Scenari industriali - Centro Studi Confindustria

LA MANIFATTURA AL TEMPO DELLA PANDEMIA. LA RIPRESA E LE SUE INCOGNITE

NOVEMBRE 2021

CONFINDUSTRIA
Centro Studi

CONFINDUSTRIA
Centro Studi

LA MANIFATTURA AL TEMPO DELLA PANDEMIA. LA RIPRESA E LE SUE INCOGNITE

Novembre 2021

Il Rapporto è stato realizzato dal Centro Studi Confindustria.

Direzione: Alessandro Fontana.

Coordinatore: Fabrizio Traù.

Gruppo di lavoro: Stefano Di Colli (capitolo 3), Daniele Emiliani (CERVED, capitolo 3), Anita Guelfi (ISTAT, capitolo 3), Cristina Pensa (capitoli 1, 2 e 3), Matteo Pignatti (capitoli 1 e 3), Ciro Rapacciuolo (capitoli 2 e 3), Livio Romano (capitoli 1, 2 e 3), Lorena Scaperrotta (capitolo 2) e Fabrizio Traù (introduzione e capitoli 1 e 3). Il paragrafo 2.8 è stato redatto da Giovanni Dioguardi e Laura Travaglini (Area Affari Internazionali Confindustria). L'analisi contenuta nel paragrafo 3.1.4 è il risultato di una collaborazione di ricerca tra Centro Studi Confindustria e ISTAT, per la quale si ringrazia in particolare Ilaria Straccamore (ISTAT) per il lavoro di supporto e analisi statistica. L'analisi contenuta nel paragrafo 3.2.2 è il risultato di una collaborazione di ricerca tra Centro Studi Confindustria e RE4IT (*Re-attract and Recover by Researching Reshoring for Italy*), gruppo formato da Paolo Barbieri (Università di Bologna), Albachiara Boffelli (Università di Bergamo), Stefano Elia (Politecnico di Milano), Luciano Fratocchi (Università dell'Aquila) e Matteo Kalchschmidt (Università di Bergamo).

L'*editing* è stato curato da Gianluca Gallo (Centro Studi Confindustria).

Si ringrazia Adriana Leo (Confindustria Servizi) per il contributo alla rilettura delle bozze.

Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 10 novembre 2021.

Per commenti scrivere a: csc@confindustria.it

Edito da:

CONFINDUSTRIA SERVIZI

Confindustria Servizi S.p.A.
Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma

Indice:

Introduzione pag. 5

1. La manifattura globale al tempo della pandemia » 11

Executive Summary » 13

1.1 Prima della pandemia » 15

1.1.1 Gli Stati Uniti » 15

1.1.2 L'Europa » 16

1.1.3 Le economie dell'Asia orientale » 17

1.1.4 Gli effetti della politica industriale » 20

1.2 Due qualificazioni » 22

1.2.1 Quali economie sono effettivamente "emerse" » 22

1.2.2 La manifattura "del Nord" non è mai stata smantellata » 26

1.3 Scambi mondiali tra globalizzazione e regionalizzazione: quale dinamica fino alla crisi? » 27

1.4 E ora? » 31

2. Le tendenze recenti dell'attività produttiva, del commercio internazionale e degli investimenti esteri » 35

Executive Summary » 37

2.1 La dinamica della produzione mondiale » 39

2.2 Andamenti settoriali » 41

2.3 La classifica dei produttori manifatturieri mondiali » 43

2.4 L'impronta di co_2 della manifattura a livello globale » 44

2.5 Scambi di beni manufatti e quote di mercato » 46

2.6 Gli investimenti diretti esteri e la loro logica recente » 51

2.7 Problemi emergenti nella disponibilità di materie prime e input intermedi » 57

2.8 Il ruolo del *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP) come potenziale nuovo motore della crescita asiatica » 61

3. La manifattura in Italia » 65

Executive Summary » 67

3.1 L'attività produttiva in Italia » 69

3.1.1 Le tendenze in corso » 69

3.1.2 Andamenti settoriali » 73

3.1.3 La dinamica degli investimenti » 74

3.1.4 Investimenti in asset tangibili e intangibili. Strategie a confronto nel manifatturiero italiano » 75

3.2 Il commercio internazionale e la dinamica recente del *backshoring* di fornitura » 79

3.2.1 I flussi di *trade* in entrata e in uscita » 79

3.2.2 Profilo dei processi di *reshoring* in corso: primi risultati di un'indagine diretta » 86

3.3 La dinamica dell'occupazione » 93

3.4 Il finanziamento dell'attività produttiva » 96

3.4.1 I cambiamenti di medio termine della struttura finanziaria delle imprese italiane: prima della pandemia » 96

3.4.2 Liquidità e autofinanziamento nel biennio 2019-2020 » 100

Riferimenti bibliografici » 105

INTRODUZIONE

The *status quo ante* is a goal not worth the name
(UNCTAD *2020a, p. I*)

1. La pandemia ha determinato in tutto l'Occidente l'avvio di imponenti iniziative di intervento pubblico nell'economia, dapprima destinate al sostegno dei redditi e poi – con l'introduzione di espliciti programmi di rilancio degli investimenti – alla definizione di un quadro di sviluppo di medio periodo, incardinato sulla duplice transizione ecologica e digitale, per ridurre la dipendenza strategica da potenze geoeconomiche sempre meno allineate agli interessi europei e nord-americani. Per la UE, in particolare, il mutamento di rotta rispetto al tempo della liberalizzazione generalizzata e dell'"austerità espansiva", già da tempo in crisi di identità, non poteva essere più drastico, e soprattutto generalizzato: come un sipario che cade di punto in bianco a chiudere una rappresentazione ormai senza spettatori.

Si potrebbe dire, da questo punto di vista, che il cambio di prospettiva sul piano della politica economica – al di là della differente intensità con cui i programmi nazionali potranno effettivamente contribuire al rilancio dell'economia nei diversi paesi – rappresenti il vero punto di discontinuità con cui le imprese si troveranno a fare i conti negli anni a venire; e che se pure in sé transitoria – prima o poi dovrà dissiparsi – la pandemia abbia già comportato effetti di rottura dello *status quo* destinati a persistere.

2. Le ragioni dell'intervento pubblico trovano il loro principale fondamento in un ridimensionamento della domanda aggregata che è senza precedenti nel dopoguerra, e che consegue a un arresto dell'attività produttiva durato abbastanza a lungo da essersi portato dietro conseguenze persistenti. Secondo le valutazioni dell'ILO (2021), nel 2020 a livello globale sono state perse ore di lavoro per un ammontare che corrisponde a 255 milioni di lavoratori *full-time*. La contrazione si è riflessa in una caduta di occupazione rispetto al 2019 di 114 milioni di unità, a fronte di un aumento stimato in assenza di pandemia di 30 milioni. Nonostante il recupero dei livelli produttivi in gran parte delle economie industrializzate, questa tendenza non pare essersi ancora invertita.

Il fatto che una quota rilevante di questo ridimensionamento riguardi le economie in via di sviluppo fa apparire il problema lontano, ma lo rende in realtà potenzialmente ancora più acuto, perché avviene in un contesto in cui le risorse pubbliche a disposizione per gestirlo sono scarse, quando non del tutto assenti; e in cui anche la stessa circolazione del virus è tuttora più estesa, in assenza di programmi di vaccinazione di massa. A livello globale le conseguenze potrebbero non essere immediatamente evidenti (il peso economico delle economie sottosviluppate è quasi trascurabile); ma il recupero in corso potrebbe scontare nuove battute di arresto in ragione di nuovi *lockdown* – più o meno parziali – o dell'arrivo di nuove varianti del virus che dovessero riproporsi in quelle aree del mondo, e che non sono completamente da escludere nello stesso mondo sviluppato.

3. L'uscita dalle regole del gioco che hanno accompagnato lo sviluppo economico e industriale negli anni della globalizzazione galoppante (mercati fluidificati, multilateralismo imperante, commercio internazionale come motore della crescita mondiale) implica una crescente difficoltà di interpretazione delle tendenze in corso e quindi anche della capacità di anticipazione del futuro: la divergenza nella comunicazione delle grandi istituzioni internazionali – che dovrebbero essere la sede in cui capire quello che accade – ne offre una chiara testimonianza.

Da un lato, in ambito UNCTAD si afferma senza tanti giri di parole che: «in assenza di un radicale cambiamento nella politica e di un effettivo coordina-

mento a livello globale … si manifesteranno pressioni per tornare alla logica pre-crisi il prima possibile. (…) Ma l'adesione a quei principi è precisamente la ragione per cui dopo il 2010 non si è avuto un recupero resiliente, ovvero per cui il commercio e gli investimenti esteri erano già anemici prima dell'arrivo della pandemia» (UNCTAD 2020a, p. II). Contemporaneamente, l'ultimo *Global Economic Prospects* della Banca mondiale si colloca disinvoltamente all'estremo opposto nell'individuare come unica *policy option* da contrapporre alle conseguenze della pandemia la riduzione dei *trade cost*, («così che il commercio possa di nuovo diventare un motore di crescita» (World Bank 2021*a*, p. xviii).

In mezzo, un set di posizioni molto diversificate. L'OECD mette in guardia dalle implicazioni di una campagna di vaccinazione che a livello globale sta seguitando a lasciare indietro la maggior parte delle aree del mondo, così che anche in fase di ripresa: «la fiducia potrebbe essere seriamente compromessa da ulteriori *lockdown* e da *stop-and-go* delle attività economiche» (OECD 2021, p. 9). Il Fondo Monetario afferma che: «grazie a una risposta politica senza precedenti, è probabile che la recessione dovuta al Covid-19 lasci cicatrici minori rispetto alla crisi finanziaria globale del 2008» (IMF 2021, p. xvi), ma al tempo stesso sottolinea il forte impatto della pandemia sull'ampliamento dei divari tra Nord e Sud del mondo, e più in generale sull'aumento delle disuguaglianze all'interno delle società. La Commissione europea sottolinea l'impulso che in ambito europeo potrà essere assicurato dagli strumenti di *policy* fin qui predisposti (NG EU), ma ricorda che la ripresa osservata in Europa, Stati Uniti e Cina è assai lontana dalle condizioni che prevalgono in molte aree in ritardo, tuttora immerse «in una situazione di maggiore difficoltà, con accesso limitato ai vaccini e un ridotto spazio della politica che pesano sulle prospettive di crescita» (European Commission 2021*a*, p. 3)[1].

4. L'interpretazione delle evoluzioni in corso, a partire da quelle che riguardano l'assetto manifatturiero globale oggetto di questo Rapporto, è complicata oltre che dalla mancanza di un chiaro e condiviso quadro teorico di riferimento anche dalla difficoltà di calcolare l'effettiva intensità della crescita in una fase in cui la dinamica degli indicatori che misurano l'andamento dell'attività produttiva è sovrastata dall'effetto dovuto al rimbalzo congiunturale successivo alla caduta del 2020. Il semplice recupero dei livelli pre-pandemia dei tradizionali indicatori congiunturali (di produzione, fatturato, occupazione), per quanto importante – soprattutto per un paese come l'Italia che dalle precedenti crisi economico-finanziarie è uscito strutturalmente ridimensionato sul piano economico e produttivo – lascia intatti i problemi emersi nel corso dell'ultimo decennio (assai prima dello scoppio della pandemia).

Lo shock da globalizzazione arrivato sul finire degli anni Novanta dello scorso secolo, la crisi finanziaria del 2008-2009 e la pandemia del 2020 costituiscono infatti nel loro insieme tre livelli successivi di stratificazione di problemi di ordine fondamentalmente strutturale. Essi attengono alla ridislocazione delle attività di trasformazione e alla gestione di crescenti tensioni sul piano commerciale e su quello tecnologico tra l'Occidente e il mondo emergente (in particolare l'area asiatica, con al centro la Cina); agli squilibri interni ai singoli paesi tra quella parte della società (e delle imprese) in grado di cavalcare – o quanto meno assecondare – i cambiamenti di questi decenni e la restante parte che questi cambiamenti li ha per lo più subiti; agli squilibri ecologici prodotti da una crescita globale che è stata sospinta dalla disponibilità di produzioni a basso costo realizzate (e domandate) senza considerare gli effetti di lungo periodo ad esse associati, in termini di inquinamento ambientale e di sovrasfruttamento delle risorse naturali.

[1] La traduzione di tutti questi passi è a cura del coordinatore del Rapporto.

5. La soluzione di questi problemi, dal punto di vista dell'Occidente, e in particolare dell'Europa, passa necessariamente attraverso la capacità dei sistemi economici di utilizzare *in chiave strutturale* le enormi risorse economiche messe in campo per contrastare gli effetti della pandemia, in una misura che non ha forse precedenti; e che potrebbe trasformare il più grande shock globale del dopoguerra nel detonatore di una nuova fase di sviluppo, anche in Italia. Un punto importante, in questo quadro, è costituito anche dal ruolo che il passaggio da una politica economica attenta solo a garantire le condizioni di contesto competitivo a una più attiva nell'indirizzare le traiettorie di sviluppo potrebbe di per sé svolgere ai fini di una riduzione del grado di incertezza che tuttora condiziona fortemente le decisioni delle imprese, favorendo un recupero degli investimenti privati a fianco di quelli pubblici che le risorse stanziate consentono di far ripartire.

Ma immaginare un futuro incardinato su una visione diversa da quella del passato non è immediato. Il dissiparsi di quello che – nel bene e nel male – è stato non meno che un ordine mondiale per quasi quarant'anni lascia tutti orfani di un riferimento forte dal punto di vista delle condizioni di contesto dentro cui una politica può essere perseguita (e più in generale di un orizzonte di senso). Il vuoto è percepito soprattutto in Europa, che fino all'ultimo ha creduto all'idea che fosse possibile affrontare il futuro senza scegliere la rotta da seguire, ovvero senza assumersi la responsabilità politica di una strategia volta ad imprimere alla storia una traiettoria diversa dalla sua deriva inerziale, ed è ora in ritardo su tutto.

6. Anche in Italia l'attività economica (soprattutto quella manifatturiera) era in chiaro rallentamento prima dell'arrivo dello shock pandemico, così che il crollo degli indici che misurano l'andamento dell'output conseguente all'avvio dei vari *lockdown* nei diversi paesi ha sovrastato – nascondendolo – un andamento già declinante. Allo stesso modo l'attuale rimbalzo produttivo (peraltro superiore a quello registrato nelle altre principali economie dell'Eurozona) sta rendendo difficile calcolare l'effettiva consistenza della ripresa in corso e, soprattutto, il suo possibile tradursi in un nuovo percorso espansivo.

Non mancano valutazioni che attribuiscono al miglioramento delle aspettative di famiglie e imprese segnalato da alcune rilevazioni un carattere ormai *stabile*: ovvero, che interpretano il recupero dei livelli di attività come un ritorno "definitivo" alla normalità[2]. Agirebbero a favore di questo esito, dal lato dei consumi, il risparmio accumulato nella prima fase del *lockdown* dai soggetti non direttamente travolti dal crollo dei redditi; dal lato degli investimenti il "ritorno" della componente pubblica (anche nella prospettiva degli impieghi dei fondi del PNRR) e, sul versante privato, l'estensione degli incentivi volti a favorire la transizione digitale e ambientale – entrambi comunque fattori di stabilizzazione delle aspettative e di riduzione dell'incertezza.

La valutazione dell'intensità e della persistenza della ripresa dell'attività produttiva in Italia segnalata dai principali indicatori congiunturali è tuttavia un esercizio che richiede grande cautela in un contesto pandemico che è tuttora lontano dall'essersi risolto, e soprattutto va sottratta al rischio di produrre un'instabilità delle stesse previsioni, incardinandole di volta in volta su tendenze del momento che l'aleatorietà del quadro pandemico può ribaltare da un momento all'altro. Grava sull'evoluzione dello scenario economico più di una incognita. La prima consegue al fatto che il blocco imposto *fin qui* dalle restrizioni alla mobilità ha determinato un successivo recupero della spesa tanto vistoso quanto probabilmente limitato nel tempo (il decumulo dell'"eccesso" di risparmio tenderà prevalentemente a manifestarsi nell'immediato, esaurendo rapidamente il suo effetto espansivo)[3].

---

[2] Si veda in particolare Banca d'Italia (2021*a* e 2021*b*), a partire dalle rilevazioni della propria indagine trimestrale sulle aspettative di inflazione e crescita.

[3] Si veda REF (2021).

A questo si può aggiungere che la componente interna della domanda deve comunque scontare gli effetti dell'impoverimento di una quota tutt'altro che trascurabile della popolazione (contrastato solo in parte dagli interventi di sostegno)[4]: le stime ISTAT indicano un aumento dei soggetti in povertà assoluta solo tra il 2019 e il 2020 del 22%, pari a oltre un milione di individui (da 4 milioni e 593mila a 5 milioni e 602mila), con una incidenza sulla popolazione che passa dal 6,4 al 7,7%; ma il crescente disagio sociale si estende ormai anche a fasce della popolazione meno svantaggiate. Quanto alla componente internazionale, anche se in ripresa, vanno sottolineati i possibili rischi che la persistente circolazione del virus in molti paesi, anche prossimi e rilevanti dal punto di vista del mercato (come ad esempio il Regno Unito, la Russia o la stessa Germania) potrebbe comportare in termini dell'introduzione di *nuove* forme di distanziamento e di isolamento, e dunque di effetti di *stop-and-go* dell'economia (oltre che di possibili interruzioni lungo le catene di fornitura).

Sul fronte degli investimenti, vale l'analoga considerazione che l'incertezza seguiterà a caratterizzare a lungo un contesto globale in cui la pandemia appare per ora sotto controllo, e nemmeno tanto, solo nell'Occidente sviluppato. Da questo punto di vista molto dipenderà dalla misura in cui il processo di implementazione del PNRR mostrerà un carattere sistematico e, per quanto possibile, regolare nel tempo. Ma soprattutto, per quanto riguarda gli investimenti privati, affinché la spinta che arriva dal lato dell'offerta (incentivi) si traduca in un aumento del potenziale – fortemente ridimensionatosi negli anni successivi alla crisi – è necessario un miglioramento delle attese di domanda rispetto non agli anni della pandemia, *ma a quelli precedenti*: ovvero, è necessario un aumento strutturale della domanda *al di sopra del livello pre-pandemia*.

7. Questo obiettivo non è al di fuori della portata del Paese, anche in considerazione dei molti interventi che lo stesso PNRR dedica al sostegno dell'istruzione e la ricerca, dell'inclusione e coesione sociale, della salute. E, in aggiunta, si può osservare che la misura delle risorse stanziate vede l'Italia fortemente avvantaggiata nel confronto internazionale: il che dovrebbe comportare – al netto dei problemi connessi al rientro del debito, i cui tempi appaiono ancora indefiniti – un ritmo di crescita, a parità di altre condizioni, più sostenuto degli altri paesi europei. Ma è necessario che gli interventi, la cui misura non è poi monumentale (più o meno 40 miliardi all'anno, una quota rilevante dei quali va restituita), riescano ad attivare in misura significativa una domanda privata che, a sua volta, sia intercettata da un'offerta nazionale, innescando un processo di crescita endogena.

Si gioca su questo piano la possibilità per l'Italia e la sua manifattura di uscire dalla logica di un modello di crescita incardinato, negli anni, *esclusivamente* sull'attesa che la ripresa della "locomotiva" di turno (gli Stati Uniti, la Germania, la Cina) tornasse ad attivare la domanda estera. E che ogni volta ha implicato una accentuazione del divario nelle opportunità di sviluppo tra le imprese internazionalizzate e quelle invece più dipendenti dalla domanda locale. Il che, più in generale, attira ancora una volta l'attenzione sulla necessità di colmare il *gap* che divide le imprese strutturate e competitive da quelle che lo sono meno, in un contesto sempre più selettivo, in cui i molti problemi da gestire e risolvere *contemporaneamente* (la transizione digitale, la sostenibilità ambientale, economica e sociale delle proprie attività, la riorganizzazione dei rapporti di filiera) rendono più difficile la permanenza sul mercato.

È un contesto in cui l'obiettivo di recuperare la situazione precedente alla pandemia, come se si trattasse di rimettere indietro l'orologio, è, prima di tutto, impraticabile. Il "mondo di ieri" è ormai tramontato.

[4] Si veda ISTAT (2021).

1. LA MANIFATTURA GLOBALE AL TEMPO DELLA PANDEMIA

Executive Summary

Lo sviluppo della manifattura globale negli anni che precedono la pandemia è stato caratterizzato da elementi di discontinuità importanti a livello strutturale, la cui origine – come argomentato già da tempo nelle analisi del Centro Studi Confindustria – è prevalentemente endogena, e riflette cambiamenti di segno diverso nei diversi sistemi economici. Le diverse aree del mondo industriale sono dunque entrate nella crisi sanitaria su presupposti difformi, che hanno condizionato il loro percorso successivo.

Gli Stati Uniti – nonostante un orientamento protezionista – non hanno registrato alcun ridimensionamento del cospicuo deficit commerciale accumulato negli anni della globalizzazione galoppante; e – nonostante i molti proclami – appare tuttora minimo anche il rientro in patria delle produzioni trasferite altrove. Negli USA (dato il ruolo del dollaro), l'equilibrio dei conti con l'estero non ha mai costituito un reale problema di politica economica (non ha cioè mai agito come un vincolo esterno alla crescita).

In Europa esiste invece un evidente problema di rallentamento della crescita, dovuto alla ricerca permanente di un miglioramento della competitività (per recuperare quote aggiuntive di domanda al di fuori dei confini nazionali) e dunque a una strategia di sostanziale deflazione interna. Ma – essendo le esportazioni complessive dei paesi europei per circa la metà esportazioni intra-area – le politiche di contenimento della domanda interna sono risultate al tempo stesso politiche di contenimento di una quota importante della stessa domanda estera dei singoli paesi.

Il quadro è ancora diverso per le economie emergenti, dove gli elementi di cambiamento agiscono almeno su due livelli. Il primo consegue alla frenata della domanda proveniente dall'Occidente negli anni successivi alla crisi finanziaria, che ha forzato un ri-orientamento delle politiche da una crescita fondata su una logica strettamente *export-led* verso esplicite strategie di *Domestic Demand-Led Growth* (DDLG), fenomeno che ha assunto una particolare intensità nell'area est-asiatica e massimamente in Cina. Il secondo riguarda la strategia di *decoupling* perseguita dal Governo americano, orientata a ridimensionare il grado di dipendenza dalla manifattura cinese. Ma, soprattutto, a determinare l'effettiva intensità del "disaccoppiamento" è stata la crescita della domanda interna in Cina, le cui dimensioni hanno consentito alle altre economie est-asiatiche di ri-orientare verso di essa una parte delle loro esportazioni, accrescendone il peso come fonte della domanda finale dell'area. L'esito è il costituirsi dell'area come un autonomo polo manifatturiero mondiale, che porta a compimento una integrazione già evidente negli anni che precedono la globalizzazione e riporta in primo piano un regionalismo che – anche negli anni del multilateralismo al suo apogeo – non ha mai cessato di esistere.

A queste dinamiche si aggiungono gli effetti di scelte deliberate di politica industriale, che negli anni pre-pandemici hanno contribuito ad allentare i legami commerciali e produttivi tra Nord e Sud del mondo. Da questo punto di vista va segnalata in particolare la strategia di "disaccoppiamento" dall'Occidente perseguita dalla Cina dal lato dell'offerta, con l'obiettivo di acquisire una crescente indipendenza tecnologica.

In questo quadro va sottolineato che a un venticinquennio dall'istituzione della WTO (leva "strategica" del processo di globalizzazione), di fatto l'unica area del mondo in ritardo effettivamente investita da un processo di sviluppo della manifattura (escludendo i paesi dell'Europa orientale, senz'altro emergenti ma già con un passato industriale alle spalle) è stata l'Asia orientale, che sulla scia della tumultuosa crescita cinese ha recuperato in pochi anni quella che è stata definita la *Great Divergence* dei paesi asiatici rispetto alle economie oc-

cidentali nel corso del XIX secolo, riproponendo sulla scena globale un nuovo policentrismo manifatturiero.

Va inoltre sottolineato che lo sviluppo di catene di fornitura nel mondo "emergente", e in particolare nell'area asiatica, non ha mai implicato – se non in alcuni ambiti – uno smantellamento della produzione manifatturiera nei paesi industriali, nei quali le dimensioni effettive dell'*offshoring* non sono mai arrivate a investire una quota preponderante della produzione. Il punto è che le dimensioni assolute delle attività esternalizzate dalle economie più sviluppate sono bastate ad alimentare l'avvio di un processo di industrializzazione nelle economie in ritardo per le modeste dimensioni di partenza delle loro industrie (Cina inclusa).

Emergono comunque numerosi segnali di una maggiore regionalizzazione degli scambi a partire dal 2015, in alcune regioni e alcuni settori, che potrebbe essere ulteriormente accelerata dalla pandemia. A questo riguardo la costruzione di una matrice delle interdipendenze commerciali tra le principali aree economiche mondiali consente di mostrare che il commercio intra-area risulta in aumento per tutte le aree fuorché l'Europa (dove il livello è però tuttora eccezionalmente alto); l'incremento più rilevante caratterizza l'Asia, dove il livello di integrazione è paragonabile a quello americano.

L'improvvisa carenza di input imposta dal blocco del commercio mondiale conseguente alla serie dei vari *lockdown* ha in ogni caso segnato la fine di una fase storica in cui il soddisfacimento della domanda interna dei paesi avanzati era stato dirottato dal terreno produttivo a quello commerciale (e dunque dall'impresa al mercato), facendo emergere l'intrinseca vulnerabilità di un modello di frammentazione verticale del valore aggiunto su catene di fornitura lunghe e disperse geograficamente su scala globale.

1.1 Prima della pandemia

1.1.1 Gli Stati Uniti

La fase più recente dello sviluppo manifatturiero globale, negli anni che precedono la pandemia, è stata caratterizzata da elementi di discontinuità importanti a livello strutturale, di origine prevalentemente endogena[1]. I diversi sistemi economici sono stati investiti da cambiamenti di rilievo, la cui natura appare diversa nelle economie sviluppate rispetto a quelle emergenti. E nello stesso mondo avanzato Stati Uniti ed Europa sono arrivati all'appuntamento con la pandemia su presupposti del tutto diversi, ma in ogni caso in una fase di rallentamento.

Negli USA gli anni successivi alla crisi non hanno condotto ad alcun sostanziale ridimensionamento del deficit commerciale accumulato negli anni della globalizzazione galoppante (anche in presenza di misure protezionistiche); e appaiono complessivamente modesti anche i risultati dei molti proclami sul rientro in patria delle produzioni trasferite altrove, nonostante qualche caso di *backshoring* negli anni più recenti (Grafico 1.1 e Tabella 1.1).

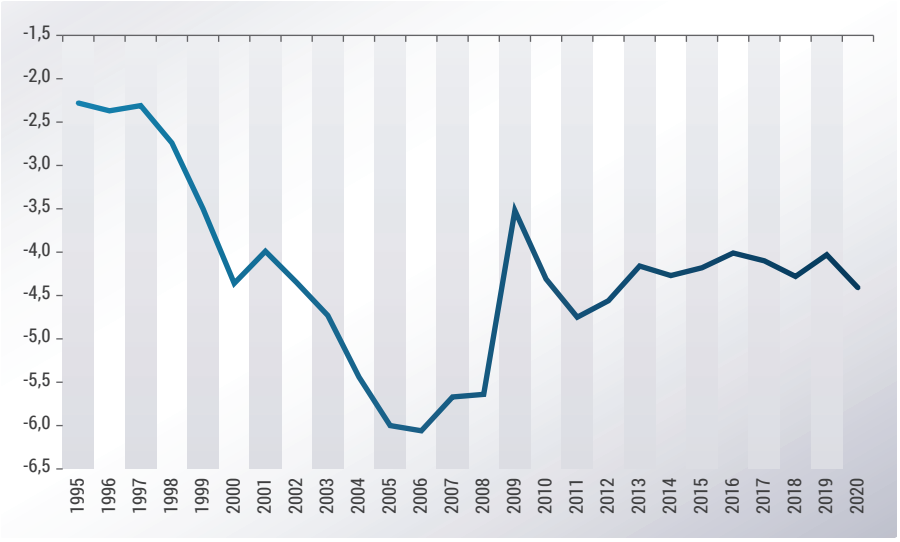


Grafico 1.1
Saldo commerciale americano sui livelli dei primi anni Duemila
(In % del PIL, solo beni)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati US Bureau of Economic Analysis.

Ranking	Macroarea	Posizioni lavorative	Imprese	Posizioni lavorative/ Impresa	% di posizioni lavorative per macroarea
1°	Asia	77.344	988	78	61%
2°	America del Nord	37.822	165	230	30%
3°	Europa occidentale	9.129	113	81	7%
4°	Europa orientale	1.134	5	210	1%
5°	Medio Oriente	961	14	71	1%
6°	Centro/America Latina	675	11	61	1%
7°	Africa	70	3	26	<1%
8°	Australia/Oceania	0	5	0	<1%
	Totale	**127.135**	**1.304**		

Tabella 1.1
Le posizioni lavorative rientrate negli USA sono meno dell'1% dell'occupazione manifatturiera
(Intensità dei processi di reshoring *negli Stati Uniti, 2010-2020)*

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Reshoring Initiative (2020).

[1] Come più estesamente discusso in Pensa *et al.* (2020), il modello di sviluppo che ha guidato il tempo della globalizzazione era già arrivato al capolinea per conto suo, tanto da precedere nel suo declino l'insorgere della stessa crisi finanziaria del 2008. Sotto questo profilo la *Globalization Age* può essere definita – al pari di quanto è stato detto per la *Golden Age* (Singh 1995) – una *historical aberration*, essendosi fondata su circostanze storiche irripetibili progressivamente estintesi per ragioni endogene. Si veda su questi punti anche Traù (2016), Centro Studi Confindustria (2017 e 2019), Manzocchi, Romano e Traù (2020).

Nel primo caso, il livello del deficit sembra ormai assestato intorno a valori prossimi a quelli dei primi anni Duemila. Nel secondo, i risultati ottenuti sembrano del tutto irrilevanti in relazione alle dimensioni assolute dell'occupazione statunitense: il totale delle posizioni lavorative rientrate assomma infatti a poco più di 127mila unità, che corrispondono a circa l'1% dell'occupazione manifatturiera e allo 0,08% di quella totale. Per avere un riferimento, i posti di lavoro perduti negli anni iniziali della crisi finanziaria (2007-2009) ammontavano secondo le stime fornite da Brynjolfsson e McAfee (2011) a circa 12 milioni[2].

Il punto, in entrambi i casi, è nel fatto che, per un'economia strutturalmente orientata alla crescita dei consumi interni e in grado di finanziare il crescente debito pubblico e privato facendo leva sulla principale valuta di riserva internazionale, l'equilibrio dei conti con l'estero non è mai di fatto arrivato a costituire, al di là degli aspetti ideologici, un fattore di condizionamento della crescita e, dunque, un reale problema di politica economica.

In questo senso l'esistenza di un deficit commerciale manifatturiero è la semplice conseguenza della scelta "strutturale" di coprire (e alimentare) per molti anni una espansione dei consumi fuori scala semplicemente trasferendo una quota della produzione nel mondo emergente, dove i costi sono una frazione di quelli nazionali: così che deficit e *offshoring*[3] hanno corrisposto, anche nella fase di crescita precedente alla crisi finanziaria, a un ridimensionamento – più o meno selettivo – dell'offerta nazionale.

1.1.2 L'Europa

In Europa, come già osservato nella precedente edizione di questo Rapporto, prima dell'esplodere della pandemia il problema della crescita era legato a un abbassamento strutturale del livello del potenziale, esito del combinato di una politica monetaria inefficace (trappola della liquidità) e di una politica fiscale programmaticamente restrittiva. La stagnazione del potenziale nell'area europea è d'altra parte legata – anche in questo caso diversamente da quanto accade negli Stati Uniti – anche agli effetti del calo demografico, che agisce come un vincolo sia dal lato della domanda (consumi) che da quello dell'offerta (disponibilità di manodopera). Il che pone un evidente problema di mancata gestione dei flussi migratori, a partire dall'identificazione dei fabbisogni e profili lavorativi che serviranno e della costruzione di percorsi di integrazione che dovrebbero costituire parte integrante di una politica economica di medio termine.

Su questi presupposti le singole economie dell'area hanno di fatto seguito una rotta comune ma per così dire *individualmente*, alla ricerca di un miglioramento incessante della competitività che consentisse di recuperare quote aggiuntive di domanda al di fuori dei confini nazionali, modellandosi sulle strategie di politica economica della Germania. Ma mentre per alcune *small open economy* (vecchie e nuove) questo orientamento può essere comunque considerato coerente con le dimensioni strutturalmente modeste del mercato interno, per i maggiori – tra cui l'Italia – questo ha significato di fatto ricercare flessibilità al margine attraverso una sostanziale deflazione interna. Con la conseguenza che – essendo le esportazioni complessive dei paesi europei per circa la metà esportazioni intra-area – le politiche di contenimento della domanda interna sono risultate al tempo stesso politiche di contenimento di una quota importante della stessa domanda estera dei singoli paesi[4].

---

[2] Per una documentazione più estesa sul secondo aspetto si veda Reshoring Initiative (2020).

[3] L'*offshoring* a sua volta implica un aumento delle importazioni in ragione degli scambi *intra-firm* delle stesse imprese multinazionali.

[4] Si veda Centro Studi Confindustria (2020) e più estesamente Pensa *et al*. (2020).

Una misura delle implicazioni di questo orientamento può essere ricavata, per l'Euroarea (cioè quella parte della UE all'interno della quale non sono possibili svalutazioni compensative), dal confronto tra la dinamica della domanda interna (consumi e investimenti) e quella della quota del commercio intra-area (peso dell'Euroarea come mercato di destinazione delle sue esportazioni totali), entrambe espresse in percentuale del PIL. Il Grafico 1.2 documenta a questo riguardo come negli anni successivi alla crisi entrambe le grandezze si siano ridimensionate: ovvero, come alla flessione della domanda aggregata abbia finito per corrispondere – con qualche ritardo – anche un minore peso dell'area come mercato di destinazione.

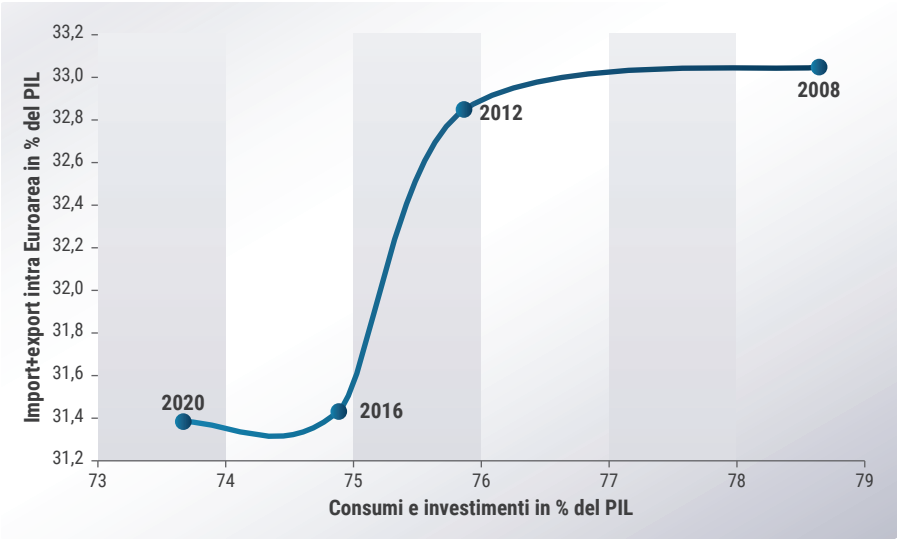


Grafico 1.2
Domanda aggregata in calo e minor peso dell'Eurozona come mercato di destinazione
(Commercio intra-area e somma di consumi e investimenti in % del PIL)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

1.1.3 Le economie dell'Asia orientale

Il quadro è molto diverso nel caso delle economie emergenti. Qui gli elementi di cambiamento agiscono almeno su due livelli. Il primo riguarda le conseguenze della frenata della domanda proveniente dall'Occidente che, negli anni successivi alla crisi finanziaria, ha imposto un vincolo all'idea di una crescita fondata su una logica strettamente *export-led* spingendo verso esplicite strategie di *Domestic Demand Led Growth* (DDLG)[5]. Il fenomeno ha assunto una particolare intensità nell'area est-asiatica e massimamente in Cina[6]. Nel nuovo contesto, come è stato osservato:

«I paesi est-asiatici … hanno perseguito strategie di sviluppo *export-oriented*, promuovendo una crescita trainata dalle esportazioni. Tuttavia, dopo lo shock del caso Lehman, … la stagnazione delle economie degli Stati Uniti, della EU, e del Giappone li ha trattenuti dal continuare le politiche abituali». (…) «La prima priorità per i paesi est-asiatici era quella di trovare mercati alternativi per compensare la caduta della domanda nei paesi occidentali» (Mizuno 2017, pp. 49-62).

Un elemento di parziale accentuazione di questa tendenza è derivato, negli ultimi anni, anche dalla esplicita strategia di *decoupling* perseguita dal Governo americano (*infra*), che sotto l'Amministrazione Trump ha dichiaratamente messo al centro dell'agenda politica il ridimensionamento del grado di dipen-

[5] A titolo esemplificativo, si veda Kaplinski e Farooki (2010), Palley (2011), UNCTAD (2013*a* e 2018), Nixson (2016), UNIDO (2018), e con riferimento in particolare all'area est-asiatica Leng (2017) e le diverse edizioni dell'*Asian Development Bank Outlook*. Considerazioni analoghe sono contenute con riferimento all'India in Mohanty (2012).

[6] Sulla ricomposizione strutturale della domanda nell'economia cinese si veda Centro Studi Confindustria (2016 e 2017).

denza dalla manifattura cinese (tradottosi anche di una parziale riallocazione dei flussi di importazione americani)[7]. Ma a determinare l'effettiva intensità del "disaccoppiamento" è stata soprattutto la crescita della domanda interna in Cina, favorita dalle dimensioni assolute della sua economia, che ha consentito alle altre economie est-asiatiche di ri-orientare verso di essa una parte delle esportazioni prima destinate in Occidente, accrescendone il peso come fonte della domanda *finale* dell'area. Il risultato è un grado di densità delle relazioni di mercato intra-area crescente, e un processo di *decoupling* che va rapidamente consolidandosi *autonomamente*, ovvero indipendentemente dagli effetti del protezionismo americano:

> «Ciò che colpisce è la misura in cui l'Asia orientale è *già* diventata il mercato finale di se stessa. Mentre in precedenza la produzione est-asiatica era pesantemente integrata ma ancora principalmente orientata a servire i mercati occidentali, oggi la regione sembra alimentare da sola la sua stessa domanda. Dietro questo sviluppo c'è stata l'enorme espansione della domanda cinese, che ha eclissato gli Stati Uniti come la principale fonte della domanda finale per il resto dell'Est Asia» (Rajah 2019, p. 6, corsivo originale).

Negli stessi termini Kimura e Obashi (2011, p. 17) osservano che: «la regione est-asiatica è diventata un'entità economica autocontenuta, con la capacità potenziale di mantenere il suo ritmo di crescita indipendente dal ciclo economico globale», e più recentemente Ding e Li (2017, p. 555) notano che: «il coinvolgimento della Cina nelle attività economiche della regione ha mostrato segni di cambiamento, da assemblatore regionale a mercato principale dell'area per i beni di consumo prodotti nella regione».

Il costituirsi dell'intera area come un soggetto sempre più autonomo (come il vero nuovo polo manifatturiero mondiale) si realizza dunque sia sul piano strettamente commerciale (quello della domanda finale) sia sul terreno più propriamente produttivo (scambi di intermedi), e ridefinisce su basi più ampie una integrazione che era già evidente negli anni che precedono la globalizzazione: il regionalismo – anche negli anni del multilateralismo al suo apogeo – non ha mai cessato di esistere[8]. In questo senso la logica che ha condotto all'emergere di catene di fornitura a livello internazionale è la medesima che tende oggi a strutturarle a scala regionale: il *decoupling* è il risultato della crescente *autonomia* della manifattura est-asiatica, e solo in minima parte è legato agli effetti delle politiche di *backshoring* dell'Occidente industrializzato.

Un'immagine sintetica di come gli scambi interni all'area presentino ormai un grado di strutturazione paragonabile a quello delle altre due grandi (e più antiche) aree industriali del mondo può essere ricavata dal grafo riportato nel Grafico 1.3, che descrive la forma degli scambi globali nel 2019[9]. Risultano evidenti l'aggregazione dei flussi intorno ai tre grandi *hub* globali che costituiscono il centro delle tre grandi aree industriali del mondo, e il fatto che i paesi asiatici, sia avanzati che emergenti, gravitino, senza eccezione, intorno al polo cinese, come le lune di Giove. Il quadro fotografa una realtà in

---

[7] Da questo punto di vista il recente cambio ai vertici dell'Amministrazione statunitense ha finora in parte allentato l'orientamento protezionista ma solo con riferimento ad altre aree del mondo (si veda per tutti Ehrlich, 2021). Sulla riallocazione che i flussi di importazione statunitensi hanno registrato nella fase più recente (dalla Cina ad altre economie emergenti), si veda Centro Studi Confindustria (2020, cap. 1).

[8] Si veda in particolare su questo aspetto Centro Studi Confindustria (2019) e riferimenti bibliografici ivi contenuti.

[9] Nella figura il diametro dei cerchi che corrispondono ai singoli paesi misura l'importanza degli scambi commerciali in entrata e in uscita (in termini tecnici essa corrisponde al *weighted average degree*, dove la somma degli scambi in entrata e in uscita è ponderata per il valore monetario degli stessi), mentre il colore accomuna paesi appartenenti allo stesso *cluster*. La posizione di ciascun paese all'interno del grafo è tanto più centrale quanto maggiore è il suo grado di connessione col resto del mondo.

cui il mondo è già avviato ad essere meno globale in senso lato per le ragioni esposte fin qui, e *che non hanno a che vedere* con le politiche protezionistiche messe in campo (principalmente dagli Stati Uniti) negli anni più recenti – universalmente lamentate come nuovo vincolo di sistema al libero flusso delle transazioni.

Semplicemente, si è assistito a un ridimensionamento del "grado di globalizzazione" della manifattura mondiale, che ha condotto a un contenimento della distanza media delle transazioni commerciali[10], dapprima per effetto della compressione della domanda europea e americana conseguente alla crisi; e poi per effetto del mutamento strutturale interno all'economia cinese e della sua maggiore integrazione commerciale, e non solo produttiva, con la regione est-asiatica. Per riassumere: la caduta, negli anni successivi alla crisi finanziaria, della domanda del Nord ha compresso le importazioni dall'Est Asia, inducendo un rilancio delle politiche dedicate al sostegno della domanda interna in quell'area; e il *new normal* che ne è derivato è un blocco di economie est-asiatiche che del Nord ha imparato a fare (relativamente) a meno[11].

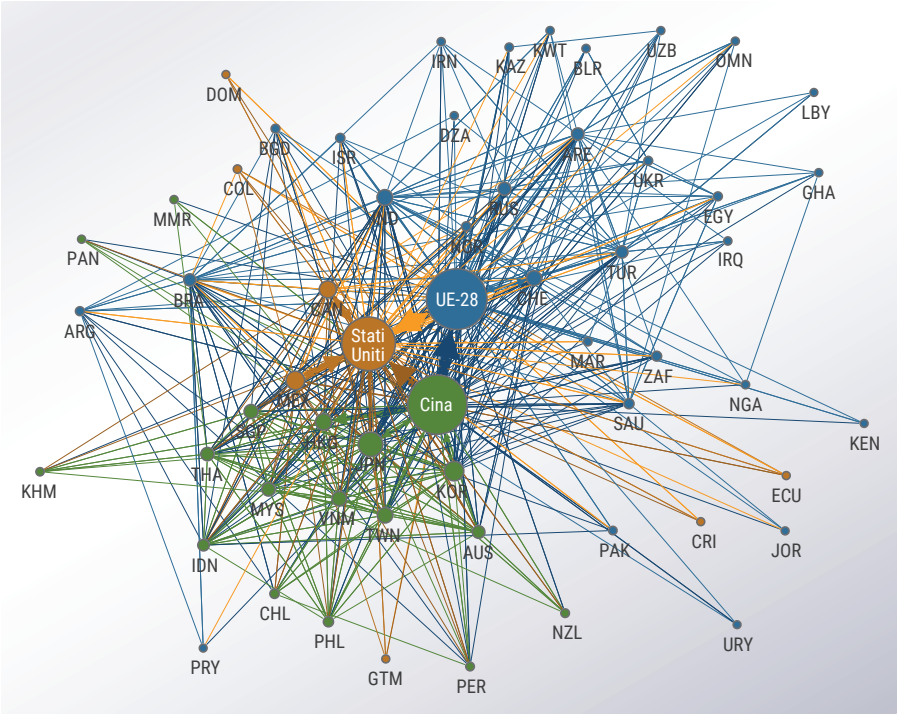


Grafico 1.3
Gli scambi mondiali concentrati intorno ai tre grandi *hub*

(Rete mondiale degli scambi di mercato dei beni, esclusi prodotti petroliferi, 2019)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACI.

Un secondo elemento di cambiamento nel mondo emergente è dovuto al raggiungimento "anticipato" di un limite superiore al tasso di industrializzazione. Questo fenomeno riflette un processo oggetto di diverse analisi e definizioni: *pre-mature de-industrialization* nella definizione di Rodrik (2015); *thin industrialization* (Whittaker *et al.* 2020); *early deindustrialization* (Romano e Traù 2017). La sostanza comune delle diverse analisi è che un paese che entra nel mondo degli scambi internazionali in una fase storica in cui il commercio è caratterizzato da grande apertura e liberalizzazione (come è avvenuto negli anni della globalizzazione) deve necessariamente concentrare le proprie risorse in un numero limitato di produzioni nelle quali riesca a raggiungere un

[10] Su questo aspetto si veda anche Centro Studi Confindustria (2014).

[11] Una recente disamina dell'intensità del progresso di "de-globalizzazione" che ha investito gli scambi globali negli anni successivi alla crisi, rendendo le catene del valore più circoscritte a scala regionale o addirittura nazionale, è offerta da Miroudot e Nordström (2019). Sul punto si veda anche UNCTAD (2013*b*).

qualche vantaggio comparato. Ciò comporta un elevato grado di specializzazione, e dunque un vincolo all'ampliamento della matrice dell'offerta. A sua volta questo determina il raggiungimento di un tasso massimo di industrializzazione molto più basso di quanto accaduto nelle economie già industrializzate (dovuto anche al fatto che nel frattempo i mercati globali risultano già "occupati" dalle economie arrivate prima, e dunque gli spazi per inserirsi sono corrispondentemente ridotti).

1.1.4 Gli effetti della politica industriale

Alle determinanti endogene di tutti questi fenomeni, la cui somma si traduce in una crescita manifatturiera globale più lenta ed eterogenea tra sistemi manifatturieri (*infra*, cap. 2)[12], si aggiungono gli effetti di scelte deliberate di politica industriale, che negli anni precedenti alla pandemia hanno contribuito ad allentare i legami commerciali – e quindi anche le interdipendenze produttive, essendo una parte importante degli scambi globali costituita da beni intermedi – tra Nord e Sud del mondo.

