in valore aggiunto

Il saldo commerciale dei paesi nei confronti del resto del mondo rimane invariato passando dai flussi lordi a quelli in valore aggiunto[11]: esso è pari, infatti, al flusso di reddito aggiuntivo generato all'interno del paese dalla domanda estera al netto di quello attivato all'estero dalla domanda interna, indifferentemente dal fatto che queste domande siano per beni finali o intermedi[12]. Nell'esempio iniziale, in cui l'Italia importa freni dalla Germania e vende automobili in Francia, quest'ultima ha un deficit pari al valore delle autovetture, la Germania un surplus pari a quello dei freni, l'Italia un saldo (positivo) dato dalla differenza tra il valore delle automobili e il valore dei freni.

Cambiano, tuttavia, i saldi bilaterali tra i paesi e quelli settoriali (tra paesi e tra un paese e il resto del mondo). Riprendendo l'esempio precedente, il surplus tedesco è registrato verso l'Italia negli scambi lordi, ma nei confronti della Francia secondo quelli netti; il deficit francese è verso l'Italia al lordo, mentre nei flussi netti è assegnato in parte, pari al valore dei freni, alla Germania; l'Italia, infine, registra un surplus lordo nei confronti della Francia e un deficit lordo con la Germania, ma solo un surplus netto, pari alla differenza tra i due flussi, verso la Francia.

Varia, in particolare, il saldo del solo settore manifatturiero. Per l'Italia, però, la differenza tra le due misure del saldo manifatturiero (normalizzato per gli scambi settoriali totali) è piccola: nel 2008 il surplus lordo era pari al 10,2% degli scambi totali; quello in valore aggiunto si fermava all'8,9%. Più interessanti sono le variazioni dei saldi bilaterali con gli altri paesi e di quelli dei singoli settori manifatturieri nei confronti del resto del mondo.

In generale, i saldi bilaterali manifatturieri dell'Italia mostrano, come è lecito attendersi, un peggioramento nei confronti dei paesi che guadagnano quota nelle esportazioni nette rispetto a quelle lorde, e viceversa (Grafico 6.5). In particolare, si amplia il deficit verso la Cina e vira in

[11] Tuttavia, il saldo commerciale lordo derivato da una tavola input-output globale non coincide necessariamente con quello nelle statistiche ufficiali, perché nella tavola input-output i flussi di esportazione e importazione sono, per costruzione, uguali (con segno opposto); ciò non è vero nelle statistiche del commercio estero internazionale.

[12] Si veda Stehrer (2012) per una generalizzazione di questo risultato ad altre scomposizioni degli scambi internazionali.

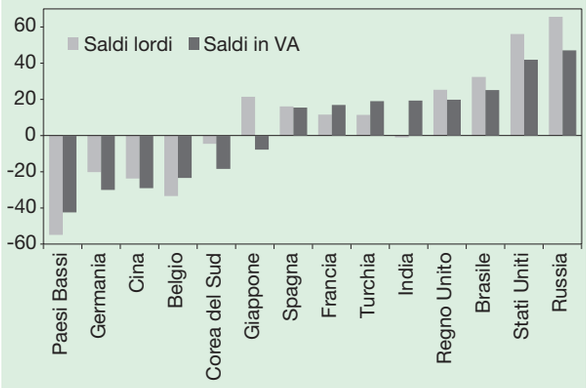
negativo il saldo con il Giappone. Peggiorano, tuttavia, anche i deficit verso la Germania e la Corea, paesi che ottengono una performance nell'export in valore aggiunto simile a quella italiana. Si riduce, invece, il deficit italiano nei confronti dei Paesi Bassi e del Belgio. Per quanto riguarda i paesi verso i quali il saldo italiano è positivo, aumenta il surplus verso la Francia e la Turchia; si riduce, invece, il surplus con gli Stati Uniti e la Russia, pur rimanendo elevato, e si crea un saldo positivo con l'India.

Per quanto riguarda i saldi settoriali con il resto del mondo, si amplia il surplus dei settori di forza della manifattura italiana: pelli e accessori, tessile e abbigliamento, macchine e impianti e altre attività manifatturiere (Grafico 6.6). Fanno meglio anche il settore del legno, il cui saldo passa da negativo a positivo; quello alimentare e quello petrolifero, che rimangono però in deficit. Peggiorano, invece, i saldi del settore della gomma e plastica, pur rimanendo positivo, della carta e stampa, che da attivo diventa passivo, dei mezzi di trasporto e della chimica, che virano in deficit. In questi settori, dunque, la produzione interna italiana aggiunge meno valore ai beni esportati di quanto invece è contenuto all'interno dei beni e servizi importati.

Grafico 6.5

Saldi in VA dell'Italia: variano i rapporti di forza con gli altri paesi...

(Manifatturiero, saldi commerciali normalizzati, 2008)

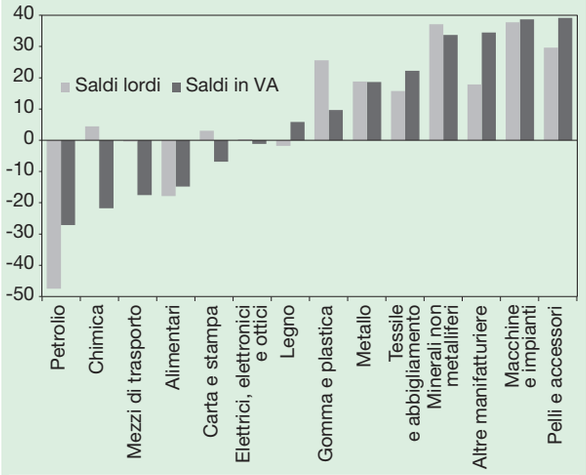


Fonte: stime CSC su dati WIOD.

Grafico 6.6

... e dei settori manifatturieri con l'estero

(Saldi commerciali normalizzati, 2008)



Fonte: stime CSC su dati WIOD.

6.5. Da quale domanda estera è attivato il valore aggiunto italiano?

Esiste più di un modo per determinare la provenienza geografica e il tipo di domanda estera che attiva, attraverso la ragnatela della produzione globale, la creazione di valore aggiunto all'interno di un paese o di un settore.

Nell'esempio iniziale della produzione di freni in Germania che, inseriti all'interno di un'automobile italiana, vengono acquistati in Francia, il valore aggiunto tedesco è attivato dalla domanda finale francese tramite la produzione italiana. Ciò è alla base del metodo di stima degli scambi in valore aggiunto, che deve necessariamente partire dagli acquisti finali per poter ricostruire le catene degli scambi intermedi. Tuttavia, si perde l'informazione sulla successione dei nodi, in particolare dei passaggi transfrontalieri. L'acquirente francese sceglie un prodotto italiano, non tedesco: se si rompe l'anello tra Francia e Italia, si annulla anche la creazione di valore aggiunto in Germania.

