



L'economia italiana

1. L'ECONOMIA ITALIANA

1.1. LA CRISI DEI DEBITI SOVRANI EUROPEI

Il 1° gennaio 2012 la Danimarca, Paese non centrale per gli equilibri dell'Unione Europea, assume la presidenza di turno dell'Unione. La Danimarca è un Paese pressoché privo di problemi. L'economia reale è vitale, sostenuta da consumi che non si sono contratti perché in un Paese fiscalmente virtuoso non sono state necessarie manovre. Semmai la Danimarca ha il problema opposto: a causa della sua stabilità, anche bancaria, la corona danese sta seguendo le sorti del franco svizzero, ossia sta diventando una moneta-rifugio. Fuori dell'euro e dentro l'Europa: tutto sommato una scelta lungimirante. Certo, una scelta possibile solo a un piccolo Paese. Chissà se la premier danese Helle Thorning-Schmidt aveva messo in conto quel che le sarebbe piovuto di lì a poco sulla scrivania a Bruxelles? A gennaio 2012 Standard and Poor's declassa il debito francese (marchiandolo AA-) nonché quello italiano (BBB+), che così perde l'ultima A. Nel declassamento sono coinvolti anche Spagna, Portogallo e Austria.

In realtà, il degrado della qualità del debito pubblico europeo è visibile da un bel po'. Non più tardi di metà novembre 2011, l'Italia aveva dovuto accettare un cambio di governo, se non sollecitato, almeno fortemente ispirato dalle istituzioni europee e dai mercati finanziari, la cui fiducia nel debito sovrano italiano si era ormai consumata.

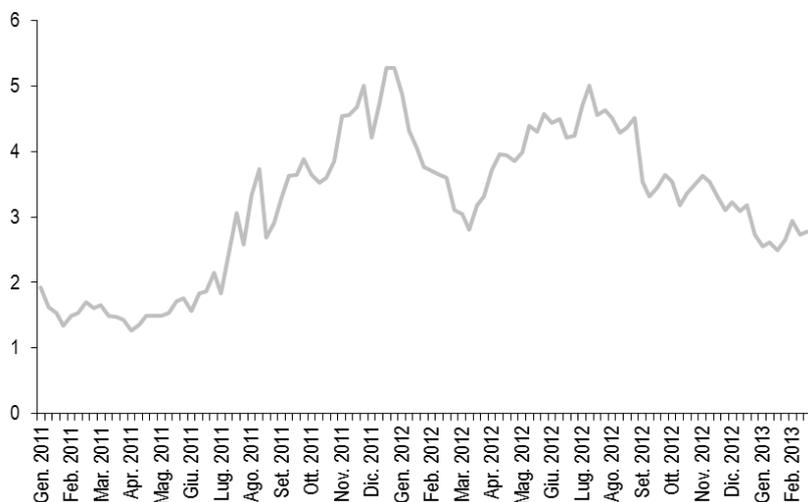
Nel corso del 2012 – e nonostante il declassamento – la qualità del debito italiano però migliora, tanto che lo spread dei rendimenti rispetto ai decennali tedeschi scende dai 500 punti di inizio anno ai 260 di dicembre (figura 1.1). La stabilizzazione del primo semestre è correlata al cambio di governo e alle misure urgenti di finanza pubblica: queste, in definitiva, consistono in un aumento della pressione fiscale generale di 2,2 punti di Pil – dal 42,5 al 44,7% – grazie a cui a fine anno il bilancio registra un avanzo (prima degli interessi) pari a 3 punti percentuali del Pil.

Inoltre, la riforma pensionistica cancella definitivamente il regime delle pensioni di anzianità e impone il sistema contributivo a tutti i lavoratori, mettendo in sicurezza, nel lungo periodo, la dinamica della spesa previdenziale. L'aumento della pressione fiscale, però, non accontenta i mercati, che dalla tarda primavera fanno

«ripartire lo spread». Oggetto reale della preoccupazione sono le istituzioni europee. Un Paese come l'Italia potrebbe comunque avere bisogno di assistenza finanziaria, qualora si prolungasse la recessione. L'euro non può essere difeso solo dalle tasse degli italiani, serve qualcosa di più. Quel qualcosa arriva verso la fine dell'estate. A ottobre nasce l'ESM, ossia lo European Stability Mechanism, con una dotazione fino a 700 miliardi di euro per acquistare i titoli sovrani di Paesi in temporanee difficoltà di mercato. Passa un mese, e a novembre Moody's declassa anche l'ESM, negandogli la tripla A e indicando un *outlook* (ossia un'indicazione di trend) negativo. Benché i mercati questa volta non diano peso ai rating, continuando a premiare l'Italia, sicché l'onere di rinnovo del debito tende a calare, il giudizio di Moody's non deve essere sottovalutato.

Figura 1.1. **Spread dei rendimenti decennali dei titoli governativi italiani e tedeschi**

Valori percentuali; elaborazioni su dati Bullbear.it



Da un lato, la costruzione monetaria europea, evidentemente incompleta, tale è rimasta fino al 2012: è mancata quella modernizzazione che avrebbe potuto semplificare la soluzione della crisi dei debiti sovrani europei e forse anche prevenirla. Dall'altro, i Paesi europei soffrono di una crisi delle loro economie reali, oltre che di istituzioni monetarie incomplete e inadatte. L'euro, insomma, non ha mantenuto le promesse: non solo verso gli italiani, ma verso gli europei tutti.