Il caso più emblematico, per durata e sistematicità dell'intervento pubblico, è senza dubbio quello cinese, la cui strategia di "disaccoppiamento" dall'Occidente, anche prima che dal lato della domanda (come discusso al punto precedente), è stata perseguita *dal lato dell'offerta*, ossia con l'obiettivo di acquisire l'indipendenza dalle tecnologie di produzione incorporate nei beni importati.

Il primo documento ufficiale che impiega esplicitamente il termine "politica industriale" è stato il settimo Piano Quinquennale (1986–90). Nel 1989 il Consiglio di Stato ha diffuso un documento intitolato "Decisioni su aspetti importanti delle attuali politiche industriali", che ha statuito che le politiche industriali fossero utilizzate per amplificare l'industrializzazione e i controlli macroeconomici. L'idea è stata resa concreta nel successivo ottavo Piano Quinquennale (1991–95). Il Consiglio di Stato, nel documento intitolato "Linee della politica industriale nazionale negli anni Novanta", pubblicato nel 1994, ha successivamente stabilito che le politiche industriali fossero impiegate per promuovere le *pillar industry* dell'economia. E, a partire dal decimo Piano Quinquennale (2001–05), sono state messe sistematicamente in campo politiche industriali dichiaratamente selettive[13].

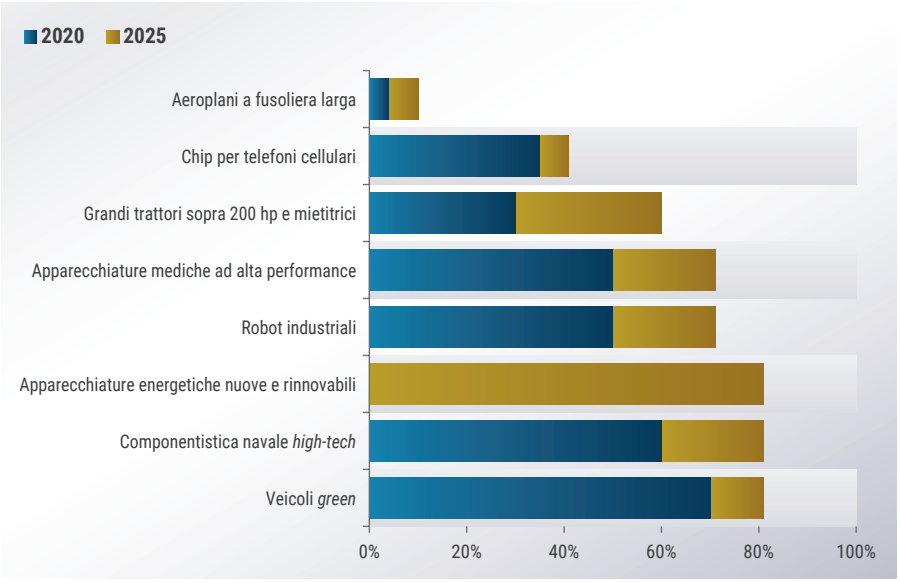
Attraverso un articolato armamentario di strumenti di intervento pubblico nell'economia, dal controllo diretto della produzione e del sistema finanziario attraverso imprese statali ai sussidi diretti ai produttori nazionali privati (in cambio di una condivisione degli obiettivi strategici di sviluppo) al trasferimento forzato di tecnologia imposto alle imprese occidentali operanti sul territorio, e più recentemente attraverso acquisizioni mirate di imprese occidentali, la strategia di industrializzazione "guidata" si è via via rafforzata nel corso dell'ultimo quindicennio, culminando, con il piano *Made in China 2025*, varato nel 2015, in target decennali espliciti di indipendenza dalle importazioni di beni intermedi e di investimento in settori ritenuti strategici dal Governo cinese (Grafico 1.4).

[12] Si veda anche quanto già mostrato nella precedente edizione del Rapporto.

[13] Si veda più in dettaglio Lo e Wu (2014).

Grafico 1.4
Il piano *made in China 2025* punta all'indipendenza in settori ritenuti strategici

(Target semi-ufficiali per le quote del mercato domestico dei prodotti cinesi, in %)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati European Union Chamber of Commerce in China (2017).

In Occidente, per buona parte degli anni Duemila, alla strategia annunciata di *decoupling* cinese (prima dall'offerta e poi dalla domanda) è stato al contrario opposto un approccio minimalista alle politiche settoriali d'intervento pubblico – con la parziale eccezione di quelle collegate alla Difesa e all'Aerospazio – a partire dalla convinzione che un contesto istituzionale favorevole agli investimenti in ricerca e innovazione e alla concorrenza interna e internazionale fosse una garanzia sufficiente per preservare la leadership tecnologica globale e consolidare il presidio delle proprie imprese nei segmenti a più alto valore aggiunto delle catene produttive[14].

In particolare, l'Europa, almeno fino allo scoppio della pandemia, è rimasta semplicemente inerte davanti ai molti cambiamenti di contesto, ancorata all'idea di un sistema globale multilaterale e aperto agli scambi commerciali che nel frattempo è andato dissipandosi.

Negli Stati Uniti, invece, a partire dall'ascesa di Donald Trump alla Casa Bianca e in particolare dall'avvio di una guerra commerciale lanciata unilateralmente dagli USA contro il resto del mondo, dal 2018 il tema della difesa della capacità produttiva nazionale contro la minaccia della concorrenza estera torna un obiettivo esplicito della politica economica, quarant'anni dopo l'ultima analoga iniziativa lanciata allora nei confronti del Giappone. La politica aggressiva di Trump è stata rivolta soprattutto nei confronti della Cina, con l'obiettivo dichiarato di ridurre la dipendenza americana dall'import cinese attraverso dazi e limitazione agli acquisti pubblici di tecnologie di telecomunicazione cinesi, ma anche di sfruttare il vantaggio statunitense in alcuni settori *high-tech* per indebolire (o quantomeno rallentare) la capacità di sviluppo industriale della Cina attraverso divieti alle esportazioni di beni "sensibili" prodotti negli USA[15].

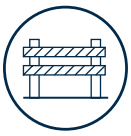
[14] Una parziale eccezione è costituita dai dazi difensivi eretti dall'Europa dal 2010 nei confronti del *dumping* attuato dai produttori cinesi di acciaio e alluminio. Va sottolineato che in questo caso la UE – diversamente dall'Amministrazione americana – ha seguito la via "ordinaria" del ricorso alla WTO (effettuato nel 2009).

[15] Divieti che si sono estesi a promuovere rappresaglie nei confronti di quelle imprese di altri paesi occidentali che non si conformassero a questo orientamento.

1.2 Due qualificazioni

1.2.1 Quali economie sono effettivamente "emerse"

LE TRASFORMAZIONI CHE HANNO CAMBIATO LA GEOGRAFIA MANIFATTURIERA MONDIALE



Abbattimento delle barriere tra paesi

Offerta illimitata di manodopera

Esplosione delle catene del valore su scala globale

Scomposizione di (alcuni) processi industriali complessi

Industrializzazione di alcuni paesi emergenti

Costruzione di vantaggi comparati dinamici in ambiti produttivi non presidiati

In generale, la chiave interpretativa delle trasformazioni che hanno cambiato la geografia manifatturiera mondiale negli ultimi trent'anni, e che è stata ampiamente impiegata anche nelle analisi del CSC, può essere riassunta come segue: *i)* l'abbattimento delle barriere conseguente al diffondersi del multilateralismo ha aperto la possibilità che entrassero in comunicazione tra loro le economie più industrializzate e quelle meno industrializzate del mondo. Questo semplice dato ha reso possibile lo sfruttamento di enormi differenziali di costo, creando una prima condizione per il trasferimento di fasi produttive – in generale le più *labour intensive* – dalle prime alle seconde e per la costituzione di catene del valore frazionate su scala globale; *ii)* questo processo – ormai noto come *great unbundling*[16] – ha trovato una sponda decisiva in quello che è stato definito il *great doubling* del mercato del lavoro[17], ossia il costituirsi di un'offerta illimitata di manodopera[18] conseguente all'ingresso nel mercato globale di paesi caratterizzati da un'offerta di lavoro disponibile a costi inferiori di un ordine di grandezza rispetto a quelli del mondo già industrializzato; *iii)* l'esplosione delle catene del valore a scala globale (*offshoring*) è stata a sua volta possibile perché i sistemi manifatturieri dei paesi industrializzati erano già stati investiti *in precedenza* da un processo di frammentazione in senso verticale dei loro processi produttivi, che aveva trasferito "sul mercato" (ovvero sul terreno degli scambi di input intermedi tra le imprese) una quota importante dell'attività di trasformazione (*outsourcing*)[19]; *iv)* la scomposizione di (alcuni) processi industriali complessi in "parti" tecnologicamente interdipendenti ma produttivamente autonome è stato il canale attraverso cui molte economie che non erano state in grado di sviluppare la tecnologia necessaria per la realizzazione dell'intero processo hanno cominciato ad avere la possibilità di essere coinvolte – di fronte all'abbattimento delle barriere all'integrazione commerciale – nella realizzazione di specifiche sue componenti (*trade in tasks*)[20]; *v)* perché questo processo si realizzasse era comunque necessaria la preesistenza – nelle economie in ritardo – di un livello minimo di conoscenze manifatturiere (di *absorptive capacity*), che ha differenziato le possibilità di successo di alcuni paesi rispetto ad altri[21]; *vi)* ma soprattutto era necessaria la volontà di *costruire* vantaggi comparati dinamici, ovvero in ambiti produttivi non ancora presidiati, rifiutando la logica "ricardiana" dei vantaggi comparati *del momento*, che avrebbe inchiodato le economie in ritardo al ruolo di fornitori internazionali di beni elementari (per la produzione dei quali l'unico vantaggio competitivo era il differenziale di costo).

Il motore di questo meccanismo è stata dunque la domanda *estera*, che per le economie in ritardo rappresenta di fatto l'unica leva per uscire da una condizione di sottosviluppo. Il punto chiave, in questo quadro, è la misura in cui i singoli sistemi economici sono stati in grado di sfruttare questa leva per *cambiare*, ovvero per trasformarsi in qualche cosa di diverso rispetto a quello che erano in partenza, acquisendo saperi e competenze *nuove*. Questo è stato possibile nella misura in cui le istituzioni hanno saputo tradurre l'arrivo dall'esterno di imprese multinazionali o di commesse legate a specifiche fasi

[16] Nella definizione di Baldwin (2006).

[17] Si veda Freeman (2007).

[18] Secondo il medesimo schema suggerito da Lewis (1954).

[19] Si veda Traù (2003).

[20] Si veda in particolare UNIDO (2009), WTO - IDE-JETRO (2011).

[21] Secondo la partizione suggerita da Alice Amsden (2001), il *rest* (paesi che erano rimasti indietro ma che sono riusciti a entrare in un percorso di sviluppo) e il *remainder* (quelli che sono invece rimasti dov'erano).

produttive nello sviluppo – a partire da una competitività inizialmente tutta di prezzo – di economie di *specializzazione*, ovvero di competenze cresciute nel tempo attraverso il dispiegarsi di rendimenti crescenti di tipo dinamico[22].

Dentro questo schema, tuttavia, hanno finito per risultare più o meno implicitamente inclusi, nel senso comune, anche sistemi economici che a tutti gli effetti sono stati lambiti solo marginalmente da questi cambiamenti, e che hanno corrispondentemente beneficiato della domanda internazionale proveniente dal Nord del mondo in misura modesta. Primi fra tutti i famosi BRIC(S), che con l'ovvia eccezione della Cina (e in misura inferiore dell'India) non sono stati interessati da alcun reale processo di industrializzazione; e a seguire – oltre all'intero continente africano, che seguita ad essere il grande assente dell'economia mondiale – tutta l'area dell'America Latina, rimasta sostanzialmente ai margini della crescita manifatturiera[23].

Nei fatti, a un venticinquennio dall'istituzione della WTO (leva prima del processo di globalizzazione), si può dire che l'unica area del mondo in ritardo effettivamente investita da un processo di sviluppo delle attività di trasformazione (escludendo i paesi dell'Europa orientale, senz'altro emergenti ma con un passato industriale alle spalle) sia stata l'Asia orientale, sulla scia della tumultuosa crescita cinese (Grafico 1.5)[24].

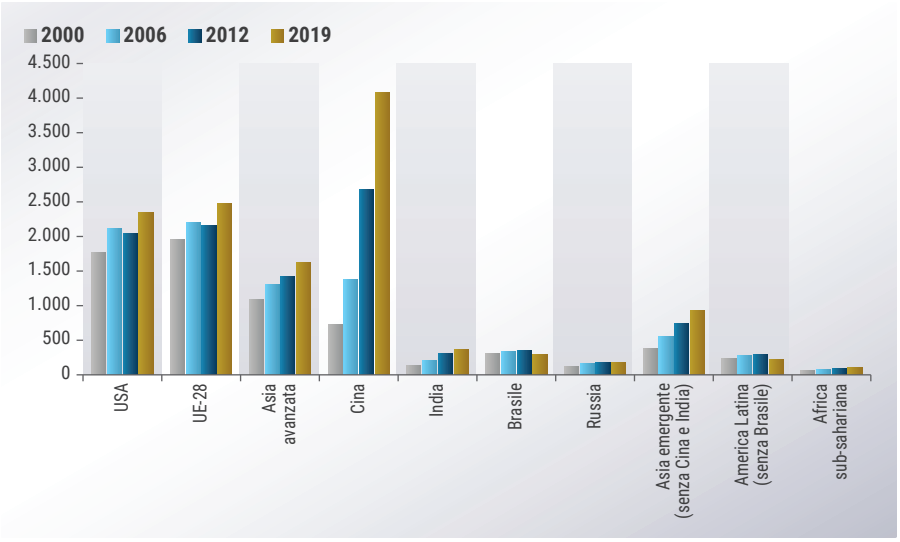


Grafico 1.5
In 20 anni il valore aggiunto manifatturiero è cresciuto soprattutto in Cina
(Miliardi di dollari a prezzi costanti)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UNIDO, Banca mondiale e IHS-MARKIT.

E proprio il fatto che la crescita industriale nell'area sia stata caratterizzata fin dall'inizio da un'ampia estensione dei rapporti di fornitura tra produttori locali e assemblatori esterni ha posto le premesse perché – una volta emerso un

[22] L'inserimento di imprese multinazionali all'interno di sistemi economici in via di sviluppo è un fenomeno tutt'altro che nuovo. La questione che conta qui è la misura in cui – diversamente dal passato – la presenza di imprese multinazionali negli *emerging country* abbia o meno favorito l'attivazione di nuclei industriali endogeni.

[23] Una ricognizione del processo di deindustrializzazione che ha investito le principali economie dell'America Latina (Argentina, Brasile, Cile e – in misura inferiore – Messico) dagli anni Novanta del secolo scorso è contenuta in Castillo e Neto (2016). Sulle politiche economiche improntate all'austerità che hanno caratterizzato l'area a partire dai decenni finali del secolo scorso si veda Puyana Mutis (2019). Per una riflessione sui fondamenti teorici della politica economica cilena (e non solo) nel periodo si veda Palma (2019). Con riferimento agli effetti delle politiche economiche improntate al *Washington Consensus* in Brasile si veda Nassif *et al.* (2020), e sulle loro conseguenze in termini di *regressive specialization* (con annesso ritorno del paese all'esportazione di beni primari) Nassif e Castilho (2020).

[24] «Nonostante il termine "globalizzazione", gran parte del mondo è stata lasciata fuori dal processo, con parti dell'Asia meridionale, del Sud America e dell'Africa indigenti, e con poche prospettive di una crescita economica sostenuta e di sviluppo nel prossimo futuro» (Milberg e Winkler 2013, p. 14).

grande assemblatore interno e cresciute per agglomerazione le reti di fornitura attorno ai nuclei iniziali – la manifattura rivelasse un grado molto elevato di integrazione produttiva tra i diversi paesi.

In una prospettiva di lungo periodo, si potrebbe dire che il decollo manifatturiero di questa parte del mondo come un'area manifatturiera integrata sul piano produttivo rappresenti una vera e propria rivincita rispetto a quella che è stata definita la *Great Divergence* dei paesi asiatici rispetto alle economie occidentali nel corso del XIX secolo (Pomeranz 2000), e che aveva sancito la fine di un mondo policentrico senza un centro dominante. Se pure limitatamente, come più volte ribadito, una qualche forma di policentrismo sembra ora di nuovo affacciarsi sulla scena globale.

Il progressivo affermarsi della Cina come primo produttore manifatturiero mondiale si è accompagnato ad una spettacolare trasformazione dei suoi legami commerciali con l'estero. L'immagine di assemblatore di beni intermedi importati per conto di multinazionali occidentali e destinati principalmente a soddisfare i bisogni di consumo proprio nei mercati occidentali – da cui è scaturita una dipendenza forte dell'offerta cinese sia dal lato dell'importazione di beni sia dal lato delle esportazioni nella prima fase della *Globalization Age* – ha ceduto il passo nel corso degli anni Duemila a quella, che si potrebbe dire opposta, di un produttore sempre più autonomo nello sviluppo di *know-how* manifatturiero e sempre più orientato al soddisfacimento della domanda domestica.

Grafico 1.6A
Integrazione commerciale a monte della manifattura
(Peso valore intermedi importati sul totale intermedi acquistati)

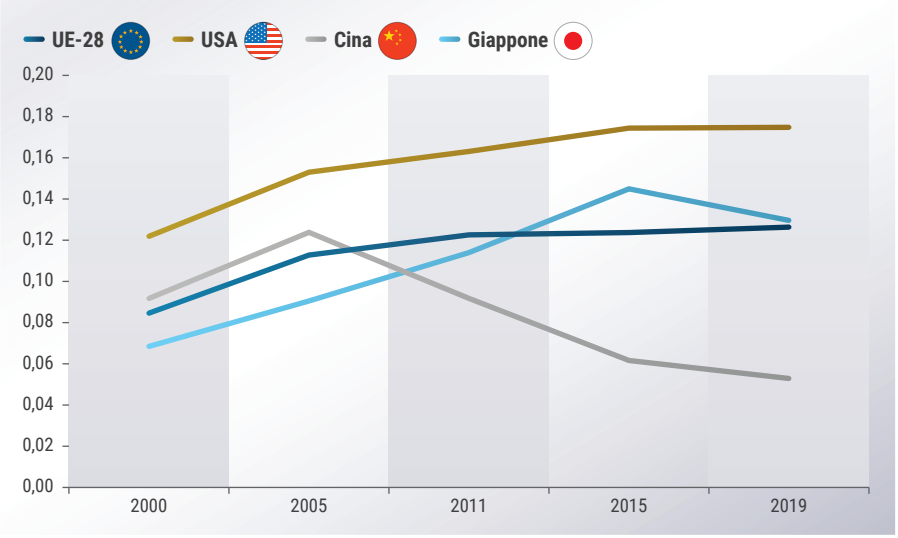
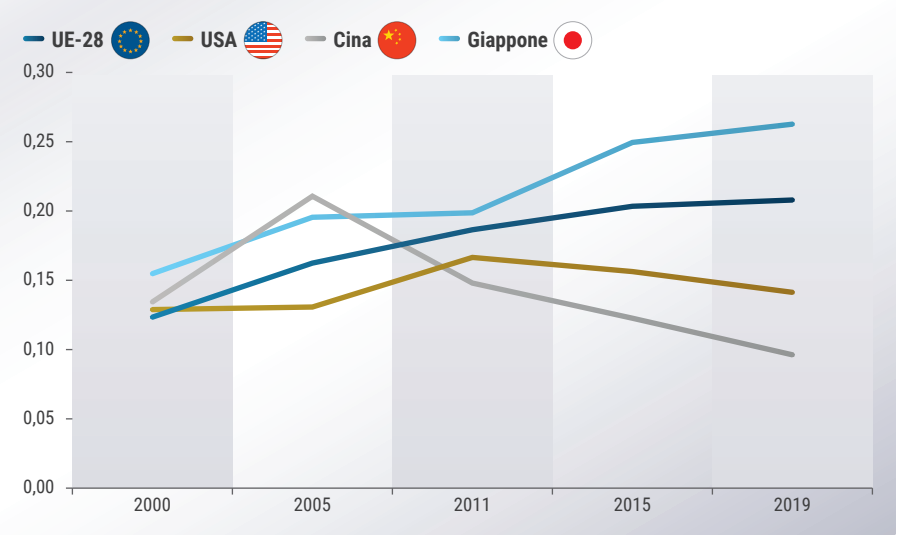


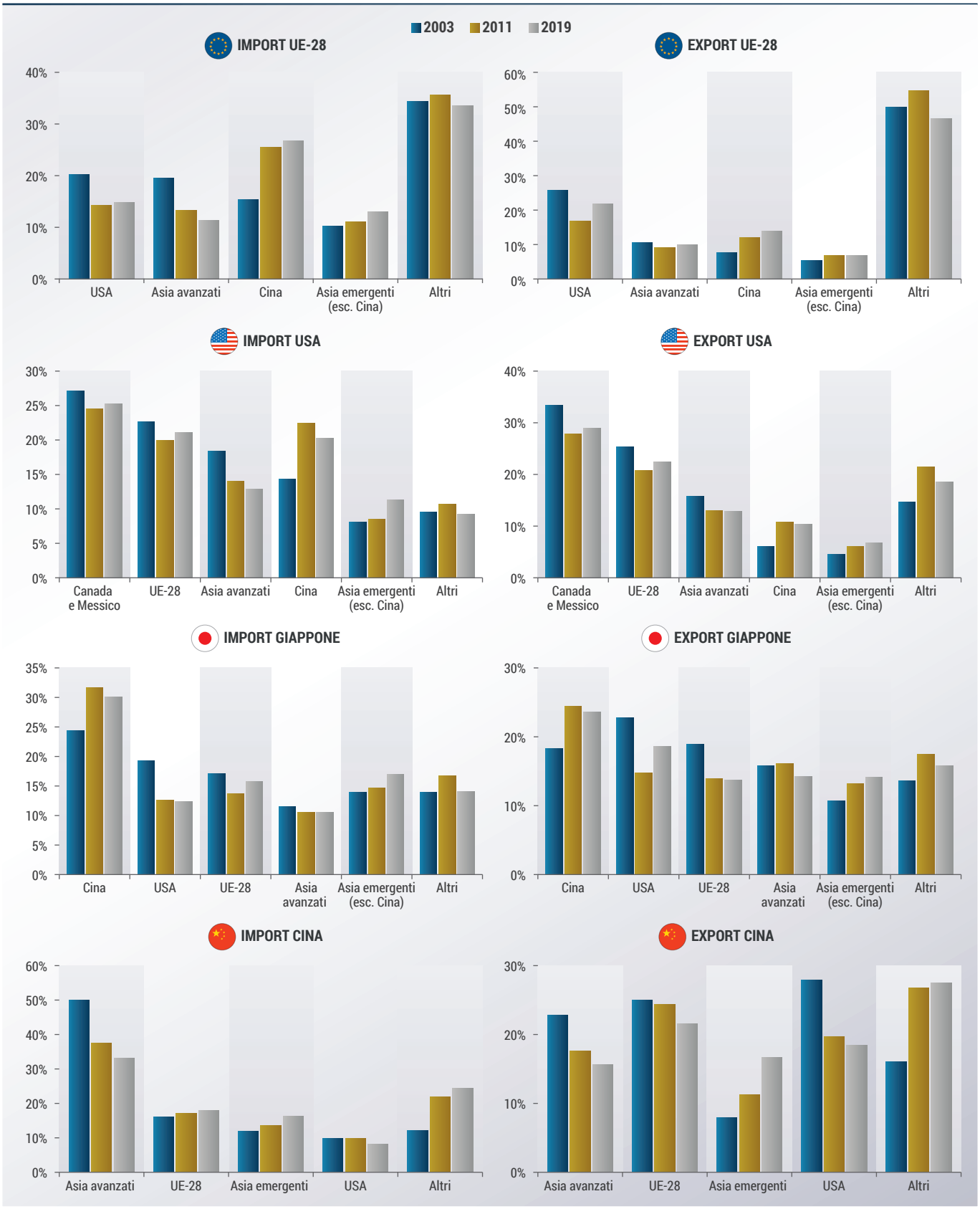
Grafico 1.6B
Integrazione commerciale a valle della manifattura
(Peso valore esportato sul totale del valore prodotto)



Escluso il settore petrolifero.
Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati Eurostat, ADB, BEA, OECD, WIOD.

Grafico 1.7
Asimmetrie crescenti nelle interdipendenze commerciali tra paesi avanzati ed emergenti

(% del totale degli scambi in entrata o in uscita di beni e risorse naturali)



Sono esclusi i prodotti petroliferi.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACI.

Nello stesso arco temporale in cui avveniva questa mutazione nella logica di sviluppo industriale in Cina, in Occidente è andata, al contrario, via via crescendo la dipendenza dell'industria manifatturiera dal commercio internazionale – sia dal lato dell'approvvigionamento di beni intermedi sia, con l'eccezione degli USA, da quello della domanda estera (Grafico 1.6 A e B).

A questa asimmetria tra Nord (Ovest) del mondo e Asia orientale nell'*intensità* dei rapporti commerciali è corrisposto anche l'emergere di una evidente asimmetria nel grado di *dipendenza* commerciale a livello bilaterale (Grafico 1.7). Il peso degli scambi con la Cina e, in subordine, con le altre economie emergenti asiatiche, è infatti cresciuto per Stati Uniti, Europa e Giappone sia dal lato delle importazioni sia da quello delle esportazioni; mentre, a parti invertite, è successo esattamente l'opposto: è cioè calata significativamente l'importanza relativa degli scambi in entrata e in uscita dalle economie avanzate, a favore di una maggiore integrazione con quelle emergenti, a partire dall'Asia. Nonostante le analogie, si registrano in ogni caso differenze rilevanti nei rapporti con la Cina tra le diverse aree occidentali. L'esposizione commerciale è infatti molto maggiore (sia dal lato dell'import sia da quello dell'export) per Giappone e UE rispetto agli USA. E, a differenza di quanto accaduto con il caso statunitense e giapponese – dove il peso del *trade* con la Cina cresce solo nel primo decennio degli anni Duemila per poi calare – la dipendenza commerciale europea cresce continuativamente nel tempo, almeno fino allo scoppio della pandemia.

1.2.2 La manifattura "del Nord" non è mai stata smantellata

Una seconda precisazione che appare necessaria è che lo sviluppo di catene di fornitura nel mondo "emergente" e in particolare nell'area asiatica, al di là degli slogan per qualche tempo in voga sulla "Cina fabbrica del mondo", non è mai arrivato a corrispondere in realtà – se non in alcuni ambiti – a un effettivo *smantellamento* della produzione manifatturiera nei paesi orientati all'*offshoring* (inclusi quelli europei).

Nonostante, infatti, la prima fase della globalizzazione sia stata accompagnata dal diffondersi dell'idea che i paesi sviluppati dovessero attestarsi dentro il perimetro delle funzioni di ricerca e di progettazione, affidando l'intera trasformazione ai nuovi produttori a basso costo, nei fatti le dimensioni effettive dell'*offshoring* non sono mai arrivate a investire una quota preponderante della loro produzione.

Nel caso degli Stati Uniti, considerato il paese che più di tutti ha fatto ricorso a processi di *offshoring*, la quota di input di origine nazionale è quasi sempre superiore all'80%, e scende appena al di sotto del 75% solo nell'elettronica (Grafico 1.8).

Questo dato non considera naturalmente le importazioni di beni *finali* (ovvero di quelli "delegati" a produttori esteri per intero), ma indica in ogni caso che la scomposizione delle produzioni manifatturiere in fasi ridislocate *cross-border* non è mai arrivata a costituire un processo così generalizzato da mettere in discussione il ruolo degli Stati Uniti come uno dei più importanti produttori manifatturieri del mondo.

Il punto è nel fatto che le dimensioni *assolute* delle attività esternalizzate dalle economie più sviluppate sono state sufficienti ad alimentare l'avvio di un processo di industrializzazione nelle economie in ritardo prima di tutto per le dimensioni di partenza modeste – quando non minime – delle loro industrie (Cina inclusa). Ancora nel 2000, il 10% della manifattura americana in termini di output netto (valore aggiunto) corrispondeva al 51% della manifattura cinese, a 1,1 volte quella messicana, 4,5 volte il valore di quella thailandese e a 27 volte il valore di quella vietnamita; nell'ambito europeo, il 10% della manifattura tedesca corrispondeva a 2,7 volte quella della Repubblica Ceca e a 10 volte quella della Slovacchia.

NEL 2000 IL 10% DEL VALORE AGGIUNTO DELLA MANIFATTURA USA CORRISPONDEVA A

51%
della manifattura cinese

1,1 volte
quella messicana

4,5 volte
quella thailandese

27 volte
quella vietnamita

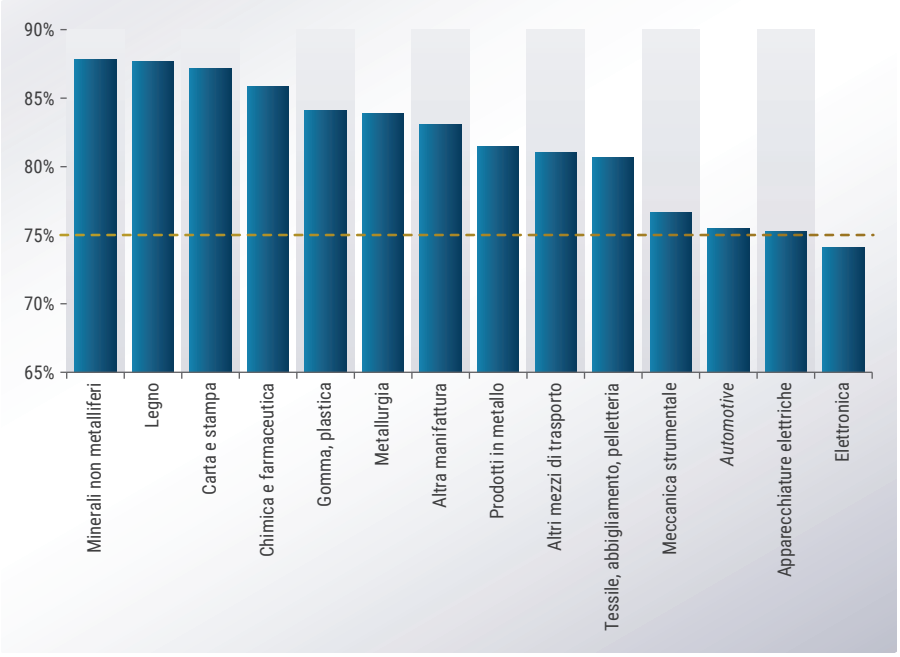


Grafico 1.8
Negli USA la quota di input di origine nazionale è quasi sempre superiore all'80%

(Quota di input nazionali sul totale degli input, Stati Uniti 2015)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati OECD.

Questo significa che anche trasferimenti di capacità produttiva minimi possono in molti casi essere stati sufficienti ad attivare incrementi importanti nelle aree in ritardo. Significa anche che le attività che sono state dislocate nelle future economie emergenti hanno registrato nel tempo incrementi formidabili *nelle località di destinazione*. Ciò è avvenuto nella misura in cui i sistemi economici che le hanno accolte hanno saputo costruire (attraverso le leve di una politica industriale) le condizioni perché esse potessero attivare rendimenti crescenti di tipo dinamico e un graduale allargamento della matrice dell'offerta, ponendo le premesse per l'acquisizione di *nuovi* vantaggi comparati. L'industrializzazione in quella parte del mondo che è riuscita ad emergere è stata in questo senso esemplarmente guidata da processi cumulativi, che coerentemente con i fondamenti teorici della *development economics* si sono sostanziati nel graduale strutturarsi di sistemi manifatturieri complessi – quantomeno a scala continentale.

1.3 Scambi mondiali tra globalizzazione e regionalizzazione: quale dinamica fino alla crisi?

Il rapido processo di globalizzazione degli scambi degli anni Novanta e dei primi anni Duemila è entrato in una nuova fase dopo la crisi finanziaria del 2008-2009, caratterizzata da un crollo del commercio mondiale. Le caratteristiche del cd. *new normal* della globalizzazione possono essere riassunte come segue: un rallentamento della dinamica del commercio mondiale, da un ritmo più che doppio a un ritmo pari a quello del PIL; una stabilizzazione, e in alcuni casi l'accorciamento, delle catene globali del valore, che avevano registrato una rapida espansione in precedenza; una evidente frenata degli investimenti diretti esteri e il progressivo prendere piede di flussi di segno opposto, anche se ancora limitati, cioè di rientro degli investimenti all'interno dei confini nazionali o in aree più vicine (*reshoring* o *nearshoring*). Queste dinamiche sono strettamente legate all'evoluzione dei rapporti commerciali e istituzionali tra paesi e della *governance* mondiale degli scambi: progressivo indebolimento del ruolo della WTO, crescente ricorso ad accordi bilaterali o regionali (*infra*), tensioni nazionalistiche e protezionistiche, scontro tra Stati Uniti e Cina e spinte verso un *decoupling* tecnologico.

LE CARATTERISTICHE DEL *NEW NORMAL* DELLA GLOBALIZZAZIONE

Rallentamento del commercio mondiale

Stabilizzazione o accorciamento delle catene globali del valore

Frenata e rientro in patria degli investimenti diretti esteri

In che misura questi processi hanno anche comportato una tendenza alla regionalizzazione del commercio mondiale, cioè una ricomposizione dei flussi all'interno delle principali macroaree mondiali? Questo paragrafo fornisce qualche ulteriore elemento di valutazione del fenomeno, che si aggiunge a quanto già rilevato nelle precedenti edizioni di questo Rapporto sulla base di diversi indicatori di regionalizzazione degli scambi per macroaree e per il mondo[25].

Nel complesso, la spinta alla globalizzazione degli scambi è rimasta preponderante ma soltanto fino al 2015. Ciò è stato dovuto, in parte, all'esaurirsi dei processi di convergenza delle repubbliche ex-sovietiche (in buona parte entrate nell'Unione europea) e dei paesi dell'America Latina e degli accordi stipulati a livello regionale dalla metà degli anni Novanta fino al 2004.

In questo periodo si è completato il processo di "emersione" della Cina, che ha guadagnato la prima posizione in termini di quote di scambi mondiali (export e import), superando la Germania già nel 2009 e poi gli Stati Uniti nel 2013. Più recentemente, la Cina, ormai prima potenza commerciale mondiale, ha accresciuto la forza gravitazionale nei confronti degli altri paesi asiatici (emergenti e avanzati). Attrazione che è aumentata anche con gli investimenti della cd. *Belt and Road Initiative* e con il RCEP (*Regional Comprehensive Economic Partnership*, *infra*). Si sono delineati quindi sempre più nettamente tre grandi blocchi commerciali mondiali, Europa, Nord America e Asia orientale e meridionale, che gravitano intorno ai rispettivi baricentri.

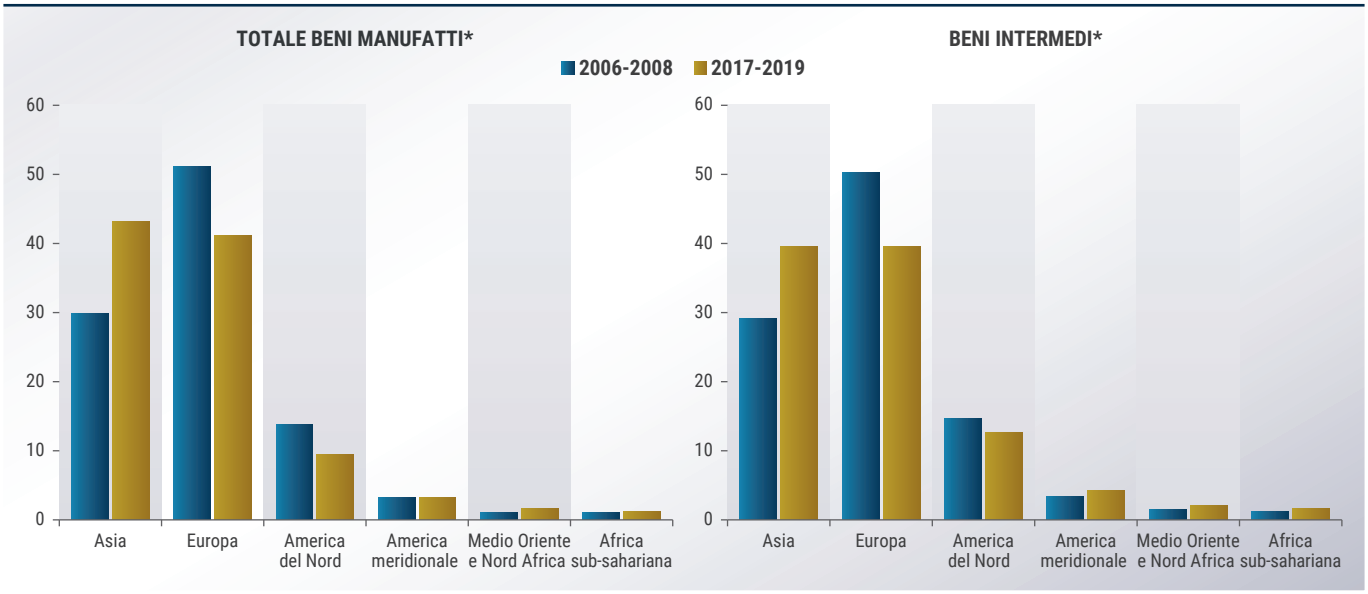
In un contesto, quello successivo al 2015, in cui restano comunque in atto alcune spinte a favore della globalizzazione, se pure in forma per così dire selettiva, generate in particolare dai nuovi accordi commerciali preferenziali dell'Unione europea con paesi dell'America (Canada, Messico, Mercosur) e dell'Asia (Giappone, Vietnam, Singapore), e in cui all'accordo UE-UK è assegnato nel frattempo il compito di regolare invece l'*uscita* del Regno Unito dal mercato unico europeo, si osservano numerosi segnali di una inversione di tendenza verso una maggiore regionalizzazione degli scambi, in alcune regioni e alcuni settori, che potrebbe essere ulteriormente accelerata dalla pandemia.

La pandemia, infatti, ha evidenziato il carattere globale (nelle cause, negli effetti e nelle soluzioni) non solo della salute dei cittadini, ma anche di tematiche come *green economy* e tecnologie digitali. E proprio la dipendenza tecnologica e produttiva in questi settori strategici, come accaduto per i vaccini, ha generato spinte nazionalistiche e piani di investimento e cooperazione a livello nazionale e regionale. Si tratta di tensioni e contraddizioni che continueranno a caratterizzare le politiche internazionali e la *governance* multilaterale degli scambi nei prossimi anni. È quindi utile fare il punto delle tendenze di fondo tra globalizzazione e regionalizzazione del commercio estero, e delle dinamiche eterogenee tra regioni, che hanno caratterizzato il periodo intercorso tra le due crisi globali, in un quadro in cui si è realizzata una ricomposizione del peso, e quindi dell'importanza globale, delle principali aree esportatrici. Da questo punto di vista spicca, in particolare, il fatto che l'Europa ha smesso di essere la prima area geografica esportatrice mondiale (per il totale dei beni manufatti il suo peso è diminuito di circa dieci punti percentuali); e che parallelamente è aumentato il peso in termini di esportazioni della regione asiatica che ha raggiunto il livello europeo per i beni intermedi e lo ha superato per il totale dei beni manufatti (Grafico 1.9).

[25] Si veda Centro Studi Confindustria (2019 e 2020).

Grafico 1.9
Asia primo esportatore mondiale di manufatti e con l'Europa come principale esportatore di semilavorati

(Quote di mercato mondiali per area geografica[26], in % del totale mondiale)



Aree ordinate in base al valore dell'export nel 2017-2019. Per la composizione delle aree si veda la nota 26.* Esclusi prodotti petroliferi.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UN-Comtrade.

Un modo per descrivere i cambiamenti intervenuti nella struttura del commercio mondiale negli anni successivi alla crisi finanziaria, e in particolare i mutamenti che hanno interessato le relazioni tra le diverse aree, è quello di costruire una matrice delle interdipendenze commerciali tra le principali aree economiche mondiali. Sono state costruite due matrici distinte (una relativa al totale dei beni manufatti e l'altra relativa ai soli beni intermedi, entrambe escludono i prodotti petroliferi) con riferimento ai due estremi del periodo di osservazione (che va dal 2007 al 2019, per escludere lo shock legato alla pandemia) e per stabilizzare i valori relativi ai singoli anni sono state calcolate come di consueto medie triennali (2006-2008 e 2017-2019). I risultati del calcolo (Tabelle 1.2 e 1.3 e Grafico 1.10) consentono di evidenziare alcuni elementi strutturali di rilievo:

[26] **Asia**: Australia, Hong Kong, Giappone, Corea del sud, Macao, Nuova Caledonia, Nuova Zelanda, Singapore, Taiwan, Bangladesh, Brunei, Bhutan, Cina, Fiji, Micronesia, Indonesia, India, Cambogia, Kiribati, Laos, Sri Lanka, Maldive, Isola di Marshall, Myanmar, Mongolia, Malesia, Nepal, Nauru, Pakistan, Filippine, Palau, Papua, Nuova Guinea, Thailandia, Timor est, Tonga, Tuvalu, Vietnam, Vanuatu, Samoa.

Europa: UE-27, Regno Unito, Albania, Bosnia Erzegovina, Bielorussia, Svizzera, Islanda, Kossovo, Moldavia, Macedonia, Montenegro, Norvegia, Russia, Serbia, San Marino, Turchia e Ucraina.

Medio Oriente e Nord Africa: Afghanistan, Emirati Arabi Uniti, Armenia, Azerbaijan, Bahrein, Gibuti, Algeria, Egitto, Striscia di Gaza, Georgia, Iran, Iraq, Giordania, Kazakistan, Kuwait, Kirghizistan, Libano, Libia, Marocco, Mauritania, Oman, Arabia Saudita, Somalia, Siria, Tajikistan, Turkmenistan, Tunisia e Yemen.

Africa sub-sahariana: Angola, Burundi, Benin, Burkina Faso, Botswana, Repubblica Centro Africana, Costa d'Avorio, Camerun, Repubblica del Congo, Comoros, Capo Verde, Eritrea, Etiopia, Gabon, Ghana, Guinea, Gambia, Kenya, Libia, Lesotho, Madagascar, Mozambico, Mauritania, Malawi, Namibia, Nigeria, Niger, Ruanda, Senegal, Sierra Leone, Sao Tomè, Sudan, eSwatini, Seychelles, Chad, Togo, Tanzania, Sud Africa, Repubblica democratica del Congo, Zambia e Zimbabwe.

America del Nord: Stati Uniti, Canada e Messico.

America meridionale: Aruba, Argentina, Antigua e Barbados, Bahama, Belize, Brasile, Barbados, Cile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, Repubblica Domenicana, Ecuador, Guinea equatoriale, Grenada, Guatemala, Guyana, Honduras, Haiti, Giamaica, St. Kitts e Nevis, St. Lucia, Nicaragua, Panama, Perù, Puerto Rico, Paraguay, El Salvador, Suriname, Trinidad, Uruguay e St. Vincent.

Tabella 1.2
Matrice delle interdipendenze delle esportazioni di manufatti

(Per macroarea di origine e di destinazione, in % del totale esportato)

Esportatori	Asia		Europa		America del Nord		America meridionale		Medio Oriente e Nord Africa		Africa sub-sahariana	
Destinazioni	**2006-08**	**2017-19**	**2006-08**	**2017-19**	**2006-08**	**2017-19**	**2006-08**	**2017-19**	**2006-08**	**2017-19**	**2006-08**	**2017-19**
Asia	**49,5**	**55,5**	8,6	12,7	17,6	17,9	23,1	35,6	22,3	21,6	23,1	27,8
Europa	18,9	16,5	**77,1**	**68,5**	22,0	21,9	32,3	15,8	33,5	30,4	48,2	24,4
America del Nord	20,0	19,2	6,4	11,1	**54,7**	**50,2**	18,6	21,3	4,4	5,3	11,5	7,2
America meridionale	3,1	2,0	1,5	1,8	2,3	5,5	**18,7**	**20,3**	1,2	0,6	0,8	1,0
Medio Oriente e Nord Africa	6,2	5,2	5,1	5,1	2,5	3,6	4,9	5,6	**36,1**	**36,6**	2,9	5,8
Africa sub-sahariana	2,2	1,5	1,4	0,8	0,8	0,9	2,5	1,4	2,5	5,4	**13,5**	**33,7**
Mondo (mld di dollari)	2.732.806	5.496.986	4.683.530	5.235.992	1.265.434	1.212.281	290.135	424.724	102.107	206.826	92.324	149.589

Esportatori ordinati per valore dell'export nel 2017-19. Per la composizione delle aree si veda la nota 26. Esclusi i prodotti petroliferi. In grassetto la percentuale di scambi intra-area.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UN-Comtrade.