Il CSC ha rielaborato la mappa geografica degli scambi manifatturieri internazionali in valore aggiunto partendo dalla produzione di beni finali, la cui destinazione è distinta tra domanda finale interna ed estera di ciascun paese, e suddividendo per paese il valore aggiunto originato dagli scambi attraverso la catena del valore. Nell'esempio precedente, il valore aggiunto tedesco è attivato dalla produzione italiana di beni finali destinati all'export, ossia alla domanda finale francese; nel caso di automobili vendute in Italia, invece, esso è attivato dalla produzione italiana destinata alla domanda finale italiana. Infine, il valore aggiunto creato in Italia dalle vendite in Francia è attivato, direttamente, dalla domanda finale francese.

In generale, quindi, l'origine del valore aggiunto attivato in Italia dagli scambi con un paese estero X è alternativamente: la domanda finale in X di beni e servizi prodotti in Italia (A); la domanda finale in X di beni e servizi prodotti in X, che incorporano beni manifatturieri italiani (B); la domanda finale in tutti gli altri paesi, escluso X e inclusa l'Italia[13], di beni e servizi prodotti in X destinati all'export e che incorporano beni manifatturieri italiani (C).

La componente A del valore aggiunto manifatturiero italiano è attivata dalla domanda finale nel paese X; quella B dalla produzione di X per la domanda finale in X; quella C dalla produzione in X destinata alla domanda finale negli altri paesi.

Questa scomposizione mantiene i vantaggi della misura in valore aggiunto (l'eliminazione dei conteggi multipli presenti negli scambi lordi) e allo stesso tempo buona parte dell'informazione sulla ragnatela del valore.

La metodologia è stata applicata per analizzare le componenti del commercio manifatturiero italiano in valore aggiunto nel periodo 1995-2009. Ne risulta che sono aumentate sia la quota del valore aggiunto italiano attivata dall'estero sia il valore aggiunto estero attivato dall'Italia. Una causa comune ai due fenomeni è la maggiore frammentazione internazionale della produzione.

[13] La componente attivata dalla domanda finale italiana non è assegnata al paese estero X nella scomposizione fatta in precedenza degli scambi in valore aggiunto in base alla sola domanda finale nei vari paesi. Per questo motivo il totale del valore aggiunto attivato dall'estero secondo questa nuova scomposizione è superiore a quello stimato in precedenza.

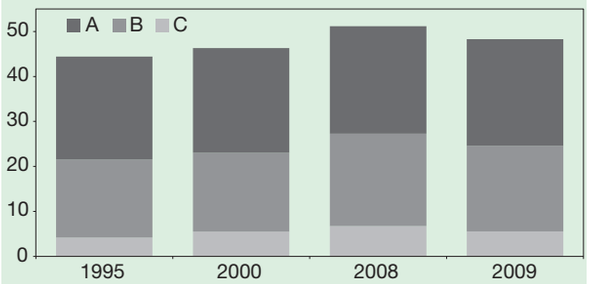
Cresce nel tempo il peso della catena globale del valore…

In Italia, infatti, più della metà del valore aggiunto manifatturiero nel 2008 è stata attivata dall'estero (51,2%), in aumento di 6,8 punti percentuali dal 1995 (Grafico 6.7). La quota è scesa sotto il 50% nel 2009, in conseguenza del collasso del commercio mondiale. L'aumento tendenziale della componente estera è dovuto soprattutto all'accresciuta domanda di beni intermedi per la produzione estera, in un paese X, a sua volta attivata sia dalla domanda finale interna nello stesso paese X (quota B, pari al 20,6% del valore aggiunto manifatturiero italiano nel 2008, +3,3 punti dal 1995) sia dalla domanda finale in altri paesi (quota C, pari al 6,7% nel 2008, +2,5 punti dal 1995). Mentre il valore aggiunto italiano attivato dalla domanda finale estera di beni italiani ha registrato una crescita modesta (quota A, pari al 23,9% nel 2008, +1,0 punti dal 1995). Inoltre, la caduta nel 2009 è dovuta quasi interamente al calo del valore aggiunto italiano attivato dalla domanda finale mondiale di beni esteri: le quote B e C si sono ridotte complessivamente di 2,7 punti percentuali rispetto al 2008. Mentre la quota A del valore aggiunto attivato dalla domanda finale estera di beni italiani è rimasta quasi invariata (-0,2 punti).

Grafico 6.7

Aumentata la quota estera del VA italiano...

(Manifatturiero, VA italiano attivato dall'estero su VA italiano totale, %)



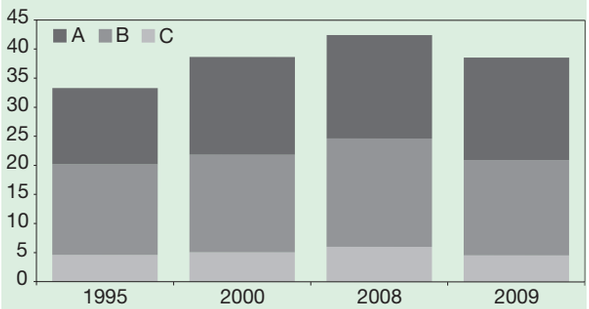
A= VA attivato dalla domanda finale nei paesi esteri per prodotti italiani.
B= VA attivato dalla domanda finale nei paesi esteri per prodotti realizzati nei medesimi paesi esteri.
C= VA attivato dalla domanda finale mondiale per prodotti di un paese estero, esclusa la domanda finale nel paese estero di produzione.
Fonte: stime CSC su dati WIOD.

Analizzando, specularmente, il valore aggiunto estero attivato in Italia, si evidenzia un incremento parallelo della penetrazione interna del manifatturiero estero (Grafico 6.8). Gli scambi con l'Italia hanno attivato valore aggiunto per le imprese manifatturiere estere pari al 33,3% del valore aggiunto del settore manifatturiero italiano nel 1995 e al 42,5% nel 2008; la loro incidenza si è poi ridotta di 3,9 punti percentuali nel 2009. L'incremento tendenziale è stato determinato sia dal maggior valore aggiunto attivato dalla domanda finale italiana di

Grafico 6.8

…e la penetrazione estera in Italia

(Manifatturiero, VA estero attivato dall'Italia su VA italiano totale, %)



A= VA attivato dalla domanda finale italiana per prodotti esteri.
B= VA attivato dalla domanda finale italiana per prodotti italiani.
C= VA attivato dalla domanda finale estera (totale) per prodotti italiani.
Fonte: stime CSC su dati WIOD.

beni esteri, soprattutto dal 1995 al 2000 (quota A, +4,7 punti percentuali dal 1995 al 2008), sia dall'aumento di quello attivato dalla domanda mondiale di beni italiani, che incorporano prodotti intermedi esteri, in particolare negli anni Duemila (quote B e C, +4,5 punti complessivi dal 1995 al 2008). La contrazione nel 2009 è stata determinata quasi interamente dalla caduta del valore aggiunto estero contenuto nelle vendite di beni finali italiani (con una riduzione complessiva di 3,7 punti delle quote B e C), mentre la quota A attivata dalla domanda finale italiana di beni esteri è rimasta pressoché invariata (-0,2 punti).

