

Supply CHINA Management

Strategia, approvvigionamenti e produzione:
opportunità e sfide per le imprese italiane
nel paese del dragone

Paolo Barbieri, Lelio Gavazza
e Giorgio Prodi

il Mulino

ha sostanzialmente diviso i luoghi dove i beni venivano prodotti dai luoghi in cui venivano consumati. La seconda globalizzazione, partita negli anni '60 grazie al crollo dei costi di trasporto, dovuto all'introduzione dei container, e che ha avuto un'accelerazione a cominciare dagli anni '80 grazie allo sviluppo dell'Ict, alla diminuzione delle barriere doganali e alla creazione di ampie aree di libero scambio, ha invece permesso di frammentare la produzione dei beni in più mercati¹.

In generale negli ultimi anni, prima della crisi cominciata nel 2008, il commercio internazionale è aumentato molto più di quanto sia cresciuta l'economia mondiale. È stata una crescita non uniforme, che ha visto l'emergere prepotente dell'Asia, e della Cina in particolare.

Il commercio internazionale si aggrega sempre più all'interno di tre grandi macro aree: Europa, Nord America e Asia. Cambiano i flussi tra le tre macro aree, ma anche gli equilibri all'interno delle stesse. In ognuna delle macro aree vi sono paesi che si caratterizzano per un basso costo del lavoro, mentre altri sono specializzati nella produzione di beni a più alto valore aggiunto. L'Est Europa, il Messico per il Nord America, Cina, Vietnam e altri paesi per l'Asia sono i centri *low cost*, mentre l'area Euro, Stati Uniti (e Canada), Giappone, Corea del Sud e Singapore sono i centri ad alto valore aggiunto. La Cina si sta però rapidamente imponendo anche come produttore di beni più sofisticati. È vero che molti di essi incorporano tecnologie sviluppate e prodotte in altri paesi, ma sono sempre più le imprese che sviluppano internamente i loro prodotti. Ad esempio Huawei, impresa leader a livello mondiale nel settore delle telecomunicazioni è ormai anche tra le prime per numero di brevetti depositati.

¹ R.E. Baldwin e P. Martin, *Two waves of globalisation: Superficial similarities, fundamental differences*, in H. Siebert (a cura di), *Globalisation and Labour*, Tübingen, J.C.B. Mohr for Kiel Institute of World Economics, 1999. R.E. Baldwin, *Globalisation: The great unbundling(s)*, Rapporto per la presidenza finlandese del semestre europeo, 2006.

TAB. 1.1. Esportazioni dell'Ue 27, dell'Euroarea e delle altre grandi economie del mondo in miliardi di €

Unione europea 27	1.306
Euroarea	1.555
Stati Uniti	883
Cina	971
Giappone	531

Fonte: Elaborazioni Fondazione Edison su dati Eurostat.

* L'export dell'Euroarea e di Eu 27 considera solo gli scambi verso il resto del mondo. Il dato dell'Eu 27 è più piccolo di quello dell'Euroarea (che in teoria ne è un sottoinsieme) perché nell'Euroarea sono incluse le esportazioni verso i 12 paesi europei non euro.

L'Europa a 27 è ancora di gran lunga il primo mercato per esportazioni e per prodotto interno lordo, l'Asia però cresce, trainata dalla Cina.

L'Asia è diventata un fornitore sempre più importante per il resto del mondo. Il suo peso nelle esportazioni mondiali è cresciuto di 3 punti percentuali dal 2000 al 2007². Ancora più interessanti sono però i cambiamenti avvenuti tra i paesi asiatici. Guardiamo ad esempio come sono cambiate le importazioni degli Stati Uniti. La Cina è in pochi anni diventata il primo fornitore del paese, ma contemporaneamente è calato il peso percentuale di altri paesi asiatici, come Giappone, Singapore e Corea del Sud, i quali hanno, nello stesso tempo, aumentato le esportazioni verso la Cina, in particolare di componenti, materie prime e prodotti non finiti. La Cina ha assunto, quindi, il ruolo di *hub* per le esportazioni verso gli Stati Uniti di buona parte del continente asiatico. Considerazioni analoghe, anche se non così chiare, possono essere fatte per i flussi commerciali tra Asia ed Europa.

Va inoltre ricordato che, a livello globale, circa il 30% dei beni importati sono «prodotti intermedi»³ e questa

² Fonte UN Comtrade.