Tabella 1.3
Matrice delle interdipendenze delle esportazioni di prodotti intermedi

(Per macroarea di origine e di destinazione, in % del totale esportato)

Esportatori	Asia		Europa		America del Nord		America meridionale		Medio Oriente e Nord Africa		Africa sub-sahariana	
Destinazioni	**2006-08**	**2017-19**	**2006-08**	**2017-19**	**2006-08**	**2017-19**	**2006-08**	**2017-19**	**2006-08**	**2017-19**	**2006-08**	**2017-19**
Asia	**62,9**	**66,0**	9,1	10,6	20,9	24,4	19,1	42,8	24,6	34,8	19,9	31,7
Europa	17,9	12,2	**77,2**	**74,6**	17,3	15,9	30,1	19,1	37,2	33,4	47,1	24,7
America del Nord	10,4	14,1	6,6	6,9	**51,7**	**52,0**	18,9	16,8	3,3	4,6	12,9	4,7
America meridionale	2,3	2,1	1,6	1,7	7,2	4,6	**24,6**	**14,9**	1,5	1,7	1,7	0,8
Medio Oriente e Nord Africa	4,9	4,2	4,3	4,7	1,8	2,3	5,0	5,5	**31,3**	**21,2**	3,2	7,8
Africa sub-sahariana	1,6	1,4	1,3	1,4	1,0	0,8	2,2	1,0	2,1	4,3	**15,3**	**30,3**
Mondo (mld di dollari)	1.487.732	2.766.869	2.571.936	2.760.101	752.003	887.325	171.442	302.426	74.357	150.019	59.748	111.781

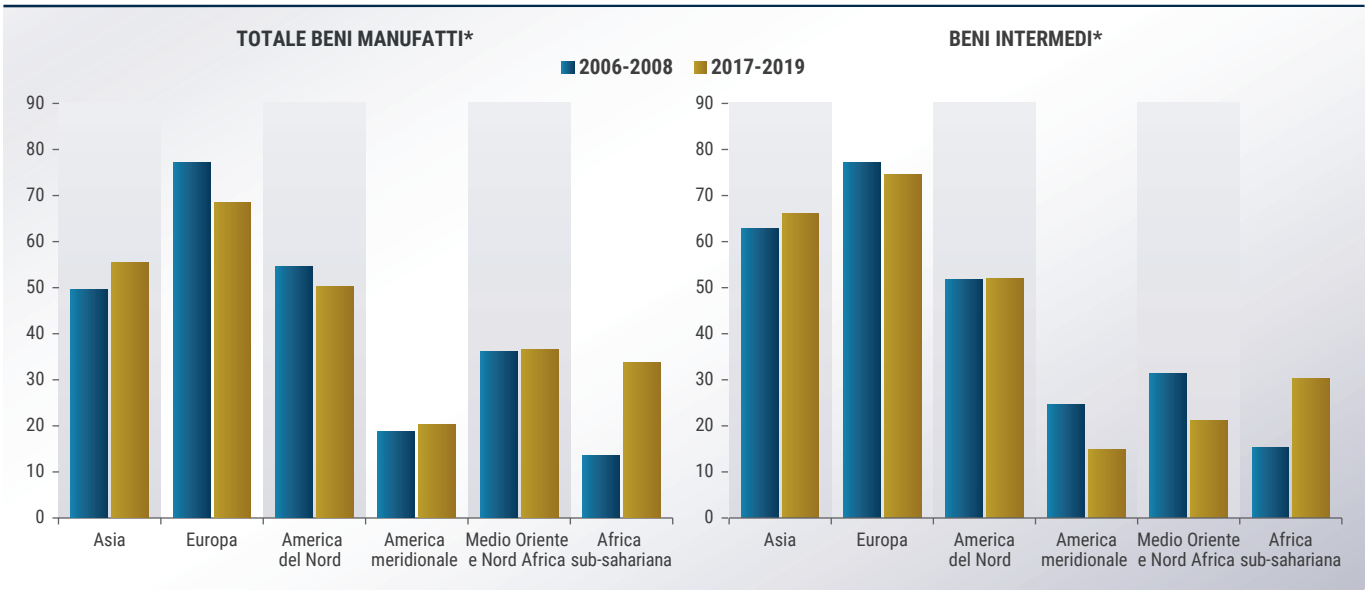
Esportatori ordinati per valore dell'export nel 2017-19. Per la composizione delle aree si veda la nota 26. Esclusi i prodotti petroliferi. In grassetto la percentuale di scambi intra-area.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UN-Comtrade.

i) Il peso dell'Asia come area di destinazione delle esportazioni è crescente per la maggior parte delle altre aree, o tutt'al più stabile (contano sempre più le sue dimensioni come mercato). *ii)* Diminuisce il peso dell'Europa come area di destinazione delle esportazioni di tutte le altre aree (il suo peso come mercato si riduce); in particolare, l'Africa e soprattutto l'America meridionale hanno sostituito l'Europa come principale mercato di destinazione (soprattutto per i beni intermedi) con l'Asia. *iii)* Il peso dell'America del Nord come area di

destinazione delle esportazioni è tendenzialmente stabile o in moderato aumento, con l'eccezione dell'Africa sub-sahariana. *iv)* Il commercio intra-area risulta in aumento per tutte le aree fuorché l'Europa (dove il livello è però tuttora eccezionalmente alto), ovvero si assiste ad *una accentuazione del "grado di regionalizzazione" degli scambi*; l'incremento più rilevante – a parte quello relativo all'Africa sub-sahariana, che potrebbe riflettere anche solo un maggiore isolamento rispetto al resto del mondo – è quello che caratterizza l'Asia, dove il livello di integrazione è paragonabile a quello americano; il quadro è meno netto per le esportazioni dei soli intermedi, che in almeno due aree (America meridionale e area MENA) risultano in flessione. *v)* A fronte di una sostanziale stabilità della dipendenza dell'America del Nord dalle importazioni dall'Asia si registra un aumento di quella relativa ai soli intermedi (nonostante le politiche commerciali protezionistiche dell'Amministrazione americana).

Grafico 1.10
Resta elevata la regionalizzazione degli scambi e delle filiere di fornitura, specie in Europa

(Dinamica del commercio intra-area, peso relativo delle esportazioni intra-area nel tempo, in % del totale)



Aree ordinate in base al valore dell'export nel 2017-2019. Per la composizione delle aree si veda la nota 26. * Esclusi prodotti petroliferi.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UN-Comtrade.

1.4 E ora?

Lo shock della pandemia ha colpito un sistema manifatturiero globale già in profonda trasformazione da almeno un decennio per effetto di un progressivo "disaccoppiamento" produttivo e commerciale dell'Asia orientale – ormai emersa intorno alla Cina come un'area commercialmente e produttivamente integrata – dall'Occidente[27]. È ora da valutare l'eventualità che l'uscita progressiva dalla crisi sanitaria si accompagni o meno, negli anni a venire, a una ulteriore accelerazione di questo processo.

La prima considerazione da fare riguarda la nuova centralità che le politiche industriali stanno tornando ad assumere all'interno delle principali economie avanzate, orientandosi ormai esplicitamente verso il sostegno di percorsi di industrializzazione (o re-industrializzazione) in ambiti tecnologici definiti.

Il blocco del commercio mondiale conseguente alla serie dei *lockdown* via via succedutisi nel corso del 2020, con l'improvvisa carenza di input che fino a quel

[27] Per un ulteriore approfondimento su questo punto si veda anche il contributo di Miroudot e Nordström (2020).

momento erano dati per scontati (a partire dai presidi sanitari più elementari), ha segnato la fine di una fase storica nel corso della quale il problema del soddisfacimento della domanda interna dei paesi economicamente avanzati (finale o intermedia che fosse) era stato dirottato dal terreno produttivo a quello commerciale (non importa avere il controllo di una catena produttiva, importa solo che i flussi commerciali tra un paese e l'altro siano garantiti da una adeguata fluidità dei mercati)[28].

I concetti di rilevanza strategica di determinate filiere (non solo quelle sanitarie, ma anche quelle legate alla mobilità sostenibile, alle tecnologie di comunicazione, alle energie rinnovabili, oltre che quelle legate tradizionalmente alla difesa e all'aerospazio), di dipendenza critica dalle forniture estere ad esse collegate e quello più generale di *Open Strategic Autonomy* sono entrati nel linguaggio ufficiale della stessa Commissione europea (preoccupatasi per decenni soltanto di garantire la concorrenza). Questo cambiamento chiama direttamente in causa, per la prima volta, l'attuale posizionamento della UE all'interno delle catene globali del valore e la necessità di un suo ripensamento per renderlo più funzionale agli obiettivi ambientali, digitali, e di inclusione sociale che sono alla base del *Green Deal*, stante un forte ritardo nel frattempo accumulatosi in molti ambiti tecnologici rilevanti (Tabella 1.4)[29].

Tabella 1.4
Ritardo europeo in molti ambiti tecnologici rilevanti

(Rischi di approvvigionamento per la UE e quote UE di produzione mondiale, %)

RISCHIO DI APPROVVIGIONAMENTO PER LA UE

Molto basso | Basso | Moderato | Alto | Molto alto

TECNOLOGIE	MATERIE PRIME	MATERIALI INDUSTRIALI	COMPONENTISTICA	ASSEMBLATI
Batterie agli ioni di litio	1%	8%	9%	0%
Celle a combustibile	5%	40%	25%	1%
Eolico	0%	12%	20%	58%
Motori a trazione elettrica	1%	7%	8%	
Fotovoltaico	6%	5%	0%	1%
Robotica	2%	21%	4%	41%
Droni	13%	27%	13%	9%
Stampa 3D	9%	54%		34%

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Commissione europea, "Critical Raw Materials for Strategic Technologies and Sectors in the EU - A Foresight Study".

[28] Le stesse difficoltà che alcune industrie stanno incontrando nell'attuale fase di ripresa – come discusso più avanti – nel ristabilire condizioni normali di approvvigionamento lungo le catene internazionali di fornitura trovano una delle loro spiegazioni anche nelle strozzature createsi in alcuni paesi asiatici diventati nel frattempo leader di mercato su scala globale (dalla produzione di micro-chip a quella degli stessi container per il trasporto delle merci).

[29] Si veda, a questo proposito, il rapporto della European Commission (2021*b*) sulle dipendenze e capacità strategiche della UE, e le valutazioni contenute nei *position paper* del Centro Economia Digitale (2021) nonché del CEPS (2021).

Il progetto dell'attuale Amministrazione americana dedicato ad: «assicurare che il futuro sia prodotto tutto all'interno dell'America da tutti i lavoratori americani», lungi dallo smantellare il sistema protezionistico pensato dalla precedente Amministrazione contro la Cina, rappresenta un salto in avanti nell'approccio interventista del governo federale, che punta a supportare direttamente un aumento della base manifatturiera sul suolo americano. Questa scelta è motivata non solo da ragioni di autonomia strategica rispetto alla Cina (sulla falsariga dell'approccio europeo), ma anche dalla speranza che l'insediamento di nuove attività di trasformazione possa – attraverso l'assorbimento di manodopera a media qualifica – migliorare le condizioni socio-economiche di quelle aree del paese che, nel corso degli scorsi decenni, avevano maggiormente subito fenomeni di desertificazione industriale[30].

Le interruzioni senza precedenti negli approvvigionamenti di materie prime e semilavorati prodotte dallo shock pandemico stanno costringendo non solo i governi occidentali, ma anche le loro imprese multinazionali, che avevano guidato l'espansione internazionale della produzione manifatturiera negli anni d'oro della *Globalization Age*, a ripensare il grado di resilienza dei propri modelli di business di fronte alla presenza di eventi inattesi largamente fuori del loro controllo. In particolare, sta emergendo tutta la vulnerabilità intrinseca di un modello di frammentazione verticale del valore aggiunto su catene di fornitura lunghe e disperse geograficamente su scala globale, con la conseguente necessità di rivedere la loro configurazione da parte delle imprese, non solo in termini di diversificazione delle fonti di approvvigionamento e di migliori sistemi di gestione, controllo e prevenzione di possibili fattori critici, ma anche nella logica di un loro possibile accorciamento.

Maggiore è infatti il numero di snodi-paesi su cui si sviluppa la catena di fornitura, maggiore è il rischio che uno di questi snodi possa diventare improvvisamente un collo di bottiglia per il flusso di approvvigionamento a valle e che inneschi anche effetti contagio sugli altri nodi, amplificando così lo shock iniziale[31]. L'intensificarsi di eventi naturali estremi e di tensioni geopolitiche nel continente asiatico rende già oggi questo rischio non trascurabile.

Nella valutazione dei costi impliciti nell'attuale configurazione delle catene globali del valore, a quelli appena discussi si sommano quelli ambientali, legati sia a modalità di produzione e di approvvigionamento energetico (che nel mondo emergente, Cina in testa, risultano enormemente più inquinanti rispetto agli standard occidentali)[32], sia ai flussi di trasporto transfrontalieri, marittimi e aerei, che alimentano gli scambi globali e che da soli contribuiscono per quasi il 4% alle emissioni totali annue di gas serra, equivalenti a circa la metà delle emissioni di tutta la UE[33]. Se una quota importante di questi costi ambientali venisse contabilizzata – sotto la spinta di politiche ambientali che soprattutto in Occidente si fanno sempre più stringenti e di una attenzione sempre maggiore dei mercati finali e finanziari alle tematiche della sostenibilità ambientale – la transizione ecologica avrebbe un impatto diretto e potenzialmente dirompente sulle scelte localizzative delle imprese multinazionali, spingendole verso una semplificazione della rete degli scambi (per ridurre la movimentazione spaziale delle merci) e verso un minore ricorso all'offerta industriale del mondo emergente.

FATTORI CHE SPINGONO PER UN ALLENTAMENTO DELLE INTERDIPENDENZE OCCIDENTE-CINA:

Politiche industriali UE e USA

Fragilità delle GVC agli shock

Costi ambientali

Automazione 4.0

[30] Il piano per la re-industrializzazione degli USA è uno dei punti centrali del programma elettorale della presidenza Biden (https://joebiden.com/made-in-america/) e si è già tradotto, a poco più di un mese dall'insediamento ufficiale, in un ordine esecutivo presidenziale volto innanzitutto ad innalzare il contenuto minimo di produzione *Made in USA* richiesto per poter accedere al *public procurement* federale. Per ulteriori dettagli si veda White House (2021).

[31] Su questo punto e sui successivi si veda UNCTAD (2020*a* e 2020*b*).

[32] Si veda Centro Studi Confindustria (2020).

[33] I dati si riferiscono al 2019 e sono tratti dall'edizione 2020 dell'*Emissions Database for Global Atmospheric Research* a cura del Joint Research Centre della Commissione europea.

Infine, un ulteriore fattore di allentamento nelle interdipendenze commerciali e produttive ereditate dalla *Globalization Age* è rappresentato dalla progressiva diffusione delle tecnologie per l'automazione industriale avanzata all'interno dei processi produttivi controllati dalle imprese multinazionali. Così come già accaduto fin dagli anni Settanta all'interno delle economie più industrializzate con l'utilizzo delle macchine a controllo numerico, il *capital deepening* mediante beni strumentali cd. 4.0, sempre più evoluti e flessibili nelle applicazioni, è destinato a rendere sempre meno rilevante nelle scelte localizzative della produzione l'abbondanza di manodopera a basso costo, ossia del fattore intorno al quale è stata costruita la "fortuna" di molte economie industriali emergenti negli scorsi decenni, anche all'interno del continente asiatico.

La ristrutturazione delle catene globali del valore è ovviamente un processo costoso, che non si materializza tutto e subito in risposta al semplice verificarsi nel mutamento del contesto economico di riferimento per le imprese, anche in presenza di uno shock senza precedenti come quello causato dall'attuale crisi sanitaria. I costi fissi non recuperabili degli investimenti già effettuati per strutturare, nella loro attuale configurazione, le reti internazionali di approvvigionamento, così come i processi cumulativi di generazione di *know-how* manifatturiero specialistico avviatisi nel frattempo all'interno di parti del mondo emergente, rappresentano nell'immediato futuro fattori di inerzia – e quindi di stabilizzazione – nei rapporti di interdipendenza globali. Senza una spinta decisiva da parte delle politiche industriali, quindi, appare difficile che, da sole, le considerazioni legate alla resilienza, alla sostenibilità ambientale, e alla digitalizzazione delle catene globali del valore potranno determinare, nel breve periodo, fenomeni rilevanti di re-industrializzazione manifatturiera in Occidente e contrastare la dipendenza produttiva dalla Cina e dalle altre economie asiatiche ad essa collegate.

2. LE TENDENZE RECENTI DELL'ATTIVITÀ PRODUTTIVA, DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE E DEGLI INVESTIMENTI ESTERI

Executive Summary

Dopo il crollo dei primi mesi del 2020, l'industria di trasformazione a livello mondiale ha risalito velocemente la china nella restante parte dello scorso anno. Successivamente al rimbalzo, tuttavia, il percorso di crescita si è sostanzialmente interrotto. La prima spiegazione del ristagno globale è riconducibile al ritardo nell'implementazione della campagna vaccinale fuori dai confini dell'Occidente, unito al dilagare della cd. variante Delta del Covid-19, che ha indotto i governi di molti paesi in via di sviluppo, soprattutto in Asia, a ricorrere a misure di confinamento della popolazione.

Oltre ad avere condizionato negativamente l'attività produttiva, questi problemi hanno determinato interruzioni nelle forniture di materie prime e semi-lavorati, e dunque minore disponibilità e maggiori prezzi degli input per le produzioni manifatturiere a valle delle catene del valore. A queste difficoltà si sommano quelle dovute ai ritardi nel ripristinare la movimentazione delle navi cargo attraverso i principali punti di snodo dell'Asia con quelli europei e nord-americani: fattori incidentali (la chiusura di alcuni scali portuali cinesi nei mesi estivi o il blocco del canale di Suez in marzo) si sono sommati a protocolli sanitari più stringenti per lo scarico delle merci e – tra l'altro – a esigenze di ricostituzione delle scorte, traducendosi in aumenti dei costi di trasporto e ulteriori strozzature nelle catene di approvvigionamento. I considerevoli aumenti nei prezzi delle commodity sembrano essersi stabilizzati – o essere in parte addirittura scesi – nella fase più recente; nella misura in cui essi sono collegati al rialzo delle quotazioni del petrolio, si potrebbe trattare di aumenti temporanei.

La caduta dei livelli di attività economica nel corso del 2020 ha comportato per la prima volta nell'ultimo quinquennio – anche per la manifattura – una riduzione dei livelli globali di emissione di CO_2, in termini di contributo sia diretto che indiretto (impiego di energia da fonti fossili), che sono stimati in discesa tra il 2019 e il 2020 del 2,4%, nonostante il contributo ancora negativo della Cina.

Lo scoppio della pandemia, con il conseguente blocco dell'attività produttiva in tutti i sistemi economici, ha avuto un impatto forte e immediato sullo scambio internazionale di beni; il riavvio dell'attività produttiva dal terzo trimestre 2020, a sua volta favorito dall'arrivo dei vaccini, ha fornito nuovo slancio al commercio mondiale, che nel primo trimestre 2021 ha raggiunto il picco pre-crisi (terzo trimestre 2018), riagganciando il trend precedente.

La dinamica degli scambi mondiali dipende, peraltro, anche dall'incerta evoluzione dei rapporti commerciali tra le principali aree. Da questo punto di vista tre grandi accordi possono giocare un ruolo centrale: il *Trade and Cooperation Agreement* (TCA) tra UE e UK (entrato in vigore il 1° gennaio 2021), che modifica i rapporti, non solo commerciali, tra la Gran Bretagna e l'Unione; il "risorto" *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership* (CPTPP) siglato nel 2018 da Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam sulle ceneri del *Trans-Pacific Partnership* (mai entrato in vigore per l'abbandono degli Stati Uniti), verso cui l'attuale Amministrazione USA ha manifestato un nuovo interesse; e – soprattutto – il *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), che rappresenta il più grande accordo mondiale. L'accordo, che mette insieme Cina, Corea del Sud, Giappone, Australia, Nuova Zelanda più i dieci membri dell'ASEAN (Brunei, Cambogia, Indonesia, Laos, Malesia, Myanmar, Filippine, Singapore, Thailandia e Vietnam), segna l'avvio del blocco commerciale più grande al mondo, e mira ad accrescere il livello di integrazione di un'area che aveva ereditato dal passato una forte frammentazione interna sul piano politico, conducendo allo stesso tavolo negoziale per la prima volta paesi a diverso grado di sviluppo e storicamente spesso in forte contrasto tra loro. I

paesi che ne fanno parte contano in totale oltre 2,2 miliardi di abitanti, esprimono quasi il 30% del PIL e il 27% del commercio mondiale e realizzano da soli più del 50% della produzione manifatturiera globale. Su queste premesse è immaginabile un rafforzamento della leadership economico-commerciale della Cina nella regione, che appare destinata a diventare il punto di riferimento regionale per stabilire, modellare e diffondere le proprie regole commerciali e i propri standard tecnologici.

A livello globale, aumentano comunque contemporaneamente le misure protezionistiche che rendono più difficili gli scambi internazionali di beni. Secondo quanto riportato dal *Global Trade Alert*, nei primi dieci mesi del 2021 sono state introdotte nuove misure rispetto allo stesso periodo del 2020, a fronte di una riduzione delle misure che agevolano gli scambi.

Nel primo semestre 2021 il flusso di capitali esteri (IDE) investiti nel mondo è aumentato, recuperando i livelli pre-Covid, dopo il crollo registrato nel 2020 (-35% rispetto al 2019). La crescita nasconde tuttavia una certa eterogeneità, sia sul piano geografico (i paesi sviluppati hanno registrato un aumento più forte e consistente rispetto a quelli emergenti e in via di sviluppo), sia per le modalità di investimento (un ricorso maggiore alle fusioni e acquisizioni rispetto alla costituzione di attività *greenfield*). I comparti maggiormente beneficiari dei capitali esteri sono quelli della salute e della transizione ecologica. Anche per gli IDE, così come per lo scambio internazionale di beni, emerge una tendenza alla regionalizzazione, ovvero la presenza di una più elevata quota intraregionale degli IDE, in Europa, in Nord America e nell'Asia orientale.

2.1 La dinamica della produzione mondiale

Dopo la caduta verticale dei livelli di produzione registrata nel primo semestre del 2020, a seguito dell'adozione su vasta scala di provvedimenti di *lockdown* generalizzati volti a contenere la diffusione del Covid-19, l'industria di trasformazione a livello mondiale ha risalito velocemente la china nella restante parte dello scorso anno. Dopo questo rimbalzo, tuttavia, il percorso di crescita si è sostanzialmente interrotto (Grafico 2.1).

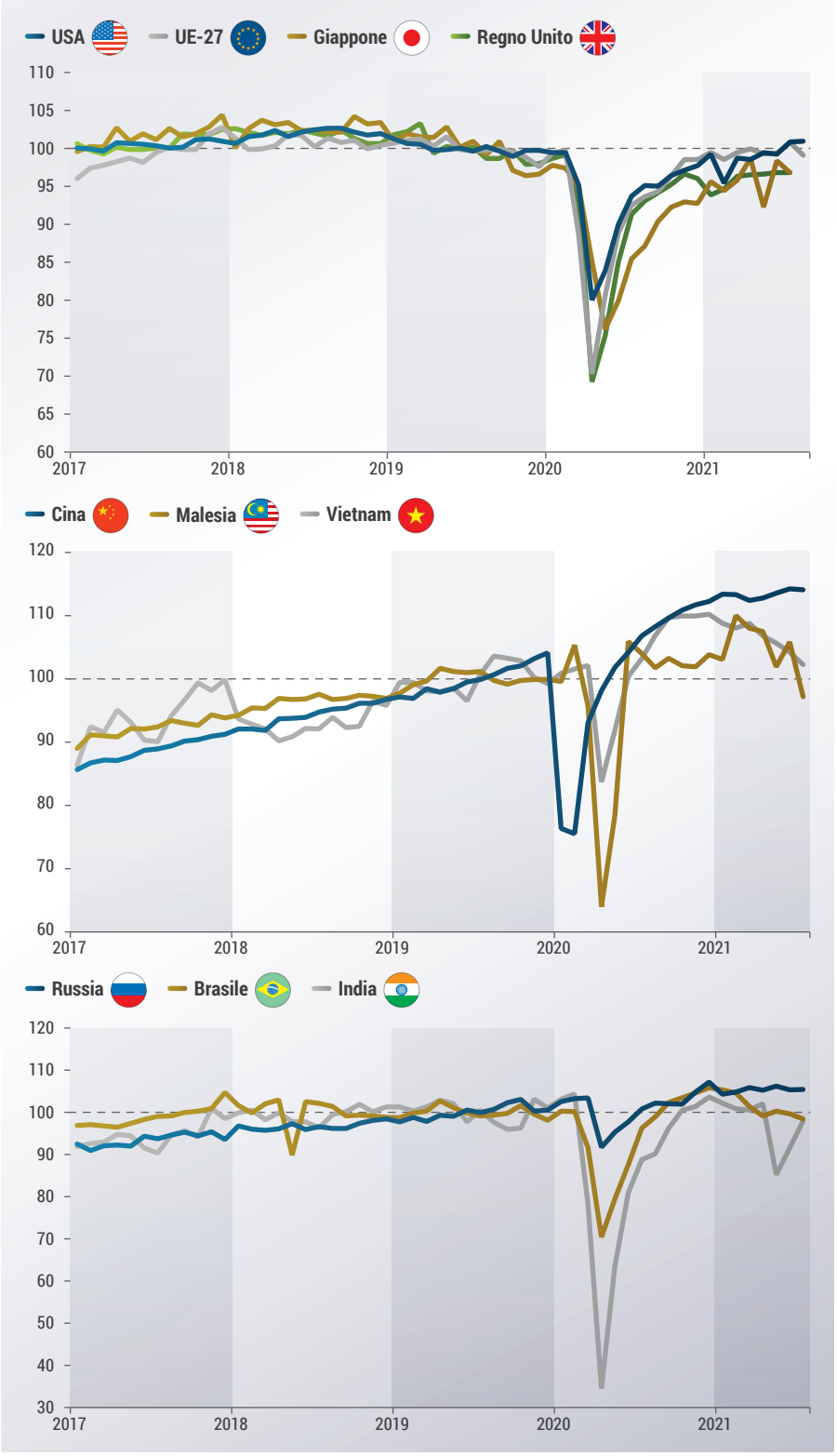


Grafico 2.1
Indice della produzione manifatturiera nel mondo
(Media 2019=100, volumi di produzione destagionalizzati)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UNIDO, Eurostat.

Nell'Unione europea e negli Stati Uniti l'indice di produzione industriale, che nella primavera 2020 aveva segnato il punto di minimo (rispettivamente -29,7% ad aprile e -20,0% a maggio rispetto alla media del 2019), è tornato a toccare i livelli pre-crisi a gennaio 2021, senza però superarli stabilmente nei mesi successivi. La Cina, che pure era riuscita a chiudere il 2020 con un volume di produzione superiore dell'8,1% rispetto alla fine del 2019, è avanzata fino a luglio 2021 di un modesto +1,6%. Altrove è andata anche peggio: in Giappone e nel Regno Unito il ristagno dell'attività nel 2021 è arrivato prima che il rimbalzo nel 2020 fosse completo; in India e Brasile, invece, il recupero dei volumi di produzione pre-crisi è stato effimero, e l'indice di produzione industriale, dopo avere superato i livelli pre-crisi a fine 2020, è tornato a calare, arrivando nei mesi estivi sotto la media del 2019.

LA PRODUZIONE INDUSTRIALE GLOBALE RISTAGNA PER:

Interruzioni temporanee della produzione dovute alla pandemia

Difficoltà logistiche e aumento dei costi di trasporto

Crisi energetica in Cina

La prima spiegazione di questa stagnazione globale è riconducibile al ritardo nell'implementazione di una campagna vaccinale fuori dai confini dell'Occidente, unito al dilagare della cd. variante Delta del Covid-19, che ha indotto i governi di molti paesi in via di sviluppo, soprattutto in Asia, a ricorrere a misure drastiche, seppure più selettive e limitate nel tempo, di confinamento della popolazione nel tentativo di contenere la diffusione della malattia[1]. Ciò, oltre ad avere condizionato negativamente l'attività produttiva all'interno del mondo in via di sviluppo – per il duplice effetto, già sperimentato lo scorso anno, di un calo della domanda e di ostacoli dal lato dell'offerta – ha creato interruzioni nelle forniture di materie prime e semi-lavorati, che si sono tradotte in minore disponibilità e maggiori prezzi degli input, anche per le produzioni manifatturiere a valle delle catene regionali e globali del valore.

Alle interruzioni temporanee della produzione indotte dall'emergenza sanitaria ancora in corso si sommano le difficoltà logistiche di ristabilire, dopo la paralisi del commercio internazionale nei primi mesi del 2020, flussi regolari di movimentazione delle navi cargo attraverso le rotte marittime che collegano i principali punti di snodo dell'Asia con quelli europei e nord-americani. I fattori incidentali, come la chiusura temporanea di alcuni scali portuali in Cina negli scorsi mesi estivi o il blocco del canale di Suez accaduto a marzo, si sono sommati ai ritardi strutturali provocati dall'applicazione di protocolli sanitari più stringenti per lo scarico delle merci, alle carenze di personale nel settore dei trasporti e della logistica, nonché a una crescita "anomala" della domanda di beni causata dalla necessità per le imprese manifatturiere e del commercio di ricostituire le scorte, che si erano azzerate nel corso del 2020[2]. Tutto questo si è tradotto in un aumento dei costi di trasporto e in ulteriori strozzature nelle catene internazionali di approvvigionamento, che hanno inciso negativamente sulla crescita della produzione industriale mondiale.

Un terzo fattore critico emerso nel corso del 2021 è rappresentato dalla crisi energetica che sta colpendo già da alcuni mesi la Cina e che ha fin qui comportato, in venti delle trentuno province del paese, il razionamento dell'elettricità al settore industriale, con effetti a cascata non solo per le produzioni destinate al mercato interno ma anche per quelle, finali ed intermedie, rivolte alla domanda estera. La crisi è originata dalla decisione del Governo di Pechino di imporre un limite alla produzione di energia da fonte carbonifera (che ancora oggi soddisfa i due terzi del fabbisogno nazionale), nel tentativo di contenere le emissioni di gas serra in atmosfera in linea con gli accordi di Parigi[3]. Per arginare gli effetti negativi sulla capacità produttiva cinese, lo scorso ottobre è stata autorizzata, in contraddizione rispetto alla strategia ambientale fin qui seguita, un'espansione dell'attività mineraria legata al carbone di oltre il 6% rispetto ai livelli del 2020. Non è ancora chiara la natura più o meno transitoria di questa decisione.

[1] A questo proposito si veda, ad esempio, Asian Development Bank (2021).

[2] Si veda ad es. Goodman e Bradsher (2021), Friesen (2021).

[3] Si veda Amighini (2021).

Per i sistemi manifatturieri dei paesi avanzati, tutti e tre i fattori sopraelencati stanno comportando l'impossibilità di soddisfare, con una capacità produttiva strozzata dai ritardi nelle forniture dall'estero, una domanda di beni che in questi mesi è in forte espansione, sospinta da un ritorno alla quasi normalità nelle condizioni di vita e di consumo dei cittadini e da politiche fiscali e monetarie ultra-espansive.

2.2 Andamenti settoriali

Il percorso di recupero dei volumi di produzione manifatturiera dopo la fase più acuta della pandemia si sta sviluppando su traiettorie molto disomogenee a livello settoriale (Tabella 2.1).

Tabella 2.1
Andamento dei volumi di produzione rispetto al pre-pandemia, media mondiale*

(Indice ottobre-dicembre 2019=100, dati destagionalizzati)

Settore	Ott.-Dic. 2020	Giu.-Lug. 2021	Confronto 2019-2021**
Farmaceutica	105,6	115,4	+++
Elettronica	106,5	112,2	+++
Meccanica strumentale	102,9	110,2	+++
Apparecchiature elettriche	104,0	107,3	++
Chimica	103,9	107,0	++
Legno	101,7	104,8	+
Lavorazione minerali non metalliferi	102,3	104,1	+
Metallurgia	100,3	103,4	+
Gomma-plastica	104,4	102,6	+
Prodotti in metallo	100,8	100,9	=
Alimentari	99,9	100,9	=
Altra manifattura	95,9	100,8	=
Carta	98,3	100,5	=
Tessile	99,6	100,1	=
Mobili	99,9	99,8	=
Bevande	96,7	98,5	-
Coke, petroliferi	92,4	94,9	- -
Automotive	102,7	94,3	- -
Altri mezzi di trasporto	91,3	92,7	- -
Stampa	89,1	92,3	- -
Abbigliamento	93,0	92,1	- -
Pelletteria	89,6	91,7	- -

* Media semplice dell'andamento registrato in Brasile, Cina, Corea del Sud, India, Giappone, Regno Unito, Russia, UE-27, USA.
** Si confronta la variazione dell'indice di produzione tra il quarto trimestre 2019 e i mesi di giugno-luglio 2021. Legenda: +++ aumenti superiori al 10%; ++ aumenti compresi tra 5% e 10%; + aumenti compresi tra 1% e 5%; = variazioni positive o negative comprese entro 1%; - contrazioni comprese tra 1% e 5%; -- contrazioni comprese tra 5% e 10%.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UNIDO, Eurostat.

Come evidenziato già nella precedente edizione del Rapporto[4], l'esplodere dell'emergenza sanitaria ha sospinto fortemente la domanda per l'industria

[4] Si veda Centro Studi Confindustria (2020).

farmaceutica, in prima linea nello sviluppo di medicinali e vaccini contro il Covid-19, e dei dispositivi elettronici (per effetto di una digitalizzazione accelerata imposta prima dall'isolamento e poi dalle misure di distanziamento sociale), consentendo una robusta espansione dei volumi produttivi sia nel 2020 che nel 2021: secondo le elaborazioni del Centro Studi Confindustria, la variazione nei livelli di produzione tra il quarto trimestre 2019 e i mesi di giugno-luglio 2021 è stata, nella media mondiale, pari al 15,4% per la farmaceutica e al 12,2% per l'elettronica. All'estremo opposto, la crisi del commercio non elettronico e quella del turismo internazionale hanno fortemente indebolito soprattutto la domanda di vestiario, calzature, pelletteria e di mezzi di trasporto aereo e marittimo (diversi dalle navi cargo), con una conseguente forte contrazione della produzione nel corso del 2020, ancora oggi lontana dall'essere riassorbita. Nella moda, e in particolare nell'abbigliamento, al crollo della domanda si sono sommate le strozzature dal lato dell'offerta, perché in questo comparto la parte preponderante delle produzioni intermedie – quelle a minore valore aggiunto – viene realizzata in paesi emergenti a basso reddito, i più esposti alla rapida diffusione dalla variante Delta del Covid-19 nel corso del 2021.

IL SETTORE DELL'*AUTOMOTIVE* COLPITO SOPRATTUTTO DA

Carenza di semi-conduttori

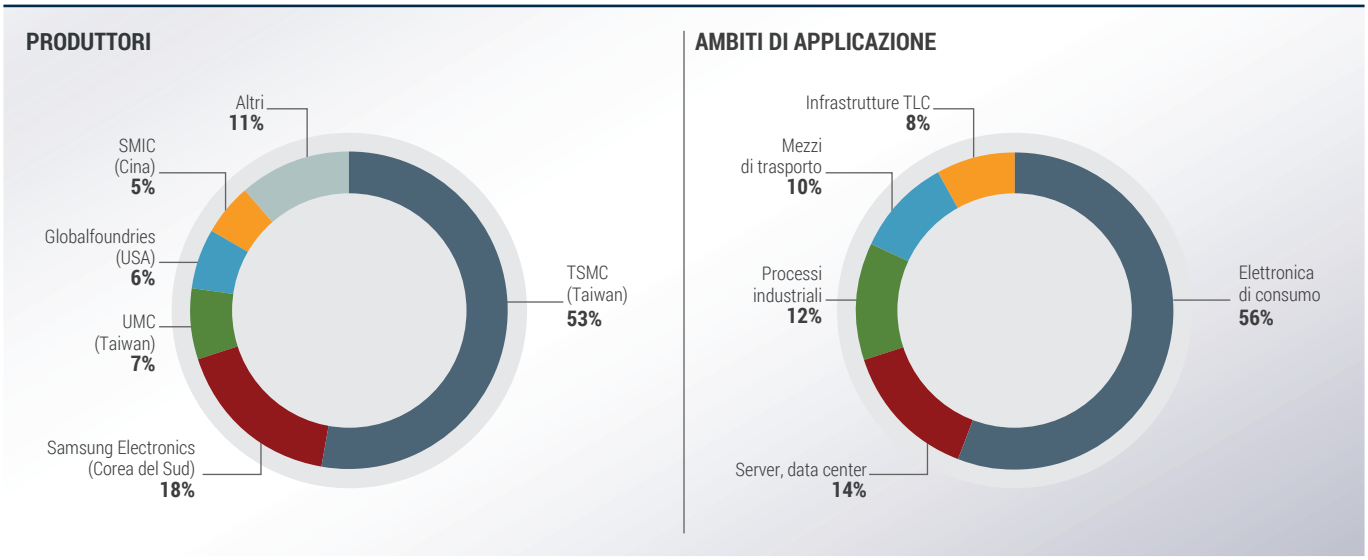
La carenza di input intermedi lungo le catene internazionali di approvvigionamento ha duramente colpito soprattutto il settore dell'*automotive*, organizzato secondo un'articolata struttura di livelli successivi di assemblaggio che coinvolgono oltre trentamila componenti, realizzati in diverse parti del mondo secondo la logica del *just-in-time*[5]. Dopo avere riassorbito, già alla fine dello scorso anno, il crollo delle vendite dei primi mesi del 2020, la produzione di veicoli è stata costretta a ripetute interruzioni forzate nel 2021, che hanno portato a un crollo dei volumi (-8,2% in media mondiale nel periodo giugno-luglio rispetto alla fine del 2020). Il problema più acuto è stato rappresentato dalla mancanza di semi-conduttori, la cui richiesta in costante crescita da parte delle case automobilistiche globali non è stata soddisfatta a causa delle difficoltà produttive e logistiche imposte dalla pandemia, acuendo i problemi di un'offerta strutturalmente limitata – dato il numero esiguo di fornitori in grado di produrli – e assorbita in larga parte dalla domanda dell'industria elettronica (Grafico 2.2). La caduta della produzione di veicoli ha a sua volta comportato, a cascata, una contrazione delle lavorazioni in altri settori della filiera, a partire da quelle in gomma e plastica, il cui comparto nel corso del 2021 ha registrato una flessione nei volumi (-1,7%), dopo la crescita robusta nella seconda metà del 2020.

Il recupero dei volumi di attività pre-pandemia per i comparti della meccanica strumentale e delle apparecchiature elettriche è stato invece completato ancora prima della fine del 2020, e i due settori hanno continuato ad espandersi anche nel 2021, con tassi di variazione inferiori soltanto a quelli registrati nella farmaceutica e nell'elettronica: +10,2% e +7,3% le rispettive variazioni medie mondiali tra il quarto trimestre 2019 e i mesi di giugno-luglio 2021. La produzione in questi comparti è stata trainata da una ripresa del ciclo degli investimenti, favorita tanto in Occidente quanto in Cina dalla doppia transizione digitale ed ecologica, che si riflette nella domanda di beni strumentali destinati all'automazione industriale e di sistemi per la produzione, la trasmissione e lo stoccaggio di energia elettrica.

[5] Si veda Helper e Soltas (2021).

Grafico 2.2
Quote di mercato mondiale dei semiconduttori, concentrate in Asia e nell'elettronica di consumo

(Quote sui ricavi del 2021 per i produttori, sui ricavi del 2019 per ambiti di applicazione)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Trendforce, ASML.

2.3 La classifica dei produttori manifatturieri mondiali

Poiché l'insorgere della crisi pandemica ha determinato in tutto il mondo una caduta dell'attività manifatturiera nel primo semestre del 2020 a cui ha fatto seguito un recupero nella restante parte dello stesso anno, le quote nazionali del valore aggiunto manifatturiero globale (calcolate a prezzi correnti) mostrano una sostanziale stabilità (Grafico 2.3).

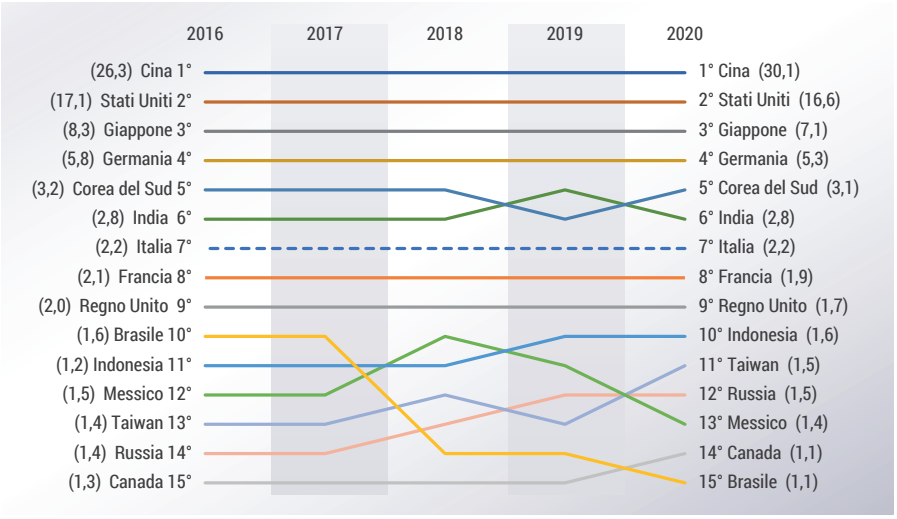


Grafico 2.3
Nonostante la pandemia, relativamente stabili le posizioni al 2020

(Valore aggiunto manifatturiero in dollari correnti, quote % sul totale mondiale tra parentesi)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UNIDO, Eurostat, Banca mondiale e IHS-Markit.

Non sono però mancate alcune eccezioni degne di rilievo. La Cina, che già da anni riveste il ruolo di primo produttore manifatturiero mondiale, ha registrato una crescita di oltre due punti percentuali della propria quota di mercato, passata dal 28,6% del valore aggiunto totale nel 2019 al 30,1% nel 2020. Il distacco dagli Stati Uniti (16,6%) è cresciuto ulteriormente, arrivando quasi a quattordici punti percentuali. Anche Corea del Sud e Taiwan, i

cui sistemi manifatturieri hanno sviluppato una forte specializzazione nelle produzioni legate all'elettronica – ossia in uno dei comparti più in salute nel 2020 – sono riuscite lo scorso anno a guadagnare posizioni in classifica (rispettivamente una e due). Taiwan, in particolare, grazie a una crescita del valore aggiunto nel 2020 che è stata superiore anche a quella cinese, è salita, per la prima volta nella sua storia, all'undicesimo posto della classifica, scavalcando Russia e Messico.

Per il Brasile il 2020 ha coinciso con un ulteriore arretramento nella classifica, dopo quelli già registrati negli scorsi anni. Oggi occupa la quindicesima posizione, dietro al Canada. A pesare su questo risultato ha contribuito una forte svalutazione del *real*, rivelatosi la peggiore tra le principali valute emergenti, rispetto al dollaro (-30,6% sul 2019), legata al crollo della fiducia degli investitori esteri e a quello delle quotazioni del petrolio, di cui il paese è uno dei principali esportatori in America Latina. L'Italia si conferma settimo produttore mondiale, con una quota, stabile rispetto al 2019, del 2,2%. Subito dietro si collocano ancora Francia (1,9%) e Regno Unito (1,7%).

ITALIA ANCORA 7ª POTENZA MANIFATTURIERA MONDIALE

2,2%
Quota sul totale mondiale del valore aggiunto manifatturiero

2.4 L'impronta di CO_2 della manifattura a livello globale

Secondo le elaborazioni della Commissione europea, realizzate a partire dalle informazioni contenute nell'*Emissions Database for Global Atmospheric Research* (EDGAR), la caduta dei livelli di attività economica nel corso del 2020 ha comportato, per la prima volta nell'ultimo quinquennio, una riduzione dei livelli globali di emissione di CO_2, la principale responsabile dell'effetto serra[6]. Questo risultato è confermato, secondo le stime del Centro Studi Confindustria, anche guardando nello specifico al comparto manifatturiero, considerando sia il contributo diretto dei processi di trasformazione industriale sia il contributo indiretto derivante dall'utilizzo di energia generata da fonti fossili e di servizi di trasporto alimentati da combustibili fossili[7].

In particolare, dopo una crescita media annua tra il 2015 e il 2019 di poco meno dell'1%, le emissioni di CO_2 rilasciate direttamente e indirettamente dalla manifattura globale sono stimate in discesa tra il 2019 e il 2020 del 2,4% (Grafico 2.4). Tutte le principali economie industriali del pianeta hanno visto, parallelamente a un calo del valore aggiunto manifatturiero lo scorso anno (a prezzi costanti), una contrazione dei livelli di emissioni, con la sola, rilevante, eccezione della Cina. La manifattura cinese, infatti, a fronte di una modesta contrazione del valore della produzione nel 2020 (-0,7% secondo le stime UNIDO), ha registrato un incremento delle emissioni nello stesso anno dell'1,6%, dato che risulta in accelerazione rispetto alla media annua del quadriennio precedente (+1,1%), a cui aveva però corrisposto una crescita dell'output manifatturiero sostenuta.

Per l'Unione europea e il Giappone la contrazione delle emissioni di CO_2 nel 2020 (-8,4% e -7,0% rispettivamente) ha significato una accelerazione "forzata" rispetto al trend di decrescita già osservato nel quadriennio precedente (-1,1% e -2,1% in media annua), che era avvenuto però in presenza di una fase espansiva dell'output manifatturiero. Per gli Stati Uniti, invece, la pandemia ha segnato una netta inversione di tendenza rispetto a una (debole) crescita delle emissioni negli anni antecedenti.

EMISSIONI DI CO_2 NEL 2020

-8,4%
Unione europea

-7,0%
Giappone

[6] Si veda Crippa *et al.* (2021).

[7] La metodologia di stima è discussa in dettaglio in Romano (2021).

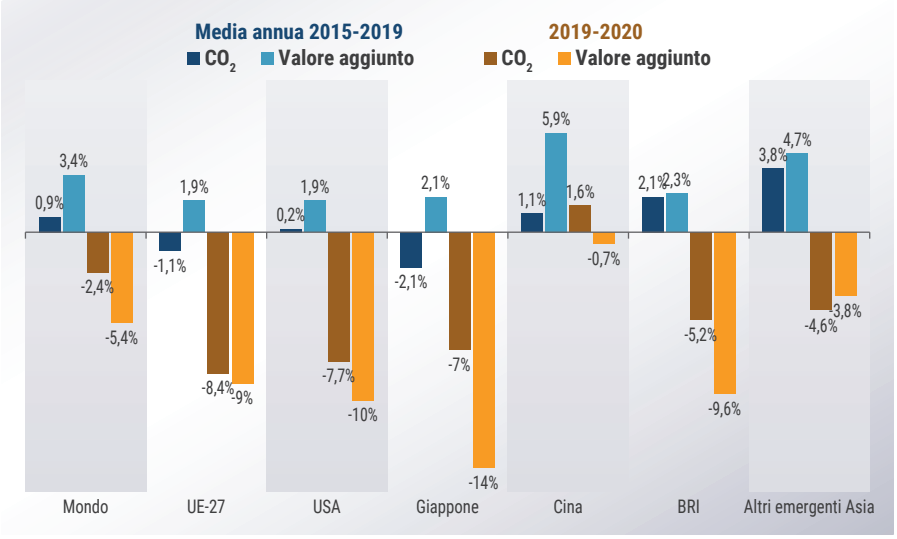


Grafico 2.4
La pandemia incide sulle emissioni di CO_2 nella manifattura

(Tassi di variazione della CO_2 e del valore aggiunto nella manifattura)*

* Le emissioni considerate sono sia quelle dirette legate ai processi industriali sia quelle indirette legate all'energia e ai trasporti utilizzati dalla manifattura. Per dettagli sulla metodologia si rimanda a Romano (2021). Paesi considerati per l'aggregato mondo: Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Filippine, India, Indonesia, Israele, Giappone, Corea del Sud, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Regno Unito, Russia, Singapore, Sudafrica, Svizzera, Thailandia, Taiwan, Turchia, UE-27, USA, Vietnam.
Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati Commissione europea, Banca mondiale, OCSE e UNIDO.

Queste dinamiche devono essere lette alla luce di differenze molto marcate nei livelli delle emissioni di CO_2 tra sistemi manifatturieri nazionali, anche tenuto conto della loro diversa dimensione assoluta[8]. La fotografia aggiornata al 2020 del rapporto tra emissioni e valore aggiunto settoriale (a prezzi correnti) mostra, in particolare, che l'impronta carbonica raggiunta dalla manifattura in Europa è eccezionalmente contenuta, sia nel confronto con le principali economie industriali emergenti sia con quelle avanzate (Grafico 2.5).