… e si delinea un cluster *europeo*

Scomponendo per paesi l'attivazione totale dall'estero del valore aggiunto, si scopre che nel 2008 il primo mercato di sbocco del manifatturiero italiano era costituito dalla Germania, per un totale di 13,4 miliardi di euro, seguito dalla Francia (12,6 miliardi) e dagli Stati Uniti (10,9 miliardi; Tabella 6.3). Il predominio tedesco è determinato soprattutto dagli scambi di beni intermedi per la produzione della Germania orientata all'export: la locomotiva tedesca genera valore aggiunto italiano, quindi, grazie non solo alla sua domanda finale interna ma anche alla capacità di intercettare quella nel resto del mondo. In termini di sola domanda finale, invece, la Germania è sopravanzata dalla Francia, primo mercato, in valore aggiunto, di beni finali italiani, e dagli Stati Uniti, in testa per quanto riguarda il valore aggiunto italiano, incorporato in beni e servizi di produzione interna statunitense, attivato dalla domanda finale USA. Seguono la Cina, soprattutto grazie alla domanda di beni intermedi, la Spagna e il Regno Unito, dove pesa di più quella finale.

Tabella 6.3

VA italiano attivato dall'estero: Germania prima grazie alla sua produzione orientata all'export
(Manifatturiero italiano, VA attivato dai paesi esteri, milioni di euro correnti, 2008)

	VA italiano attivato da:			
	A	B	C	**Totale**
Germania	6.249	3.967	3.210	13.427
Francia	6.509	4.300	1.742	12.551
Stati Uniti	5.423	4.936	498	10.857
Cina	2.044	3.542	1.675	7.261
Spagna	3.361	2.948	821	7.130
Regno Unito	3.404	2.341	699	6.445
Russia	2.762	1.261	46	4.069
Polonia	1.515	1.038	529	3.082
Grecia	1.423	1.242	60	2.724
Giappone	1.611	922	176	2.709
Turchia	1.284	1.082	255	2.620
Austria	987	686	452	2.125
Romania	918	921	202	2.041
Belgio	893	511	491	1.896
Canada	900	633	194	1.727
Paesi Bassi	715	555	390	1.660
Brasile	554	846	74	1.474
India	548	775	145	1.467
Messico	512	670	222	1.405
Corea del Sud	668	494	208	1.371
Totale Mondo	60.986	52.509	17.198	130.693

A= Domanda finale nel paese estero X per prodotti italiani.
B= Domanda finale nel paese estero X per prodotti dello stesso paese X.
C= Domanda finale mondiale (escluso il paese X) per prodotti del paese X.
Fonte: stime CSC su dati WIOD.

Guardando dal lato dell'attivazione in Italia del valore aggiunto estero, si evidenzia che il legame tra Italia e Germania è a doppio filo. Il settore manifatturiero tedesco, infatti, risulta nettamente il primo beneficiario, in termini di valore aggiunto, della domanda interna italiana, di beni sia finali sia intermedi, per un totale di quasi 23 miliardi di euro nel 2008 (Tabella 6.4). Il secondo è quello cinese (11,2 miliardi). Seguono Francia (8,8 miliardi) e Spagna (5,3), che precedono gli Stati Uniti (4,6); questi ultimi sono penalizzati dal valore relativamente basso della domanda finale italiana per beni *made in USA*.

Tabella 6.4

VA estero attivato dall'Italia: prima la Germania, segue la Cina
(Manifatturiero estero, VA attivato dall'Italia, milioni di euro correnti, 2008)

	VA estero attivato da:			
	A	B	C	**Totale**
Germania	10.375	9.417	3.130	22.921
Cina	5.457	4.309	1.461	11.227
Francia	4.099	3.503	1.147	8.750
Spagna	2.615	2.037	670	5.322
Stati Uniti	1.560	2.345	712	4.617
Regno Unito	2.164	1.705	545	4.414
Paesi Bassi	2.084	1.579	500	4.163
Giappone	976	1.502	476	2.955
Belgio	1.232	1.220	401	2.852
Austria	951	1.364	444	2.758
Polonia	1.251	835	272	2.357
Turchia	891	676	237	1.804
Corea del Sud	658	840	268	1.767
Russia	109	1.239	366	1.714
Romania	915	510	189	1.613
Svezia	487	682	217	1.385
Repubblica Ceca	521	570	191	1.283
India	468	448	154	1.070
Irlanda	469	454	124	1.046
Brasile	183	584	197	964
Totale Italia	45.502	47.602	15.385	108.490

A= Domanda finale italiana per prodotti del paese estero X.
B= Domanda finale italiana per prodotti italiani.
C= Domanda finale estera (totale) per prodotti italiani.
Fonte: stime CSC su dati WIOD.

6.6. Una nuova sfida competitiva

Questa scomposizione sottolinea come il sistema di paesi europei ruoti intorno al centro di gravità tedesco, i cui *partner* principali sono costituiti, oltre che dall'Italia, dalla Francia, dalla Spagna e dal Regno Unito. I legami tra questi paesi non si esauriscono nella domanda di beni finali, ma acquisiscono forza e complessità attraverso gli scambi di beni intermedi tra le imprese, formando così un agglomerato più denso all'interno della ragnatela del valore globale[14]. I paesi europei sono più aperti al commercio estero in virtù della partecipazione più intensa a questo polo produttivo e ottengono così le performance più brillanti nelle esportazioni mondiali[15].

I paesi europei, dunque, giocano insieme, uniti in un'unica area di integrazione produttiva, nella partita della competitività globale: l'Unione europea ha plasmato la realtà del suo tessuto produttivo e ne è stata a sua volta modellata, fino a diventare una istituzione vitale per esso. Le regole del gioco sono complesse: la frammentazione globale della produzione, che spiega da sola

[14] Si veda Amador *et al*. (2013).

[15] Si veda Guerrieri e Vergara Caffarelli (2012).

la metà dell'incremento degli scambi mondiali nel periodo 1995-2009 e i tre quarti di quello degli scambi manifatturieri, comporta che i paesi esteri sono, allo stesso tempo, sia *partner* sia *competitor* commerciali. La capacità di ogni area economica (o paese), e dei singoli settori produttivi al suo interno, di controllare gli snodi strategici della ragnatela del valore globale consente di appropriarsi di quote maggiori del reddito generato lungo il processo produttivo.

La stima CSC degli scambi internazionali in valore aggiunto permette di stilare i primi risultati di questa partita: l'Italia ha conservato un buon risultato, grazie ai suoi settori di punta, mentre perdono posizioni i paesi *core* europei, Germania, Francia e Paesi Bassi; guadagnano, invece, i paesi extraeuropei: Cina, Stati Uniti e Giappone.