³ I prodotti intermedi devono essere ancora integrati o trasformati nel processo produttivo prima di arrivare al consumatore finale.

percentuale è lievemente cresciuta nel tempo⁴. Considerato che nello stesso periodo la produzione industriale è cresciuta meno del commercio internazionale, questo fa pensare ad un aumento delle componenti importate utilizzate nei processi produttivi. Si tratta di un fenomeno che è più o meno accentuato a seconda dei settori e che si differenzia anche tra paesi⁵. Negli ultimi anni il commercio internazionale di componenti nel settore della meccanica è cresciuto molto di più del commercio di prodotti finiti del medesimo settore. Questo aumento è stato particolarmente evidente nel commercio intra-asiatico, mentre lo è stato meno nel commercio intra-europeo. Nel settore del tessile abbigliamento «l'allungamento» delle filiere produttive è stato importante sia per i prodotti finiti sia per quelli intermedi⁶. In generale, le imprese situate nei paesi più piccoli tendono ad utilizzare una percentuale maggiore di prodotti intermedi importati.

I dati relativi alle esportazioni e alle importazioni ci danno solo una prima indicazione sul livello d'integrazione di un paese nelle reti globali. I semplici volumi, ad esempio, non ci dicono quanto un'economia dipenda per la sua crescita dall'integrazione sui mercati internazionali. Ci possono essere paesi, in genere caratterizzati da un basso costo del lavoro, che sono specializzati nell'assemblaggio di parti e componenti prevalentemente importate. In questi casi il peso delle esportazioni (e delle importazioni) sul Pil è molto elevato, ma il reale contributo delle

⁴ Dati UN Comtrade classificazione Bec. Importazione di tutti i paesi del mondo. Vi sono altri studi che utilizzano definizioni diverse di beni intermedi basate su altre classificazioni, come le Sic, che arrivano a conclusioni sostanzialmente analoghe.

⁵ J. Kleinert, *Growing trade in intermediate goods: Outsourcing, global sourcing, or increasing importance of Mne networks?*, in «Review of International Economics», 11, n. 3, 2003, pp. 464-482.

⁶ L. Bacci e M. Bellandi, *Imprese distrettuali e sistemi locali di fronte alla sfida della globalizzazione*, in L. Zanni (a cura di), *Distretti industriali e imprese artigiane tra continuità e cambiamento. I casi di Prato e di Empoli*, Firenze, Osservatorio regionale toscano, sull'Artigianato, 2007.

esportazioni alla crescita del Pil stesso è molto minore e limitato al valore aggiunto che si crea nella fase di assemblaggio. Non si tratta di casi «teorici». La Cina ne è un esempio reale. Il peso delle importazioni e delle esportazioni cinesi sul Pil del paese è molto elevato (la somma è di circa il 70%). Questo è un indicatore di un'economia aperta, ma non necessariamente di un'economia che cresce esclusivamente per i suoi rapporti con l'estero. O meglio, le esportazioni sono un traino formidabile per la crescita del Pil cinese, ma che si aggiunge ai consumi interni e agli investimenti. È la somma delle tre componenti che costituisce la crescita. Per molti anni un terzo della crescita del paese è stato dovuto alle esportazioni (a cui va aggiunta la quota di crescita dovuta agli investimenti orientati all'export)⁷. Una quota molto importante quindi, ma non l'unico motore della crescita. Una controprova si è avuta con la recente crisi economica: per alcuni trimestri si è ridotto notevolmente il volume delle esportazioni cinesi, ma questo non ha causato un crollo del Pil, che, anzi, anche grazie al pacchetto di stimolo approntato dal governo, ha continuato a crescere.

Il numero delle imprese che importano ed esportano è altrettanto importante ma, ancora una volta, non sufficiente a descrivere il livello (quantitativo e qualitativo) d'integrazione nei mercati globali. Vi possono, ad esempio, essere imprese di componenti che, pur non esportando, o esportando molto poco, vendono i propri prodotti a imprese che assemblano ed esportano in percentuale molto elevata. Vi possono essere altri casi in cui mancano le imprese che hanno questa funzione di «catalizzatore» delle esportazioni, e quindi le imprese fornitrici sono costrette a rivolgersi direttamente ai mercati esteri. Nel primo caso si registrano meno imprese che esportano, ma sicuramente si tratta di filiere orientate all'export.

⁷ J. Anderson, *Is China Export-Led?*, in «Asian Focus», UBS Investment Research, 2007. In un recente rapporto di McKinsey, intitolato *A truer picture of China's export machine*, questa percentuale viene ulteriormente ridotta dal 33% al 19% tra il 2002 e il 2008.