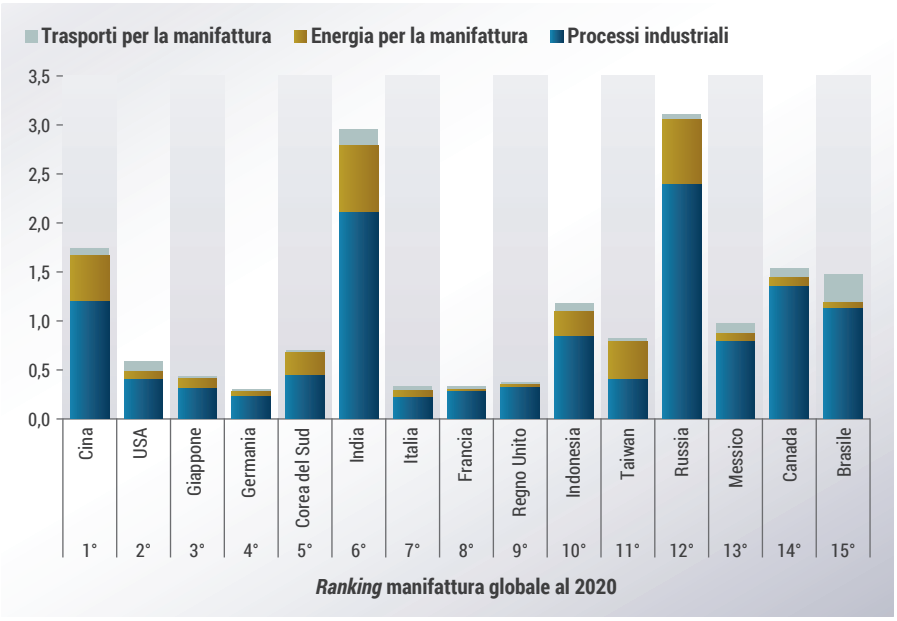


Grafico 2.5
Intensità nelle emissioni di CO_2 molto alta tra gli emergenti

(Tonnellate di CO_2 equivalente per migliaia di dollari di valore aggiunto manifatturiero emesse dai sistemi manifatturieri nazionali, 2020)

Per dettagli sulla metodologia di stima delle emissioni dirette e indirette della manifattura si rimanda a Romano (2021).
Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati Commissione europea, Banca mondiale, OCSE e UNIDO.

[8] Maggiore la produzione industriale in un determinato paese maggiori, a parità di altre condizioni, le emissioni di CO_2.

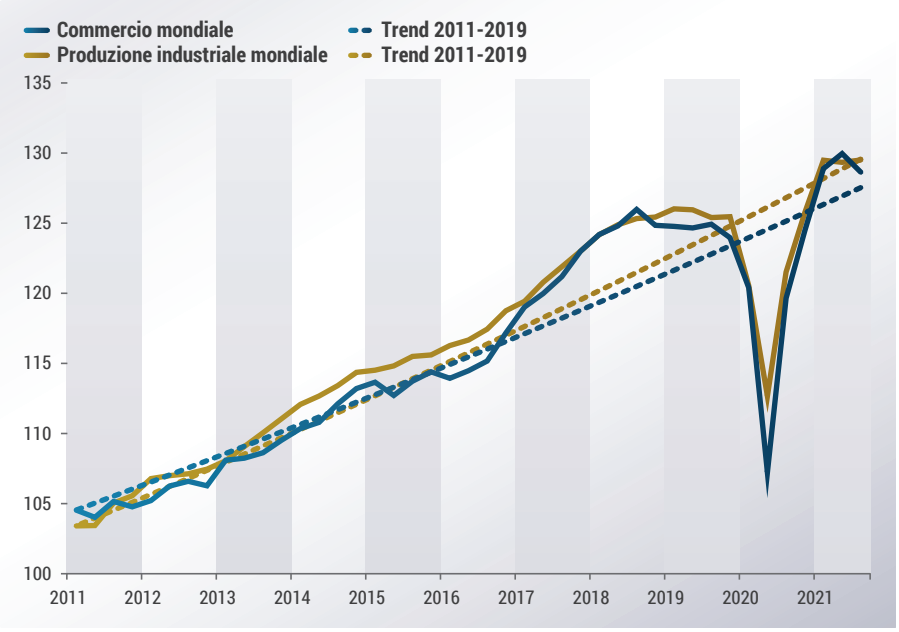
Prendendo come riferimento il dato delle emissioni dirette e indirette di CO_2 della manifattura italiana (tra le più basse al mondo), l'impatto ambientale per ogni dollaro di valore aggiunto prodotto è, al 2020, di 8 volte superiore nel caso della manifattura russa e indiana, di 5 volte per quella cinese, di 4 volte per quella brasiliana e indonesiana, ma anche di 2 volte superiore per quella coreana e taiwanese e di 1,8 volte per quella statunitense.

Queste differenze sono solo in parte riconducibili a una diversa specializzazione settoriale dei diversi sistemi manifatturieri nazionali (e in particolare a una minore specializzazione della UE in produzioni che per loro natura sono, dato il vincolo tecnologico attuale, a maggiore impatto ambientale). Come documentato nella precedente edizione del Rapporto, esse chiamano direttamente in causa i livelli ancora oggi molto eterogenei di efficienza ambientale nei processi produttivi e di utilizzo delle fonti rinnovabili nel mix energetico, che risultano massimi proprio all'interno del continente europeo[9].

2.5 Scambi di beni manufatti e quote di mercato

Lo scoppio della pandemia, con il conseguente blocco dell'attività produttiva in tutti i sistemi economici, ha avuto un impatto forte e immediato sullo scambio internazionale di beni (-13,6% nel bimestre del primo *lockdown* aprile-maggio 2020 rispetto al mese di febbraio). Il riavvio dell'attività produttiva dal terzo trimestre 2020, la scoperta dei vaccini e infine la loro somministrazione hanno dato un nuovo slancio al commercio mondiale, che in un anno ha raggiunto nuovamente (nel primo trimestre 2021) il picco pre-crisi (terzo trimestre 2018) riagganciando il trend precedente (Grafico 2.6).

Grafico 2.6
Commercio e produzione mondiale superano il livello pre-crisi
(Dati trimestrali a prezzi costanti, indici 2010=100)



Terzo trimestre 2021: luglio-agosto.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati CPB.

Una dinamica molto simile, come prevedibile, ha registrato la produzione mondiale. In questa prospettiva la diffusione ancora disomogenea dei vaccini tra i diversi paesi (Grafico 2.7) rappresenta, oltre che un costo elevato in termini di vite umane, anche un limite per la ripresa solida e continua dell'attività economica globale.

[9] Si veda Centro Studi Confindustria (2020).

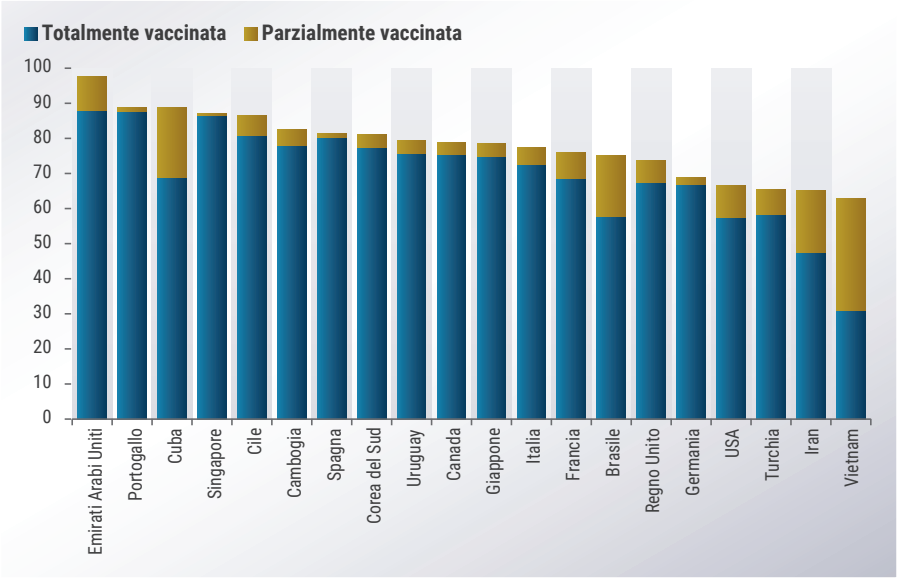


Grafico 2.7
Quota di persone vaccinate contro il Covid-19
(% su totale popolazione)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Our World in Data, 9 novembre 2021.

Il rimbalzo della produzione e del commercio mondiale avvenuto a partire dalla seconda metà del 2020, dopo la fine del primo *lockdown*, si è protratto soltanto fino al primo trimestre dell'anno in corso, nonostante una capacità produttiva inutilizzata ancora elevata. Dal secondo trimestre 2021, a fronte di una stagnazione della produzione, il commercio mondiale ha registrato un rallentamento marcato e continuo. I problemi della logistica portuale, la scarsità di input produttivi, con conseguente crescita dei loro prezzi, e aumento dei costi di trasporto, si abbattono, ancora prima che sulla produzione (*infra*, par. 2.1), sui flussi degli scambi internazionali.

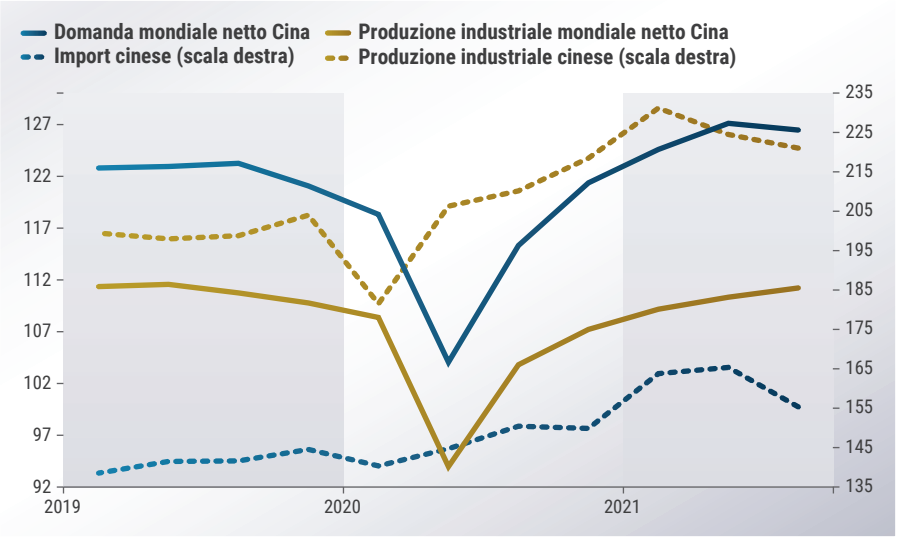
I problemi nella logistica, che generano effetti a catena perché la mancanza di un semilavorato può ritardare la produzione di più prodotti, sono stati anche accentuati da *lockdown* parziali, imposti in alcuni porti (principalmente cinesi) al fine di contenere una nuova diffusione del virus. Secondo l'indice RWI/ISL del traffico internazionale di container[10] (che riguarda la maggior parte del commercio di beni con l'estero) gli scambi, dopo il crollo registrato in estate, hanno comunque mostrato una ripresa, sebbene l'indicatore non sia ancora tornato ai livelli pre-Covid e mostri una forte eterogeneità tra le aree. In particolare, è ancora in calo l'attività nei porti cinesi, dopo un recupero temporaneo avvenuto in agosto, mentre è aumentato il traffico nei porti europei. I costi dei noli marittimi restano in ogni caso estremamente elevati, alimentando, insieme all'aumento dei prezzi delle commodity, forti pressioni al rialzo dei prezzi lungo le catene globali del valore.

In questo quadro il rallentamento dell'economia cinese – secondo le stime preliminari dell'Ufficio statistico nazionale il PIL nel terzo trimestre 2021 è cresciuto in termini tendenziali del 4,9%, mostrando una decelerazione rispetto al secondo trimestre (7,9%) – e in particolare quello che ha interessato la produzione e le importazioni (Grafico 2.8) – rivela serie difficoltà che la prima economia esportatrice mondiale sta cercando di affrontare. La crisi finanziaria del più grande gruppo del settore, *China Evergrande* (CEG), che potrebbe essere prossimo alla bancarotta con l'80% delle passività concentrate sul breve termine, minaccia inoltre la stabilità del comparto immobiliare, che contribuisce al PIL cinese per più di un quarto.

[10] L'indice considera 91 porti internazionali che sono rappresentativi del 60% del traffico globale dei container.

Grafico 2.8
Rallenta la produzione industriale e la domanda estera cinese

(Dati trimestrali a prezzi costanti, indici 2010=100)



Terzo trimestre 2021: luglio-agosto.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati CPB.

Le difficoltà incontrate nell'ultimo anno nel reperimento di materie prime e semilavorati e gli aumenti dei costi di trasporto costituiscono ulteriori fattori di destabilizzazione della divisione internazionale del lavoro ereditata dagli anni trascorsi, già colpita da cambiamenti importanti più volte illustrati nelle precedenti edizioni di questo Rapporto. Esse contribuiscono alla rimodulazione delle catene di fornitura lungo tre direttrici principali: grado di frammentazione delle catene del valore (e loro relativa "lunghezza"); grado di concentrazione geografica della produzione (ovvero di diffusione dello sviluppo manifatturiero a livello globale); e, infine, gestione dell'alternativa tra ricorso al mercato e rafforzamento e/o costituzione di affiliate/consociate (ovvero tra commercio internazionale e investimenti diretti). Ne deriva uno scenario nel prossimo futuro potenzialmente più articolato del passato, dove le filiere mondiali potrebbero muoversi in direzioni anche opposte a seconda delle diverse produzioni e delle diverse strategie dei grandi operatori internazionali.

La carenza di semilavorati e i problemi della logistica si sono ripercossi sulla dinamica degli scambi settoriali in modo disomogeneo (WTO 2021). In particolare, a giugno il commercio estero dei prodotti dell'*automotive* si è fortemente ridotto, rivelando un vero e proprio blocco degli scambi. La scarsità e la diversa allocazione settoriale di input fondamentali per la produzione di automobili, come i circuiti elettronici integrati (destinati per la maggior parte ai beni di consumo elettronici, la cui domanda ha subito un consistente aumento), hanno determinato un vero e proprio blocco della filiera internazionale dell'*automotive*. La domanda mondiale di circuiti integrati aveva registrato già dal 2014 al 2019 la crescita cumulata più elevata tra i diversi comparti manifatturieri, arrivando a superare nel 2019 il 35%. Un altro settore la cui domanda nello stesso periodo era cresciuta molto (circa il 24% cumulato) è quello farmaceutico. Gli stessi settori sono quelli in cui dal 2020 le importazioni mondiali sono state sostenute. I settori più sofferenti a livello globale sono quelli del sistema moda (tessile, abbigliamento, calzaturiero) la cui già debole domanda è stata fortemente penalizzata dai cambiamenti di abitudine innescati dalla pandemia.

La dinamica degli scambi mondiali dipende, inoltre, dall'incerta evoluzione dei rapporti commerciali tra le principali aree. Tre grandi accordi possono giocare un ruolo centrale. Il *Trade and Cooperation Agreement* (TCA) tra UE e UK, entrato in vigore il 1° gennaio 2021, con varie difficoltà per entrambe le sponde,

modifica i rapporti, non solo commerciali, tra l'ex paese membro e l'Unione[11]. Il *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP) rappresenta il più grande accordo mondiale, tra 15 paesi che producono il 30% del PIL globale. È ancora in fase di rodaggio. La Cina, dal canto suo, ha già avviato un piano di raccordo molto dettagliato tra le sue *free-trade zone* - circa una ventina - e il RCEP, per potenziare i vantaggi fiscali e incentivare il commercio in tutta l'area (*infra*, par. 2.8). Infine, il "risorto" *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership* (CPTPP) è il patto commerciale siglato nel 2018 da Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam sulle ceneri del *Trans-Pacific Partnership* (mai entrato in vigore per l'abbandono degli Stati Uniti), verso cui l'attuale Amministrazione USA ha manifestato un nuovo interesse. Nel mese di settembre, a sorpresa, il Presidente cinese Xi Jinping ha avanzato una richiesta di adesione, il cui esito non è affatto scontato (lo scopo iniziale dell'accordo era quello di contrastare l'ascesa dell'influenza cinese).

Aumentano contemporaneamente nel mondo le misure protezionistiche che rendono più difficili gli scambi internazionali di beni. Secondo quanto riportato dal *Global Trade Alert*, nei primi dieci mesi del 2021 sono state introdotte nuove misure rispetto allo stesso periodo del 2020, a fronte di una riduzione delle misure che agevolano gli scambi (Grafico 2.9). Un dato ancora più allarmante è la tipologia scelta per contrastare il libero scambio, ossia i sussidi. Infatti, essi rappresentano il 53% del totale delle misure varate nel mondo dal 2009 al 2021 e che sono tuttora in vigore. Si pone, quindi, con forza la necessità di una revisione delle regole della WTO, che rappresenta l'unico punto fermo per un commercio globale equo e inclusivo, così come evocato dall'attuale Presidente degli Stati Uniti e dalla Presidente della Commissione europea.

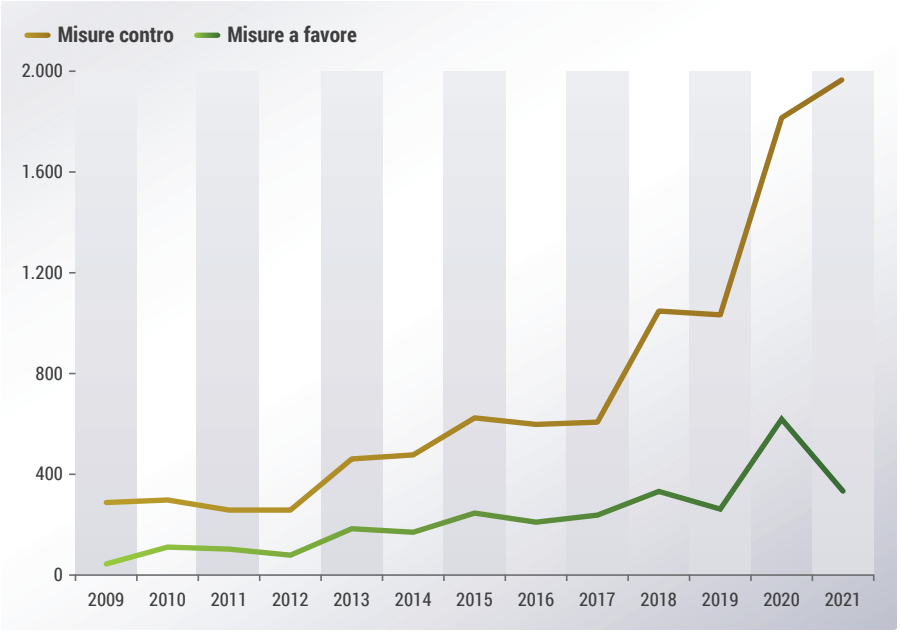


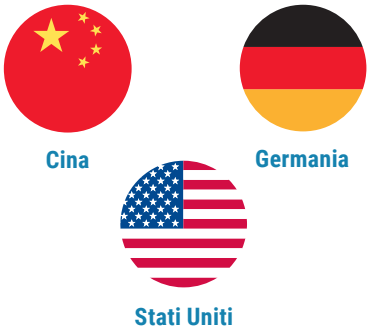
Grafico 2.9
Aumenta il protezionismo nel mondo

(Numero di misure a favore e contro il libero scambio internazionale)

Dati al 10 novembre 2021.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Global Trade Alert.

[11] Il ripristino completo di tutte le barriere doganali e non tariffarie è stato posticipato dal Governo britannico al 1° gennaio 2022, segnale della complessa implementazione che ne conseguirà, soprattutto per il Regno Unito.

I LEADER MONDIALI NELLO SCAMBIO INTERNAZIONALE DI BENI MANUFATTI NEL 2019



Per quanto riguarda l'evoluzione delle quote mondiali delle esportazioni e delle importazioni manifatturiere nel 2019 (Tabella 2.2), si confermano, ormai da dieci anni, ai primi tre posti gli stessi paesi: Cina, Germania e Stati Uniti. Negli ultimi tre anni hanno rafforzato il proprio peso come esportatori mondiali soltanto sei economie sulle prime venti considerate, la metà delle quali localizzate in Asia: Cina, India e Vietnam. In particolare, Cina e Vietnam hanno aumentato le loro quote di poco meno di mezzo punto percentuale ciascuna, seguono i Paesi Bassi, la Polonia, il Messico e l'India. I primi 20 esportatori mondiali rappresentano poco più dell'80% delle esportazioni mondiali, quota abbastanza stabile ormai da più di venti anni, che conferma la polarizzazione dei *player* globali, quasi la metà dei quali (il 47%) appartiene al continente asiatico.

Tabella 2.2
Quote di mercato mondiale dei principali paesi, beni manufatti

Principali esportatori						Principali importatori					
Ranking 2019	Var. rispetto *ranking* 2018		2000-2010*	2016	2019	*Ranking* 2019	Var. rispetto *ranking* 2018		2000-2010*	2016	2019
1°	=	Cina	10,4	17,8	18,2	1°	=	Stati Uniti	15,4	15,0	14,5
2°	=	Germania	11,5	10,5	10,2	2°	=	Cina	6,5	8,7	9,0
3°	=	Stati Uniti	10,0	8,8	8,1	3°	=	Germania	7,6	6,8	6,8
4°	=	Giappone	7,3	5,1	4,8	4°	=	Hong Kong	3,6	4,0	3,7
5°	+1	Hong Kong	3,7	4,0	3,9	5°	=	Francia	4,9	3,7	3,6
6°	+1	Paesi Bassi	3,6	3,5	3,8	6°	=	Regno Unito	4,9	3,8	3,3
7°	-2	Corea del Sud	3,5	4,0	3,7	7°	+1	Paesi Bassi	3,2	2,9	3,2
8°	=	Francia	5,0	3,6	3,6	8°	-1	Giappone	3,5	3,2	3,1
9°	=	Italia	4,4	3,5	3,4	9°	+1	Canada	3,2	2,6	2,5
10°	=	Messico	2,3	2,7	2,8	10°	-1	Messico	2,4	2,6	2,5
11°	=	Belgio	3,5	2,8	2,7	11°	=	Italia	3,3	2,4	2,4
12°	=	Regno Unito	3,7	2,8	2,6	12°	=	Belgio	3,0	2,4	2,3
13°	=	Taiwan	2,4	2,3	2,4	13°	=	Corea del Sud	2,1	2,2	2,2
14°	=	Singapore	2,4	2,3	2,3	14°	=	Spagna	2,5	1,9	1,9
15°	=	Spagna	2,0	1,9	1,8	15°	+1	Singapore	2,0	1,7	1,8
16°	=	Svizzera	1,7	1,8	1,8	16°	-1	India	1,0	1,6	1,7
17°	=	India	1,0	1,7	1,8	17°	+1	Taiwan	1,6	1,4	1,5
18°	+2	Vietnam	0,3	1,3	1,8	18°	-1	Polonia	1,1	1,3	1,5
19°	=	Canada	2,6	1,9	1,7	19°	+2	Vietnam	0,4	1,2	1,4
20°	=	Polonia	1,0	1,5	1,7	20°	=	Svizzera	1,4	1,3	1,3

* Quote di mercato calcolate sui valori medi di periodo. Dati ordinati rispetto al 2019.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati WTO.

Dal lato delle importazioni, gli Stati Uniti continuano anche per il 2019 ad alimentare la fetta maggiore della domanda mondiale, ma il profilo delle loro quote di mercato è calante. Anche per le principali economie importatrici soltanto sette sperimentano un aumento del proprio peso relativo: Cina, Paesi

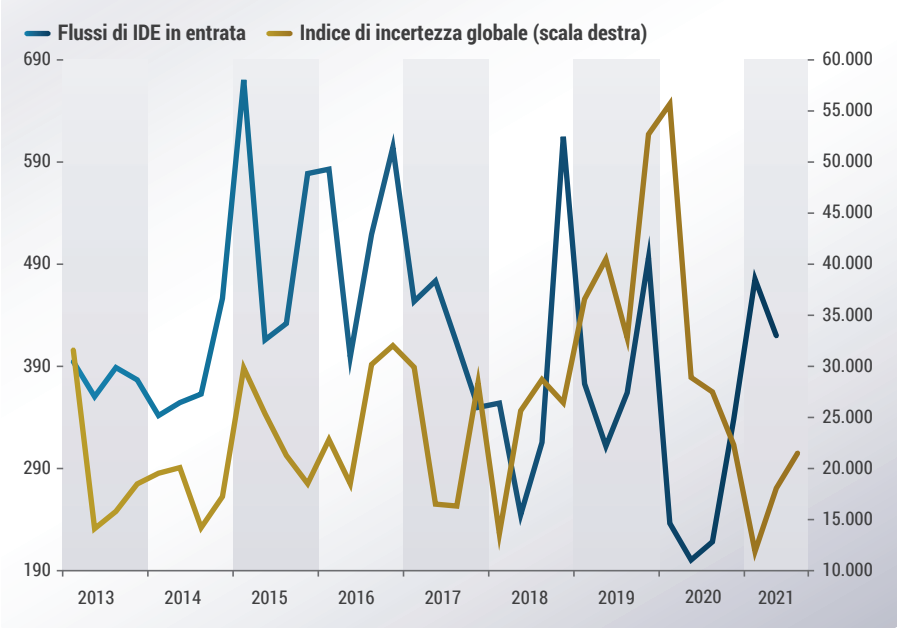
Bassi, Vietnam, India, Polonia, Taiwan e Singapore. Diversamente da ciò che accade nel caso delle esportazioni, per le importazioni il peso dei primi 20 paesi è diminuito dal 73,6% del totale mondiale a poco più del 70%, di cui il continente asiatico rappresenta il 35%.

2.6 Gli investimenti diretti esteri e la loro logica recente

NEL 2021 TORNANO A CRESCERE GLI IDE DOPO IL CROLLO DEL 2020

Nel 2020 gli investimenti diretti esteri (IDE), che rappresentano uno dei principali mezzi attraverso cui si sono costruite le catene globali del valore e sono al centro dell'accelerazione della dinamica del commercio mondiale, sono crollati del 35%, sotto il peso dell'incertezza esplosa con la pandemia. L'inversione di tendenza sembra già iniziata nei primi due trimestri del 2021, essendo i flussi mondiali di IDE tornati a crescere ai livelli pre-Covid. L'avvio della campagna vaccinale, sebbene con un diverso grado di copertura nei diversi paesi, e gli ingenti sostegni economici messi in campo per sostenere la ripresa economica nelle principali economie sviluppate hanno reso possibile un ridimensionamento dell'incertezza, con un effetto positivo sulla crescita degli investimenti nel mondo. L'incertezza è una variabile che esercita un condizionamento cruciale sugli investimenti, perché non equivale al rischio, da cui è possibile tutelarsi, e spinge a rinviare le decisioni di investimento ad un momento successivo non definito (Grafico 2.10).

Grafico 2.10
In ripresa il flusso di IDE nel mondo
(In miliardi di dollari, dati trimestrali)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati OECD-UNCTAD e Ahir H., Bloom N., Furceri D. (2018), *World Uncertainty Index*, Stanford mimeo.

Le prospettive per l'anno in corso, secondo l'UNCTAD[12], sono migliorate sensibilmente. Infatti, per il 2021 si prevede una crescita degli IDE nel mondo tra il 10 e il 15%; di questo aumento beneficeranno maggiormente le economie sviluppate (con un tasso di crescita tra il 15 e il 20%) rispetto a quelle emergenti e in via di sviluppo (tra il 5 e il 10%)[13]. Ciò dipende da diversi fattori che influiscono sulle decisioni di investimento nelle seconde: una minore disponibilità di vaccini, con conseguente minore copertura

[12] Si veda WIR (2021).

[13] La partizione qui utilizzata corrisponde alla distinzione adottata dall'UNCTAD tra *Developed* e *Developing Economies*, dove le seconde includono anche le economie cd. emergenti.

vaccinale, una politica fiscale meno espansiva, una maggiore incertezza e un più alto rischio paese. Segnali positivi si registrano anche per la dinamica degli IDE nel prossimo futuro, secondo quanto emerge dalla *survey* UNCTAD del 2021, condotta annualmente presso le agenzie di promozione agli investimenti. Il 49% dei rispondenti, infatti, crede in una crescita continua del flusso di capitali esteri nel mondo; a sostenere questo aumento, per quasi i tre quarti dei rispondenti, saranno principalmente i capitali provenienti dalla Cina, seguiti da quelli di origine statunitense (secondo più della metà dei rispondenti) e infine da quelli tedeschi (poco più di un terzo dei rispondenti).

La crescita degli IDE nella prima metà del 2021 si caratterizza per la sua eterogeneità[14]: oltre a un aumento relativamente più forte e consistente nei paesi sviluppati, un ricorso maggiore alle fusioni e acquisizioni (M&A) come modalità di investimento internazionale rispetto alla costituzione di nuove attività economiche (*greenfield*). In particolare, nel primo semestre 2021 le M&A nei paesi sviluppati sono più che raddoppiate rispetto al secondo semestre 2020, mentre nello stesso periodo si sono ridotte del 18% nei paesi emergenti e in via di sviluppo. Gli investimenti di tipo *greenfield*, invece, mostrano una scarsa reattività, non avendo ancora recuperato i livelli pre-Covid. In particolare, nei paesi emergenti e in via di sviluppo continuano a registrare una riduzione (-6% rispetto al secondo semestre 2020) e a segnare invece una crescita solo nei paesi sviluppati (+9%)[15].

I COMPARTI MAGGIORMENTE BENEFICIARI DEI CAPITALI ESTERI INVESTITI NEL 2020

Salute

Transizione ecologica

I comparti maggiormente beneficiari dei capitali esteri investiti sono quelli della salute e della transizione ecologica. In particolare, le cd. *Big Pharma* stanno effettuando prevalentemente acquisizioni al fine di potenziare la ricerca nell'immunologia (ad esempio Astrazeneca uk ha acquisito Alexion Pharmaceuticals us), la capacità produttiva dei vaccini e la sperimentazione di nuove tecnologie di fabbricazione. I *greenfield* rilevanti interessano, in particolare, il settore dei veicoli ibridi ed elettrici (Toyota e Volkswagen, *in primis*) e il potenziamento della produzione di energie rinnovabili[16]. Nel 2020, secondo il database dell'fDi Markets, che considera solo i progetti *greenfield*, il settore delle energie rinnovabili è quello che ha ricevuto la quota maggiore dei flussi di investimento nel mondo, superando per la prima volta quello dei combustibili fossili (carbone, petrolio e gas), che ha registrato il più basso livello di capitali esteri investiti.

La pressione sulle catene globali di produzione creata da *lockdown* non sincroni tra paesi, e la necessità di ridurre la dipendenza produttiva dall'estero – almeno a livello regionale – nei settori considerati strategici potrebbero spingere, come già argomentato nella precedente edizione del Rapporto, verso una regionalizzazione degli IDE, oltre che degli scambi internazionali di beni (*infra*, par.1.3)[17].

Limitando l'analisi dei dati fino al 2019 (attualmente gli unici disponibili), che fotografano un mondo economico pre-Covid, e utilizzando la metodologia UNCTAD volta a ristabilire correttamente i legami di investimento diretto esistenti tra gli stock di IDE presenti nelle diverse regioni del mondo e le rispettive origini geografiche, si rileva un peso relativamente maggiore della quota intraregionale degli IDE nelle economie sviluppate (Europa e Nord America) e nell'Asia orientale. Dalla Tabella 2.3 si possono individuare due diversi *cluster*: uno nel quale le regioni sono altamente integrate,

[14] Si veda OECD (2021).

[15] Si veda fDi intelligence (2021).

[16] Ad esempio, la Lightsource BP, il leader mondiale della produzione di energia solare con base a Sydney, ha annunciato il progetto di sviluppare la più grande fabbrica di energia solare in Nuova Zelanda.

[17] Si veda ad es. Enderwick and Buckley (2020).

cioè esiste un elevato grado di regionalizzazione degli IDE (quelle che presentano una quota degli stock intraregionali compresa tra il 20 e il 40% del totale di stock di IDE della regione, come avviene per Europa, Nord America e Asia orientale); e un altro, a cui appartengono le restanti aree, in cui invece l'integrazione regionale è modesta, ed è identificata da una quota di stock di capitali esteri provenienti dalla stessa area di destinazione inferiore al 20% del totale. In generale, si può dire che le regioni meno sviluppate sono quelle più globalizzate dal punto di vista del paese di origine degli investitori (è maggiore la quota di capitali investiti provenienti da paesi che non appartengono alla stessa regione).

Tabella 2.3
In Europa, Nord America e Asia orientale il peso maggiore della quota intraregionale degli IDE
(Quota di investimenti intraregionali, in % del totale dello stock di IDE regionale, 2019)

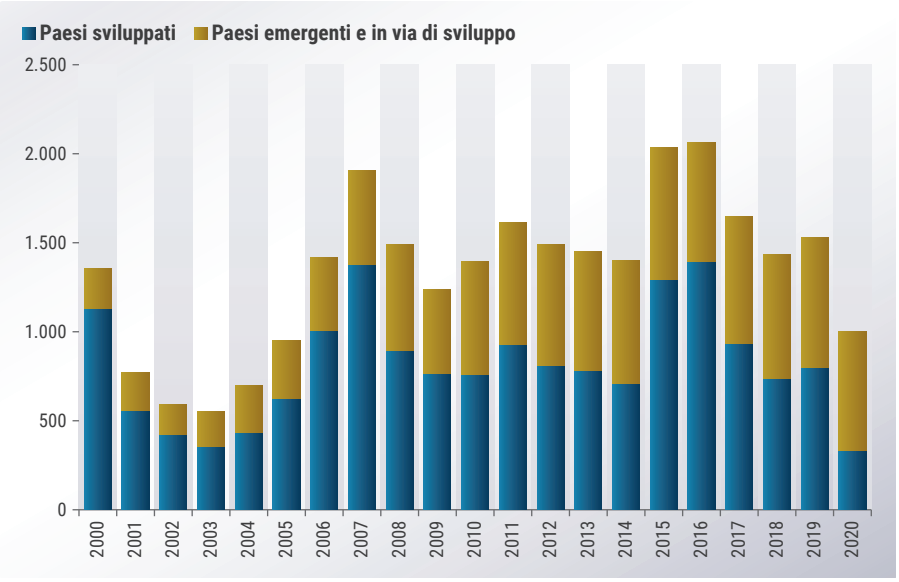
	Controparte immediata	Controllante ultimo*
Totale	47	30
Europa	67	39
Nord America	18	21
Africa	10	5
Asia	48	30
Asia orientale	50	31
Asia meridionale	1	2
Sud-est asiatico	12	5
Asia occidentale	19	14
America Latina e Caraibi	12	5
Oceania	6	7
Europa medio-orientale e CIS	5	15

* Unità istituzionale (impresa, persona fisica o istituzione) che si colloca all'ultimo anello della catena di controllo dell'impresa. Pertanto, al fine di individuare correttamente questo soggetto, è necessario ricostruire l'intera catena di controllo fino ad individuare il soggetto economico che non risulta a sua volta controllato, direttamente o indirettamente, da altri. Il paese del controllante è individuato dalla residenza del controllante ultimo.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UNCTAD.

Utilizzando la stessa metodologia per definire i legami diretti tra paese di origine e di destinazione degli investimenti, si può anche rilevare che nell'ultimo decennio (2009-2019) i capitali investiti tra i paesi emergenti e in via di sviluppo (Sud *vs*. Sud) si sono ulteriormente rafforzati, passando da una quota pari al 44% degli stock in entrata al 49%. L'evidenza di una regionalizzazione dei flussi dei capitali esteri investiti emerge anche considerando i soli investimenti che originano dai *greenfield*. Secondo i dati forniti da fDi Markets, nella UE-28, ossia comprendendo anche il Regno Unito, il 48% del totale dei capitali ricevuti nel 2020 proveniva da un altro paese dell'area considerata (nel 2019 tale quota era pari al 40% del totale). Nel caso dei tre paesi appartenenti all'USMCA (Canada, Stati Uniti e Messico), la quota dei capitali di provenienza intra-area, sempre nel 2020, ha raggiunto il 22% del totale, valore più elevato dal 2015. Per i paesi dell'Asia appartenenti al nuovo accordo commerciale RCEP (*infra*, par. 2.8) la quota di capitali intra-area nel 2020 ha superato il 40%. Inoltre, emerge anche un accentuata tendenza a intensificare i flussi di nuovi investimenti verso i paesi con lo stesso grado di sviluppo industriale. Nel 2020, infatti, il 60% dei progetti di investimento originati dai paesi OECD era destinato agli stessi paesi OECD; nel 2008, ossia all'inizio della crisi finanziaria, la quota era pari al 41,6%.

In questo ultimo ventennio molti cambiamenti sono avvenuti anche all'interno dei rispettivi ruoli di paese investitore o recettore dei capitali esteri. Nel periodo di massima diffusione della divisione internazionale del lavoro, 2000-2008, i paesi sviluppati ricevevano più dei due terzi dei capitali esteri investiti mentre un terzo era destinato ai paesi emergenti e in via di sviluppo. Dopo la grande crisi del 2008 questa tendenza ha iniziato a invertirsi, tanto che in due anni, il 2014 e il 2020, il flusso di IDE ricevuto dai paesi emergenti e in via di sviluppo ha superato quello destinato a quelli sviluppati. Attualmente le due parti si dividono quasi equamente i capitali esteri (fa eccezione il 2020; Grafico 2.11).

Grafico 2.11
Flusso di IDE in entrata nel mondo
(Dati in miliardi di dollari)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UNCTAD.

Considerando le singole economie, le prime 21 che hanno ricevuto tra il 2016 e il 2020 mediamente più capitali esteri rappresentano l'80% degli IDE nel mondo; inoltre, nel corso degli ultimi venti anni, la loro quota è aumentata di otto punti percentuali segnando una crescente concentrazione nei capitali esteri investiti. Quattro nazioni asiatiche: Cina, Hong Kong, Singapore e India da sole sono arrivate a ricevere quasi un terzo dei capitali esteri investiti nelle prime 21 economie mondiali, e negli ultimi quattro anni analizzati tutti e quattro i paesi hanno accresciuto i flussi medi ricevuti, in controtendenza con quanto avvenuto mediamente nel mondo (-3,9% rispetto alla media 2011-2015; Grafico 2.12).

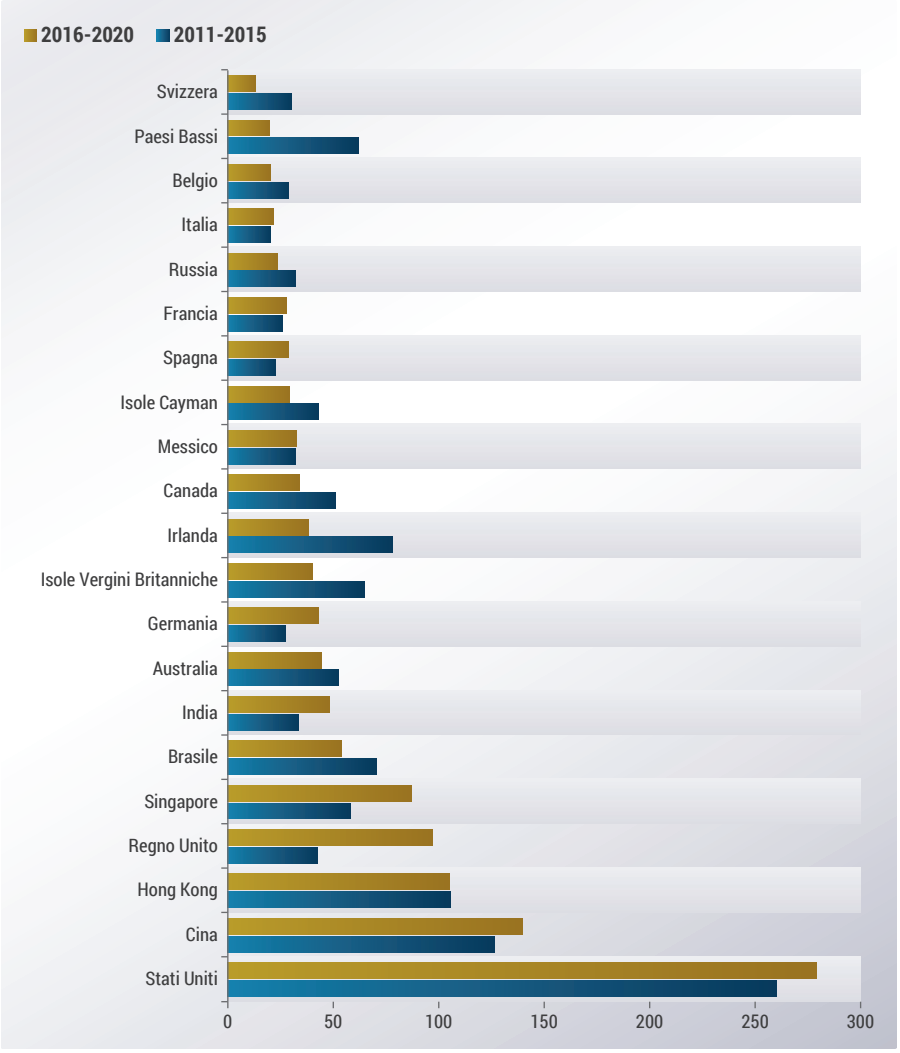


Grafico 2.12
Stati Uniti e Cina i principali beneficiari dei capitali esteri

(Flusso di IDE in entrata, media di periodo, miliardi di dollari)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UNCTAD.

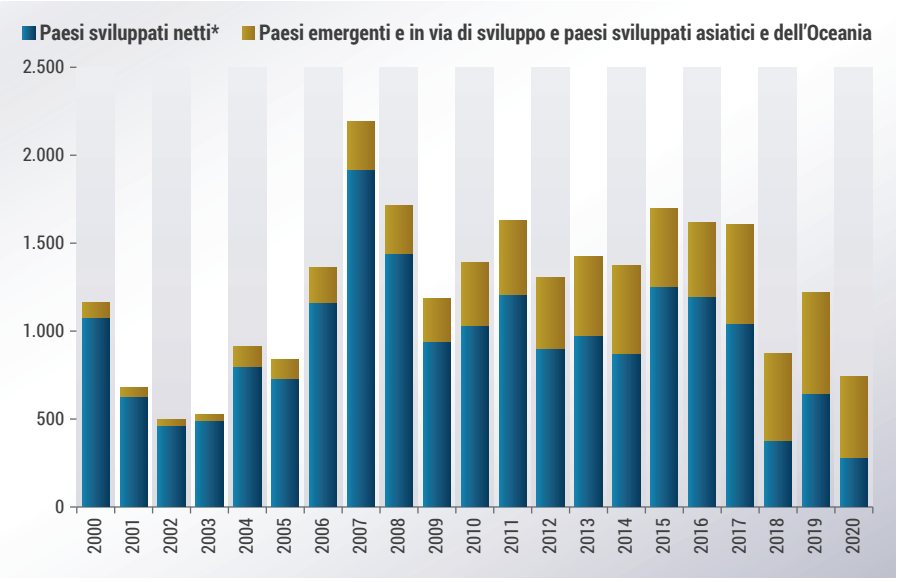
Fino al 2008 i paesi sviluppati erano quelli da cui originavano gli investimenti esteri: l'86% dei capitali esteri investiti proveniva da queste economie. A partire dalla crisi del 2008 è in corso una ricomposizione dei principali investitori. I paesi emergenti e in via di sviluppo hanno iniziato a investire una quota sempre crescente dei loro capitali negli altri paesi fin quando, negli ultimi anni, il *gap* si è ridotto considerevolmente. Attualmente proviene dalle economie sviluppate il 65% degli IDE in uscita nel mondo. Tra il 2015 e il 2020 la flessione è stata del 22% medio annuo, mentre le economie emergenti e in via di sviluppo hanno mantenuto i loro investimenti esteri pressoché costanti (-1%). Al fine di individuare quale gruppo di paesi abbia contributo maggiormente alla crescita degli investimenti nel mondo negli ultimi anni, si può ricorrere a un criterio di selezione che tiene conto, oltre che dello stadio di sviluppo industriale delle economie analizzate, anche della loro distribuzione geografica. In particolare, le economie sviluppate sono osservate al netto di quelle asiatiche e dell'Oceania. Da questa divisione emerge chiaramente che l'area ricavata come mix tra economie emergenti e in via di sviluppo e sviluppate asiatiche e dell'Oceania è quella in cui, anche nell'ultimo periodo di scarsa crescita dei capitali esteri nel mondo, si è realizzato un incremento, seppure debole (+0,7% il tasso di crescita medio annuo 2016-2020 rispetto al periodo 2011-2015; Grafico 2.13). Considerando le singole economie, è evidente il passaggio di testimone dagli Stati Uniti, da sempre il principale investitore internazionale, alla Cina e al Giappone, che occupano le prime due posizioni come fonte di capitali investiti all'estero. Più dell'80% dei capitali esteri investiti nel mondo proviene dalle prime 18 economie

LE ECONOMIE SVILUPPATE CONTRIBUISCONO AGLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI NEL MONDO PER

il 65%

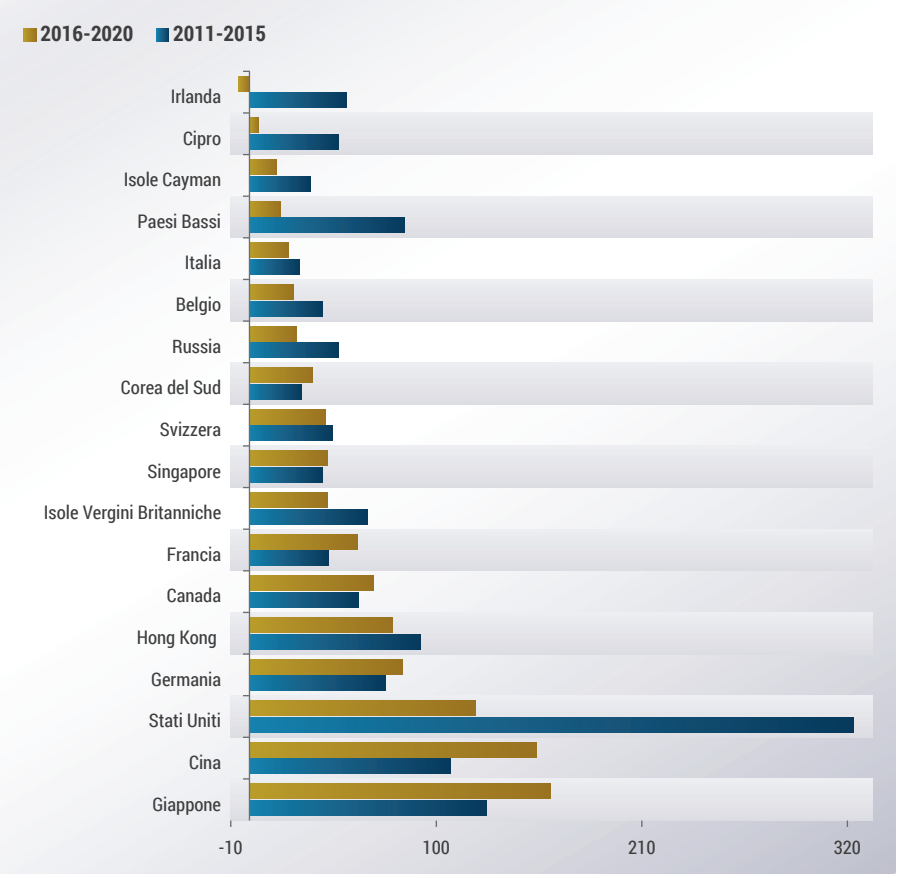
qui considerate, quota costantemente in crescita dal 2000 in poi; quasi la metà dei capitali di queste economie ha origine in Asia, un quarto proviene dall'Europa e poco più del 15% dal Nord America (Canada e Stati Uniti; Grafico 2.14).