7 LA MANIFATTURA COME MOTORE DELLA CRESCITA

La dimostrazione del carattere strategico dello sviluppo manifatturiero per conseguire una maggiore crescita dell'intera economia ha ricadute inevitabili e importanti per la politica economica. Questo tema è cruciale non solo per il mondo emergente, ma anche per le economie avanzate e in particolare per l'Italia, che sono oggi chiamate alla sfida di riavviare il percorso espansivo dopo sei anni di grave crisi.

- *Il ruolo cruciale svolto dall'industria manifatturiera per lo sviluppo economico generale, già esaminata nei capitoli precedenti, può essere misurato direttamente attraverso gli effetti del processo di industrializzazione sul tasso di crescita dell'intera economia.*
- *La tesi che la manifattura sia effettivamente il motore della crescita economica si basa sull'esistenza di un differenziale nella dinamica della produttività tra il manifatturiero stesso e gli altri settori. Grazie a questo differenziale, una variazione positiva della quota manifatturiera sul totale della produzione, che implica uno spostamento netto di input produttivi verso l'industria di trasformazione, innalza l'incremento della produttività di sistema e dunque genera una maggiore crescita del PIL.*
- *Per verificare questo effetto, il CSC ha stimato la relazione tra la variazione annua del PIL e la corrispondente variazione annua nella quota manifatturiera sul totale dell'economia, espressa in termini reali, nel periodo che va dal 1996 al 2011. La relazione è stimata separatamente per le economie avanzate e per le economie emergenti e in via di sviluppo, per isolare il diverso bagaglio di conoscenze proprietarie accumulato nei due gruppi di paesi.*
- *I risultati della stima evidenziano due fenomeni. Il primo è che la relazione tra maggiore orientamento manifatturiero dell'economia e maggiore crescita economica è positiva per entrambi i gruppi di paesi. Il secondo è che la relazione è più pronunciata per i paesi avanzati rispetto a quelli in ritardo: un aumento di un punto percentuale della quota manifatturiera (reale) sul to-*

tale dell'economia è associato a una maggior crescita del PIL di circa 1,5 punti percentuali per il primo gruppo e di 0,5 punti percentuali per il secondo.

- *La differenza tra i due gruppi di paesi può essere ricondotta al fatto che il saper fare manifatturiero agisce in modo differente sulla capacità di crescita di un sistema economico. Le ragioni sono due. La prima è che, a parità di specializzazione produttiva, nei paesi avanzati la capacità di accumulare conoscenze manifatturiere è più alta e perciò l'aumento del tasso di industrializzazione ha un impatto maggiore sulla crescita aggregata.*
- *La seconda tiene conto del fatto che le specializzazioni sono diverse e che un paese avanzato è in generale orientato verso produzioni più complesse, evolute e articolate. Questo lo colloca di nuovo e ulteriormente su una curva di apprendimento più elevata.*

7.1. Lo sviluppo manifatturiero traina la crescita aggregata

Il settore manifatturiero è fondamentale per lo sviluppo economico. Questo concetto è stato affermato e analizzato dal CSC nelle precedenti edizioni di Scenari Industriali, oltre che in linea teorica, in modo sostanzialmente indiretto, guardando principalmente a due aspetti. Il primo è la capacità del manifatturiero di alimentare l'innovazione tecnologica, e dunque la crescita della produttività a livello aggregato, che è mediamente superiore a quella dei servizi. Il secondo è il suo ruolo nel sostenere le esportazioni, un ruolo che è particolarmente importante per un'economia povera di materie prime come è quella italiana, e che consente di allentare il vincolo esterno, ossia ricavare quanto serve al pagamento di quello che il Paese acquista all'estero per mantenere e innalzare, direttamente e indirettamente, il suo standard di vita.

Qui la questione del ruolo del manifatturiero per lo sviluppo è affrontata in modo diretto, attraverso la valutazione degli effetti del processo di industrializzazione sulla crescita dell'intera economia.

La ragione teorica del ruolo propulsivo della manifattura come motore della crescita, enunciata da Kaldor (1966, 1967, 1968)[1], risiede nella sua natura stessa di industria di trasformazione. Secondo questa impostazione, infatti, la manifattura consente incrementi di produttività attraverso non solo economie di scala e di scopo nella produzione[2], ma anche e soprattutto grazie ai rendimenti crescenti di tipo dinamico (*learning by doing*) che originano dalla divisione del lavoro e che sono a loro volta attivati dalla crescita della domanda di beni manufatti.

Questo fenomeno genera a sua volta domanda di innovazione e quindi favorisce l'accumulazione di capitale umano. L'innovazione si diffonde tanto più rapidamente quanto più elevate sono le sue ricadute sui settori produttivi contigui. Ma l'intensità di questo fenomeno dipende dalle caratteristiche tecniche del processo produttivo e non è quindi uniforme in tutti i settori dell'economia. Anche da questo punto di vista, la capacità di diffusione delle innovazioni è massima proprio nel settore manifatturiero, in ragione del fatto che l'attività di trasformazione richiede l'utilizzo di materie prime e input intermedi, nonché una quantità crescente di servizi[3].

[1] Si veda il numero 3 (vol. 5) del *Journal of Postkeynesian Economics* (1983), dedicato interamente alla discussione della teoria kaldoriana e delle sue principali rivisitazioni.

[2] Con il termine economie di scala si intende il risparmio in termini di costo medio unitario di prodotto derivante dall'aumento della scala di produzione. Per economie di scopo si intende invece il risparmio derivante dalla produzione congiunta di prodotti diversi con i medesimi fattori produttivi.

[3] Evidenze in questo senso sembrano emergere dallo studio condotto dal Dipartimento del Commercio degli Stati Uniti *(U. S. Department of Commerce, 1995)*, riferito a dati statunitensi degli anni Ottanta, nonché dal recente lavoro di Hausmann and Klinger (2007) su dati più recenti relativi alle esportazioni per un ampio campione di paesi emergenti e avanzati.

Una più elevata domanda di beni manifatturieri stimola una sempre maggiore specializzazione produttiva della stessa manifattura e consente di generare un crescente reddito disponibile nell'economia. Questo maggior reddito, se si tramuta in ulteriori incrementi di domanda di prodotti manifatturieri, determina un processo circolare virtuoso in cui la maggiore industrializzazione causa una maggiore crescita economica e la maggiore crescita economica stimola più industrializzazione.

Il fenomeno, però, non è affatto né scontato né meccanico. Anzi, come evidenziato da Baumol (1967) all'aumentare del reddito disponibile la domanda dei consumatori tende a spostarsi in quote crescenti dal settore manifatturiero ai servizi (tendenzialmente molto meno dinamici sul piano tecnologico), contribuendo così a rallentare la crescita complessiva dell'economia[4].

In questa prospettiva diventa potenzialmente decisivo, come già sottolineato nel capitolo 3, il processo di globalizzazione dei mercati di beni intermedi e finali: perché, da un lato, accresce la domanda potenziale per i beni manifatturieri, e dall'altro impone alle singole economie una crescente specializzazione nelle produzioni in cui godono di vantaggi comparati e imprime una spinta all'efficienza dinamica[5].