1.1. Le imprese

Per comprendere come stanno evolvendo le filiere produttive, è importante capire che cosa e quanto si importa ed esporta, ma anche chi importa ed esporta. Questo secondo aspetto è stato, nel tempo, meno studiato e solo di recente sono cominciati studi approfonditi, che riguardano sia il mercato europeo sia quello degli Stati Uniti⁸.

I risultati, seppur parziali e non sempre comparabili, sono di notevole interesse⁹. Le imprese che esportano risultano essere una piccolissima percentuale del totale. Sono però molto più grandi della media, per cui la quota di persone che lavora in imprese che esportano è complessivamente elevata. In genere, queste imprese sono più produttive, più efficienti e più innovative. Vi è una forte eterogeneità tra le imprese, sia all'interno del medesimo

⁸ A.B. Bernard, J.B. Jensen e P.K. Schott, *Importers, exporters, and multinationals: A portrait of firms in the U.S. that trade goods*, in T. Dunne, J.B. Jensen e M.J. Roberts (a cura di), *Producer dynamics. New evidences from micro data*, Chicago, University of Chicago Press, cap. 14, 2009, pp. 513-552 per il mercato americano. T. Mayer e G.I.P. Ottaviano, *The happy few: The internationalisation of European firms. New facts based on firm-level evidence*, in «Bruegel Blueprint Series», n. 3, 2007, e G. Barba Navaretti et al., *The global operation of european firms*, in «Bruegel Policy Brief», n. 5, 2010, per il mercato europeo. F. Daveri e C. Jona-Lasinio, *Off-shoring and productivity growth in the Italian manufacturing industries*, in «CESifo Economic Studies», 54, n. 3, 2008, pp. 414-450, per il caso italiano. Quest'ultimo studio si concentra però su una specifica tipologia di *off-shoring*, che prevede lo spostamento di un'attività dall'interno di un'impresa ad un fornitore estero. Rimane esclusa la sostituzione di un fornitore locale con uno estero.

⁹ Prima di analizzare i dati, mi limito ad elencare le debolezze che ancora vi sono. I dati sono disponibili per un numero limitato di anni e spesso non sono molto aggiornati. Inoltre, è difficile comparare l'esperienza degli Stati Uniti e delle imprese europee, perché i metodi di riferimento sono diversi: molto grande quello americano, più piccolo quello dei singoli paesi europei. Per confrontare meglio i dati bisognerebbe eliminare dai volumi dell'export delle imprese europee l'export intra-europeo.

TAB. 1.2. Quota delle esportazioni dei top 1% e 5% esportatori nel 2003

	Top 1%	Top 5%
Germania	59	81
Francia	44	73
Regno Unito	42	69
Italia	32	59

Fonte: Efim.

settore sia tra paesi. Non solo sono poche le imprese che esportano, ma è una piccola percentuale delle imprese che esportano che copre la maggior parte delle esportazioni, come evidenziato nella tabella 1.2¹⁰.

Per le imprese europee sembra poi esserci una complementarietà tra export e produzione nei mercati esteri, specialmente per i mercati emergenti. Le imprese più piccole mostrano una maggiore difficoltà nell'esportare verso mercati lontani, e la loro dimensione rende ovviamente più complessi anche gli investimenti diretti in questi paesi. Sono le imprese medie e grandi che hanno una propensione maggiore alle esportazioni. Sempre dai medesimi studi emerge come più le imprese sono grandi, più sono in grado di esportare un numero maggiore di prodotti, di fornire un numero maggiore di mercati e di approvvigionare quelli più lontani¹¹.

Almeno per quanto riguarda il mercato degli Stati Uniti, le considerazioni che sono state fatte per le esportazioni valgono anche per le importazioni. Per le imprese europee non esistono studi altrettanto approfonditi, ma vi sono articoli di notevole interesse, che mostrano come vi sia una correlazione positiva tra *off-shoring* e produttività¹².

¹⁰ T. Mayer e G.I.P. Ottaviano, *The happy few: The internationalisation of European firms. New facts based on firm-level evidence*, cit.

¹¹ G. Barba Navaretti et al., *The global operation of european firms*, cit.

¹² Cfr. R.C. Feenstra e G.H. Hanson, *Globalization, outsourcing and wage inequality*, in «American Economic Review», 86, n. 2, 1996, pp. 240-245 e *The impact of outsourcing and high-technology capital on*