Grafico 2.13
Flusso di IDE in uscita nel mondo
(Dati in miliardi di dollari)



* Escludendo le economie sviluppate asiatiche e dell'Oceania.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UNCTAD.

Grafico 2.14
Cina e Giappone i principali paesi investitori
(Flussi di IDE in uscita, media di periodo, miliardi di dollari)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UNCTAD.

Considerando gli stock, ovvero la fotografia al 2020 della posizione acquisita dai due gruppi di economie (emergenti e in via di sviluppo *vs*. sviluppate), emerge chiaramente che le prime sono, ancora, più recettori di capitali esteri che in-

vestitori internazionali (gli IDE in entrata corrispondono al 35% del loro PIL, mentre quelli in uscita sono il 26%). I paesi sviluppati hanno raggiunto un equilibrio, corrispondendo i loro IDE sia in entrata che in uscita al 60% circa del loro PIL.

2.7 Problemi emergenti nella disponibilità di materie prime e input intermedi

Lo scenario globale, caratterizzato a partire dagli ultimi mesi del 2020 da forti aspettative sulla ripresa, ha visto manifestarsi enormi aumenti nei prezzi delle commodity. Le quotazioni in dollari delle materie prime sui mercati internazionali, di fonte Banca mondiale (Grafico 2.15), mostrano aumenti fortissimi: ad esempio, per il rame si è registrato un picco di +51% rispetto a fine 2020, per il ferro di +73%. I rincari sono molto diffusi: riguardano non solo i metalli, ma anche alimentari, cotone, legno, petrolio. Essi incidono molto su imprese e consumatori italiani, perché l'Italia è un paese di trasformazione manifatturiera e i volumi di commodity importate sono elevati.

FORTI AUMENTI DELLE MATERIE PRIME DA FINE 2020:

+51%
Rame

+73%
Ferro

Grafico 2.15
Prezzi delle materie prime ancora molto alti
(Quotazioni internazionali in dollari, indici gennaio 2019=100)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca mondiale.

Nella fase più recente, per alcune materie prime si osserva una stabilizzazione delle quotazioni, o anche una parziale flessione, ma i prezzi restano comunque molto alti. In particolare, sia per i metalli che per gli alimentari il prezzo ha toccato un picco a maggio 2021, mostrando poi un lieve calo, ma il rincaro resta ampio (rispettivamente +37 e +23% da ottobre 2020).

C'è una forte differenza nei livelli di prezzo raggiunti dalle varie commodity. Ciò dipende dal fatto che nella prima parte del 2020 alcune di esse, come il petrolio, avevano subito una profonda caduta, altre solo un calo limitato, come il rame e il ferro. Il rialzo del prezzo è stato, quindi, in alcuni casi un semplice recupero, in altri un vero e proprio incremento rispetto ai valori pre-pandemia[18]. Per il petrolio, in particolare, il rialzo è stato in realtà un recupero (più che pieno) del prezzo: a settembre 2021 è al +13% rispetto al valore pre-pandemia. Varie materie prime, come il grano (+11%) e il legno (+6%), sono in condizioni simili al petrolio. Per altre commodity, invece, i prezzi nel 2021 sono molto

[18] Questa conclusione risponde alla domanda, su cui si sono interrogati vari analisti, su quanta parte dei rialzi sia da attribuire a un rimbalzo dopo la caduta.

CAUSE DEI RINCARI DEI PREZZI DELLE MATERIE PRIME

Correlazione con il prezzo del petrolio

Speculazione finanziaria

Scarsità di offerta

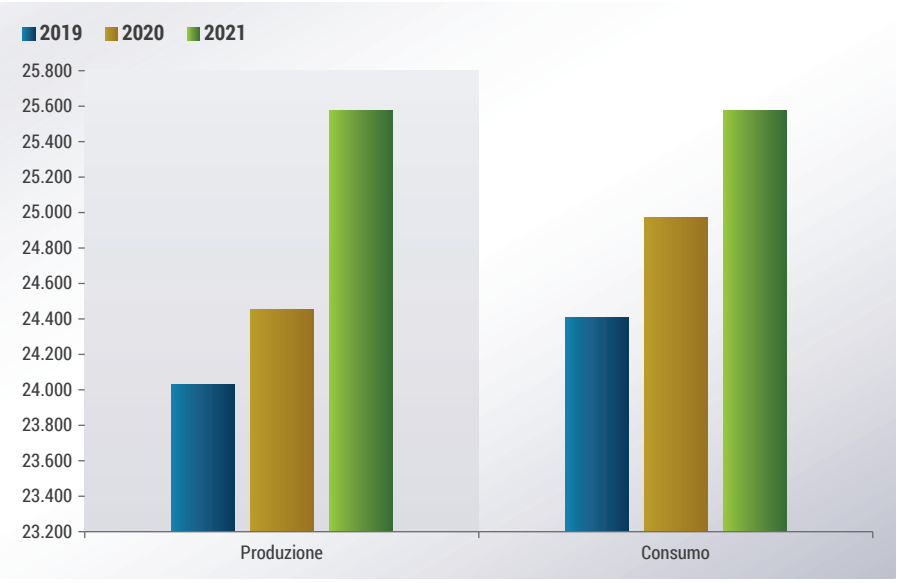
superiori ai valori del 2019, nonostante qualche recente attenuazione della tendenza. Ciò è vero specie per i metalli, ma anche per alcune commodity agricole, come il cotone (+37%). Il livello dei prezzi alimentari si è avvicinato molto nel 2021 ai picchi storici toccati nel biennio 2011-2012, quello dei metalli li ha praticamente raggiunti.

Ma quali sono state le cause di rincari così generalizzati? Anzitutto, va detto che i prezzi di molte materie prime sono storicamente molto legati a quello del petrolio: la correlazione tra petrolio e grano, ad esempio, è dell'82%, quella tra petrolio e rame dell'87%. Un primo motivo di questa correlazione è che esiste una componente comune di volatilità tra le commodity, legata alle aspettative di crescita/caduta dell'economia mondiale. Un altro motivo è che l'energia è un input importante nelle produzioni primarie. La parte di correlazione residua, non spiegata dai fattori economici, è dovuta al fatto che numerose commodity, non solo il petrolio, fungono anche da asset finanziari. Su questi asset grandi operatori finanziari internazionali realizzano acquisti e vendite, spesso correlate, legate ai fondamentali dei singoli mercati o solo alle aspettative globali. Questa speculazione finanziaria (su beni reali) è responsabile per molte materie prime, anche nel 2020-2021, dell'accentuazione delle oscillazioni dei prezzi che normalmente caratterizzano una quotazione di mercato.

In che misura i rialzi delle quotazioni sono dipesi dalla speculazione o da una carenza di produzione nei vari mercati "fisici" mondiali? Le situazioni sono piuttosto differenziate. Per il petrolio è in atto un riequilibrio, un decumulo di scorte dopo l'enorme accumulo della primavera 2020. In altri termini, non c'è una vera scarsità di offerta, che è contenuta dai produttori, OPEC in testa, per favorire il riequilibrio.

Per il rame, invece, si è effettivamente determinato un problema di scarsità: la domanda mondiale nel 2020 era molto superiore alla produzione, che era stata limitata da chiusure legate ai *lockdown*. Un recupero dell'offerta si sta materializzando solo nel 2021, ma non è ancora pieno e non è sufficiente a ricostituire un livello "normale" di scorte (Grafico 2.16).

Grafico 2.16
Rame: l'offerta cresce ma fatica a raggiungere la domanda
(Mondo, mercato fisico, migliaia di tonnellate)

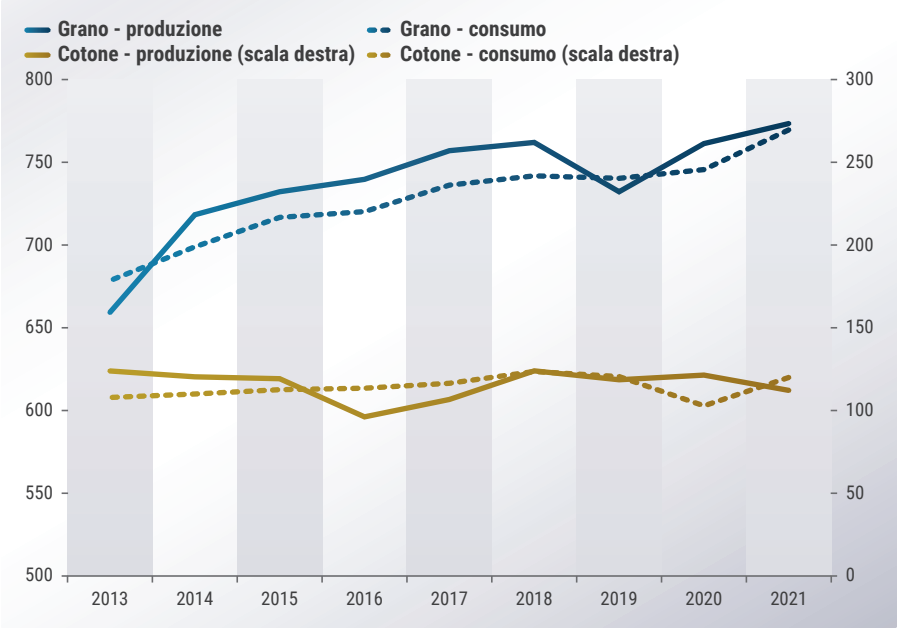


2021: dati gennaio-giugno e stime CSC.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ICSG.

Per il grano, invece, non esiste un problema di scarsità: la produzione è cresciuta, nonostante i rischi legati al clima, ed è rimasta superiore alla domanda, pure in aumento. Dunque, il mercato fisico non giustifica i rincari che pure si sono avuti tra 2020 e 2021 (Grafico 2.17). È più vicino a una condizione

di scarsità, almeno nel 2021, il mercato mondiale del cotone: la domanda è tornata ai livelli pre-pandemia, dopo il crollo subito con la recessione del 2020, mentre la produzione sembra in frenata. È, tuttavia, possibile che la spiegazione della bassa produzione sia la necessità dei produttori di smaltire le scorte accumulate lo scorso anno, nel qual caso la situazione sarebbe invece simile a quella del petrolio.

In tutti questi casi, è possibile capire se si tratta di rincari temporanei o permanenti? Di certo non esiste una chiave di lettura univoca, proprio perché le condizioni dei mercati fisici mondiali sono così diverse. Nella misura in cui i prezzi di alcune commodity hanno seguito il rialzo del petrolio, via speculazione finanziaria (e sempre che le quotazioni del greggio si stabilizzino entro il 2021 e scendano di poco nel 2022, secondo le previsioni EIA), allora i rincari potrebbero essere temporanei. È il caso degli alimentari, i cui prezzi già ora non risultano più in aumento. In altri mercati i prezzi potrebbero invece restare elevati oltre il 2021, fino al 2022, mostrando solo marginali correzioni, perché i rincari sono stati causati da una effettiva scarsità di offerta. In questi casi occorre tempo per nuovi investimenti in capacità produttiva e per riorganizzare le filiere internazionali. È il caso dei metalli e anche delle fibre tessili come il cotone.



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati IGC per il grano, PS&D per il cotone.

Grafico 2.17
Carenza di offerta per il cotone, non per il grano

(Mondo, mercato fisico; migliaia di tonnellate per il grano, migliaia di 480 lb bales *per il cotone)*

Lo scenario della Banca mondiale, aggiornato a ottobre, è coerente con questa chiave di lettura[19]: prevede una flessione nel 2022 per i prezzi delle commodity alimentari (-2%), e un marginale calo anche per i metalli di base, ma su un livello ancora molto più alto rispetto al 2020.

Una questione strettamente collegata ai prezzi delle materie prime è quella dei trasporti. Il prezzo dei noli marittimi, ovvero l'indicatore principale del costo del trasporto internazionale, si è impennato e resta ancora vicino ai picchi raggiunti. L'aumento maggiore dei noli è stato registrato sulla rotta Cina-Stati Uniti (fino a 20mila dollari per container), ma il rincaro è stato enorme anche sulla rotta Cina-Mediterraneo. Il motivo di fondo è la sfavorevole struttura del mercato dei carrier marittimi: i dati mostrano chiaramente che si tratta di un oligopolio su scala mondiale (l'85% del mercato è in mano a tre grandi allean-

TRE GRANDI ALLEANZE DI OPERATORI DI CARRIER MARITTIMI CONTROLLANO

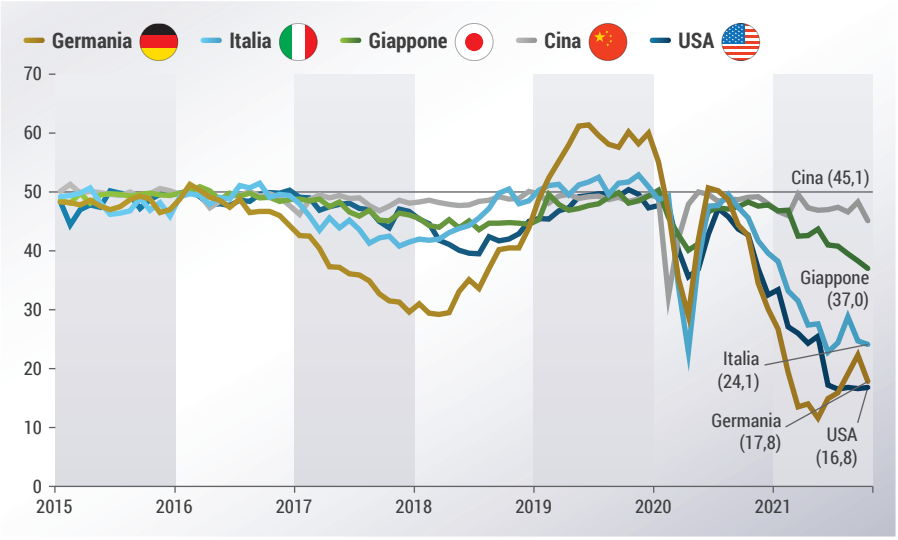
l'85%
del mercato

[19] Si veda World Bank (2021).

ze di operatori). A fronte del rimbalzo della domanda da fine 2020 dopo il *lockdown*, l'offerta non si è adeguata con la necessaria rapidità. Perciò i prezzi si sono impennati. Oltre a questo, data la carenza (e inefficiente dislocazione) di navi e container, l'indicatore di "affidabilità" del trasporto marittimo internazionale, definito come "arrivo della nave con il container carico nel porto stabilito entro un giorno di ritardo", è sceso nel 2021 ad appena il 30%, dall'80% che caratterizzava gli anni pre-pandemia.

Indicazioni altrettanto preoccupanti si ricavano dai dati IHS-Markit sui tempi di consegna di merci, nei principali paesi (Grafico 2.18). La situazione in Germania è addirittura peggiore nel 2021 rispetto a quella determinatasi con il *lockdown* del 2020; anche l'Italia è precipitata di nuovo in una situazione analoga. Nei tempi di consegna si è aperta un'ampia forbice rispetto ad altre grandi economie, come la Cina e in parte il Giappone, che per ora sembrano meno colpite dai ritardi. Le due principali economie asiatiche si giovano del fatto che i problemi nei trasporti si scaricano maggiormente sulle rotte marittime verso Europa e America.

Grafico 2.18
Dilatazione record dei tempi di consegna dei fornitori
(Indice PMI sui tempi di consegna; manifatturiero, dati mensili)



Un valore sotto il 50 indica tempi più lunghi.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati IHS-Markit.

A fronte di questi crescenti problemi di scarsità, si ripropone oggi la questione dei limiti fisici alla crescita dell'attività economica, che era già emersa con il precedente picco dei prezzi delle commodity nel 2011[20]. Dieci anni fa le preoccupazioni erano concentrate sull'energia e sulle commodity agricole, in particolare le alimentari, a fronte della enorme crescita attesa dei consumi pro-capite dei paesi emergenti. Nella situazione attuale, un eventuale limite all'ulteriore crescita è ipotizzabile solo per alcune commodity (per esempio tra i metalli, i semi-conduttori, particolari materiali da costruzione), ma non sembra essere uno scenario che si possa generalizzare. Un caso particolare è quello delle cd. terre rare, la cui estrazione è concentrata in Cina, mentre il loro utilizzo si sta diffondendo rapidamente per l'impiego nelle nuove tecnologie. Anche se non si tratta di un vero limite alla crescita, cioè di un tetto imposto ai livelli di attività economica, almeno nel futuro prevedibile, questo scenario di scarsità che oggi si presenta è un oggettivo freno alla ripresa dell'attività di trasformazione.

[20] Si veda De Novellis e Rapacciuolo (2011).

2.8 Il ruolo del *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP) come potenziale nuovo motore della crescita asiatica

La decisione dell'Amministrazione americana di abbandonare nel 2017 la cd. *Trans-Pacific Partnership* (TPP) – ossia l'Accordo di libero scambio sottoscritto nel 2015 dagli Stati Uniti e da altri undici paesi dell'area del Pacifico – ha di fatto comportato il rapido svuotarsi dell'iniziativa, in un contesto caratterizzato da forti ambizioni di supremazia regionale da parte della Cina, per la quale è risultato agevole promuovere una propria agenda alternativa.

Così, il 15 novembre 2020, Cina, Corea del Sud, Giappone, Australia, Nuova Zelanda più i dieci membri dell'ASEAN (Brunei, Cambogia, Indonesia, Laos, Malesia, Myanmar, Filippine, Singapore, Thailandia e Vietnam) hanno sottoscritto il nuovo *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), un accordo che si può definire storico e che segna l'avvio del blocco commerciale più grande al mondo.

I paesi che ne fanno parte contano in totale oltre 2,2 miliardi di abitanti, esprimono quasi il 30% del PIL e il 27% del commercio mondiale e realizzano da soli più del 50% della produzione manifatturiera globale. Ne risultano esclusi, oltre agli Stati Uniti, anche l'India, che aveva abbandonato a sua volta i negoziati nel 2019 per timore di squilibri commerciali potenzialmente legati alla maggiore esposizione che il paese avrebbe avuto nei confronti della Cina, e, più in generale, alla possibile elusione delle regole di origine (i criteri utilizzati per determinare l'origine di un prodotto), che avrebbe consentito l'ingresso agevolato di merci nel mercato indiano attraverso altri paesi che godevano di un accesso preferenziale.

La parte principale dell'Accordo è quella che regolamenta l'accesso al mercato, che prevede l'eliminazione dei dazi doganali su circa l'85-90% del commercio interno; ad essa si aggiungono capitoli sulle barriere tecniche, sul *public procurement*, sulle regole di origine o sull'*e-commerce*. In generale, l'Accordo non comporta significativi benefici in termini di riduzione delle barriere tariffarie tra i paesi membri, dal momento che nella maggior parte dei casi erano già in vigore tra di essi accordi commerciali bilaterali. Un aspetto più rilevante riguarda la semplificazione doganale, volta a rendere più snelle le procedure amministrative e più rapido lo sdoganamento delle merci.

Nel complesso, l'Accordo è senza dubbio meno ambizioso di quanto non lo fosse il TPP, e presenta un grado di liberalizzazione nettamente inferiore anche rispetto agli accordi di ultima generazione sottoscritti dall'UE (a cominciare da quello con il Vietnam, che prevede la completa liberalizzazione del 99% del commercio fra le parti). I prodotti agricoli sono completamenti assenti dall'intesa; così come buona parte di altri settori ritenuti strategici e dei servizi. Inoltre, pochi passi avanti vengono fatti nella definizione di standard comuni e pressoché nessuno in tema di tutela del lavoro, sicurezza ambientale o regolamentazione delle cd. *State-Owned Enterprises* (SOEs).

Ma il RCEP ha un indiscusso valore sia sul piano politico che su quello economico, possedendo tutte le premesse per ridisegnare nuovi equilibri all'interno della regione asiatica e per rafforzarne il ruolo a livello internazionale. L'Accordo mira ad integrare un'area già fortemente interconnessa che ha puntato, negli ultimi anni, proprio a sviluppare una crescente interdipendenza dei sistemi economici e dei mercati, in contrapposizione alla forte frammentazione a livello politico ereditata dal passato.

Il commercio tra i paesi membri del RCEP è aumentato fortemente dal 1990, trend, questo, che è andato di pari passo con la riduzione delle quote di mercato nella regione asiatica detenute dagli altri due poli economici mondiali, l'Unione europea e il gruppo dei paesi UMSCA (ex NAFTA); attualmente per quasi

IL *REGIONAL COMPREHENSIVE ECONOMIC PARTNERSHIP* (RCEP) RAPPRESENTA:

2,2 mld
di abitanti

30%
PIL mondiale

27%
commercio mondiale

50%
produzione manifatturiera globale

tutti i paesi aderenti al RCEP i tre più importanti importatori ed esportatori sono altri paesi RCEP.

Nell'elevato grado di integrazione economico-commerciale a livello intra-regionale giocano un ruolo fondamentale le catene globali del valore (GVC) e, in particolare, le catene del valore cd. complesse che nell'area asiatica generano un valore aggiunto più elevato rispetto ad altri paesi[21].

In questo contesto si colloca il ruolo preminente rivestito dalla Cina, che è andata consolidando la sua integrazione nell'area con l'accesso alla WTO nel 2001: attualmente circa un quarto delle importazioni dei paesi RCEP proviene dalla Cina e la Cina, in quanto acquirente, rappresenta uno dei tre mercati più importanti per tutti gli stati membri.

Per risultare conveniente, la frammentazione della produzione attraverso la costituzione di catene globali del valore (GVC) deve poter contare su un basso livello di protezione tariffaria e non tariffaria tra i mercati, dal momento che la merce varca i confini nazionali più volte: con barriere elevate, si accumulano costi elevati che compromettono la redditività di questo tipo di produzione. Pertanto, con l'emergere delle GVC in Asia, i membri del RCEP hanno intrapreso politiche commerciali orientate alla liberalizzazione dei mercati, soprattutto nei settori dei beni intermedi per la produzione di beni industriali complessi. Poiché peraltro, come già osservato, l'esistenza di accordi commerciali bilaterali antecedenti il RCEP aveva già provveduto all'eliminazione di gran parte delle barriere tariffarie e non tariffarie tra i paesi asiatici, i vantaggi dell'Accordo in questo ambito vanno per lo più, e in misura significativa, rinvenuti nei rapporti Giappone-Cina e Giappone-Corea del Sud. E i tagli tariffari più significativi sono effettivamente previsti per queste tre economie, che sono quelle caratterizzate da un grado di sviluppo manifatturiero maggiore, creando così i presupposti per un incremento del commercio tra questi tre mercati. L'introduzione del RCEP da questo punto di vista svolge un ruolo strategico, perché l'accordo commerciale già esistente tra Cina e Corea del Sud non aveva ancora determinato una significativa riduzione delle barriere tariffarie tra le parti contraenti, mentre non è stato ancora concluso un accordo commerciale tra il Giappone e la Cina o tra il Giappone e la Corea del Sud.

Uno degli elementi di novità del RCEP è proprio quello di aver condotto con successo allo stesso tavolo negoziale, per la prima volta, non solo paesi con diverso grado di sviluppo industriale ed economico ma, soprattutto, di aver suggellato una sorta di convivenza commerciale ed economica tra le tre economie più importanti dell'area, storicamente in forte concorrenza tra loro. Ciò implica un ulteriore effetto del RCEP: la spiccata integrazione di una regione vasta ed eterogenea dal punto di vista del grado di sviluppo economico che, includendo come elemento innovativo le maggiori economie dell'area, crea un asse, potenzialmente dominante a livello internazionale, tra paesi ad alta tecnologia e paesi caratterizzati da una manifattura che compete prevalentemente sui costi.

In questo contesto è immaginabile un rafforzamento della leadership economico-commerciale della Cina nella regione, fenomeno che rappresenta indubbiamente uno dei maggiori elementi di attenzione per gli equilibri interni dell'area e per i suoi effetti a livello internazionale. Oltre ai benefici derivanti dall'annullamento o dalla riduzione delle tariffe sui prodotti dell'export cinese attualmente interessati da una protezione daziaria significativa, ben più rilevan-

[21] Si definiscono GVC complesse le catene in cui il contenuto dei fattori attraversa un confine nazionale almeno due volte. Oltre il 50% del valore aggiunto creato attraverso le GVC è originato da catene complesse; in Cina questa quota è del 58%, un valore elevato rispetto ad altri paesi. Ad esempio, nell'UE solo il 41%, negli Stati Uniti solo il 42% e nel resto del mondo solo il 38% del valore aggiunto delle GVC viene creato attraverso catene del valore complesse (si veda sul punto Flach *et al*., 2021).

te appare la possibile realizzazione dell'ambizione della Cina a divenire il punto di riferimento regionale per stabilire, modellare e diffondere le proprie regole commerciali e i propri standard tecnologici nell'area. Quest'ultimo è un aspetto particolarmente significativo per la sua funzione strategica, dal momento che, di fatto, il paese riuscirebbe a condizionare – nel medio-lungo periodo – in una qualche misura le produzioni dell'area in funzione dei propri interessi.

Queste dinamiche avranno indubbiamente un peso anche sulla dimensione esterna del RCEP, che potrebbe contribuire in misura determinante alla progressiva erosione di quote di mercato asiatico a danno di paesi come India, Stati Uniti e Brasile – che attualmente ricoprono un ruolo significativo come paesi fornitori dell'area – ridisegnando le rotte mondiali dei traffici e il grado di influenza dei blocchi regionali attorno ai quali si è strutturato il commercio negli ultimi decenni.

3. LA MANIFATTURA IN ITALIA

Executive summary

Nel corso del 2021 la manifattura italiana ha recuperato stabilmente i livelli di attività precedenti lo scoppio della pandemia, diventando uno dei principali motori della crescita industriale nell'Eurozona. In Germania e Francia, nonostante un calo meno drastico dei volumi di produzione nei mesi più critici del 2020, il pieno riassorbimento dello shock appare ancora lontano.

La performance industriale italiana è spiegata innanzitutto da una dinamica della componente interna della domanda che, grazie alle misure governative di sostegno ai redditi da lavoro prima e di stimolo alla spesa dopo, ha dato un contributo decisivo alla ripresa della produzione nazionale. A fronte di un fatturato estero che ad agosto del 2021 ha segnato un +2,8% in valore rispetto al picco di febbraio 2020, il fatturato interno ha registrato nello stesso arco temporale un +7,0%.

Un ruolo fondamentale è poi rappresentato dal basso grado di esposizione delle imprese manifatturiere italiane alle strozzature che stanno affliggendo le catene globali del valore in questo frangente. Con riferimento all'inizio del terzo e quarto trimestre del 2021, "solo" il 15,4% di esse ha lamentato vincoli di offerta alla produzione per mancanza di materiali o insufficienza di impianti, contro una media UE del 44,3% e a fronte addirittura del 78,1% dei rispondenti in Germania.

La dinamica complessiva della demografia di impresa nel manifatturiero non ha quindi subito variazioni di rilievo per effetto della crisi pandemica, anche se il saldo tra iscrizioni e cessazioni continua ad essere negativo: la perdita cumulata tra il 2017 e il 2021 è stimata in oltre 37mila unità.

Molto eterogenea a livello settoriale la dinamica della produzione italiana nell'ultimo biennio. Bene, sotto la forte spinta alla digitalizzazione, il comparto dell'elettronica e, con il traino del boom degli investimenti pubblici e privati in costruzioni, tutti i comparti legati alla filiera dell'edilizia. Ancora male, per problemi di domanda e strozzature di offerta, i settori della moda e dei mezzi di trasporto. Segno negativo – in controtendenza rispetto alla dinamica osservata a livello medio globale – anche per la farmaceutica.

Gli scambi italiani di beni con l'estero, dopo il crollo registrato nel secondo trimestre del 2020, sono ripartiti in modo rapido e robusto, tornando nettamente sopra i livelli pre-crisi. Nei mesi giugno-agosto 2021, le esportazioni a prezzi costanti hanno superato del 2,6% i livelli di fine 2019 (+7,3% le esportazioni in valore). Positivo soprattutto l'andamento dell'export di input intermedi e di beni d'investimento, mentre è ancora parziale il recupero per i beni di consumo. Tra i beni d'investimento la crescita è trainata soprattutto dalle apparecchiature elettriche, mentre il recupero per la meccanica strumentale non è ancora completo.

Il maggiore dinamismo della manifattura italiana rispetto a quella delle altre principali economie europee si è riflesso in un aumento della sua quota sul totale dell'export UE, che è cresciuta sia negli scambi intra-area sia in quelli verso il resto del mondo.

Sul fronte occupazionale, il rimbalzo della produzione industriale a partire dall'estate 2020 si è riflesso in un recupero significativo delle ore lavorate che, tuttavia, alla fine del secondo trimestre 2021 risultano ancora al di sotto dei livelli pre-pandemici (-4,2%). Nello stesso periodo, l'occupazione diretta del settore risulta invece diminuita di circa 42mila lavoratori al 2019 (-1,1%).

Per la seconda metà del 2021, le attese delle imprese manifatturiere sul fronte della domanda di lavoro appaiono in costante e significativo miglioramento, soprattutto per quanto riguarda le imprese del Nord (in particolare Nord-Est)

e del Centro. Tale andamento si associa, tuttavia, all'aumento della quota di imprese che segnalano crescenti difficoltà nel reperimento della manodopera loro necessaria per il ciclo produttivo, in un contesto di aumento progressivo del grado di utilizzo degli impianti.

Nel 2020 vi è stato un massiccio ricorso ai prestiti bancari garantiti dallo stato da parte delle imprese italiane (126 miliardi di euro le richieste fino a dicembre, di cui 97 miliardi erogati, tramite il Fondo di garanzia per le PMI), che ha invertito la tendenza decennale alla riduzione del peso del debito bancario sul totale del passivo e ne ha aumentato corrispondentemente l'onere. Parallelamente, si è ridotto il peso della copertura finanziaria assicurata dal capitale di proprietà.

Alla disponibilità dei finanziamenti bancari si è sommato un ampio ricorso al mercato delle obbligazioni. Nel complesso, includendo anche gli altri debiti finanziari verso terzi, il nuovo debito netto contratto dalle imprese manifatturiere italiane nel 2020 è stato pari a 4,1 punti di fatturato, rispetto ad appena 0,3 nel 2019.

Un'analisi realizzata dal Centro Studi Confindustria in collaborazione con l'ISTAT mostra che il sistema manifatturiero italiano all'alba dello scoppio della pandemia mostrava un'alta propensione all'investimento in innovazione: delle quasi 69mila imprese con almeno 10 addetti censite nel 2019, i due terzi hanno dichiarato di aver investito in progetti di innovazione. A questa elevata propensione corrisponde però un grado di complessità delle strategie innovative (misurato come numero di leve d'investimento attivate contemporaneamente) relativamente basso, per effetto dei comportamenti osservati soprattutto tra le imprese di più piccola taglia. Nella maggioranza dei casi, l'innovazione nella manifattura italiana è passata attraverso un investimento in beni tangibili (70,6%), ma è stata alta anche la frequenza delle imprese innovatrici impegnate in attività di R&S (58,6%) e nell'acquisto di capacità di analisi dei dati (45,5%). Molto inferiore, invece, la presenza di attività di formazione del personale per i progetti innovativi (28,9%).

I risultati preliminari di un'analisi realizzata dal Centro Studi Confindustria in collaborazione con il gruppo di ricerca RE4IT, relativa ai processi di *backshoring* in corso nella manifattura, rivelano che il fenomeno del rientro in Italia di forniture precedentemente esternalizzate non è marginale. Tra i rispondenti che avevano in essere rapporti di fornitura estera, il 23% ha già avviato, negli ultimi cinque anni, processi totali o parziali di *backshoring*. I settori maggiormente attivi sono stati alimentari, tessile e altre industrie manifatturiere. Al primo posto tra le motivazioni addotte per spiegare il fenomeno compare la disponibilità di fornitori idonei in Italia (il che significa che la passata esternalizzazione non ha determinato la scomparsa di reti di fornitura nazionale nell'ambito in cui opera l'impresa) e la possibilità di abbattere i tempi di consegna (il che implica che il ricorso alla fornitura nazionale è rimasto efficiente sul piano operativo).

3.1. L'attività produttiva in Italia

3.1.1 Le tendenze in corso

La valutazione dell'intensità e della persistenza della ripresa dell'attività produttiva in Italia è un esercizio che richiede grande cautela in un contesto pandemico che è tuttora lontano dall'essersi risolto. Il rischio, da questo punto di vista, è quello di produrre una sorta di *stop-and-go* delle valutazioni che vengono proposte, incardinandole di volta in volta su tendenze del momento che l'aleatorietà del quadro pandemico può ribaltare da un momento all'altro.

Anche se questo Rapporto non costituisce per sua natura uno strumento previsivo, la necessità di costruire un quadro delle tendenze in atto pone di fatto la medesima questione: come interpretare i segnali di cambiamento che arrivano dal mondo produttivo e come decifrare il loro possibile evolversi nel futuro.

In questo senso le tendenze descritte di seguito – che configurano come si vedrà un quadro evolutivo complessivamente positivo – devono essere inscritte in un contesto generale caratterizzato dal profilarsi all'orizzonte di nuove incertezze sul riaffacciarsi della pandemia, in particolare all'interno dei confini europei; e sul possibile conseguente riproporsi – in tempi difficilmente identificabili – di nuove limitazioni alla circolazione delle persone in paesi importanti per le produzioni della manifattura italiana (il Regno Unito, la Russia, la stessa Germania).

Ma cosa raccontano effettivamente i dati sull'andamento della produzione manifatturiera in Italia fino ad oggi disponibili? Il primo elemento di valutazione è che, dopo la drastica contrazione di oltre 40 punti percentuali registrata nei due mesi successivi all'introduzione delle misure restrittive di marzo 2020, essa ha recuperato sensibilmente i volumi di attività già nei mesi estivi dello scorso anno, ed è poi tornata, a partire dal secondo trimestre del 2021, stabilmente sui livelli di fine 2019 (Grafico 3.1).

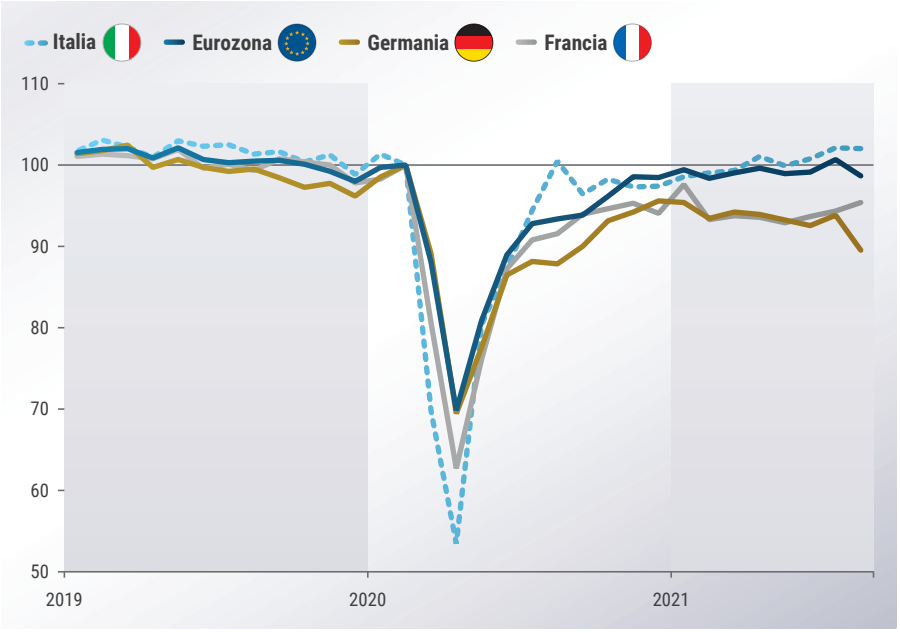


Grafico 3.1
Indici di produzione manifatturiera
(Dati mensili destagionalizzati, febbraio 2020=100)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

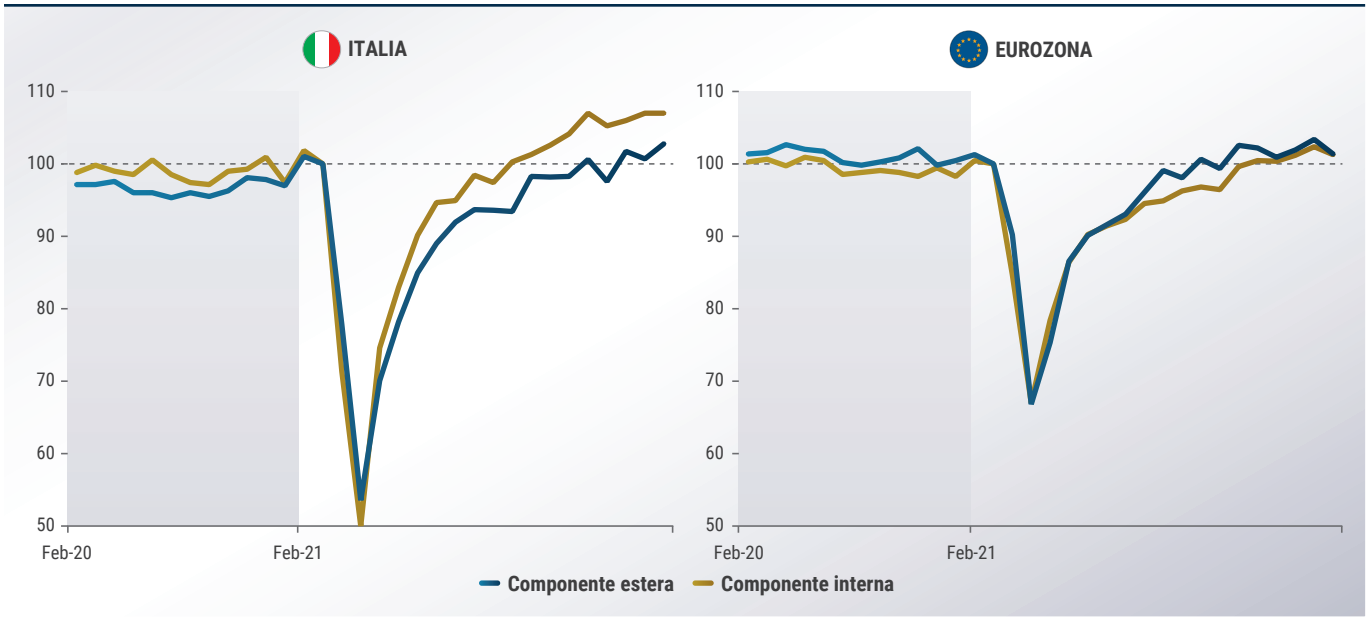
Il recupero dei livelli pre-crisi osservato in Italia non si è ancora verificato nelle altre principali economie industriali europee. La Germania e la Francia, in particolare, che pure avevano subito un calo meno drastico dei volumi di produzione nei mesi più acuti della crisi sanitaria del 2020, sono ancora rispettivamente 10,5 e 4,6 punti percentuali al di sotto dei livelli di febbraio 2020.

È dunque un dato del tutto nuovo quello che caratterizza la fase attuale, che sottrae l'Italia al ruolo di paese "inseguitore" delle altre grandi economie dell'Eurozona sul piano della crescita manifatturiera. E che, a differenza di quanto accaduto negli anni successivi alla precedente crisi economica globale (biennio 2008-09), vede mutare il comportamento del Paese anche sul piano della capacità di reazione allo shock, collocandolo nella posizione di chi, questa volta, si trova a trainare la ripresa dei volumi di produzione dell'area.

Questa performance è spiegata innanzitutto da una dinamica della componente interna della domanda di beni che, grazie alle misure governative di sostegno ai redditi da lavoro prima e di stimolo alla spesa dopo, ha dato un contributo decisivo alla ripresa della produzione, in ciò segnando una forte discontinuità con quanto accaduto dopo lo scoppio della crisi finanziaria del 2008, quando proprio l'evaporazione di una parte della domanda interna aveva frenato strutturalmente la crescita dell'industria nazionale[1]. Così, a fronte di un fatturato estero che, a causa del perdurare di un difficile contesto internazionale, ad agosto di quest'anno ha segnato non più che un +2,8% in valore rispetto al picco pre-crisi di febbraio 2020, il fatturato interno ha registrato nello stesso arco temporale un aumento del 7,0% (Grafico 3.2).

Grafico 3.2
Andamento delle componenti del fatturato manifatturiero

(In valore, indici febbraio 2020=100)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Il recupero della domanda interna è in parte dovuto a fattori non necessariamente persistenti, come le politiche pubbliche emergenziali di supporto al reddito e la ripresa della fiducia dopo l'allentamento delle misure di contenimento, con il conseguente decumulo dell'extra-risparmio privato generato forzosamente nei mesi del *lockdown*. Tuttavia, in prospettiva, la dinamica produttiva dovrebbe essere positivamente influenzata dai rilevanti investimenti pubblici programmati nei prossimi anni nel quadro del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR). Da questo punto di vista, infatti, si può osservare che la positiva performance relativa dell'Italia è tanto più rilevante in quanto ancora precede l'avvio degli interventi consentiti dalla graduale acquisizione delle risorse

[1] Su questo punto si rinvia all'analisi contenuta nella precedente edizione del Rapporto.

del PNRR, che vedono l'Italia in posizione privilegiata rispetto agli altri paesi europei, e che potrebbero di conseguenza alimentare un ritmo della crescita del Paese relativamente superiore anche negli anni a venire.

Una seconda ragione del buon andamento della produzione manifatturiera italiana in questo frangente, questa volta legata non alla domanda bensì all'offerta, risiede nel suo minor grado di esposizione alle strozzature nelle reti internazionali di approvvigionamento, che stanno determinando nel 2021 un forte freno all'attività di trasformazione su scala globale (*infra*, cap. 2). La carenza di input produttivi è infatti avvertita come un ostacolo alla produzione da una quota di imprese italiane che, se confrontata con le risposte registrate nel resto d'Europa, appare ancora modesta (Grafico 3.3). In particolare, prendendo come riferimento il dato medio per la seconda metà dell'anno in corso (in base all'indagine sulla fiducia delle imprese europee), risulta che il 15,4% dei rispondenti in Italia lamenta carenza di materiali o insufficienza di impianti, contro una media UE del 44,3%, a fronte addirittura del 78,1% dei rispondenti in Germania.

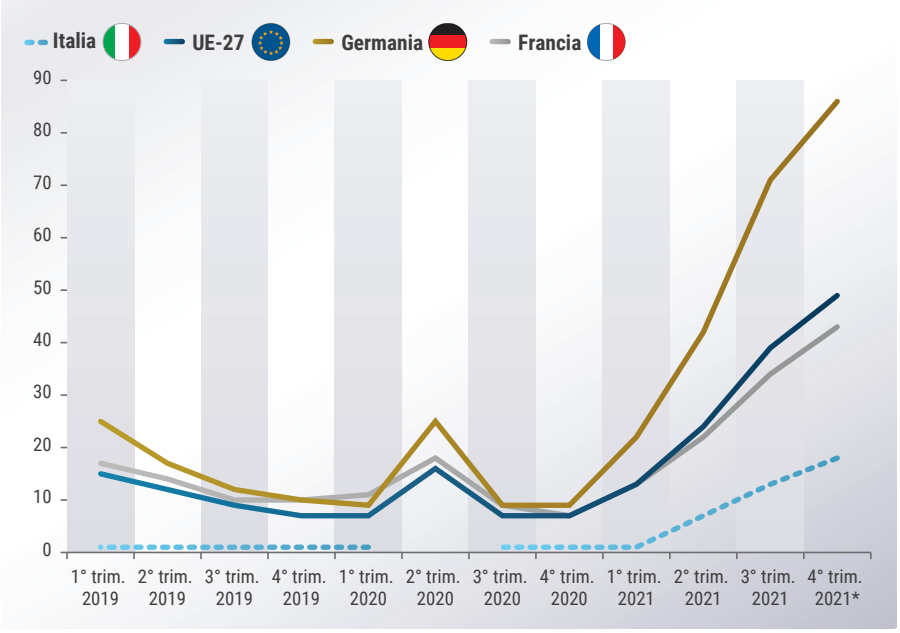


Grafico 3.3
Imprese manifatturiere che lamentano strozzature produttive
(% dei rispondenti, dati trimestrali destagionalizzati)

* Il dato è stato raccolto a ottobre.
Il dato per il secondo trimestre 2020 è mancante per l'Italia.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Commissione europea.

La ragione di questa minore esposizione diretta della manifattura italiana alle turbolenze nelle catene internazionali di approvvigionamento è duplice. Da un lato, essa è strutturalmente meno dipendente dalle forniture estere rispetto al resto della manifattura europea: secondo stime al 2015 del Centro Studi Confindustria (sulla base di dati input-output OECD) le forniture estere pesano infatti per il 25,8% del totale degli input intermedi utilizzati, a fronte del 29,1% per quella tedesca e il 31,1% per quella francese. Al tempo stesso, la tipologia del suo posizionamento nelle catene globali del valore (che la vede soprattutto in qualità di fornitore invece che come assemblatore finale) tende *ceteris paribus* a ridurre nel breve periodo il rischio collegato ai mancati approvvigionamenti a monte[2].

Una terza ragione che contribuisce a spiegare la forte capacità di reazione mostrata dalla manifattura italiana di fronte allo shock pandemico è da ricercare

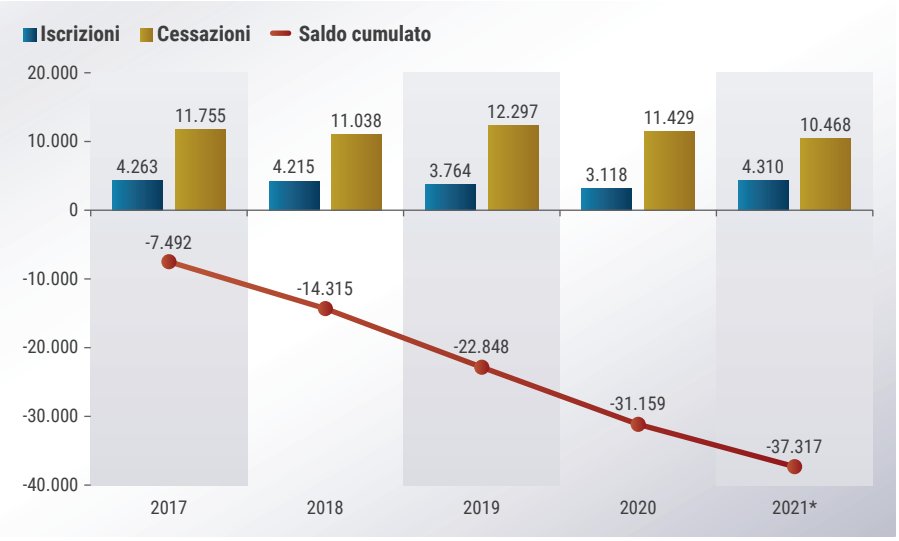
[2] Su questo punto si veda Centro Studi Confindustria (2017).

nel fatto che essa, a differenza di quanto accaduto altrove (e massimamente in Francia e Germania), ha già dovuto fare i conti nello scorso decennio con un doloroso processo di consolidamento produttivo "forzato" dalla crisi economica. Questo processo, da un lato, ha ridotto la dimensione assoluta dell'offerta produttiva (tra il 2012 e il 2019 il livello medio della produzione si è attestato su un valore inferiore del 17,6% rispetto a quello degli anni 2001-2007, e lo stesso potenziale ha subito un ridimensionamento vistoso); dall'altro, ha operato un processo di selezione naturale, lasciando in vita la componente più solida del sistema manifatturiero[3]. A questi cambiamenti ha corrisposto anche un percorso di graduale crescita della dimensione media delle imprese, sia per effetto di processi (selettivi) di reintegrazione verticale di fasi del processo produttivo precedentemente esternalizzate, sia per un fenomeno di complessivo riassestamento dei mercati intermedi e di selezione all'interno delle catene di fornitura (lungo le quali è avvenuta la maggior parte delle uscite)[4].