Ma l'integrazione nei mercati internazionali non spinge di per sé tutte le economie nella direzione di una maggiore forza industriale. Una maggiore integrazione internazionale può, infatti, favorire processi di *upgrading* tecnologico e conseguentemente generare uno spostamento verso l'alto all'interno della catena del valore globale, così come al contrario può accentuare il posizionamento su produzioni a basso valore aggiunto, riducendo così il potenziale di innovazione e quindi di crescita.

Come dimostra la storia delle diverse economie emergenti (illustrata nel capitolo 4), è lo stock delle conoscenze detenute al momento dell'integrazione nel mercato globale che determina la collocazione competitiva di ogni paese rispetto alla concorrenza estera. E, dunque, è l'acquisizione preliminare di quelle conoscenze il presupposto della capacità di sfruttare la leva della domanda che l'apertura commerciale consente. L'economia tende, quindi, spontaneamente a svilupparsi secondo la logica dei vantaggi comparati esistenti in un dato momento, ossia in ragione delle conoscenze già acquisite, e non di quelle potenzialmente acquisibili. Per evitare ciò diventa cruciale la politica industriale.

[4] Il fenomeno di rallentamento della crescita dovuto all'emergere nell'economia del settore con minor tasso di crescita della produttività è noto in letteratura come il *Baumol's cost disease*.

[5] Sul punto si veda Yi e Zhang (2011).

Come è stato di recente osservato: "Tutto quello che sappiamo è che quando i paesi diventano più ricchi smantellano le restrizioni commerciali, non che essi diventano più ricchi perché liberalizzano il commercio. La questione, per i paesi in via di sviluppo che sono poveri oggi, non è se proteggersi, ma come proteggersi in modo da assicurarsi l'efficienza dinamica delle loro attività industriali nascenti" (Thirlwall 2013).

7.2. Una misura diretta

Se la manifattura è, come effettivamente è, il motore della crescita economica, allora una variazione positiva della quota manifatturiera sul totale della produzione, che implica uno spostamento netto di input produttivi verso l'industria di trasformazione, deve associarsi a una maggiore crescita del PIL. Questo presuppone l'esistenza di un differenziale positivo di crescita della produttività nella manifattura rispetto agli altri settori dell'economia.

Per verificare l'effetto del manifatturiero sulla crescita, il CSC ha stimato la relazione tra la variazione annua del PIL e la corrispondente variazione annua nella quota manifatturiera sul totale dell'economia, espressa in termini reali (Grafico 7.1). La stima è stata effettuata per tutti i paesi inclusi nell'archivio *Global Insight* già utilizzato nei capitoli 2 e 3[6]. La relazione è stimata separatamente per le economie avanzate e per le economie emergenti e in via di sviluppo, al fine di isolare il diverso bagaglio di conoscenze proprietarie accumulato nei due gruppi di paesi[7]. La finestra temporale considerata va dal 1996 al 2011, perché, come visto nel capitolo 2, è nella seconda metà degli anni Novanta che avviene la forte discontinuità nella geografia della produzione manifatturiera mondiale, con l'emergere contemporaneo di nuovi grandi poli industriali all'interno di un sistema integrato di scambi commerciali.

Le elaborazioni del CSC si prestano a due ordini di considerazioni. La prima è che la relazione stimata tra maggiore orientamento manifatturiero dell'economia e maggiore crescita economica è positiva per entrambi i gruppi di paesi. La seconda è che la relazione appare

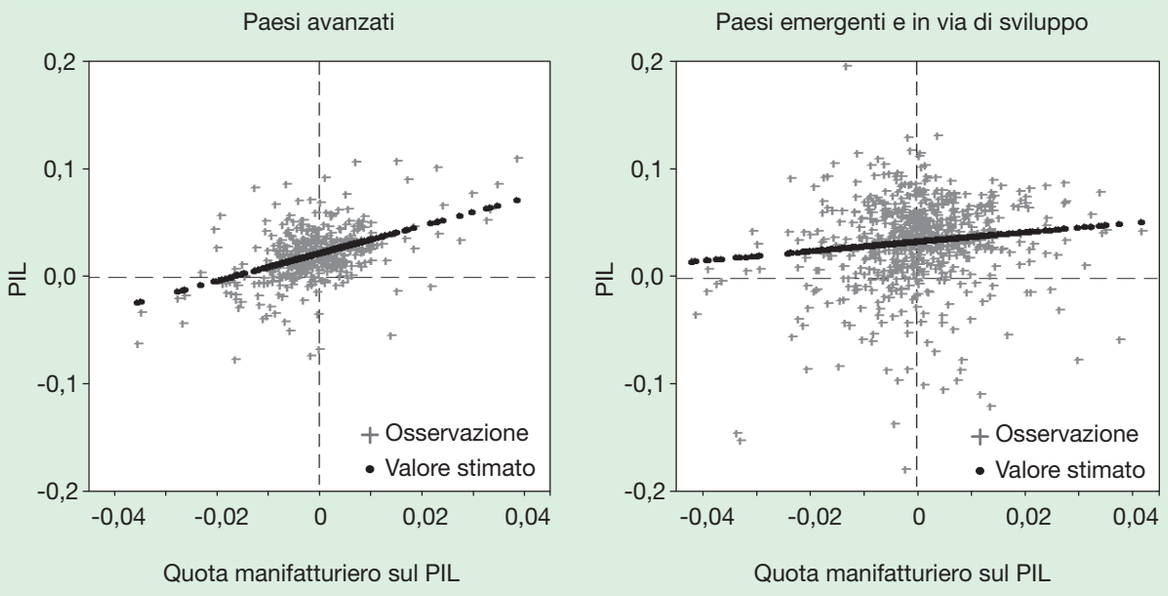
[6] Sono state escluse, come nel capitolo 3, sia le economie fortemente dipendenti dal petrolio sia le città-stato Hong Kong e Singapore.

[7] La stima è stata condotta tenendo conto degli effetti fissi paese e includendo il quadrato della variazione annua nel tasso di industrializzazione, per catturare eventuali effetti non lineari. La stima del termine quadratico risulta, tuttavia, sempre statisticamente non significativa e pertanto si è deciso di raffigurare solo la relazione lineare. La variazione percentuale annua del PIL reale è calcolata come differenza dei logaritmi del PIL a prezzi costanti. Per scongiurare che la stima fosse distorta dall'esistenza di variazioni anomale nei dati, si è deciso di eliminare le osservazioni per le quali la variazione annua nella quota manifatturiera risultasse superiore in valore assoluto a 4 punti percentuali. Ciò di fatto ha escluso il primo e l'ultimo percentile della distribuzione.

Grafico 7.1

Più crescita se il manifatturiero sale di peso

(1996-2011, dati in dollari 2005, var. % annue e livelli)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Global Insight.

più pronunciata per i paesi avanzati rispetto a quelli emergenti e in via di sviluppo: in particolare, un aumento di un punto della quota manifatturiera (reale) sul totale dell'economia è associato a una maggior crescita del PIL di circa 1,5 punti percentuali per il primo gruppo e di 0,5 punti percentuali per il secondo gruppo. La differenza, che si accompagna anche a una minore dispersione delle osservazioni intorno alla retta stimata, suggerisce che il saper fare manifatturiero agisce in modo differente sulla capacità di crescita di un sistema economico.

Ciò per due tipi di ragioni. Il primo riguarda il livello delle conoscenze a parità di specializzazione; per fare un semplice esempio, l'industria dell'abbigliamento italiana e quella vietnamita si fondano su un capitale accumulato di conoscenze che non è paragonabile e ciò vale per l'intero spettro delle produzioni industriali. Dunque, è ragionevole attendersi che per un paese avanzato come l'Italia l'aumento del tasso di industrializzazione abbia un impatto maggiore sulla crescita a livello aggregato rispetto a un'economia in ritardo.

Il secondo tipo di ragioni riguarda, invece, le differenze che caratterizzano la stessa composizione dell'offerta: un paese più sviluppato è in generale orientato verso produzioni più complesse (si veda il capitolo 5) e, dunque, detiene un capitale di conoscenze più evoluto e

articolato. Questo aspetto può incidere in modo decisivo sulla traiettoria di crescita di un'economia, differenziandola da quella di altri paesi proprio per la diversità delle curve di apprendimento su cui essa è collocata rispetto alle altre. Da questo punto di vista: "Ci può essere una differenza tra chi produce meglio una patatina fritta [*potato chip*] e chi produce meglio un *computer chip*: l'ordine di grandezza delle esternalità e delle ricadute (della conoscenza) è probabilmente maggiore nel secondo caso rispetto al primo" (Stiglitz, (1999).

Queste considerazioni consentono di interpretare la maggiore crescita aggregata dei paesi avanzati, a parità di aumento del tasso di industrializzazione, sulla base di una loro produttività media manifatturiera più elevata, legata sia a una maggiore dotazione di conoscenze a parità di produzioni considerate sia a una composizione settoriale dell'offerta più evoluta e quindi che genera e contiene maggiori conoscenze (alcune delle implicazioni di questo principio trovano riscontro nelle analisi proposte nei capitoli 5 e 6).

La dimostrazione del carattere strategico dello sviluppo manifatturiero per la maggiore crescita economica aggregata ha ricadute inevitabili e importanti per la politica economica. Questo tema è cruciale non solo per il mondo emergente, ma anche per le economie avanzate, tra cui l'Italia, che sono oggi chiamate alla sfida di riavviare un percorso espansivo dopo un quinquennio di profonda crisi.

L'analisi svolta nei capitoli precedenti ha consentito di fornire una misura dello sviluppo economico e, dunque, della società (seppure ancora con enormi contraddizioni e problemi interni) di quelle economie emergenti che in pochi anni hanno cambiato il volto della manifattura globale. Queste economie sono riuscite a diventare economie industriali forzando il cambiamento strutturale attraverso un ruolo attivo della politica economica. In esse il successo economico è cioè storicamente dipeso dalla costruzione consapevole di un sistema manifatturiero competitivo.

L'evidenza raccolta rende anche chiaro che i modelli di sviluppo manifatturiero capaci di incidere significativamente sulla crescita economica non sono quelli che si prefiggono un generico obiettivo di industrializzazione dell'economia, ma piuttosto quelli che nel perseguire tale obiettivo mirano all'acquisizione di conoscenze proprietarie e, dunque, di vantaggi comparati in attività strategiche per la crescita potenziale. Ossia in quelle attività che consentano di moltiplicare il mercato potenziale per le proprie imprese mettendole in condizione di sfruttare la domanda internazionale.

È questa la lezione più importante che si ricava dall'analisi comparata dei modelli di successo messi in campo soprattutto nel Sud Est asiatico rispetto a quelli, in larga parte fallimentari, perseguiti nell'Unione Sovietica e in America latina.

Questo comportamento costituisce una lezione esemplare anche per le economie avanzate, perché ricorda a tutti che la competitività va costruita e conservata e che lo sviluppo di un sistema industriale nel lungo periodo richiede una visione di lungo periodo di ciò che si vuole che un'economia e un paese diventino.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Agosin M.R., Ffrench-Davis R. (1995), Trade Liberalization and Growth: Recent Experiences in Latin America, *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 37 (3), 9-58.

Amador J., Cappariello R., Stehrer R. (2013), *Global Value Chains: A View from the Euro Area*, mimeo.

Amsden A. (2001), *The Rise of the Rest. Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, New York, Oxford University Press.

Baer W. (1984), Industrialization in Latin America: Successes and Failures, *Journal of Economic Education*, 15 (2), 124-135.

Bairoch P. (1971), *Le Tiers-Monde dans l'impasse. Le démarrage èconomique du XVIII au XX siècle*, Paris, Gallimard [tra. ital. Lo sviluppo Bloccato. L'economia del terzo mondo tra il XIX e il XX secolo, Torno, Einaudi 1976].

Bairoch P., Kozul-Wright R. (1996), Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy, UNCTAD *Discussion Papers*, n. 113, March.

Baldwin R. (2006), *Globalisation: the Great Unbundling(s)*, Prime Minister's Office, Economic Council of Finland, 20 September.

Barba Navaretti G. (2013), La Catena Globale del Valore e la Politica del Nuovo Governo, *Il Sole 24 Ore*, 26 aprile 2013.

Baumol W.J. (1967), Macroeconomics of Unbalanced Growth: the Anatomy of Urban Crisis, *American Economic Review* 57 (3), 415-426.

Boyer R., Petit P. (1991), Technical Change, Cumulative Causation and Growth: Accounting for the Contemporary Productivity Puzzle with Some Post Keynesian Theories, in: OECD, *Technology and Productivity*, Paris.

Bruton H.J. (1998), A Reconsideration of Import Substitution, *Journal of Economic Literature*, 36 (2), 903-936.

Buono I., Vergara Caffarelli F. (2012), *Trade Elasticity and International Fragmentation of Production*, mimeo.

Caivano M., Rodano L., Siviero S. (2010), La trasmissione della crisi finanziaria globale all'economia italiana. Un'indagine controfattuale, 2008-2010, *Quaderni di Economia e Finanza*, n. 64, Banca d'Italia, aprile 2010.

Cameron R. (1989), *A Concise Economic History of the World*, New York, Oxford University Press.

Chandler A.D., jr. (1990), *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge (Ma) and London, Harvard University Press.

Chang H.J. (1994), *The Political Economy of Industrial Policy*, New York, S. Martin's Press.

Chang H.J. (2002), *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*, London, Anthem Press.