Alla luce di tutte queste considerazioni non sorprende, quindi, che la dinamica complessiva della demografia di impresa non abbia subito variazioni di rilievo nel corso dell'ultimo biennio (Grafico 3.4). Le iscrizioni, che nel 2020 avevano toccato il punto di minimo dell'ultimo quinquennio (di poco superiori alle 3.000), sono risalite significativamente nel corso del 2021. Al tempo stesso, le cessazioni, che già nel 2020 erano diminuite rispetto al 2019 (ma in questo caso anche per effetto del blocco delle procedure fallimentari disposto tra marzo e giugno 2020 con le misure emergenziali emanate dal Governo), sono stimate in ulteriore calo anche nel 2021[5]. Lo shock pandemico non ha quindi causato – fino a questo momento – una forte ondata di fallimenti nel sistema produttivo italiano. Il saldo demografico resta comunque situato lungo un percorso di progressiva contrazione del numero degli operatori, registrando una variazione negativa anche nel corso del 2021 e portando la perdita cumulata di imprese nell'ultimo quinquennio oltre le 37mila unità.

Grafico 3.4
Continua la contrazione del numero di imprese dal 2017

(Saldo demografico manifatturiero, dati annuali, unità di imprese al netto delle ditte individuali e delle cooperative)



* Primo semestre annualizzato.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Unioncamere.

[3] Si veda Linarello e Petrella (2016).

[4] Si veda anche su tutti questi aspetti l'evidenza contenuta nella precedente edizione del Rapporto.

[5] Il blocco temporaneo dei procedimenti di fallimento è stato previsto dall'art.10 del DL 23/2020, detto Decreto Liquidità, per contrastare la pressione crescente delle istanze di fallimento in una situazione in cui lo stato di insolvenza delle imprese sarebbe potuto derivare da fattori esogeni e straordinari, anziché da deficit strutturali di competitività.

3.1.2 Andamenti settoriali

L'effetto della crisi sanitaria sui settori della manifattura è stato particolarmente disomogeneo nei mesi dell'emergenza più acuta, così come altrettanto eterogeneo è stato il recupero a partire dalla seconda metà del 2020. Alcune delle dinamiche settoriali osservate a livello mondiale (*infra*, cap. 2) trovano conferma nei dati italiani: tra i settori più performanti, tanto a livello globale quanto a livello nazionale, si collocano la produzione di apparecchiature elettriche (che in Italia segna, nella media giugno-agosto 2021, un incremento dell'8,9% rispetto ai livelli medi del 2019) e la produzione di dispositivi elettronici (+5,0%), mentre la produzione di beni di consumo durevole, sia per quanto riguarda il sistema moda (abbigliamento a -38,7% e pelletteria a -15,3%) che i mezzi di trasporto (*automotive* a -6,4% e altri mezzi di trasporto a -11,5%) si conferma, anche per l'Italia, tra quelle più in difficoltà in questa fase congiunturale (Tabella 3.1).

Tabella 3.1
Andamenti settoriali della produzione italiana rispetto al periodo pre-pandemico
(Indice ott.-dic. 2019=100, dati destagionalizzati)

Settore:	Ott.-dic. 2020	Giu.-ago.2021	Confronto 2019-2021*
Legno	102,2	109,5	++
App. elettriche	102,9	108,9	++
Metallurgia	98,6	108,2	++
Bevande	97,1	108,0	++
Lavorazione minerali non metalliferi	101,4	107,8	++
Prodotti in metallo	97,7	107,0	++
Mobili	109,0	106,3	++
Gomma-plastica	104,0	105,7	++
Elettronica	101,5	105,0	++
Altra manifattura	96,3	104,2	+
Carta	97,0	101,6	+
Alimentari	97,6	101,2	+
Rip. e installazione macchinari	101,9	100,6	=
Meccanica strumentale	93,9	99,9	=
Chimica	97,6	97,3	-
Tessile	83,2	95,7	-
Automotive	101,7	93,6	--
Farmaceutica	91,6	92,8	--
Coke, petroliferi	80,1	91,5	--
Altri mezzi di trasporto	91,2	88,8	---
Pelletteria	77,8	84,7	---
Stampa	81,9	78,5	---
Abbigliamento	62,4	61,3	---

* Si confronta la variazione dell'indice di produzione tra il quarto trimestre 2019 e il terzo trimestre 2021. Legenda: ++ aumenti compresi tra +5% e +10%; + aumenti compresi tra +1% e +5%; = variazioni positive o negative comprese entro 1%; - contrazioni comprese tra -1% e -5%; -- contrazioni comprese tra -5% e -10%; --- contrazioni superiori al 10% in valore assoluto.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

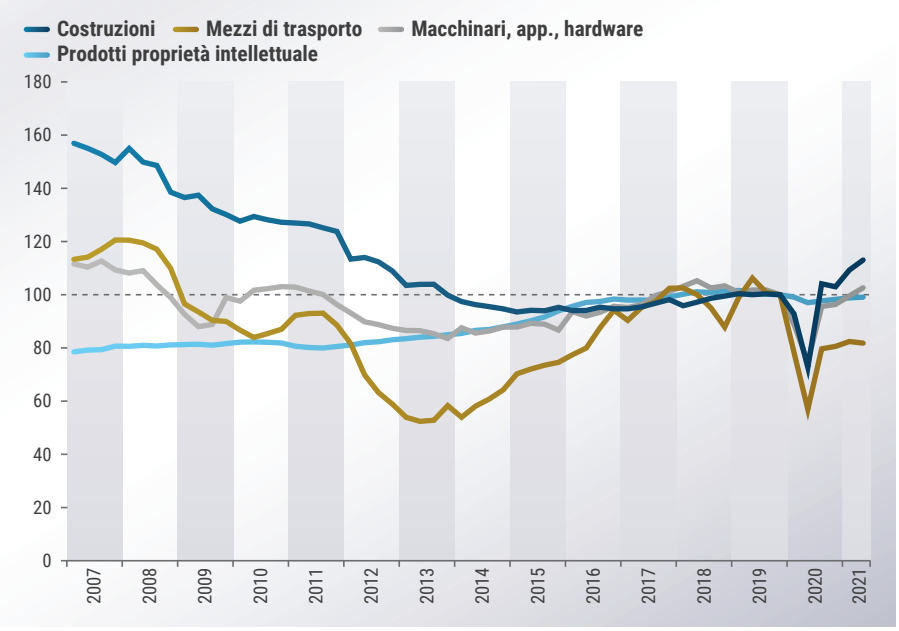
Rispetto alle dinamiche globali esistono, tuttavia, specificità italiane di rilievo. In positivo, si registra una crescita molto robusta dei volumi di produzione di tutti i comparti manifatturieri legati al boom degli investimenti in costruzioni

(*infra*): oltre a quello delle apparecchiature elettriche già menzionato, spiccano le lavorazioni in legno (+9,5%), la metallurgia (+8,2%), le lavorazioni di minerali non metalliferi (+7,8%) e dei prodotti in metallo (+7,0%). In negativo, invece, spicca, in netta controtendenza rispetto alla crescita registrata a livello globale, il dato della farmaceutica (-7,2%), su cui ha fino a oggi pesato il combinato di un debole coinvolgimento degli stabilimenti italiani nella produzione di vaccini contro il Covid-19 e di una contrazione (non solo in Italia) della domanda di medicinali per tutte le altre applicazioni farmacologiche.

3.1.3 La dinamica degli investimenti

Dal lato della domanda, gli investimenti sono la componente che più delle altre sta trainando il recupero del PIL in Italia. Con lo scoppio della pandemia, la dinamica degli investimenti fissi lordi ha visto l'emergere di una forte divergenza tra le sue componenti (Grafico 3.5).

Grafico 3.5
Investimenti fissi lordi in Italia
(Indice quarto trimestre 2019=100, dati destagionalizzati a prezzi costanti, totale economia)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

INVESTIMENTI IN COSTRUZIONI DAI LIVELLI PRE-CRISI

+13,1%

Gli investimenti in costruzioni, trainati in eguale misura sia dalla voce legata all'edilizia residenziale sia da quella in edilizia non residenziale e opere infrastrutturali, dopo il minimo toccato nel corso del secondo trimestre del 2020 hanno conosciuto, già sul finire dello scorso anno e poi nel corso del 2021, un vero e proprio boom, che ha – finalmente – invertito in modo deciso un trend che per un quindicennio è stato caratterizzato prima dal crollo dei volumi (tra il 2007 e il 2015), poi dalla loro sostanziale stagnazione (dal 2015 alla fine del 2018), e infine da una crescita moderata (fino alla fine del 2019). Nel secondo trimestre dell'anno in corso essi sono risultati superiori del 13,1% ai livelli di ottobre-dicembre 2019. Sulla ripresa vigorosa di entrambe le componenti degli investimenti in costruzioni un contributo decisivo è venuto dalla leva pubblica, sia per la parte di incentivazione agli investimenti privati sugli immobili sia per quella legata agli investimenti diretti dello stato e degli enti locali in edilizia e infrastrutture.

La seconda voce degli investimenti che segna una crescita robusta nel corso dell'ultimo anno è quella relativa a macchinari, attrezzature, hardware, che nel secondo trimestre del 2021 ha superato del 2,6% i livelli di fine 2019, riportandosi vicina ai massimi dell'ultimo decennio, registrati nel 2018.

Gli investimenti in prodotti della proprietà intellettuale (ricerca e sviluppo, licenze e software) sono quelli che hanno subito, come accaduto anche in oc-

casione delle precedenti crisi economiche del Paese, le fluttuazioni cicliche minori. Nonostante abbiano contenuto la perdita nel secondo trimestre dello scorso anno a meno del 3% dai livelli di fine 2019, essi hanno tuttavia faticato a ripartire nei mesi successivi, e al termine del secondo trimestre di quest'anno risultano ancora sotto il livello pre-crisi di quasi un punto percentuale.

Il crollo più pesante per effetto dello scoppio della crisi pandemica è stato registrato dagli investimenti in mezzi di trasporto, ancora oggi molto lontani dai livelli di fine 2019: dopo essersi quasi dimezzati nel secondo trimestre del 2020 (-43,0%), essi risultano al termine del secondo trimestre del 2021 ancora sotto il livello di fine 2019 di oltre 18 punti percentuali.

3.1.4 Investimenti in asset tangibili e intangibili. Strategie a confronto nel manifatturiero italiano

La riorganizzazione in corso delle catene globali del valore (*infra*, cap. 1) e le discontinuità tecnologiche legate alla duplice transizione digitale ed ecologica[6] rappresentano fattori di cambiamento strutturale nel contesto competitivo entro cui opera la manifattura italiana, che stanno portando a una trasformazione profonda nella logica di generazione e di appropriazione del valore. La necessità di rapportarsi al cliente sempre più come fornitore di soluzioni a problemi produttivi complessi e sempre meno come semplice produttore su commessa, di aumentare il grado di coordinamento con gli altri attori della filiera per accrescere il grado di resilienza agli shock e massimizzare gli *spillover* della conoscenza, e di non perdere il passo dell'evoluzione costante nei bisogni della domanda si traducono, infatti, in un innalzamento del fabbisogno di investimento in innovazione da parte dell'industria.

L'investimento in questa chiave non si limita agli aspetti direttamente legati all'efficienza del processo produttivo, ma abbraccia sempre di più le diverse funzioni aziendali a monte e a valle, dalla progettazione al marketing fino alla distribuzione e alle fasi post-vendita, in una logica di accrescimento della componente immateriale del valore del prodotto.

INVESTIRE SUGLI ASSET INTANGIBILI PER AUMENTARE IL VALORE DEI PRODOTTI VENDUTI

Questo orientamento verso strategie di *upgrading* dell'offerta, che non sono peraltro nuove all'industria italiana[7], richiede oggi forme sempre più strutturate e "visibili" di innovazione, che affianchino ai tradizionali saperi taciti custoditi all'interno delle organizzazioni e alla reputazione costruita nel tempo attraverso scambi di informazioni non codificate (la cd. *soft information*), una valorizzazione delle attività formali di ricerca, sviluppo e progettazione dei prodotti, un uso sistematico (scientifico) dei dati a disposizione del management per il monitoraggio dei processi e delle tendenze di mercato, un coinvolgimento dei lavoratori in attività formali di formazione sulle nuove competenze e lo sfruttamento commerciale della proprietà intellettuale. Ciò per rispondere alla crescente richiesta di valutazione – da parte dei consumatori finali, dei mercati finanziari, del legislatore – del rispetto dei criteri di sostenibilità (ESG) da parte delle imprese e degli attori produttivi a tutti i livelli delle catene di fornitura. E anche per allargare l'orizzonte geografico entro cui sono costruiti i rapporti tra l'impresa e gli *stakeholder* di riferimento, così da facilitare l'accesso a risorse

[6] Per un'analisi approfondita della duplice sfida digitale ed ecologica per l'industria italiana si veda Centro Studi Confindustria (2019 e 2020).

[7] Il tema della "servitizzazione" della manifattura italiana rientra da almeno un quindicennio all'interno di un processo di differenziazione dalla concorrenza estera che ha visto la parte più evoluta del sistema produttivo nazionale mettere al centro delle proprie strategie di sviluppo la capacità di individuare soluzioni sempre più complesse di personalizzazione e sofisticazione del prodotto e di accorciamento del *time-to-market*. Queste strategie sono diventate un carattere distintivo del *made in Italy*, al pari del miglioramento continuo degli attributi tangibili del prodotto, e hanno permesso di salvaguardare la competitività della manifattura italiana sui mercati internazionali. Per ulteriori approfondimenti si rimanda al lavoro di Arrighetti e Traù (2013) e al volume edito da Arrighetti e Ninni (2014).

LE LEVE D'INVESTIMENTO CONSIDERATE NELL'ANALISI:

R&S

Software

Formazione

Macchinari

finanziarie, competenze tecniche, mercati potenziali, che sono distanti dai tradizionali territori di insediamento.

I dati dell'ultimo Censimento raccolti dall'ISTAT nel 2019 offrono un quadro aggiornato del grado di evoluzione nelle strategie innovative perseguite dalle imprese manifatturiere italiane, che consente di valutare se e in che misura la leva degli investimenti in asset intangibili (nelle sue diverse componenti) sia effettivamente utilizzata all'interno del sistema manifatturiero nazionale e, soprattutto, come essa si combini con quella degli investimenti tangibili in una logica di complementarità.

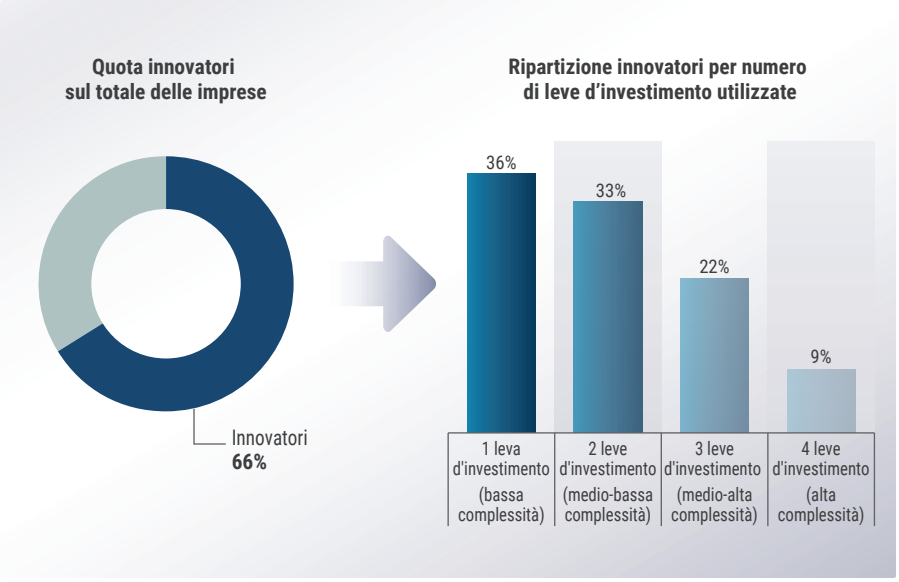
In particolare, sono state considerate, all'interno di progetti di innovazione intrapresi nel triennio 2016-2018 dalle imprese manifatturiere italiane con almeno 10 addetti, le seguenti attività: *i)* ricerca e sviluppo (R&S), realizzata in proprio o acquisita da terzi; *ii)* acquisto di licenze, software e database; *iii)* formazione del personale; *iv)* acquisto di macchinari, attrezzature, hardware.

Le prime tre voci catturano l'importanza degli investimenti in asset intangibili, la quarta di quelli in asset tangibili. L'informazione a disposizione per l'analisi è relativa all'esistenza o meno di queste attività all'interno dei progetti di innovazione, e non anche all'ammontare di risorse economiche destinate a ciascuna di esse.

Il primo elemento che emerge dall'analisi dei dati è l'alta propensione da parte del sistema produttivo italiano all'innovazione. In particolare, delle quasi 69mila imprese manifatturiere con almeno 10 addetti censite nel 2019, i due terzi dichiarano di aver investito in almeno una delle quattro attività sopra menzionate. Osservando le modalità con cui queste diverse voci di investimento si realizzano congiuntamente all'interno delle imprese, così da misurare il grado di complessità delle strategie innovative messe in campo, si ricava tuttavia che l'elevata propensione all'innovazione si traduce il più delle volte in strategie mediamente poco strutturate. Il 36% degli innovatori nel manifatturiero italiano ha, infatti, attivato una sola leva d'investimento innovativo tra le quattro considerate, e un ulteriore 33% solo due di esse; le forme più complesse di strategia innovativa sono quindi appannaggio di una minoranza di imprese (Grafico 3.6).

Grafico 3.6
Propensione e complessità innovativa nella manifattura italiana

(Strategie innovative nel triennio 2016-2018, imprese con almeno 10 addetti)



Le leve d'investimento considerate sono: i): spesa in macchinari, attrezzature, hardware; ii) R&S; iii) software, licenze, database; iv) formazione del personale per progetti d'innovazione.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Esiste una chiara relazione positiva tra la dimensione aziendale da un lato

e la capacità innovativa dall'altro. Se tra le imprese di piccola taglia (con meno di 50 addetti) la quota degli innovatori è di circa il 63%, tra quelle di maggiori dimensioni (almeno 250 addetti) essa sale al 94%. E se tra gli innovatori di piccola taglia oltre il 41% ha attivato una sola leva d'investimento, tra gli innovatori di maggiori dimensioni questo è accaduto in circa il 16% dei casi. Di contro, gli innovatori che hanno attivato contemporaneamente le quattro leve sono circa il 6% tra le imprese più piccole, e oltre il 25% tra quelle più grandi.

Ma quali sono effettivamente le leve più utilizzate dalle imprese manifatturiere italiane? Nella maggioranza dei casi, l'innovazione passa attraverso un investimento in beni tangibili (70,6%), ma è alta anche la frequenza delle imprese innovatrici impegnate in attività di R&S (58,6%) e nell'acquisto di capacità di analisi dei dati (45,5%). Molto più bassa, invece, la presenza di attività di formazione del personale per i progetti innovativi (28,9%).

La più alta incidenza di investimenti in asset tangibili, e a seguire degli investimenti in R&S, è spiegata dal fatto che essi sono quelli più frequentemente utilizzati sia all'interno di strategie innovative relativamente poco complesse – che sono la maggioranza – sia all'interno di quelle più sofisticate (Tabella 3.2). Di contro, la bassa incidenza di imprese che investono sulla formazione del personale si deve proprio al fatto che questa leva compare soprattutto nelle strategie a medio-alta complessità, ossia in una minoranza di casi.

Tabella 3.2
Incidenza delle diverse leve di investimento per complessità della strategia innovativa

(Manifattura italiana con almeno 10 addetti, strategie innovative nel triennio 2016-2018)

Leve di investimento:	Imprese che investono in innovazione	Imprese innovatrici che utilizzano contemporaneamente:			
		1 leva d'investimento	2 leve d'investimento	3 leve d'investimento	4 leve d'investimento
Macchinari, attrezzature, hardware	71%	48%	73%	93%	100%
R&S	59%	39%	55%	80%	100%
Software, licenze, database	46%	9%	49%	79%	100%
Formazione per l'innovazione	29%	4%	23%	49%	100%

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Gradi crescenti di complessità nelle strategie innovative sono associati a una maggiore probabilità di abbracciare la duplice transizione digitale ed ecologica. Tra le imprese innovatrici, infatti, il 32,5% ha investito in tecnologie digitali 4.0 (IOT, robotica avanzata, analisi dei *big data*, manifattura additiva, realtà virtuale e aumentata) e questa percentuale varia dal 19,5% per gli innovatori che hanno attivato una sola leva d'investimento al 58,3% di quelli che hanno attivate tutte e quattro le leve analizzate. Inoltre, tra le imprese innovatrici l'82,0% è stato impegnato nella riduzione dell'impatto delle proprie attività sull'ambiente, e questa percentuale sfiora il 90% all'interno del gruppo degli innovatori che perseguono le strategie più complesse (Tabella 3.3).

Inoltre, a gradi crescenti di complessità nelle strategie innovative risultano associate anche migliori performance di crescita del fatturato. A questo proposito, grazie all'integrazione dei dati del Censimento con quelli della seconda *Indagine sugli effetti del Covid-19* svolta dall'ISTAT a fine 2020, è stato possibile verificare che, tra le imprese che avevano innovato nel triennio 2016-2018, la percentuale di quelle che hanno registrato variazioni tendenziali positive dei ricavi nel trimestre giugno-settembre 2020 è stata superiore rispetto a

quella delle imprese non innovatrici; ed è stata massima, ancora una volta, all'interno del gruppo di imprese innovatrici che hanno investito con strategie più complesse (ossia attivando contemporaneamente tutte e quattro le leve considerate)[8].

L'analisi suggerisce quindi che il maggiore ritorno degli investimenti innovativi si ottiene affiancando agli asset tangibili, su cui ad oggi si concentrano gli sforzi maggiori delle imprese manifatturiere italiane, quelli intangibili. Ma perché allora non tutte le imprese intraprendono strategie complesse d'innovazione in cui le diverse leve degli investimenti vengono attivate contemporaneamente all'interno di strategie complessive di riorganizzazione dei processi aziendali? Le ragioni sono molteplici, come documentato da un'estesa letteratura sul tema, e riguardano sia il diverso contesto esterno di riferimento in cui esse operano (qualità dell'ecosistema per l'innovazione, vincoli finanziari agli investimenti, struttura del mercato) sia la loro diversa capacità di gestire con profitto la complessità collegata all'innovazione, che a sua volta dipende dalla qualità delle conoscenze tecniche e organizzative accumulate all'interno dell'organizzazione[9].

Tabella 3.3
Complessità della strategia innovativa e dinamismo di impresa

(Quota imprese manifatturiere italiane per tipologia, strategie innovative nel triennio 2016-2018)

			Imprese innovatrici che hanno attivato contemporaneamente:			
Misura di performance:	**Imprese non innovatrici**	**Totale imprese innovatrici**	**1 leva d'investimento**	**2 leve d'investimento**	**3 leve d'investimento**	**4 leve d'investimento**
Investimenti in tecnologie 4.0		32,6%	19,5%	29,3%	42,6%	58,3%
Riduzione impatto ambientale	67,6%	81,8%	77,2%	82,4%	85,6%	89,5%
Crescita tendenz. dei ricavi giu.-sett. 2020	12,0%	17,6%	16,3%	16,3%	18,7%	21,1%

Le leve d'investimento considerate sono: i): spesa in macchinari, attrezzature, hardware; ii) R&S; iii) software, licenze, database; iv) formazione del personale per progetti d'innovazione.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

A questo proposito è illuminante constatare, integrando le informazioni contenute nel Censimento con quelle della *XI[a] Rilevazione statistica sull'innovazione delle imprese*, sempre di fonte ISTAT, come a quote crescenti di laureati impiegati dalle imprese manifatturiere italiane si associno livelli crescenti di complessità nelle strategie di investimento in innovazione da parte delle stesse imprese. Ad esempio, tra le imprese non innovatrici il 60% circa impiega meno di un laureato ogni cento addetti, mentre tra le imprese innovatrici la quota varia dal 47% (per quelle che utilizzano una sola delle quattro leve di investimento) al 17% (per quelle che le utilizzano tutte e quattro). Di contro, poco più del 10% delle imprese non innovatrici impiega una quota significativa di laureati (almeno dieci ogni 100 addetti), mentre questa quota varia dal 19% per le imprese che scelgono strategie innovative meno complesse al 39% per le imprese che scelgono quelle più complesse (Grafico 3.7).

[8] I risultati sono confermati dall'analisi econometrica, che consente di depurare la differenza osservata tra innovatori e non innovatori per i possibili effetti spuri legati ad eterogeneità tra i due gruppi in termini di taglia dell'impresa, settore di attività e area geografica di insediamento.

[9] Per una discussione sui vincoli alla capacità innovativa delle imprese si vedano Hewitt-Dundas (2006), Balsmeier e Czarnitzki (2014), Bloom, Van Reenen e Williams (2019).

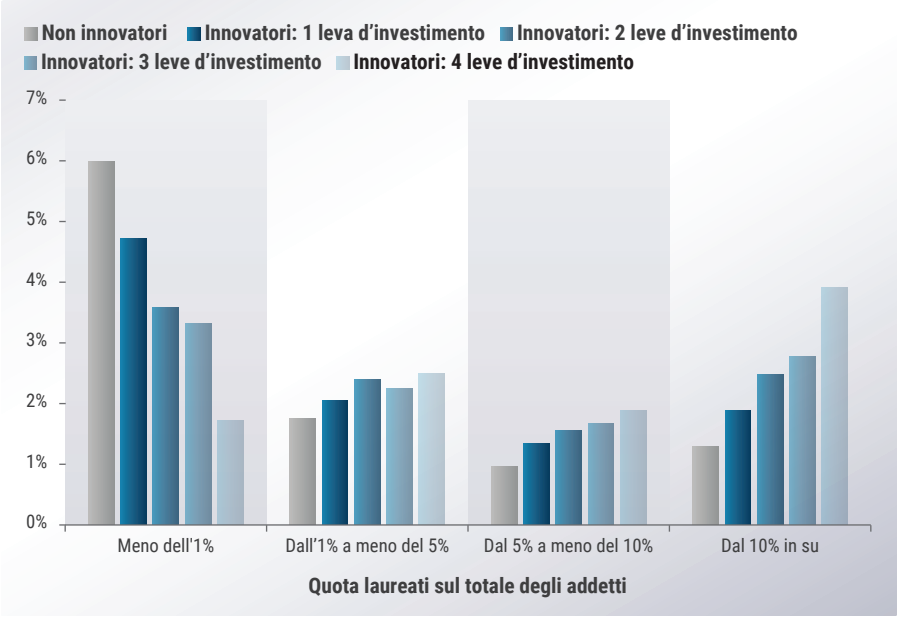


Grafico 3.7
L'importanza del capitale umano per la capacità innovativa delle imprese

(Italia, strategie innovative nel triennio 2016-2018, quota % di imprese manifatturiere per tipologia)

Le leve d'investimento considerate sono: i): spesa in macchinari, attrezzature, hardware; ii) R&S; iii) software, licenze, database; iv) formazione del personale per progetti d'innovazione.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Questo risultato non dovrebbe sorprendere perché sono le capacità degli individui di disegnare una strategia innovativa e di gestire i problemi tecnici e organizzativi connessi alla sua implementazione a trasformare in effettiva la crescita potenziale associata agli investimenti in nuovi macchinari, in attività di esplorazione tecnico-scientifica, in software per l'analisi dei dati[10].

3.2 Il commercio internazionale e la dinamica recente del *backshoring* di fornitura

3.2.1 I flussi di *trade* in entrata e in uscita

Gli scambi italiani di beni con l'estero, dopo il crollo registrato nel pieno dell'emergenza pandemica (secondo trimestre del 2020), sono ripartiti in modo rapido e robusto, tornando nettamente sopra i livelli pre-crisi. La crisi sanitaria sembra aver agito, quindi, come uno *stop-and-go*.

Negli ultimi tre mesi per cui i dati sono disponibili (giugno-agosto 2021), le esportazioni a prezzi costanti hanno registrato un incremento del 2,6% sul pre-crisi (dicembre 2019-febbraio 2020) e le importazioni del 6,7%. L'aumento dei flussi in valore è ancora più forte (+7,3% e +11,4%, rispettivamente), data la contemporanea risalita dei prezzi (Grafico 3.8).

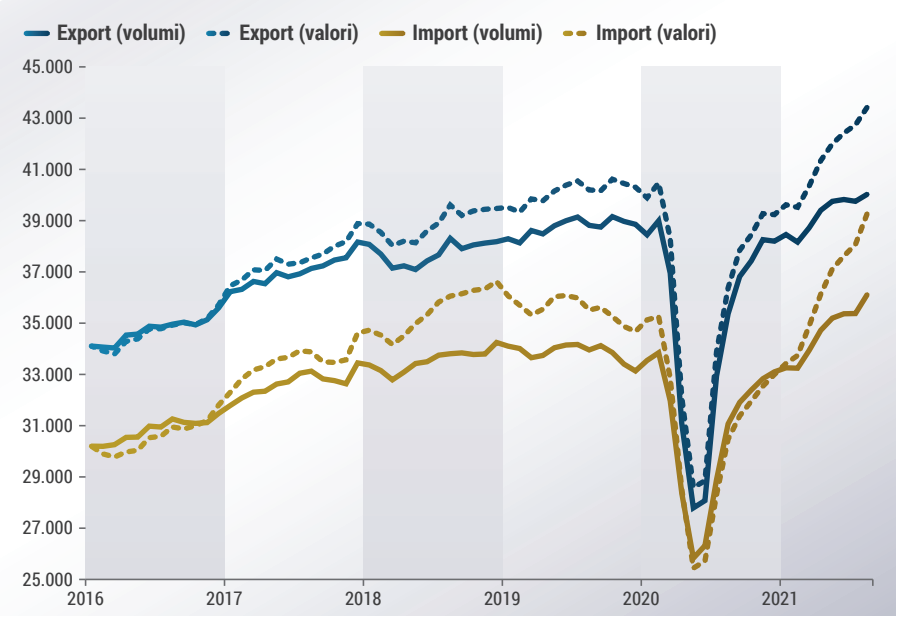
Nel complesso, la dinamica del commercio estero da inizio 2020 è stata migliore di quella, deludente, registrata nel biennio precedente alla crisi (2018-2019), quando avevano agito da freno anche molti fattori internazionali: le spinte protezionistiche, soprattutto da parte degli Stati Uniti; il difficile processo di uscita del Regno Unito dall'Unione europea; la crisi della *governance* multilaterale degli scambi e lo svuotamento del ruolo della WTO; e, in generale, l'elevata incertezza sulle misure di *policy* (commerciali e di investimento)[11].

[10] «Dopo tutto, l'innovazione nasce dalle persone», Van Reenen (2021, p. 1).

[11] Sulla componente endogena del rallentamento della domanda mondiale si veda quanto già argomentato nelle precedenti edizioni di questo Rapporto e in Pensa *et al.* (2020).

Grafico 3.8
In espansione gli scambi italiani di beni con l'estero

(Dati mensili destagionalizzati, medie mobili a 3 termini, milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

Tali fattori sono parzialmente rientrati nell'ultimo anno, dopo il cambio di presidenza USA e il raggiungimento dell'accordo di commercio e cooperazione tra UE e UK, favorendo così la ripartenza degli scambi con l'estero. Inoltre, le politiche di sostegno al reddito delle famiglie e alla liquidità delle imprese introdotte nei principali paesi mondiali e – soprattutto in prospettiva – i finanziamenti della *Recovery and Resilience Facility* della Commissione europea stanno supportando la domanda internazionale e, in particolare, le catene di produzione europee. In Italia, in particolare, il rimbalzo degli investimenti, forti attivatori di scambi con l'estero, agisce da stimolo alle importazioni.

Permangono tuttavia molte incertezze, che rappresentano rischi soprattutto al ribasso per le prospettive del commercio con l'estero, sia nel breve che nel medio e lungo periodo.

Primo, la ripartenza degli scambi è ancora molto eterogenea tra paesi e settori, perché la pandemia ha colpito e continua a colpire in modo asimmetrico diverse aree e diverse attività economiche (*infra*). Una ripresa distribuita in modo più uniforme è condizione necessaria per una crescita più solida e robusta. Esiste però il rischio di nuovi focolai locali, i cui effetti si diffonderebbero rapidamente attraverso i legami commerciali e produttivi internazionali.

Secondo, i ritardi nelle forniture, le carenze di materiali e le difficoltà logistiche, che si sono manifestati nelle filiere internazionali, a causa del rimbalzo più rapido del previsto, potrebbero rivelarsi persistenti, almeno per determinati beni intermedi (commodity come i metalli, chip per auto ed elettronica ecc.), con un impatto amplificato lungo le catene di fornitura dell'industria italiana.

Terzo, l'aumento dei prezzi di energia, materie prime e altre commodity, strettamente connesso a questi colli di bottiglia (e alla ripresa della domanda mondiale), potrebbe trasferirsi a valle lungo le filiere, con il rischio di una perdita di competitività per l'industria italiana, data la sua forte dipendenza energetica dall'estero. L'aumento dei prezzi è già ben visibile nella divaricazione della dinamica degli scambi in valore e di quelli in volume nel 2021, dopo cinque anni di quotazioni complessivamente piatte. Tale divaricazione è più evidente dal lato dell'import, in cui la componente energetica è più elevata.

Infine, le tensioni strutturali tra USA, Cina e la stessa Europa, che riguardano il tema della leadership tecnologica e dell'indipendenza in settori strategici (sa-

I RISCHI CHE GRAVANO SULL'EXPORT ITALIANO

La crescita dei contagi e delle restrizioni nel mondo

La persistenza nei ritardi delle forniture, nelle carenze di materiali e nelle difficoltà logistiche

L'aumento dei prezzi dell'energia

Le tensioni tra USA, Cina ed Europa

nitario, digitale, *green* ecc.), con la crisi pandemica sono diventate ancora più evidenti e all'ordine del giorno dell'azione dei governi.

Come anticipato, la ripartenza dell'export italiano nel 2021 è fortemente eterogenea, in base alle destinazioni e ai prodotti. La chiave di lettura di questa asimmetria va individuata nelle diverse condizioni in cui si trovano i paesi nella lotta alla pandemia e nell'impatto eterogeneo delle misure restrittive e dei comportamenti delle famiglie sulle varie attività produttive. Non è cioè possibile fornire un'interpretazione univoca dei fenomeni in atto.

Per un'analisi dettagliata dei flussi di export sono utilizzati dati non destagionalizzati, che coprono i primi otto mesi del 2021. Per eliminare l'effetto base del crollo nel 2020, sono riportate le variazioni tendenziali, ossia rispetto allo stesso periodo del 2019 (pre-pandemia). Nel complesso, nel 2021 le vendite di beni italiani all'estero sono state superiori del 4,9% rispetto al 2019. Il rimbalzo è stato più forte in Europa (+6,4% nell'Eurozona e +6,6% nel resto dell'Unione europea) che nel resto del mondo (+3,2%), dopo una caduta piuttosto equidistribuita nel 2020 (Tabella 3.4). Le divaricazioni più ampie si registrano tra i singoli paesi di destinazione. In generale, i mercati che hanno recuperato più in fretta dalla crisi, mostrando segnali di recupero già nella seconda parte del 2020, registrano una performance migliore anche nel 2021.

LE VENDITE DI BENI ITALIANI ALL'ESTERO NEI PRIMI OTTO MESI DEL 2021

+4,9%
sul 2019

Tabella 3.4
Dinamica eterogenea delle vendite italiane per mercato di destinazione
(Beni, dati in valore)

	Var. % su gen.-ago. 2019		Var. % annue			Peso %
	gen.-ago. 2021	gen.-ago. 2020	2018	2019	2020	2019
Eurozona	**6,4**	**-13,5**	**5,1**	**2,7**	**-9,6**	**41,3**
Germania	10,7	-9,8	3,8	0,6	-4,8	12,2
Francia	2,5	-15,9	5,0	3,9	-11,7	10,5
Spagna	-0,2	-21,6	4,0	1,3	-16,7	5,1
Unione europea extra-AE	**6,6**	**-15,2**	**6,3**	**2,2**	**-10,1**	**9,8**
Polonia	18,2	-13,2	7,6	-0,5	-4,1	2,8
Extra-Unione europea	**3,2**	**-14,7**	**1,8**	**3,9**	**-9,8**	**48,9**
Regno Unito	-8,5	-16,8	2,6	6,0	-11,1	5,3
Svizzera	6,8	-9,6	8,5	16,4	-2,9	5,4
Russia	-0,5	-12,1	-4,9	4,2	-9,9	1,6
Stati Uniti	6,7	-9,8	4,9	7,4	-6,7	9,5
Cina	19,5	-11,5	-2,7	-1,2	-0,6	2,7
Giappone	0,3	-5,8	-1,4	19,3	-7,6	1,6
Mondo	**4,9**	**-14,2**	**3,6**	**3,2**	**-9,7**	**100,0**

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

In Europa la forte espansione delle vendite in Germania (+10,7%) e Polonia (+18,2%) ha già controbilanciato le perdite subite l'anno precedente. In prospettiva, però, pesa la recente frenata dell'industria tedesca, specialmente per quanto riguarda gli autoveicoli, che è strettamente connessa sul piano produttivo alla manifattura italiana. Sono ancora deboli, invece, i mercati francese e spagnolo, che già avevano subito pesanti contrazioni nel 2020. Per quanto riguarda gli altri paesi europei, fuori dall'Unione la performance peggiore è registrata nel Regno Unito (-8,5%), a causa del turbolento e incerto processo di implementazione del nuovo accordo UE-UK (nel 2019 l'export in UK aveva raggiunto livelli record, anche per anticipare gli effetti dell'uscita dalla UE). In

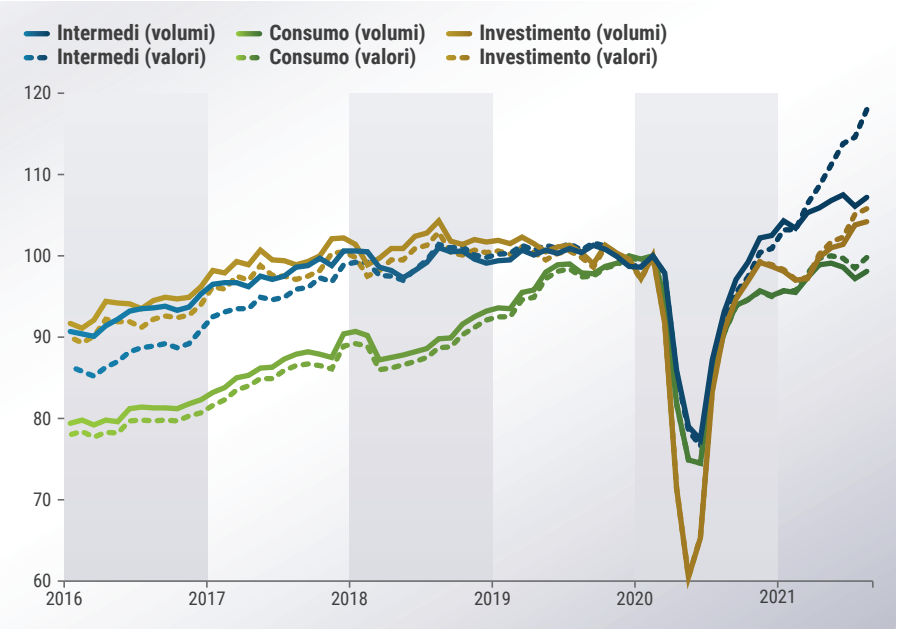
robusta espansione, invece, le vendite in Svizzera, dopo un biennio 2018-2019 già molto positivo. Fuori dall'Europa, si confermano un mercato molto dinamico per i prodotti italiani gli Stati Uniti, consolidando la terza posizione come sbocco dell'export dietro Germania e Francia. Le vendite in Cina registrano un boom di quasi +20% nel 2021 (sempre rispetto allo stesso periodo del 2019), favorite dalla rapida ripartenza, già nel corso del 2020, dell'economia cinese (ciò costituisce un cambio di passo dopo una dinamica negativa dell'export italiano nel biennio pre-crisi 2018-2019). I segnali di rallentamento dell'industria cinese, però, preannunciano una normalizzazione di questa espansione nel resto dell'anno. Infine, la debolezza dell'export italiano in Giappone nel 2021 è parzialmente dovuta a un effetto base, dati i livelli molto elevati raggiunti nel 2019 grazie all'entrata in vigore dell'accordo di *partnership* economica tra Giappone e Unione europea.

Differenze molto significative si possono riscontrare anche nella scomposizione per prodotti, anche considerando i principali raggruppamenti di beni: di consumo, di investimento e intermedi (escludendo gli energetici, che sono quantitativamente marginali per l'export italiano e presentano una dinamica estremamente volatile).

L'export di beni di consumo, che aveva trainato la dinamica complessiva nel biennio 2018-2019, risulta debole nel 2021, posizionandosi ancora sotto i livelli pre-crisi (Grafico 3.9). Ciò è in parte dovuto al risparmio forzato delle famiglie e alla maggiore prudenza, o minore necessità, circa alcune tipologie di spesa, per esempio fuori casa e quelle connesse al lavoro in presenza. Sono fattori destinati a normalizzarsi gradualmente. Tuttavia, alcune nuove abitudini dei consumatori non scompariranno (consumo online, attenzione al tema della sostenibilità – per esempio la filiera corta – ecc.), e richiederanno un adattamento dell'offerta italiana.

Grafico 3.9
Export italiano trainato dai beni intermedi

(Beni, dati mensili destagionalizzati, medie mobili a 3 termini, indici febbraio 2020=100)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

L'export di beni intermedi e di investimento, cioè destinati ad altre imprese, è invece ripartito in modo sostenuto, sopra i livelli pre-crisi, mentre aveva ristagnato nel biennio precedente (2018-2019). La ragione, come anticipato, è da ricercarsi nella rapida riattivazione delle catene globali del valore, in particolare di quelle europee, e del rimbalzo degli investimenti delle imprese. All'orizzonte si profilano però gli effetti dei colli di bottiglia emersi nelle forniture di materie

prime e semilavorati. Il surriscaldamento delle filiere è già visibile nell'aumento dei prezzi, che ha favorito un rimbalzo delle vendite in valore di beni intermedi di ben +18,0% sopra i livelli pre-crisi (rispetto a un +7,2% a prezzi costanti). L'incremento dei prezzi non si è ancora trasferito ai beni finali (di investimento e di consumo), creando pressioni sui margini delle imprese a valle delle filiere di produzione. Nel medio periodo sarà necessario un riequilibrio della dinamica dei prezzi, con una combinazione di minore pressione a monte e maggiore dinamica dei prezzi a valle.

L'eterogeneità della dinamica di volumi e prezzi dell'export è ancora più evidente analizzando i singoli settori manifatturieri. Per il complesso del manifatturiero (che genera il 95% dell'export italiano di beni), le vendite all'estero nei primi otto mesi dell'anno registrano, sullo stesso periodo del 2019, un incremento dell'1,7% dei volumi e del 2,8% dei prezzi. Ciò risulta da dinamiche di diversa entità e, in alcuni casi, diverso segno tra i vari comparti (Tabella 3.5).

Tabella 3.5
Esportazioni dei settori manifatturieri italiani in ripresa asimmetrica nel 2021

(Dati in volume deflazionati con i prezzi alla produzione dei prodotti venduti sul mercato estero)

	Var. % rispetto a gennaio-agosto 2019				Var. % annue						Peso %
	Volumi		Prezzi		Volumi			Prezzi			Valori
	Gen.-ago. 2021	Gen.-ago. 2020	Gen.-ago. 2021	Gen.-ago. 2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2019
Manifatturiero	1,7	-14,2	2,8	-0,3	1,9	2,0	-9,4	1,7	0,4	-0,6	100,0
Alimentare, bevande e tabacco	11,8	0,7	1,8	0,8	3,2	7,3	1,6	0,4	0,9	0,6	8,4
Chimica	9,5	-5,9	0,6	-2,0	1,3	-1,9	-1,4	2,3	1,2	-2,8	6,4
Apparecchi elettrici	8,0	-14,1	0,9	-0,8	3,0	-1,1	-8,3	0,8	-0,4	-0,7	5,2
Metalli	6,5	-10,7	9,9	-2,7	0,9	3,1	-3,0	4,8	-0,4	-2,5	11,3
Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	5,8	-23,2	1,7	1,8	1,7	-9,1	-12,7	-0,7	0,2	1,6	10,3
Plastica e minerali non metalliferi	5,1	-11,0	1,3	-0,7	2,3	0,3	-6,6	0,5	0,4	-0,9	6,0
Elettronica e ottica	4,4	-9,7	5,9	2,9	7,3	-1,2	-6,0	0,3	1,8	2,2	3,4
Mobili e altri manifatturieri	-1,0	-25,9	4,9	2,0	1,7	2,9	-19,1	0,3	1,7	2,0	6,1
Legno, carta e stampa	-1,4	-13,9	0,9	0,3	1,4	-0,2	-11,3	2,5	0,8	-0,0	2,0
Farmaceutica	-1,5	7,1	-0,4	0,3	5,6	25,9	3,8	-0,8	0,2	-0,2	7,2
Macchinari e impianti	-2,5	-18,9	1,8	0,8	1,7	-0,3	-13,0	0,9	0,9	0,6	18,1
Petroliferi	-7,4	-26,3	0,4	-17,2	-8,2	-4,3	-29,6	19,5	-4,5	-17,6	2,9
Tessile, abbigliamento e pelli	-9,8	-24,4	1,9	0,9	2,9	6,5	-19,8	1,0	1,3	0,6	12,6

Settori ordinati in modo decrescente rispetto alla crescita dell'export nei primi otto mesi 2021.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

L'aumento dei prezzi è concentrato nei metalli di base e prodotti in metallo (quasi +10% nel 2021, con picchi intorno a +20% nei mesi estivi) e, in misura minore, nell'elettronica e negli altri manifatturieri (articoli musicali e sportivi, giochi ecc.), cioè nei settori caratterizzati da una maggiore dinamica della domanda mondiale e da strozzature nelle filiere internazionali. Nel resto del manifatturiero, invece, si osserva una dinamica dei prezzi all'export ancora debole.

Per quanto riguarda i volumi, il comparto più dinamico è quello dei beni alimentari e delle bevande (+11,8% nel 2021), che aveva già registrato risultati nettamente migliori della media nel biennio 2018-2019 e soprattutto nella crisi del 2020. Un altro settore altamente performante nel triennio precedente, il farmaceutico, registra una battuta d'arresto nel 2021; ciò può essere spiegato sia dall'effetto base del 2019 (anno di boom del farmaceutico), sia dallo spostamento temporaneo della domanda mondiale verso produzioni estere (come i vaccini). Settori in forte espansione sono anche i prodotti chimici, quelli elettrici e, in misura minore, i metalli, la cui domanda ha beneficiato in particolare della ripresa dell'attività nelle costruzioni, specie in Europa. Sopra i livelli pre-crisi si posiziona anche il comparto dei mezzi di trasporto, ma la dinamica positiva è il risultato medio di una debolezza degli autoveicoli (-1,9%) e di un boom degli altri mezzi di trasporto (+31,0%; anche grazie a vendite occasionali di elevato impatto); tale dinamica è attesa in raffreddamento nella seconda metà dell'anno, a causa del rallentamento del polo tedesco e delle interruzioni nella produzione causate dalla mancanza di semiconduttori.

Circa metà dell'export manifatturiero italiano (cioè settori responsabili del 49% delle vendite all'estero, percentuale che sale al 57% includendo gli autoveicoli) resta comunque ancora nel 2021 sotto i livelli pre-crisi. Tra questi comparti vanno segnalati i macchinari, primo settore esportatore, e il tessile, abbigliamento e pelli, che resta in territorio fortemente negativo (-9,8% sul pre-crisi), a causa della debolezza della domanda internazionale (*smart working* e mutate abitudini dei consumatori, che richiedono per esempio investimenti in *e-commerce*). Il recupero del settore è comunque atteso rafforzarsi con la fine dell'emergenza sanitaria.

L'EXPORT ITALIANO RECUPERA QUOTE DI MERCATO SUL TOTALE EUROPEO

Qual è stato l'andamento relativo dell'export italiano durante la pandemia, anche per destinazione e per settore, rispetto a quella del resto d'Europa, e della Germania in particolare? In altre parole, come si sono modificate le quote italiane sul totale dell'export europeo?

Nel complesso, lo shock dovuto al Covid-19 non sembra avere mutato le tendenze di fondo in atto già nel periodo precedente: dopo una caduta maggiore nel 2020, le esportazioni italiane hanno registrato un rimbalzo più forte, consolidando le proprie quote di mercato. Questa risposta necessita, però, di alcune precisazioni. In primo luogo, è significativa la performance relativa rispetto alla Germania, che rappresenta il principale polo di gravità per il manifatturiero europeo, e costituisce in particolare il principale partner commerciale e produttivo dell'Italia.

Dal 2016 l'export italiano ha guadagnato quote rispetto a quello della Germania, invertendo un trend di calo registrato nei dieci anni precedenti (Grafico 3.10). Da un valore pari a circa il 39% dell'export tedesco nel 2005 le esportazioni italiane erano scese intorno al 34% a fine 2015 e sono risalite sopra al 37% nel 2021 (primi otto mesi)[12].

È interessante notare che il recupero è avvenuto soprattutto nei beni di consumo (per i quali nel 2021 l'export italiano è pari al 69% di quello tedesco, rispetto al 63% del 2015), mentre la dinamica relativa di quelli intermedi nell'ultimo quinquennio si è sostanzialmente stabilizzata. La crisi del 2020 sembra quindi avere avuto un effetto di *stop-and-go*, che non ha interrotto il recupero delle esportazioni. In modo speculare, anche la crisi 2008-2009 non aveva mutato il precedente processo di perdita di posizioni del manifatturiero italiano rispetto a quello tedesco.

[12] Questa analisi e le seguenti sono effettuate sui dati in valore (come è consuetudine per le quote di mercato). I risultati sono comunque equivalenti se si considerano i dati in volume, perché la dinamica dei prezzi all'esportazione è sostanzialmente uguale tra paesi (essendo determinata dalla concorrenza internazionale).

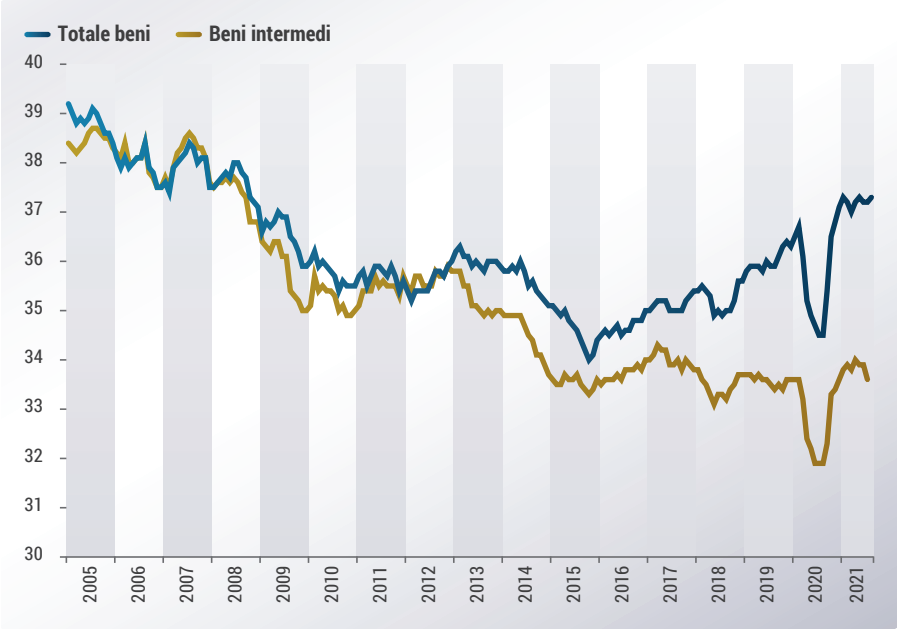


Grafico 3.10
L'export italiano recupera terreno su quello tedesco

(Dati mensili destagionalizzati, medie mobili a sei temini, % dell'export tedesco)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Allargando lo sguardo all'insieme dei paesi dell'Unione europea (a 27), la buona performance dell'export manifatturiero italiano nell'ultimo quinquennio si traduce in una sostanziale stabilità delle quote relative di mercato, poco sotto al 10% dell'export totale dei paesi UE. Si tratta di un risultato decisamente positivo, anche perché il processo di *catching up* delle economie est-europee tende a ridurre le quote dei paesi europei più industrializzati.

In particolare, le esportazioni italiane intra-UE erano rimaste invariate tra il 2016 e il 2019 (8,4% del totale di quelle intra-area), e dopo un calo nel 2020 sono risalite all'8,5% nel 2021. La quota italiana extra-UE (sul totale delle vendite europee extra-UE) era invece lievemente calata negli anni pre-pandemia (dall'11,5% all'11,2%), ma ha recuperato nel 2021 (11,6%; Grafico 3.11).

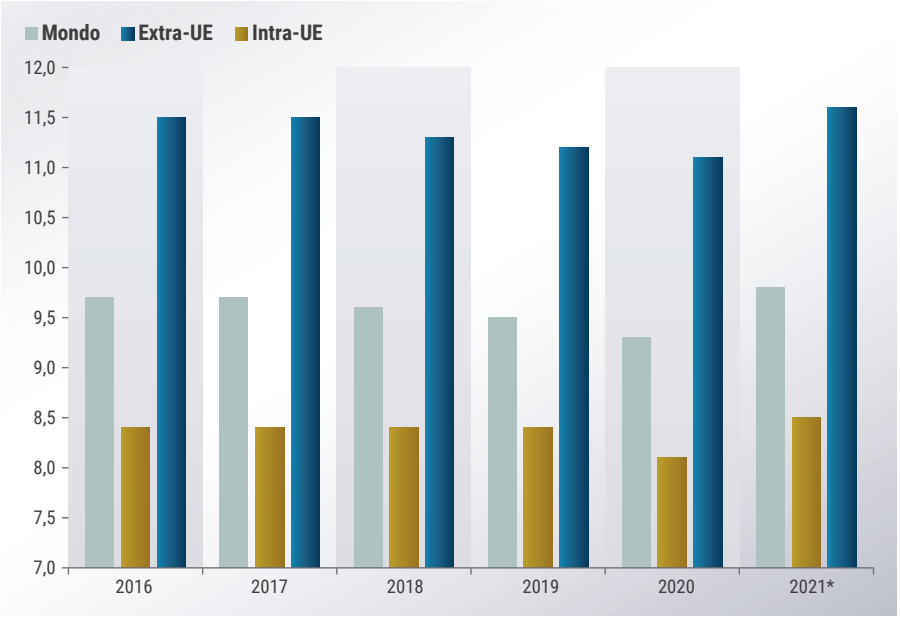


Grafico 3.11
In risalita nel 2021 le quote di mercato italiane

(Export manifatturiero in % di quello UE, per destinazione)

* 2021: primi sette mesi.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

La stabilità complessiva delle quote italiane rispecchia dinamiche relative omogenee anche tra i diversi settori manifatturieri? In generale no. È vero, invece, che le performance settoriali fortemente asimmetriche analizzate in precedenza rispecchiano in buona parte fattori comuni a tutti i paesi europei, ma anche guadagni, o perdite, di quote relative dell'industria italiana. La caduta dell'export del tessile, abbigliamento e pelli, in cui il manifatturiero italiano presenta una forte specializzazione relativa (ovvero in confronto alle altre economie dell'area), ha corrisposto infatti a un calo della quota italiana (comunque pari a più del 21% dell'export europeo nel 2021; Tabella 3.6). Il settore dei macchinari, invece, ha mantenuto le posizioni del 2019, ma è in calo rispetto al 2016. Significativamente, la buona performance assoluta dell'alimentare e dei metalli si è tradotta anche in una positiva performance relativa, cioè in un guadagno di quote (a partire dal 2016 per gli alimentari, dal 2019 per i metalli). La farmaceutica, invece, ha perso nel 2021 le posizioni guadagnate tra il 2016 e il 2019 (almeno temporaneamente). Per quanto riguarda il comparto dei mezzi di trasporto, il forte guadagno nel 2021 è da attribuire soprattutto a quelli diversi dagli autoveicoli (in calo prima della pandemia), ma anche gli autoveicoli hanno guadagnato posizioni (anche per le difficoltà dell'*automotive* tedesco). Da segnalare, infine, il trend di calo relativo degli apparecchi elettrici, nonostante il rimbalzo delle vendite registrato nell'anno in corso, e la quota molto bassa detenuta dal settore italiano dell'elettronica.

Tabella 3.6
Guadagnano quote i metalli e l'alimentare
(Export italiano in % di quello UE)

	2021*	2019	2016
Manifatturiero	**9,8**	**9,5**	**9,7**
Tessile, abbigliamento e pelli	21,2	22,2	22,3
Macchinari e impianti	14,8	14,9	15,9
Mobili e altri manifatturieri	13,6	13,4	13,6
Metalli	13,4	12,6	12,5
Plastica e minerali non metalliferi	11,6	11,5	11,9
Alimentare, bevande e tabacco	10,1	9,7	9,0
Apparecchi elettrici	8,5	8,7	9,4
Petroliferi	7,9	7,6	7,8
Farmaceutica	7,4	8,8	7,5
Autoveicoli e altri mezzi di trasporto	6,9	5,6	6,2
Chimica	6,4	6,4	6,6
Legno, carta e stampa	6,1	6,5	6,6
Elettronica e ottica	3,8	3,5	3,6

* 2021: primi sette mesi.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

3.2.2 Profilo dei processi di *reshoring* in corso: primi risultati di un'indagine diretta

Le due crisi succedutesi negli ultimi dodici anni, il profondo cambiamento del contesto economico nei principali paesi emergenti, il graduale mutamento del paradigma produttivo favorito dagli sviluppi della tecnologia, la crescente incertezza legata alle scelte di politica commerciale attuate dalle principali economie, l'ormai indiscussa necessità di una transizione verso un sistema produttivo più sostenibile dal punto di vista sociale e ambientale, hanno agito e continuano ad agire da acceleratore della rilocalizzazione delle attività produttive e delle forniture[13].

[13] Si veda anche quanto discusso nel capitolo 1.

Il punto, in questo quadro, è che la fine della *Globalization Age* sta comportando – e sempre più comporterà – una ridislocazione dei flussi commerciali che non è riconducibile a un modello unico, facilmente identificabile, ma consiste di molte diverse soluzioni che gli operatori cercheranno di mettere in campo per gestire l'uscita da un paradigma di riferimento ormai dissipato.

Una di queste soluzioni è rappresentata proprio dal *reshoring* nelle sue diverse forme. Il *reshoring* (ormai internazionalmente riconosciuto come sinonimo di "rilocalizzazione") è la scelta volontaria di spostare, in tutto o in parte, le attività produttive in un paese diverso rispetto a quello in cui tali attività erano state precedentemente delocalizzate. A seconda delle caratteristiche del paese di destinazione, il *reshoring* si può suddividere in: i) *backshoring*, nel caso in cui la rilocalizzazione abbia come destinazione il paese di origine dell'azienda; ii) *nearshoring*, nel caso in cui la rilocalizzazione avvenga verso un paese più vicino al paese di origine; iii) *further offshoring*, nel caso in cui le attività produttive vengano delocalizzate in un paese ancora più lontano di quello precedente[14]. È inoltre importante chiarire che in tutti questi casi non è necessario che le attività nel paese di prima delocalizzazione vengano completamente cessate; tanto che, nella letteratura scientifica, si è aperto un dibattito in merito alle iniziative di *selective reshoring*, che avviene qualora solamente alcune linee di prodotto e/o alcune attività produttive specifiche vengano rilocalizzate[15]. Infine, a seconda delle scelte di *make or buy* effettuate dalle aziende, si può parlare sia di *reshoring* di produzione, qualora si tratti di attività produttive realizzate in impianti di proprietà, sia di *reshoring* di fornitura, qualora si tratti di approvvigionamento di materiali (materie prime e/o componenti e/o semilavorati) affidato a fornitori localizzati presso il paese di origine dell'impresa.

Nonostante il *backshoring* di fornitura, in particolare, abbia recentemente attirato l'attenzione di diversi osservatori[16], ancora poco è noto sulla sua effettiva entità, nonché su come misurarlo. Come accade nel caso del *backshoring* di produzione, sebbene potenzialmente rilevante per l'impatto sul rafforzamento del sistema produttivo italiano e quindi sulla creazione di ricchezza per il territorio nazionale, è purtroppo assente una fonte di dati primari ufficiale cui attingere per comprendere l'entità del fenomeno.

La formulazione di un questionario *ad hoc* al fine di analizzare le scelte localizzative delle imprese italiane (sia per quanto riguarda la produzione che le forniture), cercando di far emergere le motivazioni sottostanti la loro scelta, è stato il primo passo per colmare questo vuoto. Il questionario è stato predisposto dal gruppo di lavoro RE4IT (RE-attract and REcover by REsearching REshoring for Italy)[17] in collaborazione con il Centro Studi Confindustria. L'indagine è stata avviata a giugno 2021 attraverso il coinvolgimento del Sistema Confindustria (Associazioni territoriali e di categoria) mediante la somministrazione online del questionario alle imprese associate, ed è ancora in fase di svolgimento. La *survey* è stata adottata anche in altri paesi europei (ad oggi Polonia) al fine di realizzare nel prossimo futuro un confronto intra-europeo (la Germania dispone, già da tempo, di un questionario sul tema che viene somministrato ogni due anni). In queste pagine vengono presentati "in corsa" alcuni risultati preliminari dell'indagine, quali emergono dalle risposte finora ottenute alla data di elaborazione del presente Rapporto (il *cut off* è stato fissato al 20 ottobre 2021).

[14] Si veda RE4IT (2020).

[15] Si veda Baraldi *et al.* (2018).

[16] Si veda ad esempio Giovannetti *et al.* (2020) e The European House Ambrosetti (2020).

[17] Il gruppo è formato da Paolo Barbieri (Università di Bologna), Albachiara Boffelli (Università di Bergamo), Stefano Elia (Politecnico di Milano), Luciano Fratocchi (Università dell'Aquila) e Matteo Kalchschmidt (Università di Bergamo).

LE IMPRESE RISPONDENTI CHE ACQUISTANO FORNITURE (TOTALMENTE O PARZIALMENTE) DA IMPRESE ESTERE SONO

il 75%

TRA QUESTE, NEGLI ULTIMI CINQUE ANNI, HA ATTUATO UN *BACKSHORING* DELLE PROPRIE FORNITURE

il 23%

Tra le informazioni che il questionario utilizzato consente di acquisire compare la possibilità di individuare, per le imprese rilevate, il ricorso a fornitori esteri. I risultati proposti di seguito riguardano specificamente la fornitura di materiali precedentemente approvvigionati da fornitori esteri. Su 404 rispondenti al 20 ottobre 2021 è risultato che 303 imprese (pari al 75% del totale dei rispondenti) avevano acquistato forniture (totalmente o parzialmente) da imprese estere. Di queste, risulta che 70 imprese – cioè il 23% – ha realizzato (in percentuale variabile) un *backshoring* delle proprie forniture negli ultimi cinque anni[18]. Infine, una percentuale non trascurabile (il 10% delle 70 imprese che ha rilocalizzato in Italia la propria fornitura) ha optato per riconfigurarla interamente su base nazionale.

Una prima qualificazione delle imprese rispondenti che, negli ultimi cinque anni, hanno optato per riportare in Italia le loro forniture, con una percentuale variabile, si evince dalla loro distribuzione settoriale (Tabella 3.7). Emerge chiaramente un ricorso al *backshoring* di fornitura diffuso in quasi tutti i settori qui rilevati, con intensità variabile, ad eccezione di tre (costruzioni, metallurgia e minerali non metalliferi), nei quali le imprese rispondenti, pur facendo ricorso a forniture estere, non hanno optato, negli ultimi cinque anni, per un rientro in patria delle forniture. I settori a maggiore concentrazione di imprese che hanno rilocalizzato in Italia i propri fornitori sono l'alimentare e il tessile; quasi il 50% delle imprese di questi settori che avevano effettuato l'*offshoring* di fornitura ha modificato la propria scelta. Elevata concentrazione settoriale di imprese che riportano in patria le loro forniture si rileva anche nelle categorie delle altre industrie manifatturiere (articoli sportivi, forniture mediche-dentistiche, gioielli e strumenti musicali), degli altri mezzi di trasporto, dell'abbigliamento e delle calzature. Il settore dei macchinari e delle loro riparazioni si caratterizza per la maggiore concentrazione di imprese che hanno utilizzato l'*offshoring* di fornitura e successivamente hanno riportato a casa, parzialmente o totalmente, le loro forniture (il 30% delle imprese che hanno utilizzato catene di fornitura estere e che successivamente le hanno riportate nei confini nazionali appartiene proprio a questo settore). Da questa prima evidenza empirica emerge che la scelta di una rilocalizzazione è diffusa a diverse tipologie settoriali.

Analizzando la distribuzione per classi dimensionali delle imprese rispondenti emerge che più della metà (51%) delle imprese che hanno fatto ricorso all'*offshoring* di fornitura sono di dimensione media, mentre tra quelle piccole la percentuale è pari al 40%. La restante quota è divisa in parti uguali tra le due classi estreme, ossia le micro e le grandi. Le classi dimensionali con la maggiore presenza di forniture estere (imprese piccole e medie), sono state anche quelle che negli ultimi cinque anni hanno registrato la più elevata concentrazione dei casi di rientro in patria delle proprie forniture (42,9% e 50% rispettivamente, del totale delle imprese che hanno attuato il *backshoring*; Grafico 3.12). Risulta che circa un quinto delle piccole imprese con fornitori esteri (pari al 24,8%) e medie (pari al 22,4%) ha optato per un'iniziativa di *backshoring* delle forniture. L'intervallo dimensionale in cui l'incidenza dei casi di rientro è minima (15,4%) è quello delle imprese di grandi dimensioni.

La distribuzione delle imprese che hanno fornitori esteri e che hanno implementato iniziative di *backshoring* delle forniture sulla base dell'intensità di export mostra, invece, che nella classe di imprese con la maggiore intensità di export (oltre il 50% del fatturato) sono concentrate sia quelle che hanno delocalizzato

[18] È importante sottolineare che la quota di *backshoring* va misurata come rapporto tra il numero di aziende che hanno rilocalizzato la fornitura presso fornitori locali e il numero totale delle aziende che avevano in precedenza effettuato processi di *offshoring*, escludendo dal denominatore del rapporto tutte le imprese che si siano sempre rifornite solamente da fornitori italiani. Naturalmente, l'indicatore potrà coprire un orizzonte temporale di breve, medio o lungo termine, a seconda della finestra di osservazione considerata (x anni nella formula riportata di seguito):

$$\textit{Backshoring di fornitura} = \frac{\textit{N° aziende che hanno riportato in Italia la fornitura negli ultimi x anni}}{\textit{N° aziende che hanno delocalizzato la fornitura in paesi esteri}}$$

Tabella 3.7
Distribuzione settoriale delle imprese rispondenti

	In % delle imprese con forniture estere	Distribuzione delle imprese con *backshoring* di fornitura		
		In % del totale delle imprese con *backshoring* di fornitura*	In % del totale delle imprese con forniture estere	In % delle imprese dello stesso settore con forniture estere
Macchinari, apparecchiature e loro riparazioni	25,4%	30,0%	6,9%	27,3%
Alimentari e bevande	5,0%	10,0%	2,3%	46,7%
Industria tessile	4,3%	8,6%	2,0%	46,2%
ICT, elettronica, elettromedicali	6,9%	7,1%	1,7%	23,8%
Prodotti in metallo	10,2%	5,7%	1,3%	12,9%
Appar. elettr. e non per uso domestico	4,6%	5,7%	1,3%	28,6%
Gomma e materie plastiche	5,3%	4,3%	1,0%	18,8%
Altri mezzi di trasporto	3,3%	4,3%	1,0%	30,0%
Altre industrie manifatturiere	2,3%	4,3%	1,0%	42,9%
Prodotti chimico-farmaceutici	8,6%	4,3%	1,0%	11,5%
Abbigliamento e calzature	3,6%	4,3%	1,0%	27,3%
Mobili e prodotti in legno	4,3%	2,9%	0,7%	15,4%
Prodotti di carta	2,6%	1,4%	0,3%	12,5%
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	2,3%	1,4%	0,3%	14,3%
Metallurgia	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Minerali non metalliferi	2,6%	0,0%	0,0%	0,0%
Commercio all'ingrosso	2,6%	4,3%	1,0%	37,5%
Servizi alle imprese	2,0%	1,4%	0,3%	16,7%
Costruzioni	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Numero di imprese e loro %	303	70	23%	23%

* Ordinati in senso decrescente rispetto alla distribuzione % delle imprese con *backshoring* delle forniture.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Indagine Centro Studi Confindustria e RE4IT sulle strategie di *offshoring* e *reshoring* delle aziende manifatturiere, 2021.

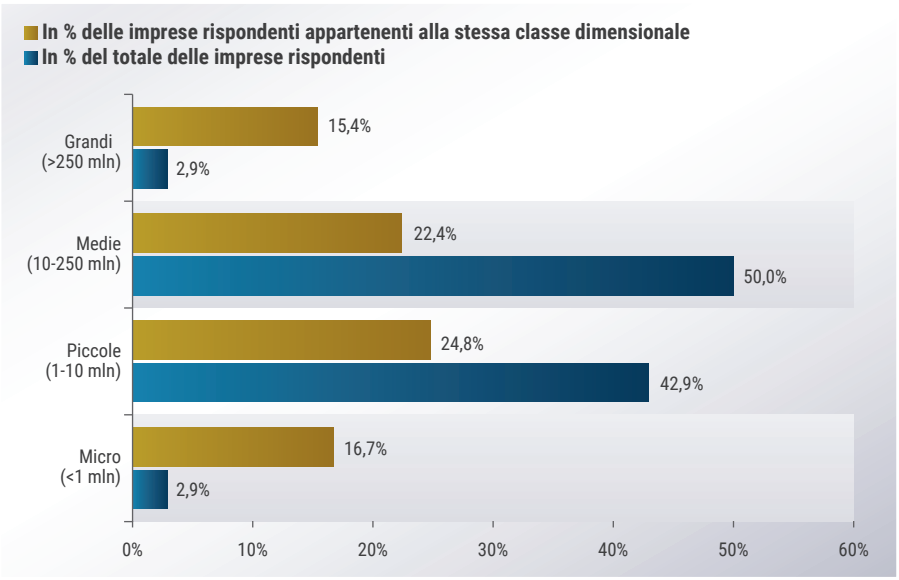
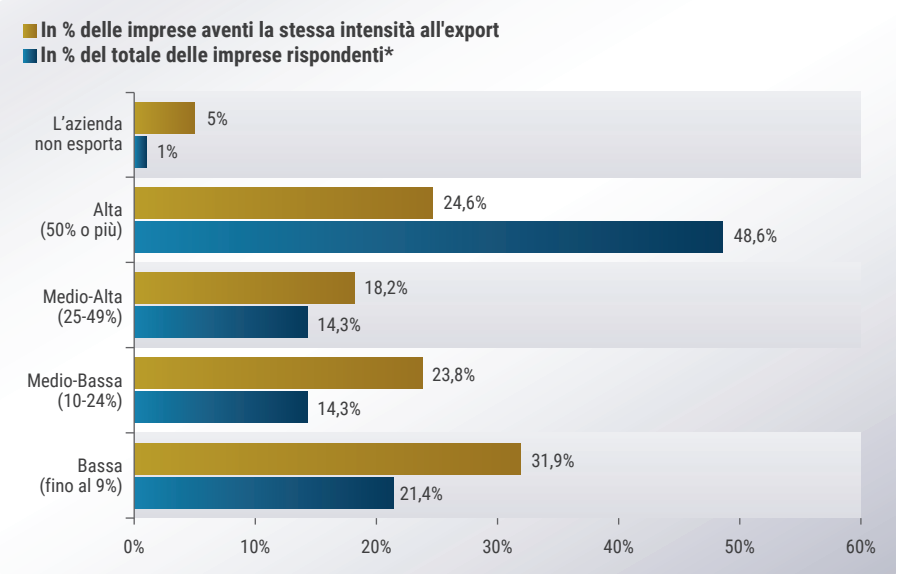


Grafico 3.12
Distribuzione per classi dimensionali delle imprese che hanno attuato il *backshoring* di fornitura

Per totale imprese si intende tutte le imprese che hanno effettuato il *backshoring* di fornitura.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Indagine Centro Studi Confindustria e RE4IT sulle strategie di *offshoring* e *reshoring* delle aziende manifatturiere, 2021.

in misura maggiore le proprie forniture (45,5% del totale) sia quelle che sono responsabili della maggioranza dei casi di *backshoring*, pari al 48,6% (Grafico 3.13). È interessante anche notare che la quota delle imprese che hanno optato per il *backshoring* aumenta al diminuire dell'intensità di esportazione con eccezione della classe più internazionalizzata: sono circa un terzo (pari al 32%) nella categoria a più bassa esportazione, circa un quarto (pari al 24%) nella categoria a medio-bassa esportazione, circa un quinto (18,2%) nella categoria a medio-alta esportazione e risalgono poi a un quarto nella categoria ad alta esportazione.

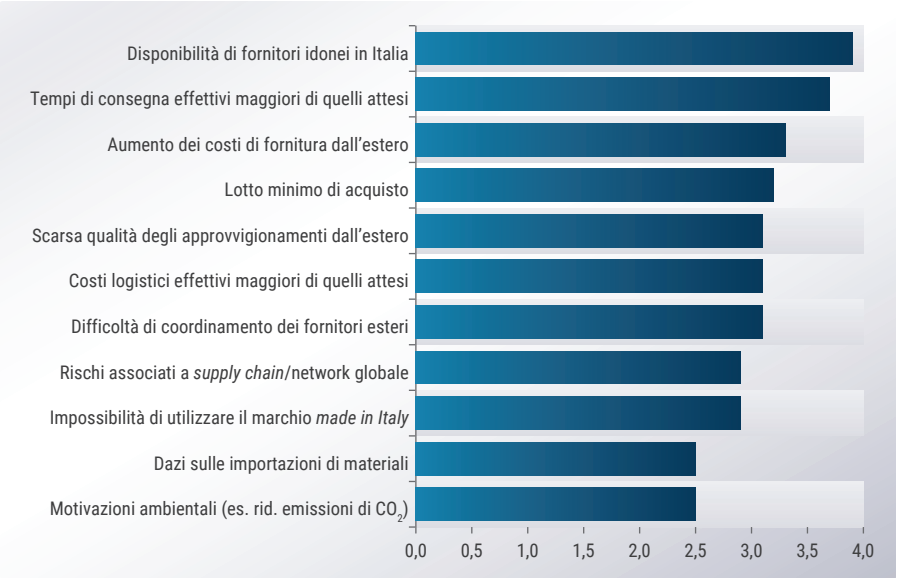
Grafico 3.13
Distribuzione per intensità di export delle imprese che hanno attuato il *backshoring* di fornitura



Per totale imprese si intende tutte le imprese che hanno effettuato il *backshoring* di fornitura.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Indagine Centro Studi Confindustria e RE4IT sulle strategie di *offshoring* e *reshoring* delle aziende manifatturiere, 2021.

Ma quali sono le ragioni alla base della decisione di implementare un'iniziativa di rientro (parziale o totale) delle forniture dall'estero nel territorio italiano? Il quadro che riassume la logica dei comportamenti delle imprese osservate è riassunto nel Grafico 3.14, che mostra la media delle valutazioni (su una scala Likert da 1 a 5) attribuite alle diverse motivazioni sottostanti alla scelta di *backshoring* delle forniture.

Grafico 3.14
Quali sono le principali motivazioni che hanno spinto le imprese a rilocalizzare in Italia l'acquisto di materiali, negli ultimi cinque anni?
(Media dei punteggi ottenuti; 1=non rilevante, 5=molto rilevante)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Indagine Centro Studi Confindustria e RE4IT sulle strategie di *offshoring* e *reshoring* delle aziende manifatturiere, 2021.

Il primo dato che emerge dalla figura è che le ragioni del rientro possono essere molte: anche le motivazioni – tra quelle indicate – che risultano meno rilevanti raggiungono infatti un valore sulla scala Likert tutt'altro che trascurabile (il minimo si colloca a metà della scala). Il secondo è che esiste un blocco di sette motivazioni diverse che oscillano intorno al valore 3 della scala, e che dunque differiscono in misura piuttosto limitata quanto a importanza relativa. Questo dato illumina di per sé il fatto che il *backshoring* è un fenomeno complesso, non riconducibile a semplificazioni banalizzanti, e che nel determinare le decisioni di rientro possono agire contestualmente diversi motivi.

Al primo posto della graduatoria – che riguarda, è bene sottolineare, non le ragioni astratte di un rientro possibile, ma quelle effettivamente alla base di decisioni realmente avvenute – compare la disponibilità di fornitori idonei in Italia, il che significa che la passata esternalizzazione non ha determinato la scomparsa di reti di fornitura nell'ambito in cui l'impresa opera e che, anzi, i fornitori locali costituiscono tuttora un asset competitivo. Questa indicazione è rafforzata dal secondo dei motivi che spiegano il rientro, che è la possibilità di abbattere i tempi di consegna (che implica che la fornitura nazionale sia comunque rimasta efficiente sul piano operativo). In fondo alla graduatoria, più o meno allineati, i motivi "ambientali" e l'esistenza di dazi all'importazione degli input oggetto di rientro, ovvero due ragioni di tipo per così dire extra-produttivo, che confermano che il *core* della questione – come risulta anche dalle altre motivazioni che compaiono nel grafico – è rappresentato dalla maggiore efficienza produttiva garantita dalle catene di fornitura nazionali.

LA PRINCIPALE CAUSA DEL *BACKSHORING* DI FORNITURA ATTUATO:

la presenza di fornitori nazionali efficienti

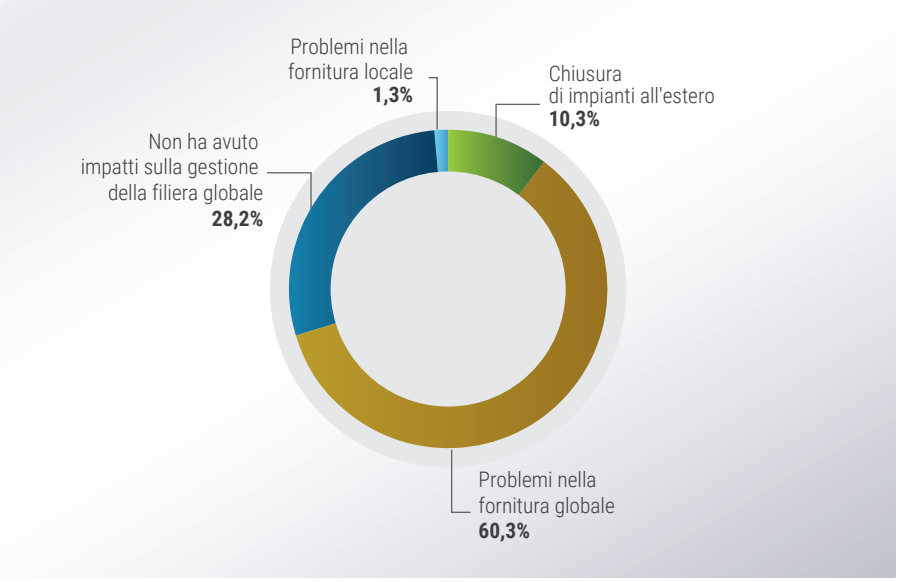
Il punto è che il fenomeno del *backshoring* di fornitura era già presente quando si è iniziato a diffondere il Covid-19 che, pertanto, può aver agito soltanto come acceleratore del fenomeno. La pandemia, e il blocco dell'attività produttiva che ne è scaturito, hanno messo in evidenza due aspetti positivi della rilocalizzazione manifatturiera e di fornitura: la possibilità di accrescere il controllo della catena produttiva, e quella di cogliere opportunità di mercato derivanti dalla creazione di nuova domanda (in particolare per prodotti ad alto valore aggiunto e a elevato contenuto di *made in* precedentemente posti fuori mercato dalla concorrenza dei paesi *low cost*[19]). Ciò emerge anche dall'analisi di un sottoinsieme del campione formato dalle imprese che hanno attuato processi di *offshoring* manifatturiero[20]. Dall'analisi della loro risposta (Grafico 3.15) emerge chiaramente che la gestione della filiera globale in presenza del Covid-19 ha incontrato problemi importanti: per quasi i due terzi dei rispondenti c'è stata una difficile gestione della fornitura, mentre il 10% ha deciso di chiudere gli impianti all'estero. Nella misura in cui gli effetti della pandemia tarderanno a dissiparsi, questo fenomeno potrebbe essere destinato a intensificarsi nel prossimo futuro.

[19] È il caso di un'azienda piemontese che ha deciso di riattivare la produzione in Italia di una mascherina monouso biodegradabile che non produceva più dal 2005 in quanto la presenza di prodotti *low cost* importati aveva saturato la domanda del bene.

[20] Si fa riferimento alle imprese che hanno trasferito all'estero non le loro forniture, ma impianti produttivi di loro proprietà; si tratta di 78 imprese sulle 404 alle quali è stato somministrato il questionario.

Grafico 3.15
La pandemia da Covid-19 come ha influenzato la gestione della filiera globale?

*(In % di imprese che hanno effettuato l'*offshoring *produttivo)*



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Indagine Centro Studi Confindustria e RE4IT sulle strategie di *offshoring* e *reshoring* delle aziende manifatturiere, 2021.

SOSTENERE LE AZIENDE (ITALIANE E STRANIERE) CHE VOGLIONO RILOCALIZZARE LE PROPRIE FORNITURE IN ITALIA

Complessivamente, l'analisi preliminare dei dati fin qui raccolti attraverso l'indagine consente di mettere in luce una serie di evidenze che meritano alcune riflessioni. Innanzitutto, le ragioni del rientro in patria di parti delle catene di fornitura segnala che si possa aprire lo spazio per (ri)proporre i fornitori italiani come alternativa di successo a quelli stranieri, che in una fase come quella attuale, in cui si assiste a un forte incremento dei tempi e dei costi delle forniture internazionali e soprattutto ad un aumento dell'incertezza con pesanti ricadute in termini di decisioni di investimento, può svolgere un ruolo importante dal punto di vista di una estensione della base produttiva sul territorio nazionale. Questa evidenza suggerisce che un ruolo positivo potrebbe essere costituito dalla predisposizione di interventi normativi atti a facilitare l'incontro tra la domanda delle aziende italiane e straniere interessate a rilocalizzare le proprie forniture in Italia (*back-* e *near-shoring* di fornitura) e l'offerta di altre imprese nazionali. In quest'ottica, vale ricordare l'esperienza britannica del 2014 in cui si affidava alla United Kingdom Trade and Investment Agency (UKTI), il servizio di supporto alle imprese intenzionate a trovare fornitori sul territorio nazionale per (ri)costruire una *supply chain* locale[21]. Sempre nell'ambito delle iniziative *pro-backshoring*, il governo Blair aveva anche disposto la costituzione del *Manufacturing Advisory Service* all'interno del Department for Business, Innovation and Skills; a tale entità è stato affidato il compito di erogare alle PMI nazionali supporto consulenziale per il miglioramento dei processi organizzativi e l'innovazione delle tecnologie di processo e di prodotto, al fine di rendere la loro offerta attraente per le aziende interessate al *backshoring* di fornitura[22].

[21] Si veda Elia *et al.* (2021). A partire dal 2016, UKTI ha interrotto l'erogazione del servizio che però continua a essere svolto da *Reshoring* UK, entità la cui costituzione è stata promossa da una serie di associazioni datoriali del comparto manifatturiero.

[22] Dal 2015 il servizio è rientrato nelle più ampie attività dell'agenzia Innovate UK.

3.3 La dinamica dell'occupazione

Sul fronte del mercato del lavoro, il rimbalzo del valore aggiunto osservato a partire dall'estate 2020 si è riflesso in un recupero significativo delle ore lavorate che, tuttavia, alla fine del secondo trimestre 2021 risultano ancora al di sotto dei livelli pre-pandemici (-4,2% rispetto allo stesso periodo del 2019).

In termini di persone occupate, al contrario, prosegue la sostanziale stabilità dello stock occupazionale del comparto manifatturiero. Se infatti nelle fasi più acute dell'emergenza pandemica le misure introdotte dal Governo, associate alle politiche di flessibilità aziendale, avevano scaricato sul monte-ore complessivo l'impatto principale della crisi, garantendo la sostanziale tenuta dell'occupazione del settore (Grafico 3.16), nella fase di ripresa il recupero dell'input di lavoro sembra essere avvenuto per ora esclusivamente in termini di ore lavorate – attraverso il reinserimento o l'aumento delle ore di chi era comunque rimasto occupato nell'impresa – mentre il numero di occupati risulta essersi leggermente assottigliato rispetto al 2019.

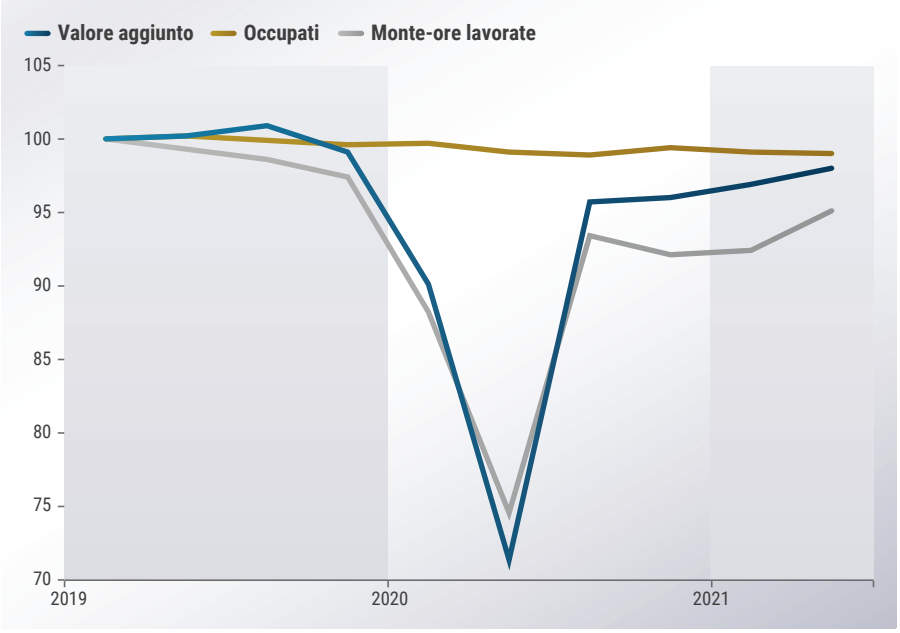


Grafico 3.16
Il recupero dell'input di lavoro nella manifattura
(Indici 1° trimestre 2019=100; dati destagionalizzati)

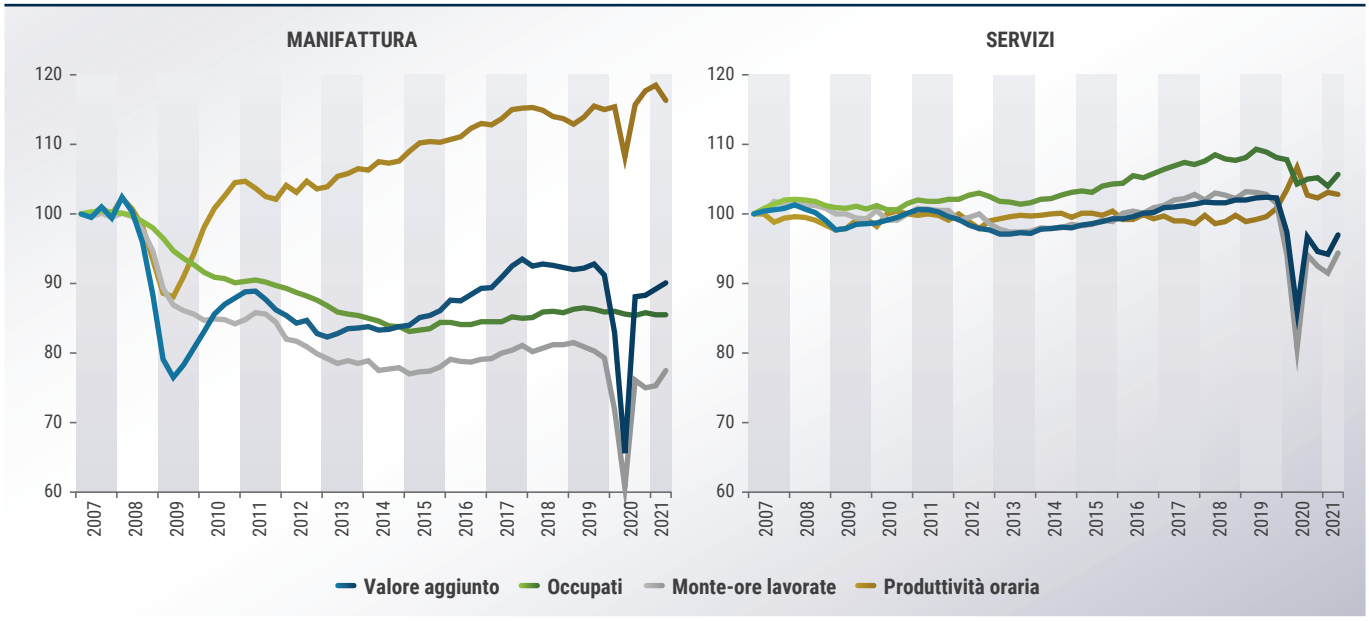
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT, Conti nazionali.

Nella media del primo semestre 2021, l'occupazione totale del settore risulta diminuita di circa 42mila lavoratori rispetto allo stesso periodo del 2019 (-1,1%), ridiscendendo progressivamente verso la soglia dei 3,9 milioni di occupati complessivi. Come si è avuto modo di osservare nell'edizione precedente del Rapporto, il biennio pre-pandemico 2018-19 aveva già sancito la fine della breve fase di ripresa dell'occupazione manifatturiera registrata nel 2016 e 2017, grazie alla quale lo stock medio degli occupati era risalito sopra quota 3,9 milioni di lavoratori dopo il minimo storico di poco più di 3,8 milioni registrato nel 2015 (Grafico 3.17), corrispondente a oltre 760mila occupati in meno rispetto ai 4,6 milioni del 2007 (alla vigilia della crisi del 2008-09).

Se osservata lungo un orizzonte di lungo periodo, la dinamica dell'input di lavoro nella manifattura – con il suo assestarsi su livelli stabilmente inferiori alla soglia dei 4 milioni di occupati – appare il riflesso evidente del ridimensionamento strutturale delle imprese attive nel settore nell'ultimo quindicennio (*infra*) e del continuo processo di terziarizzazione dell'economia: con il com-

parto dei servizi che aveva sostanzialmente tenuto in termini occupazionali nel quinquennio 2008-2013 ed era ripartito prima degli altri nel 2014, giungendo a toccare i 18,7 milioni di occupati nella media del 2019, con un incremento poco al di sotto dei 2 milioni di persone rispetto al 2007.

Grafico 3.17
Valore aggiunto, input di lavoro e produttività: manifattura *vs.* servizi
(Indici 1° trimestre 2007=100)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT, Conti nazionali.

La risalita del valore aggiunto manifatturiero a partire dall'estate del 2020, unita alla sostanziale stabilità dei livelli occupazionali, si è riflessa nella ripresa della dinamica della produttività oraria del lavoro che, dopo la flessione registrata durante il periodo del *lockdown*, ha recuperato immediatamente i livelli del 2019 ed è cresciuta ulteriormente, raggiungendo un picco nel primo trimestre 2021 (+4,9% rispetto al primo trimestre del 2019; +18,5% rispetto allo stesso periodo del 2007), per poi diminuire leggermente nel trimestre successivo in seguito alla ripresa delle ore lavorate.

Per la seconda metà del 2021, le attese delle imprese manifatturiere sul fronte della domanda di lavoro per i tre mesi successivi appaiono in costante e significativo miglioramento sin dal mese di giugno, soprattutto per quanto riguarda le imprese del Nord (in particolare Nord-Est) e del Centro. Nel Mezzogiorno, al contrario, i segnali di miglioramento hanno subito un'inversione di tendenza a partire dal mese di agosto (Grafico 3.18).

La prospettiva di una domanda di lavoro in espansione fino dalla seconda metà del 2021 trova una prima conferma nell'andamento dei posti vacanti segnalati dalle imprese, il cui tasso[23] ha ripreso a crescere dalla fine del 2020 ma, soprattutto, nei primi due trimestri del 2021 (Grafico 3.19). Tale andamento si associa tuttavia all'aumento della quota di imprese che segnalano crescenti difficoltà nel reperimento della manodopera loro necessaria per il ciclo produttivo, in un contesto di aumento progressivo del grado di utilizzo degli impianti. Parallelamente i dati INPS sulle attivazioni e cessazioni dei rap-

[23] Il cd. "tasso dei posti vacanti" è misurato dal rapporto percentuale fra il numero di posti vacanti e la somma di questi ultimi con le posizioni lavorative occupate.

porti di lavoro a tempo indeterminato provenienti dalle Comunicazioni obbligatorie evidenziano un aumento dei flussi delle cessazioni per dimissione del lavoratore. Si tratta di un fenomeno che, emerso e posto in evidenza già dalla scorsa primavera nel mercato del lavoro statunitense[24], sembra ormai avere contagiato anche molte economie europee a partire dai primi mesi del 2021, inclusa per l'appunto l'Italia[25].