Chang H.J. (2003), The East Asian Development Experience, in H.J. Chang (ed.), *Rethinking Development Economics*, London and New York, Anthem Press.

Chang H.J. (2006), *The East Asian Development Experience. The Miracle, the Crisis and the Future*, London and New York, Zed Books.

Cimoli M., Dosi G., Stiglitz J.E. (2009), The Political Economy of Capabilities Accumulation: The Past and Future of Policies for Industrial Development, in M. Cimoli, G. Dosi, J.E. Stiglitz (eds.), *Industrial Policy and Development*, New York, Oxford University Press.

Dahlman C.J. (2009), Growth and Development in China and India: The Role of Industrial and Innovation Policy in Rapid Catch-Up, in M. Cimoli, G. Dosi, J.E. Stiglitz (eds.), *Industrial Policy and Development*, New York, Oxford University Press.

Daudin G., Rifflart C., Schweisguth D. (2011), Who produces for whom in the world economy?, *Canadian Journal of Economics*, n. 44, 1403-1437.

de Nardis S. (2013), *L'eredità della crisi*, www.lavoce.info, 25 gennaio.

Dedrik J., Kraemer K.L. Linden G. (2011), Innovation and Job Creation in a Global Economy: The Case of Apple's iPod, *Journal of International Commerce and Economics*, 3 (1), 223-239.

Dingemans A., Ross C. (2012), Free Trade Agreements in Latin America Since 1990: An Evaluation of Export Diversification, *CEPAL Review*, 108, 27-48.

Easterly W., Fischer S. (1994), The Soviet Economic Decline: Historical and Republican Data, *NBER Working Papers*, n. 4735.

EBRD (vari anni), *Transition Report*, London.

Edwards S. (1995), *Crisis and Reforn in Latin America: From Despair to Hope*, New York, Oxford University Press.

Ernst C. (2005), Trade Liberalization, Export Orientation and Employment in Argentina, Brazil and Mexico, *ILO Employment Strategy Papers*, n. 15.

Federico G., Foreman-Peck J. (1999), *European Industrial Policy. The Twentieth Century Experience*, New York, Oxford University Press.

Felipe J., Kumar U., Abdon A., Bacate M. (2012), *Product complexity and economic development, Structural Change and Economic Dynamics*, n. 23, 36-68.

Fischer S., Sahay R., Vegh C.A. (1996), Stabilization and Growth in Transition Economies: The Early Experience, *Journal of Economic Perspectives*, 10 (2), 45-66.

Foss N.J. (2005), *Strategy, Economic Organization, and the Knowledge Economy. The Coordination of Firms and Resources*, New York, Oxford University Press.

Foster N., Stehrer R., de Vries G. (2012), Value Added and Factors in Trade: A Comprehensive Approach, The Vienna Institute for International Economic Studies, *Working Paper*, n. 80.

Gerschenkron A. (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective,* Cambridge (Ma.), Harvard University Press [ed. ital. *Il problema storico dell'arretratezza economica,* Torino, Einaudi, 1965].

Glyn A., Hughes A., Lipietz A., Singh A. (1990), The Rise and Fall of the Golden Age, in: S.A. Marglin, G.B. Schor (eds.), *The Golden Age of Capitalism. Interpreting the Postwar Experience,* Oxford, Clarendon Press.

Guerrieri P., Vergara Caffarelli F. (2012), Trade Openness and International Fragmentation of Production in the European Union: the New Divide?, Banca d'Italia, *Temi di Discussione*, n. 855.

Guiso L., Sapienza P. Zingales L. (2009), Cultural Bias in Economic Exchange?, *Quarterly Journal of Economics*, 124 (3), 1095-1131.

Hausmann R., Hidalgo C.A., Bustos S., Coscia M., Chung S., Jimenez J., Simoes A., Yildirim M.A. (2011), *The Atlas of Economic Complexity. Mapping Paths to Prosperity*, Harvard University, Center for International Development, Harvard Kennedy School and MIT MediaLab.

Hausmann R., Klinger B. (2007), The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage, *CID Working Papers*, n.146.

Hellman J.S., Jones G., Kaufmann D. (2000), Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition Economies, *World Bank Research Working Papers*, n. 2444.

Herrendorf B., Herrington C., Valentinyi A. (2013), *Sectoral Technology and Structural Transformation*, mimeo, Arizona State University.

Hidalgo C. A., Klinger B., Barabási A.L,. Hausmann R. (2007), The product space conditions the development of nations, *Science*, 317, 482–487.

Hirschman A. (1958), *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press.

Ho P.S. (2012), Revisiting Prebisch and Singer: Beyond the Declining Terms of Trade Thesis and on to Technological Capability Development, *Cambridge Journal of Economics*, 36 (4), 869-893.

Hofman A.A. (2000), Economic Growth and Performance in Latin America, *ECLAC, Serie Reformas Económicas*, n. 54, Santiago, Chile.

Hummels D., Ishii J., Yi K.M. (2001), The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade, *Journal of International Economics*, n. 54, 75-96.

Imbs J., Wacziarg R. (2003), Stages of Diversification, *American Economic Review*, 93 (1), 63-86.

ISTAT (2013), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*.

ISTAT (2012), *Struttura e competitività delle imprese*.

Jenkins R. (1991), The Political Economy of Industrialization: A Comparison of Latin American and East Asian Newly Industrializing Countries, *Development and Change*, 22 (2), 197-231.

Johnson C. (1982), *MITI and the Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, Stanford, Stanford University Press.

Johnson S., McMillan J., Woodruff C. (2002), Property Rights and Finance, *American Economic Review*, 92 (5), 1335-1356.

Johnson R., Noguera G. (2012), Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added", *Journal of International Economics*, n. 89, 224-236.

Kaldor, N. (1966), *Causes of the Slow Rate of Economic Growth in the United Kingdom,* Cambridge, Cambridge University Press.

Kaldor N. (1967), *Strategic Factors in Economic Development*, Ithaca, Cornell University Press.

Kaldor N. (1968), Productivity and Growth in Manufacturing Industry: A Reply, *Economica*, 35, 385-91.

Kaser M., Zielinski J.G. (1975), *La pianificazione dell'Europa orientale. La gestione statale dell'industria*. Milano, Feltrinelli.

Katz J.M (2001), Structural Reforms, Productivity and Technological Change in Latin America, *Libros de la CEPAL*, n. 64, United Nations Publications, Santiago, Chile.

Kitson M., Michie J. (1996b), Manufacturing Capacity, Investment, and Employment, in J. Michie, J. Grieve-Smith (eds.), *Creating Industrial Capacity. Towards Full Employment,* Oxford, Oxford University Press.

Klapper L.F., Sarria-Allende V., Sulla V. (2002), Small- and Medium-Size Enterprise Financing in Eastern Europe, *World Bank Research Working Papers*, n. 2933.

Koopman R., Wang Z., Wei S.J. (2012), Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports, *NBER Working Paper*, n. 18579.