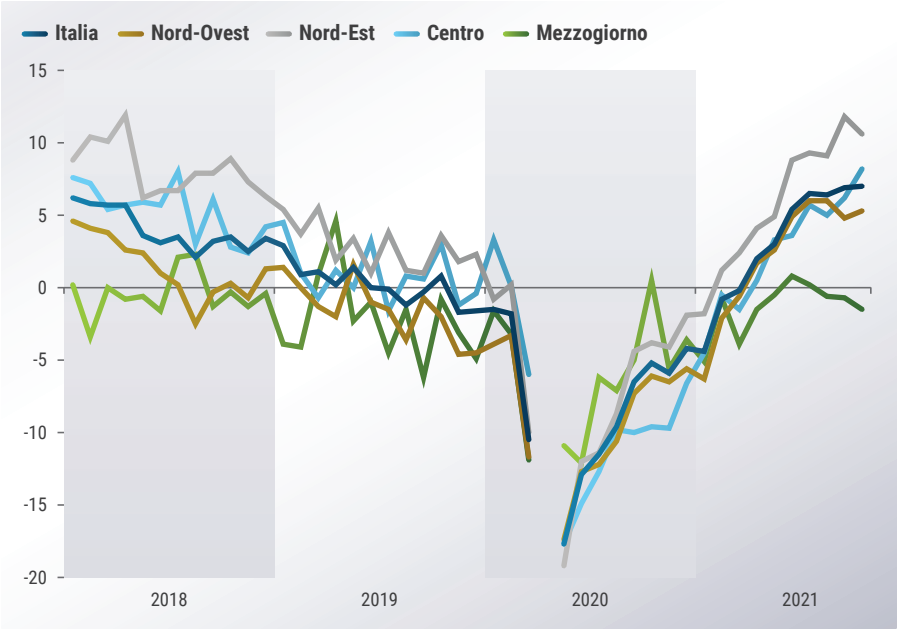


Grafico 3.18
Le attese di occupazione delle imprese manifatturiere per ripartizione geografica
(Saldi delle risposte; dati destagionalizzati)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT, Indagini sulla fiducia delle imprese.

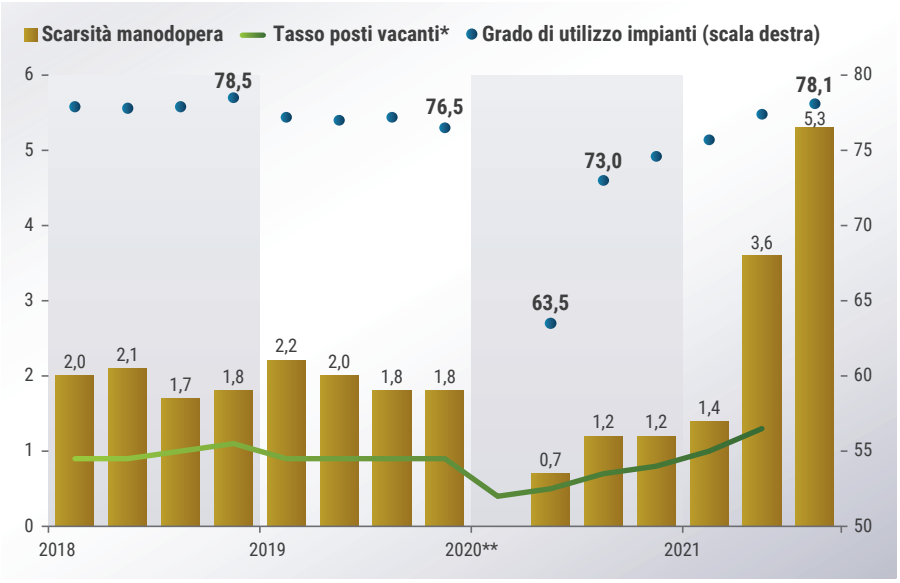


Grafico 3.19
L'aumento dei posti vacanti e le difficoltà di reperimento della manodopera nella manifattura
(Dati destagionalizzati; tasso di posti vacanti, % di imprese che dichiarano scarsità manodopera; % di utilizzo impianti)

* Imprese con almeno 10 dipendenti
** Dato non disponibile per la mancata rilevazione nell'aprile 2020.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT, Indagini sulla fiducia delle imprese.

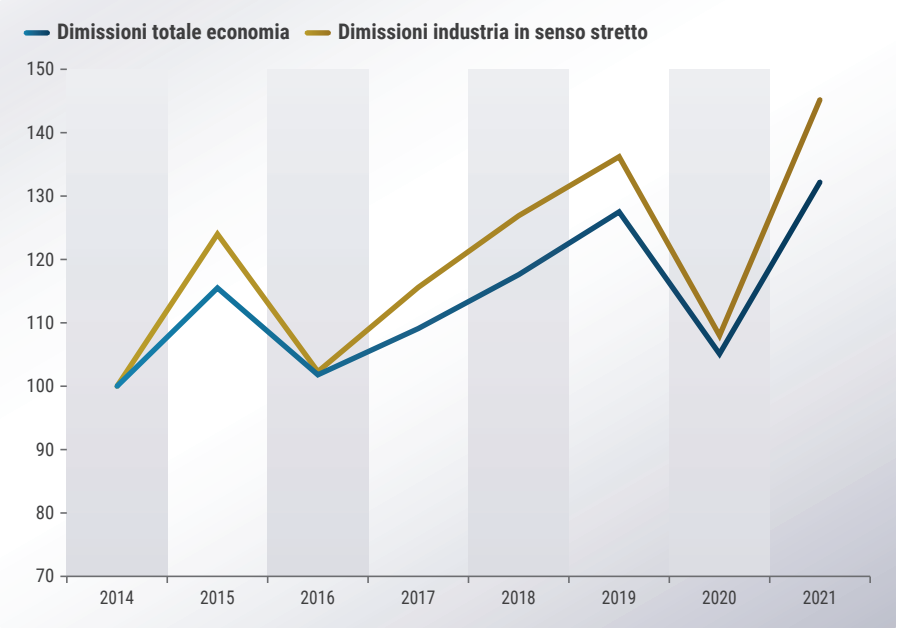
[24] Si veda in particolare, Long (2021) Tharoor (2021).

[25] Per una sintesi dei primi dati con riferimento al totale economia si veda ad esempio Armillei (2021).

Per quanto riguarda l'industria in senso stretto, i dati mensili relativi ai primi sei mesi del 2021 sembrano effettivamente confermare, per i rapporti di lavoro a tempo indeterminato, un trend in crescita nel numero delle dimissioni rispetto all'ultimo triennio (Grafico 3.20). In particolare, trascurando l'anno pandemico 2020, rispetto al primo semestre 2019 il numero delle dimissioni nel comparto industriale risulta in aumento del 6,6%, pari a poco meno di 8mila cessazioni aggiuntive, quasi tutte relative a rapporti di lavoro in capo a lavoratori ultracinquantenni. Rispetto al totale delle cessazioni a tempo indeterminato registrate nel settore industriale nei primi sei mesi dell'anno, la quota delle dimissioni risulta essere cresciuta di circa 13 punti percentuali (dal 63,8% del primo semestre 2019 al 76,8% dello stesso periodo del 2021). La serie storica evidenzia tuttavia come un trend crescente fosse già in atto a partire dal 2016, con punte già particolarmente alte nel 2019, poi interrotto bruscamente dallo shock pandemico, suggerendo quindi particolare cautela nell'interpretare questi primi dati e la necessità di raccogliere al riguardo maggiori informazioni.

Grafico 3.20
L'aumento delle dimissioni dai rapporti di lavoro a tempo indeterminato nel primo semestre 2021 nell'industria in senso stretto e nel totale economia

(Indici 1° semestre 2014=100, gennaio-giugno di ogni anno)



Fonte: elaborazioni INPS su dati INPS.

3.4 Il finanziamento dell'attività produttiva

3.4.1 I cambiamenti di medio termine della struttura finanziaria delle imprese italiane: prima della pandemia

Gli assetti finanziari delle imprese della manifattura sono stati interessati negli anni recenti da cambiamenti di diverso segno, che hanno comportato una inversione di tendenza dei trend registrati fino all'avvento della pandemia.

Negli anni successivi alla crisi del 2007-08 si è assistito a un notevole rafforzamento patrimoniale, chiaramente documentato dai bilanci delle imprese: la quota del capitale di proprietà (cd. *equity*) sul totale delle passività è considerevolmente aumentata negli anni che vanno dal 2007 al 2019, raggiungendo quasi la metà del passivo, superando quella della Francia e sfiorando quella della Germania. L'aumento è stato di 13 punti percentuali in poco più di dieci anni, a fronte di una flessione (pur a partire da valori eccezionalmente alti) nel caso della Germania (Tabella 3.8).

Tabella 3.8
Manifatturiero italiano rafforzato patrimonialmente, prima della crisi
(Passività, quote %, dati di bilancio)

		Prestiti bancari	Titoli	Altri creditori	Debiti commerciali	Altro	Capitale e riserve
Germania	2007	4,8	1,6	25,3	6,8	5,8	55,8
	2019	4,0	4,3	33,1	4,6	3,9	50,1
Spagna	2007	15,2	0,0	26,4	15,3	2,9	40,1
	2019	10,8	0,2	21,3	15,6	3,3	48,9
Francia	2007	8,1	0,7	23,4	20,4	5,2	42,2
	2019	5,5	0,6	23,7	16,5	8,8	45,0
Italia	2007	19,5	0,5	17,1	24,9	3,5	34,5
	2019	14,2	1,3	14,6	19,2	3,2	47,5

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACH.

Nonostante questo evidente miglioramento delle strutture patrimoniali, la componente relativa al debito bancario era, ancora nel 2019, la più alta tra quelle dei principali paesi dell'UE, se pure in apprezzabile flessione rispetto ai valori del 2007 (da 19,5 a 14,2%), e ancora distante di oltre 10 punti da quella tedesca (4%).

Questo lungo percorso di rafforzamento patrimoniale si è avviato all'indomani della crisi finanziaria (esplosa con i default sui mutui *subprime* negli Stati Uniti) che ha avuto l'effetto di interrompere improvvisamente la lunga fase di credito bancario facilmente accessibile che aveva accompagnato gli anni della globalizzazione più intensa; interruzione che ha inaugurato invece un decennio di credito molto selettivo e a tratti di vero e proprio *credit crunch* (come nel biennio 2012-13), inducendo un cambiamento radicale delle strategie delle imprese, che hanno trovato improvvisamente molto più difficile affidarsi al credito bancario come principale fonte di finanziamento.

Secondo stime CERVED[26], relativamente alle imprese di dimensione medio-piccola, nonostante un fatturato debole e una redditività operativa in forte calo nel periodo 2007-2019, l'*equity* delle PMI è cresciuto del 72%, mentre i debiti finanziari (incluso il debito bancario) solo del 16%, con la conseguenza che il *leverage* (rapporto debito/*equity*) si è progressivamente ridotto (dal 115% nel 2007 fino al 61% nel 2019)[27]. Gli effetti di questo cambiamento di tipo strutturale sono stati una contrazione dell'incidenza dell'onere del debito sul margine operativo lordo (MOL), sceso dal 23 al 13%, e del rapporto debito/MOL da 3,5 a 3,2 (nonostante un margine operativo in flessione). La quota delle imprese rischiose si è ridotta da 25 a 11%, e quella delle imprese vulnerabili da 36 a 30%, lasciando spazio a imprese più solide.

Una recente analisi del Centro Studi Confindustria relativa all'equilibrio finanziario di medio periodo delle imprese della manifattura[28] mostra che il grado di indebitamento bancario in rapporto al *cash flow* era divenuto nel 2019 decisamente sostenibile, in ragione delle risorse generate internamente (appena 2,2 anni di *cash flow* per ripagare il debito). Analisi della Banca d'Italia[29] confermano il lungo percorso di riduzione dell'indebitamento delle imprese italiane, che proseguiva pressoché ininterrotto dal 2011, e la conseguente riduzione del livello del *leverage*, in particolare a partire dal 2012, grazie alla combinazione di rallentamento del debito ed aumento del patrimonio.

[26] Si veda CERVED (2021).

[27] La crescita del capitale delle PMI è stata favorita dai nuovi strumenti di finanziamento alternativo varati in Italia dal 2012, sulla scia del *credit crunch* nel canale bancario. In particolare, il mercato azionario AIM, che per quasi 200 piccole e medie imprese italiane ha consentito per la prima volta l'accesso alla Borsa.

[28] Si veda Brunori e Rapacciuolo (2021).

[29] Si veda Banca d'Italia (2021*d*, pp. 100-103).

Dunque, nel decennio storicamente più debole per la crescita dell'economia italiana, la "selezione" delle imprese e l'aumento del loro patrimonio come risposta alla contrazione nella disponibilità di fonti sui mercati creditizi hanno reso molto più forte la struttura finanziaria dell'industria. Le imprese si sono presentate alla vigilia della crisi pandemica molto più solide di quanto fossero prima della crisi finanziaria del 2007-08.

Nel 2020 l'assottigliamento della liquidità disponibile in azienda, a causa del crollo dei fatturati seguito alla pandemia, e le incertezze circa le possibili chiusure delle attività, hanno indotto le imprese italiane a ricorrere massicciamente ai prestiti bancari garantiti dallo stato. Tuttavia, una conseguenza dell'utilizzo massiccio di tali prestiti (126 miliardi di euro le richieste fino a dicembre, di cui 97 miliardi erogati tramite il Fondo di garanzia per le PMI), è stata quella di arrestare il processo di rafforzamento dei bilanci, che durava da oltre un decennio. In particolare, a causa della crisi, si è invertito il trend di riduzione del peso del debito bancario e ne è aumentato corrispondentemente l'onere. Parallelamente, si è ridotto il peso della copertura assicurata dal capitale di proprietà.

Secondo calcoli di fonte Banca d'Italia, basati sui Conti Finanziari (Tabella 3.9), la quota di capitale delle imprese è diminuita di 2,1 punti percentuali in un solo anno, dopo essere cresciuta di 13 in 12 anni (+1,1 all'anno). Viceversa, la quota di debito bancario è salita tra il 2019 e il 2020 di un punto percentuale, dopo essere diminuita di 5,3 punti in 12 anni (-0,4 all'anno). Questo andamento negativo, che *ex-post* si è comunque rivelato meno profondo rispetto alle attese di inizio 2020, comporta mutamenti apprezzabili a livello delle diverse poste di bilancio (la composizione delle passività nello stato patrimoniale, il peso del debito sul *cash flow*, il grado di *leverage*, il grado di rischiosità)[30].

Tabella 3.9
Struttura finanziaria più debole a causa del Covid
(Italia, società non finanziarie, valori %)

Passività finanziarie	2019	2020	2020-2019
Prestiti bancari	16,2	17,2	1,0
Altri prestiti	11,5	11,6	0,1
Titoli	3,7	4,0	0,3
Debiti commerciali	13,0	13,1	0,1
Altre passività	5,7	6,3	0,6
Azioni e partecipazioni	49,9	47,8	-2,1
Totale passività	**100,0**	**100,0**	**0,0**

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca d'Italia.

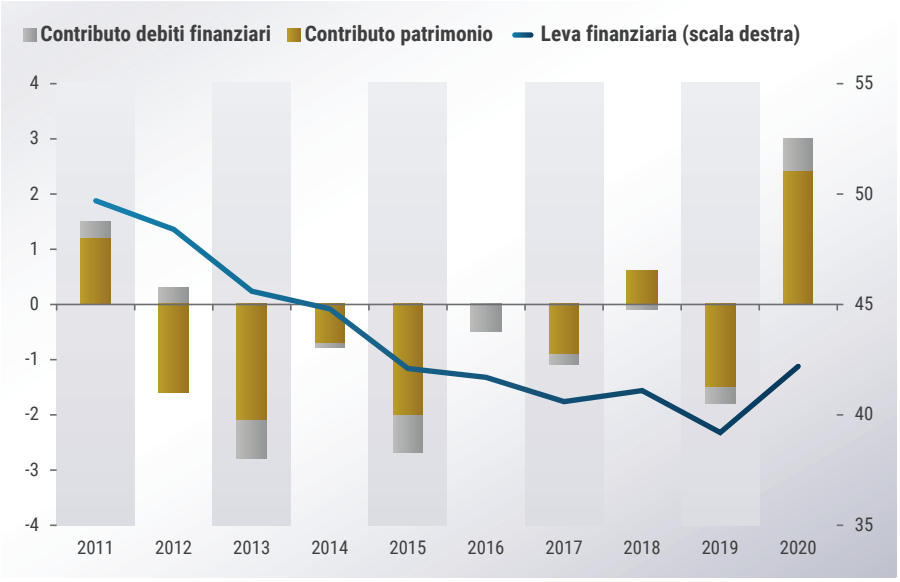
Elaborazioni CERVED sui dati di bilancio, ora disponibili per il 2020, ancora relative alle PMI, mostrano che i debiti finanziari sono cresciuti in misura marcata, molto più del capitale proprio, determinando un aumento del rapporto debito/*equity* di 6 punti, in contrasto con un calo di 4 punti nel 2019. Risultano in crescita (quasi due punti) anche gli oneri finanziari in rapporto al MOL, ed è in aumento di 5 punti la quota di imprese definite rischiose, mentre quella delle imprese definite solide si è ridotta di 15 punti, invertendo il trend degli anni precedenti. Come risultato, il debito finanziario delle imprese rischiose è più che raddoppiato (da 20 a 48 miliardi di euro).

Lo shock del 2020, e le decisioni prese per arginarne l'impatto, hanno dunque fatto risalire di un gradino la leva finanziaria, che aumenta bruscamente di 3

[30] Si veda al riguardo quanto già rilevato nell'aprile 2021 in una valutazione da parte del Centro Studi Confindustria (2021) dell'impatto della crisi sui bilanci del 2020, in Italia e negli altri principali paesi europei, in termini di aumento dello stock di prestiti e di caduta del *cash flow*, con conseguente impennata del "peso del debito" in termini di anni di risorse interne necessari a ripagarlo (e più che raddoppiato, da circa 3 anni a oltre 6 anni).

punti (Grafico 3.21). Vanno tuttavia sottolineate due cose importanti. Anzitutto, questo risultato è stato determinato anche dal ridimensionamento del patrimonio[31] (specie per l'effetto prezzi, che spiega due punti dell'aumento della leva), e non solo dal maggior debito. Inoltre, il risultato finale, per quanto negativo, è certamente migliore rispetto a ciò che sarebbe accaduto in uno scenario di "mancato intervento" sulla liquidità.

Grafico 3.21
Un gradino nella leva finanziaria
(Italia, imprese, valori %)



* Debiti finanziari / (debiti finanziari + patrimonio).
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca d'Italia.

Data la grande eterogeneità tra settori industriali nell'impatto della crisi, e tra impresa e impresa all'interno dei singoli settori, le misure di sostegno dell'accesso al credito sono chiamate a svolgere anche nel 2021 una funzione ancora rilevante (un'uscita prematura dagli aiuti potrebbe accrescere le difficoltà di una quota non marginale di imprese)[32].

In aggregato, i prestiti nel manifatturiero si sono praticamente fermati negli ultimi mesi, con una brusca frenata rispetto al balzo del 2020 (Grafico 3.22). In termini di variazione sui 12 mesi, si assestano ora su ritmi non lontani dallo zero (+2,1% annuo nell'agosto 2021, correggendo per le cartolarizzazioni). Incrementi minori si registrano nei servizi (+1,5%) e nelle costruzioni (+0,4%). Contemporaneamente, le riaperture delle attività economiche consentono nell'anno in corso un recupero dei fatturati, del *cash flow*, della redditività.

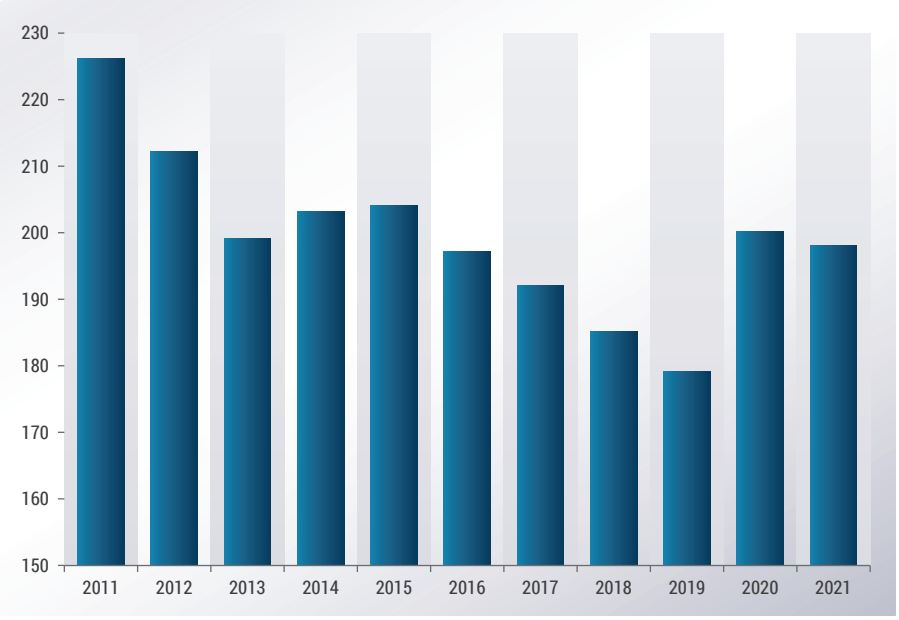
Nel 2021, con l'attenuarsi dello shock pandemico, sembrano dunque crearsi le condizioni per tornane sulla strada di un rafforzamento dei bilanci. Ma il rimbalzo in corso non sembra ancora sufficiente a riportare le imprese nella favorevole situazione finanziaria precedente. Stime effettuate dal Centro Studi Confindustria a inizio anno[33] mostravano già, per il 2021, aspettative di un miglioramento in termini di "peso del debito", sulla scia del rimbalzo dell'economia, ma non sufficiente a recuperare tutto il terreno perduto nel 2020 (il peso del debito nel settore manifatturiero era stimato attestarsi a 5,4 anni di *cash flow* nel 2021, più del doppio rispetto al 2019).

[31] È importante notare che il patrimonio risulta essersi ridotto nel 2020 per il totale delle imprese, mentre è cresciuto se si guarda solo alle PMI. I dati sull'andamento dei vari canali di finanziamento alternativi delle PMI, infatti, sono risultati positivi, sebbene l'ammontare totale resti modesto.

[32] Si veda anche Banca d'Italia (2021*c*).

[33] Si veda ancora Brunori e Rapacciuolo (2021).

Grafico 3.22
Prestiti bancari nel manifatturiero in altalena
(Imprese, stock in miliardi di euro, dicembre di ciascun anno)



2021: dato di agosto.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca d'Italia.

Ciò è coerente con le più recenti analisi CERVED, secondo cui la composizione delle imprese per grado di rischio migliorerà nel 2021, ma senza tornare ai valori del 2019: resterà invece intorno ai livelli del 2015 (ciò implicherebbe che, considerando questo indicatore, gli anni persi sarebbero addirittura 6).

Per il 2021 e gli anni successivi, alla luce degli effetti negativi della pandemia, la Banca d'Italia[34] conferma che un ribilanciamento nella composizione delle fonti di finanziamento, a favore dei mezzi propri, è auspicabile per tutte le imprese; in particolare, per quelle di minore dimensione. In una prospettiva di medio-lungo periodo, la priorità è sostenere il riequilibrio della struttura finanziaria attraverso un più ampio accesso a fonti alternative al debito bancario e una maggiore patrimonializzazione[35].

3.4.2 Liquidità e autofinanziamento nel biennio 2019-2020

Questo paragrafo contiene un'analisi del flusso dei fondi della manifattura italiana nel 2020, basata su una elaborazione realizzata *ad hoc* per il Centro Studi Confindustria da CERVED. La base di riferimento è costituita dall'insieme delle società di capitali che a oggi hanno depositato il bilancio di esercizio per il 2019 e il 2020 (circa 80mila, con 2,2 milioni di occupati). Tutti i dati di bilancio, rielaborati a partire da voci del conto economico e dello stato patrimoniale, sono espressi in percentuale del fatturato (Tabella 3.10).

Lo strumento del flusso dei fondi è specialmente utile a leggere l'evoluzione della liquidità nel 2020, consentendo di confrontare il comportamento delle imprese in una fase di pandemia con quello della fase pre-crisi. In particolare, consente di fare luce sull'apparente "paradosso" della liquidità, che è in effetti cresciuta nel corso del 2020, dopo che a inizio pandemia, tra marzo e aprile, si era temuta una grave carenza: infatti, proprio quei timori hanno condotto a varare rapidamente, già da maggio, potenti misure emergenziali per sostenere la liquidità, che hanno avuto tanto successo da ribaltare i risultati finali, scongiurando uno scenario molto peggiore per le imprese e l'economia italiana. Molte imprese hanno attinto a risorse emergenziali, a debito, per ragioni

[34] Si veda ancora Banca d'Italia (2021).

[35] Si veda Confindustria (2021), Audizione, Area Credito e Finanza, "Riequilibrio della struttura finanziaria, patrimonializzazione e crescita dimensionale delle imprese", aprile 2021.

precauzionali, cioè per far fronte alle incertezze che riguardavano le chiusure delle attività, le successive riaperture, le misure di supporto.

Tabella 3.10
Andamento del flusso dei fondi delle imprese manifatturiere
(Italia, campione chiuso di 79.778 imprese, dati in % dei ricavi)

	2019	2020
Autofinanziamento lordo	**8,1%**	**7,9%**
(+)Proventi finanziari lordi	2,0%	2,3%
(-)Oneri finanziari lordi	0,8%	0,9%
(+/-)Proventi/oneri straordinari lordi	0,2%	0,1%
(-)Imposte lorde	1,4%	1,5%
(-)Dividendi ed altre distribuzioni	2,9%	2,2%
Autofinanziamento netto	**5,2%**	**5,7%**
(-)Variazione rimanenze	0,5%	-0,7%
(-)Variazione crediti commerciali e diversi	0,0%	-0,9%
(+)Variazione debiti commerciali e diversi	0,5%	-0,5%
Saldo netto della gestione	**5,2%**	**6,8%**
(-)Investimenti immobilizzazioni immateriali	1,0%	1,1%
(-)Investimenti immobilizzazioni materiali	4,1%	4,0%
(+)Disinvestimenti immobilizzazioni immat. e mat.	0,6%	0,6%
(-)Variazione altre immobilizzazioni operative	0,0%	0,1%
Saldo finanziario lordo	**0,6%**	**2,2%**
(-)Investimenti in partecipazioni	1,5%	1,9%
(+)Disinvestimenti in partecipazioni	0,6%	0,2%
(-)Variaz. immob. crediti finanz. e titoli	0,9%	-0,1%
(-)Variaz. crediti finanz. nel circolante	0,3%	0,2%
Saldo finanziario netto (=fabbisogno)	**-1,4%**	**0,4%**
(+)Aumenti netti di capitale	1,0%	0,1%
(+) contributi capitalizzati	0,0%	0,0%
Fabbisogno residuo da finanziare	**-0,3%**	**0,5%**
(+)Variaz. prestiti obbligazionari	-0,2%	0,6%
(+)Variaz. debiti finanziari mlt verso banche	0,1%	4,3%
(+)Variaz. debiti finanziari mlt verso terzi	0,6%	0,6%
(+)Variaz. debiti finanziari bt verso banche	-0,1%	-1,2%
(+)Variaz. debiti finanziari bt verso terzi	-0,1%	-0,2%
Variazione netta liquidità	**0,0%**	**4,6%**

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati CERVED.

I dati di bilancio consentono anche di quantificare la complessa risposta allo shock messa in campo, in parallelo, dalle imprese, che ha condotto a modificare nel 2020 diverse voci dei bilanci riducendo l'assorbimento di risorse.

Il punto di partenza è un autofinanziamento derivante dalla gestione operativa che è stato eroso marginalmente dalla crisi (appena 0,2 punti). Va notato che si tratta di una misura espressa in percentuale del (minore) fatturato: ciò implica che – a parità di quota – l'ammontare in termini assoluti di risorse generate internamente dalle imprese sia crollato, coerentemente con la recessione subita dall'Italia.

Il minore risultato operativo è stato compensato dalla migliore gestione finanziaria: i proventi finanziari al netto degli oneri finanziari hanno consentito un miglioramento dell'autofinanziamento lordo di 0,2 punti percentuali. A favore della liquidità ha giocato la minore distribuzione di dividendi (per 0,7 punti). Si tratta di una chiara scelta prudenziale delle imprese, volta a tenere in azienda risorse utili a fronteggiare un contesto nettamente peggiorato.

Il capitale circolante ha registrato notevoli cambiamenti e giocato nettamente a favore della liquidità. In particolare, le rimanenze di magazzino, in calo, hanno assorbito meno risorse (-0,7%); i crediti commerciali ne hanno assorbite anche meno (-0,9%), e hanno registrato una variazione negativa anche i debiti commerciali (-0,5%). Per tutte e tre le voci si è avuto un cambio di segno rispetto all'anno prima. Complessivamente, nella crisi sono state liberate dal capitale circolante risorse per 1,1 punti di fatturato. Già nel 2019 le imprese della manifattura erano riuscite a far scendere a zero l'assorbimento di risorse nella gestione del circolante, che negli anni precedenti era invece pari a un punto circa di fatturato all'anno.

Un dato cruciale è che nel 2020 le imprese non hanno ridotto la quota di fatturato destinata agli investimenti in immobilizzazioni materiali, contribuendo in modo determinante alla tenuta del sistema in un anno così difficile (appena 0,1% in meno). Considerando anche le immobilizzazioni immateriali, la quota totale risulta invariata rispetto al 2019. Questo risultato è coerente con i dati di Contabilità Nazionale, che misurano un crollo di -9,2% degli investimenti totali nel 2020 in termini assoluti; risulta cioè destinata a investimenti la stessa quota di un fatturato molto minore, corrispondente a -11,4% (circa -4 miliardi di euro nel campione). Le imprese hanno contenuto, seppure di poco, anche le risorse destinate a partecipazioni e crediti finanziari (-0,2 punti), grazie alla riduzione (in contrasto con il forte aumento del 2019) dei crediti finanziari e dei titoli in portafoglio, mentre l'acquisizione netta di nuove partecipazioni durante la crisi è comunque cresciuta.

Questi sforzi (pari complessivamente a un minor impiego di risorse per 2,0 punti di fatturato, di cui 0,7 dai dividendi, 1,1 dal circolante, 0,2 dalle partecipazioni) hanno condotto nel 2020 le imprese manifatturiere italiane a non avere un fabbisogno da finanziare, ma anzi un piccolo avanzo (il saldo è positivo per 0,4 punti percentuali). Si è trattato di un miglioramento radicale rispetto al 2019, quando il fabbisogno era invece significativo (-1,4%).

Dunque, questi dati di bilancio suggeriscono che, a conclusione dello shock e delle forti reazioni dispiegate nel 2020, le imprese non avevano un fabbisogno di risorse esterne; tanto che i nuovi apporti al capitale, dopo essere risultati rilevanti nel 2019, sono stati marginali (appena 0,1 punti). Due sottolineature sono tuttavia cruciali: si tratta di dati aggregati che, per definizione, non mostrano specifiche situazioni di difficoltà di molte imprese; e di dati annuali, relativi a un periodo di 12 mesi, che quindi non possono evidenziare il picco della carenza di liquidità avutosi nella primavera del 2020.

Una forte spinta all'afflusso in azienda di risorse liquide esterne (per 4,3 punti) è tuttavia derivata dai nuovi debiti bancari a medio-lungo termine consentiti dalle maggiori garanzie statali per l'emergenza (Fondo di garanzia, SACE), che sono aumentati repentinamente nel 2020 dopo anni di credito fortemente selettivo. A questo aumento ha corrisposto il contemporaneo ridursi (per 1,2 punti) del debito bancario a breve termine, definito come "di durata residua inferiore a 1 anno".

Dunque, questi dati complessivamente mostrano che, al netto di prestiti scaduti e non rinnovati o di un minor utilizzo delle aperture di credito disponibili, nel 2020 le garanzie statali hanno favorito un accrescimento dei crediti bancari per un ammontare corrispondente a 3,1 punti di fatturato. Mostrano anche che la durata media del debito bancario è cresciuta, un dato positivo in generale per la solidità dei bilanci. A questa disponibilità si è sommato un

ampio ricorso al mercato delle obbligazioni (0,6 punti), invertendo anche in questo caso la tendenza alla diminuzione osservata nel 2019. Nel complesso, includendo anche gli altri debiti finanziari verso terzi, il nuovo debito netto contratto dalle imprese manifatturiere nel 2020 è stato pari a 4,1 punti di fatturato, rispetto ad appena 0,3 nel 2019.

Il risultato è stato che nel 2020 sono affluite molte risorse esterne determinando un accumulo di liquidità per un ammontare pari a 4,6 punti di fatturato (per le imprese osservate, circa 31 miliardi di euro). Nel 2019, invece, le riserve di liquidità erano rimaste invariate.

Dunque, nell'anno della crisi conseguente alla pandemia è cresciuto molto il debito ed è cresciuta di un ammontare anche maggiore la liquidità. Ma questo non è dipeso da un taglio del flusso di nuovi investimenti fissi realizzati, che invece sono rimasti invariati in rapporto al fatturato. Questo andamento va letto alla luce della abnorme incertezza che ha caratterizzato lo scenario in cui le imprese sono state costrette ad operare.

Va sottolineato, ancora, che questi dati aggregati nascondono una profonda eterogeneità non solo tra diverse imprese, ma anche tra i diversi settori dell'industria. Quelli più a valle, produttori di beni di consumo, sono stati più penalizzati dalla compressione della domanda finale delle famiglie, e hanno dovuto scontare problemi maggiori, anche in termini di prezzi, margini e quindi *cash flow*, rispetto ai settori produttori di beni intermedi e strumentali.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Amighini A. (2021), Pechino torna al carbone, *Lavoce.info*, 12 ottobre.

Amsden A. (2001), *The Rise of the Rest. Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, New York, Oxford University Press.

Armillei F. (2021), Si apre la stagione delle grandi dimissioni?, *Lavoce.info*, 25 ottobre.

Arrighetti A., Traù F. (2013), *Nuove strategie delle imprese italiane. Competenze, differenziazione, crescita*, Roma, Donzelli Editore.

Arrighetti A., Ninni A. (a cura di) (2014), *La trasformazione "silenziosa"*, Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Parma, Collana di Economia Industriale e Applicata.

Asian Development Bank (2021), *Asian Development Outlook. Transforming Agriculture in Asia*, September update.

Baldwin R. (2006), *Globalization: the Great Unbundling(s)*, Prime Minister's Office, Economic Council of Finland, September 20th.

Banca d'Italia (2021*a*), *Bollettino Economico* 3/2021, luglio.

Banca d'Italia (2021*b*), *Bollettino Economico* 4/2021, ottobre.

Banca d'Italia (2021*c*), *Rapporto sulla stabilità finanziaria*, aprile.

Banca d'Italia (2021*d*), *Relazione Annuale*, maggio.

Balsmeier B., Czarnitzki D. (2014), How Important Is Industry-Specific Managerial Experience for Innovative Firm Performance?, *ZEW Discussion Papers*, n. 14-011.

Baraldi E., Ciabuschi F., Lindahl O., Fratocchi L. (2018), A Network Perspective on the Reshoring Process: the Relevance of the Home- and the Host-Country Contexts, *Industrial Marketing Management*, 70, pp. 156-166.

Bloom N., Van Reenen J., Williams H. (2019), A Toolkit of Policies to Promote Innovation, *Journal of Economic Perspectives*, 33 (3), pp. 163-184.

Brunori F., Rapacciuolo C. (2021), Debito e oneri finanziari molto pesanti nei settori di industria e servizi a causa della pandemia, *Nota dal CSC*, 1/21, 4 gennaio.

Brynjolfsson E., McAfee A. (2012), *Race Against the Machine: How the Digital Revolution is Accelerating Innovation, Driving Productivity, and Irreversibly Transforming Employment and the Economy*, Lexington (Ma.), Digital Frontier Press.

Castillo M., Neto A.M. (2016), Premature Deindustrialization in Latin America, *ECLAC Production Development Series*, n. 205, Santiago, United Nations.

Centro Economia Digitale (2021), *Sovranità tecnologica*, Position Paper.

Centro Studi Confindustria (vari anni), *Scenari industriali*, Roma.

CEPS (2021), *The New Industrial Strategy for Europe. Towards a Resilient and Sustainable Post-pandemic Recovery*, Task Force Prospectus – Proposal.

CERVED (2021), *Rapporto sulle pmi*, novembre.

Confindustria (2021), *Riequilibrio della struttura finanziaria, patrimonializzazione e crescita dimensionale delle imprese*, Area Credito e Finanza, marzo.

Crippa M., Guizzardi D., Solazzo E., Muntean M., Schaaf E., Monforti-Ferrario F., Banja M., Olivier J.G.J., Grassi G., Rossi S., Vignati E. (2021), *GHG Emissions of All World Countries, 2021 Report*, EUR 30831 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

De Novellis F., Rapacciuolo C. (2011), Materie prime, limiti alla crescita e difficoltà per le imprese italiane, in Centro Studi Confindustria, *Scenari industriali*, giugno.

Ding Y., Li X. (2017), The Past and Future of China's Role in the East Asian Economy: a Trade Perspective, *Canadian Public Policy/Analyse de Politiques*, 43 (S2), pp. 545-556.

the Economist (2021), *New Research Shows the Robots Are Coming for Jobs – But Stealthily*, January 16th.

Elia S., Fratocchi L., Barbieri P., Boffelli A., Kalchschmidt M. (2021), Post Pandemic Reconfiguration from Global to Domestic and Regional Value Chains: The Role of Industrial Policies, *Transnational Corporations Journal*, 28 (2), pp. 67-96.

Ehrlich S.D. (2021), *How Much Will Biden's Trade Policy Differ from Trump's?*, https://www.e-ir.info/2021/05/05/opinion-how-much-will-bidens-trade-policy-differ-from-trumps/

Enderwick P., Buckley P.J. (2020), Rising Regionalization: Will the Post-COVID-19 World See a Retreat from Globalization? *Trasnational Corporation Journals*, 27 (2), pp. 99-112.

European Commission (2021*a*), *European Economic Forecast*, Spring, Institutional Paper 149, May.

European Commission (2021*b*), *Critical Raw Materials for Strategic Technologies and Sectors in the EU. A Foresight Study*, Bruxelles.

the European House-Ambrosetti (2020), *La riconfigurazione delle catene del valore globale, il ruolo del reshoring e le opportunità per l'Italia*, ottobre.

European Union Chamber of Commerce in China (2017), *China Manufacturing 2025, Putting Industrial Policy Ahead of Market Forces*, Beijing.

fDi Intelligence (2021), *Global Greenfield Investment Trends*, The fDi Report 2021.

Flach L., Hildenbrand H., Teti F. (2021), The Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement and Its Expected Effects on World Trade, *Intereconomics - Review of European Economic Policy*, 56 (2), pp. 92-98.

Freeman R.B. (2007), The Great Doubling: The Challenge of the New Global Labor Market, in J. Edwards, M. Crain, A.L. Kalleberg (eds.), *Ending Poverty in America*. *How to Restore the American Dream*, New York, The New Press.

Friesen G. (2021), No End in Sight for the COVID-Led Global Supply Chain Disruption, *Forbes*, September 3rd.

Giovannetti G., Mancini M., Marvasi E., Vannelli G., (2020), Il ruolo delle catene globali del valore nella pandemia: effetti sulle imprese italiane, *Rivista di Politica Economica*, 2, pp. 77-99.

Goodman P.S., Bradsher K. (2021), The World Is Still Short of Everything. Get Used to It, *The New York Times*, August 30th.

Helper S., Soltas E. (2021), Why the Pandemic Has Disrupted Supply Chains, *White House Blog*, September 17th.

Hewitt-Dundas N. (2006), Resource and Capability Constraints to Innovation in Small and Large Plants, *Small Business Economics*, 6, pp. 257-277.

ILO (2021), *World Employment and Social Outlook. Trends 2021*, Geneva, International Labour Office.

IMF (2021), *World Economic Outlook. Managing Divergent Recoveries*, April, Washington, International Monetary Fund.

ISTAT (2021), Il mercato del lavoro, *Statistiche Flash*, 13 settembre.

Kaplinski R., Farooki M. (2010), Global Value Chains, the Crisis, and the Shift of Markets from North to South, in O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz (eds), *Global Value Chains in a Postcrisis World. A Development Perspective*, Washington, The World Bank.

Kimura F., Obashi A. (2011), Production Networks in East Asia: What We Know So Far, *ADBI Working Paper Series*, n. 320, Asian Development Bank Institute, Tokyo.

Leng Y.K. (2017), Domestic Demand-Driven Growth: Analytical Perspectives and Statistics Needed, *Advances in Economics and Business*, 5 (3), pp. 109-128.

Lewis W.A. (1954), Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, *The Manchester School*, 22 (2), pp. 139-191.

Linarello A., Petrella A. (2016), Productivity and Reallocation: Evidence from the Universe of Italian Firms, *Questioni di Economia e Finanza*, n. 353, Roma, Banca d'Italia.

Lo D., Wu M. (2014), The State and Industrial Policy in Chinese Economic Development, in: J.M. Salazar-Xirinachs, I. Nübler, R. Kozul-Wright (eds.), *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*, ILO Publishing.

Long H. (2021), April Jobs Report Surprise: Is This a Labor Shortage or a Great Reassessment of Work in America?, *The Washington Post*, May 7th.

Mancini M. (2021), Le catene del valore e la pandemia: evidenze sulle imprese italiane, *Note Covid-19*, Banca d'Italia, 17 febbraio.

Manzocchi S., Romano L., Traù F. (2020), The Times They Are A-Changin'. A Few Notes on Italian Industry Beyond 2020, in A. Goldstein e G. Bellettini (eds.), *The Italian Economy After Covid-19. Short-term Costs and Long-term Adjustments*, Bologna, Bononia University Press.

Milberg W., Winkler D. (2013), *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*, New York, Cambridge University Press.

Miroudot S., Nordström H. (2019), Made in the World Revisited, *EUI Working Papers*, European University Institute, RSCAS 20189/84.

Mizuno K. (2017), The East Asian Economy Post-Rebalancing: Domestic Demand-Led Growth, Social Security and Inequality, *The Indonesian Journal of Southeast Asian Studies*, 1 (1), pp. 47-67.

Mohanty S.K. (2012), Economic Growth, Export and Domestic Demand in India: In Search of a New Paradigm of Development, in Y. Zhangh, F. Kimura e S. Oum (eds.), *Moving Toward a New Development Model for East Asia. The Role of Domestic Policy and Regional Cooperation*, ERIA Research Project Report 2011-10, Jakarta, ERIA.

Nassif A., Castilho M.R. (2020), Trade Patterns in a Globalised World: Brazil as a Case of Regressive Specialisation, *Cambridge Journal of Economics*, 44 (3), pp. 671-701.

Nassif A., Feijò C., Araùjo E. (2020), Macroeconomic Policies in Brazil Before and After the 2008 Global Financial Crisis: Brazilian Policy Makers Still Trapped in the New Macroeconomic Consensus Guidelines, *Cambridge Journal of Economics*, 44 (3), pp. 671-701.

Nixson (2016), Import Substituting Industrialisation (ISI): Can or Should We Divorce Industrialisation and Trade Strategies?, in J. Weiss e M. Tribe (eds.),

Routledge Handbook of Industry and Development, Abingdon and New York, Routledge.

OECD (2021), *Economic Outlook*, 1 (109), May, Paris.

Palley T.I. (2011), The Rise and Fall of Export-led Growth, *Investigaciòn Economica*, 71 (280), pp. 141-161.

Palma J.G. (2019), The Chilean Economy Since the Return to Democracy in 1990. On How to Get an Emerging Economy Growing, and Then Sink Slowly into the Quicksand of a 'Middle-income Trap', *Cambridge Working Papers in Economics*, n. 1991, Faculty of Economics, University of Cambridge.

Pensa C., Romano L., Traù F. (2020), Esaurimento di un paradigma di sviluppo: (neo)regionalismo, *slowdown* della domanda estera, rallentamento produttivo della manifattura mondiale, *Economia Italiana*, 2, pp. 155-202.

Pomeranz K. (2000), *The Great Divergence. China, Europe and the Making of the Modern World Economy*, Princeton, Princeton University Press.

Puyana Mutis A. (2019), Inequality, Economic Policies, Work and Poverty: the Latin American Protracted Malady, *EfilJournal*, 2 (7), pp. 50-74.

Rajah R. (2017), East Asia's Decoupling, *Lowy Institute Working Paper* n. 1, January.

RE4IT (2020), Il reshoring manifatturiero ai tempi di Covid-19: Trend e scenari per il sistema economico italiano, *Rapporto Economy*, maggio.

REF (2021), *Congiuntura REF*, 19 ottobre.

Reshoring Initiative (2020), *2020 Data Report*, www.reshorenow.org.

Rodrik D. (2015), *Premature Deindustrialisation*, mimeo, Institute for Advanced Studies, Princeton (NJ).

Romano L., Traù F. (2017), The Nature of Industrial Development and the Speed of Structural Change, *Structural Change and Economic Dynamics*, 42, pp. 26-37.

Singh A. (1995), Institutional Requirements for Full Employment in Advanced Economies, *International Labour Review*, 134 (4/5), pp. 471-495.

Tharoor I. (2021), The 'Great Resignation' Goes Global, *The Washington Post*, October 18th.

Traù F. (2016), La globalizzazione e lo sviluppo industriale mondiale, *Rivista di Politica Economica*, 105 (10-12), pp. 353-408.

UNCTAD (2013*a*), *Trade and Development Report 2013. Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy*, New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (2013*b*), *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (2018), *Trade and Development Report 2018. Power, Platforms and the Free Trade Delusion*, New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (2020*a*), From Global Pandemic to Prosperity for All: Avoiding Another Lost Decade, *Trade and Development Report*, New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (2020*b*), *World Investment Report 2020. International Production Beyond the Pandemic*, New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (2021), *World Investment Report 2021. Investing in Sustainable Recovery*, New York and Geneva, United Nations.

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

UNIDO (2018), *Industrial Development Report 2018. Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development*, Vienna, United Nations.

Van Reenen J. (2021), Innovation and Human Capital Policy, *NBER Working Paper* n. 28713.

White House (2018), How China's Economic Aggression Threatens the Technologies and Intellectual Property of the United States and the World, *White House Office of Trade and Manufacturing Policy Report*.

Whittaker H., Sturgeon T.J., Okita T., Zhu T. (2020), *Compressed Development. Time and Timing in Economic and Social Development*, Oxford, Oxford University Press.

World Bank (2021*a*), *Global Economic Prospects*, June, Washington, The World Bank.

World Bank (2021*b*), *Commodity Markets Outlook*, October.

WTO (2021), Global Trade Rebound Beats Expectations but Marked by Regional Divergences, *Trade Statistics and Outlook*, Press Release, October 4th.

WTO – IDE-JETRO (2011), *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From Trade in Goods to Trade in Tasks*, http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/stat_tradepat_globvalchains_e.htm

Finito di stampare nel novembre 2021
Impaginazione: Emmegi Group Srl - Milano
Stampa: Spadamedia Srl - Roma

CONFINDUSTRIA
SERVIZI

ISBN 978-88-32023-32-9

€ 40,00