Landes D.S. (1969), *The Unbound Prometeus*, Cambridge, Cambridge University Press [trad. ital. Prometeo Liberato, Torino, Einaudi 1978].

Lavigne M. (1979), *Les Economies Socialistes Soviétiques et Européennes*, Paris, Armand Collin Edition.

Leontief W. (1936), Quantitative Input-Output Relations in the Economic System of the United States, *Review of Economics and Statistics*, 18, 105-125.

Lewis W.A. (1954), Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, *The Manchester School*, 22 (2), 139-191.

Los B., Timmer M.P. e de Vries G.J. (2013), Made in Europe? Trends in International Production Fragmentation, Groningen Growth and Development Centre, *Research Memorandum*, n. 131.

Malgarini M., Paradiso A. (2010), Measuring Capacity Utilisation in the Italian Manufacturing Sector: a Comparison between Time Series and Survey Measures, *Isae Working Paper*, n. 129.

Matthews R.C.O. (1982)(ed.), *Slower Growth in the Western World*, Heinemann, London.

Meyer K.E., Pind C. (1998), Ten Years of Direct Foreign Investments in the Former Soviet Union: A Survey with Special Focus on Kazakistan, *CEES Working Papers*, n. 13.

Morris-Suzuki T. (1994), *The Technological Transformation of Japan*, Cambridge, Cambridge University Press.

Mortimore M. (1993), Flying Geese or Sitting Ducks? Transnationals and Industry in Developing Countries, CEPAL Review, 51, 15-34.

Myrdal G. (1957), *Economic Theory and Under-Developed Regions*, London, General Duckworth & Co., [ed. italiana: *Teoria economica e paesi sottosviluppati*, Milano, Feltrinelli 1970].

Nayyar D. (2003), Globalization and Development, in H.J. Chang (ed.), *Rethinking Development Economics*, London and New York, Anthem Press.

Nielsen L. (2011), Classification of Countries Based on Their Level of Development: How it is Done and How it Could be Done, *IMF Working Paper*, 11/31, February, Strategy, Policy and Review Department, International Monetary Fund.

O' Toole G. (2007), *Politics Latin America*, Harlow (UK), Pearson Longman.

Palma (2003), Latin America During the Second Half of Twentieth Century, in H.J. Chang (ed.), *Rethinking Development Economics*, London and New York, Anthem Press.

Prebisch R. (1970), *Change and Development. Latin America's Great Task*, Washington, Inter-American Development Bank.

Prodi G. (2011), Le politiche industriali cinesi tra Stato e mercato, in M. Miranda e A. Spalletta (a cura di), *Il Modello Cina. Quadro politico e sviluppo economico*, Roma, L'Asino d'oro.

Rodrik D. (1994), Foreign Trade in Eastern Europe's Transition: Early Results, in O.J. Blanchard, K.A. Froot, J.D. Sachs (eds.), *Transition in Eastern Europe*, vol. 2, Chicago, University of Chicago Press.

Rosenstein-Rodan P.N. (1943), Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe, *Economic Journal*, 53 (210/211), 202-211.

Saith A. (2008), Explaining Differential Performance: The Institutional Factor in Indian and Chinese Development, in P. Arestis and J. Eatwell (eds.), *Issues in Economic Development and Globalization*, Basingstoke, Palgrave MacMillan.

Schroter H.G. (1997), Small European Nations: Cooperative Capitalism in the Twentieth Century, in A.D. Chandler, F. Amatori, T. Hikino (eds.), *Big Business and the Wealth of Nations*, New York, Cambridge University Press.

Shafaeddin S.M. (2005), Trade Liberalization and Economic Reform in Developing Countries: Structural Change or De-Industrialization?, *UNCTAD Discussion Papers*, n. 179, April.

Singer H.W. (1964), *International Development: Growth and Change*, New York, Mc Graw Hill.

Singh A. (1977), UK Industry and the World Economy: a Case of De-Industrialisation?, *Cambridge Journal of Economics*, 1 (2), 113-136.

Singh A. (1987), Manufacturing and De-Industrialisation, *entry*, in J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (eds.), *The New Palgrave,* London, MacMillan and Basingstoke, 301-308.

Singh A., Belaisch A., Collyns C., De Masi P., Krieger R., Meredith G., Rennhack R. (2005), Stabilization and Reform in Latin America: A Macroeconomic Perspective on the Experience Since the Early 1990s, *IMF Occasional Papers*, n. 238.

Sinn H.W. (2006), The Pathological Export Boom and the Bazaar Effect: How to Solve the German Puzzle, *CESifo Working Paper*, n. 1708.

Stehrer R. (2012), Trade in Value Added and the Value Added in Trade, The Vienna Institute for International Economic Studies, *Working Paper*, n. 81.

Stiglitz J.E. (1999). *Public policy for a knowledge economy*, Remarks at the Department for Trade and Industry and Center for Economic and Policy Research. London, UK.

Stokke H.E. (2008), Resource Boom, Productivity Growth and Real Exchange Rate Dynamics. A Dynamic General Equilibrium Analysis of South Africa, *Economic Modeling*, 25 (1), 148-160.

Tacchella A., Cristelli M., Caldarelli C., Gabrielli A., Pietronero L. (2012), *A New Metrics for Countries' Fitness and Products' Complexity*, Scientific Reports, vol. 2, October.

Thirlwall A.P. (2013). The rhetoric and reality of trade liberalization in developing countries, *Rivista Italiana degli Economisti*, 18 (1), 3-24.

Timmer M., a cura di (2012), *The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods*, WIOD Project.

Traù F. (1997), Sviluppo economico e occupazione nei paesi industriali, *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, 105 (4), 473-513.

Traù F. (2010), L'Italia e il nuovo modello internazionale di sviluppo industriale, *L'industria*, 31 (4), 563-575.

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.

United Nations (1992), *World Economic Survey*, New York, Department of Economic and Social Affairs.

U.S. Department of Commerce (1995), *Engines of Growth. Manufacturing Industries in the U.S. Economy*, Washington (DC), Economics and Statistics Administration, Office of Business and Industrial Analysis.

Wade R. (1990), *Governing the Market. Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton University Press.

Weisbrot M., Baker D., Rosnik D. (2006), *The Scorecard on Development: 25 Years of Diminished Progress*, DESA Working Paper n. 31, September, United Nations, Department of Economic and Social Affairs.

Westney D.E. (1987), *Imitation and Innovation. The Transfer of Western Organizational Patterns to Meiji Japan*, Cambridge (Ma) and London, Cambridge University Press.

World Bank (2005), *Russian Economic Report*, n. 11, Washington.

World Bank (1996), *World Development Report*.

Yi K., Zhang J. (2011). Structural Change in an Open Economy, *Federal Reserve Bank of Minneapolis, Staff Report* n. 456.

Finito di stampare nel giugno 2013
Impaginazione: D.effe comunicazione - Roma
Stampa: Po.Li.Graf srl - Pomezia (RM)