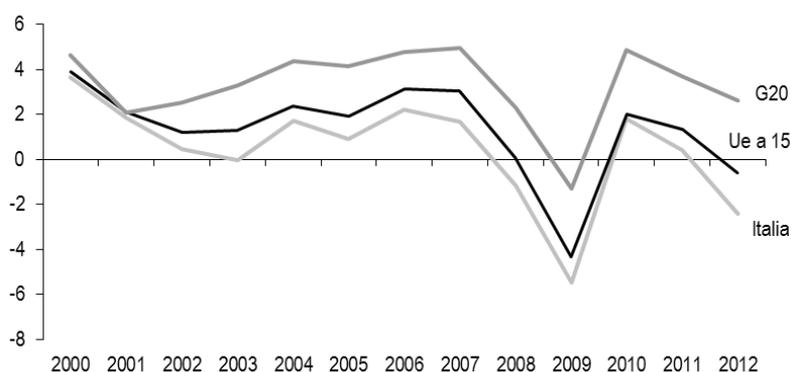
1.2. NASCE L'EURO, FRENA IL PIL

Le promesse mancate, in effetti, sono due: la prima, come si è visto nella crisi del 2012, è quella della stabilità finanziaria; la seconda è data dal fatto che la moneta unica non ha prodotto l'impulso atteso alla crescita degli scambi e del reddito. Tutto l'opposto. È proprio a partire dal 2002 che l'Unione Europea (a 15 Paesi membri) comincia a segnare il passo. La linea di variazione del Pil, preso come grandezza di sintesi del benessere economico, risulta nell'eurozona costantemente inferiore di un buon paio di punti percentuali alla linea del G20 (figura 1.2). Sembra, inoltre, che l'origine del divario stia proprio lì, agli albori dell'euro.

L'Italia ha un profilo del tutto simile a quello dell'eurozona, benché marginalmente peggiore: la sua dinamica di crescita (o decrescita) non racconta una storia differente da quella europea. Nel 2008 entra in recessione prima degli altri, nel 2010 ne esce dopo e con minor vigore. Nel 2012, poi, fa l'esperienza del *double dip*, ossia di quella rara evenienza per cui una seconda recessione si avvia quando il livello della produzione (e dell'occupazione) non ha ancora recuperato i livelli persi durante la prima.

Figura 1.2. Andamento del Pil reale nei Paesi del G20, nell'Unione Europea a 15 membri e in Italia

Variazioni percentuali; elaborazioni su dati Ocse



Ma qual è stato l'errore? Chi alla fine degli anni Ottanta aveva predetto un roseo futuro per l'Unione monetaria aveva fatto due conti: i tassi di interesse favorevoli avrebbero stimolato l'attività di investimento e la moneta unica avrebbe specializzato ogni Paese

secondo il proprio vantaggio comparato. Il libero mercato tra i 15 avrebbe fatto il resto, secondo la teoria di David Ricardo.

In realtà, i miti euro-tassi hanno stimolato l'indebitamento pubblico più dell'investimento, particolarmente nell'area mediterranea, oltre a generare in alcuni Paesi una produzione edilizia priva di domanda effettiva o potenziale. In sostanza, i mercati hanno servito il risparmio su un piatto d'argento a governi che l'hanno usato per finanziare la crescita della spesa corrente – è il caso di Grecia, Portogallo e Spagna – o come alibi per non fare le riforme, vivacchiando grazie a un costo del debito pari a quello di Paesi virtuosi: è il caso italiano.

Quanto alla vicenda delle specializzazioni secondo i vantaggi comparati, i benefici non si sono visti perché mentre il modello di Ricardo è a due Paesi, il mondo è costituito da molti Paesi, e tutte le produzioni non più convenienti in Francia o in Italia hanno cercato e trovato localizzazioni alternative non tanto nell'eurozona quanto nei Paesi *low-cost* fuori dell'Unione. L'avvio della moneta unica è coinciso con il boom della globalizzazione, che ha eroso il vantaggio degli scambi intraeuropei e sollecitato gli scambi globali.

Insomma, erano troppo labili e ampiamente sopravvalutate le basi teoriche dei benefici economici della moneta unica: questi in verità non si sono mai dispiegati e anzi, a nostro giudizio, l'effetto positivo di gran lunga prevalente dell'euro è quello di aver reso indifferibile una vera unione politica tra gli Stati europei.

1.3. LA CRISI REALE VISTA ATTRAVERSO I DATI MICRO

Torniamo all'economia, e all'anno appena trascorso, utilizzando questa volta due indicatori congiunturali: l'indice che misura il clima economico generale con una metodologia standard, disponibile sia per il complesso dell'economia mondiale sia per la sola eurozona (figura 1.3), e il saldo sintetico della fiducia delle famiglie nei Paesi europei (figura 1.4).

Se il reddito è il propellente di consumi e investimenti, la fiducia ne è il catalizzatore. In assenza di fiducia il reddito viene risparmiato, ossia non lo si consuma né lo si investe, e per conseguenza la domanda aggregata cala. Dopo un po', scendono il prodotto e il reddito stesso. Per questo, le politiche anticongiunturali cercano di colmare i vuoti di domanda. Ebbene, la figura 1.3 mostra che durante la crisi del 2009 la fiducia economica nell'eurozona scende esattamente come nel resto del mondo. È singolare, tuttavia, che,

«toccato il fondo», i percorsi divergono: dal 2009 in avanti, il clima generale di fiducia europeo è pressoché costantemente peggiore del clima mondiale.

Figura 1.3. Indice di fiducia del clima economico generale

Elaborazioni su dati <http://www.cesifo-group.de>

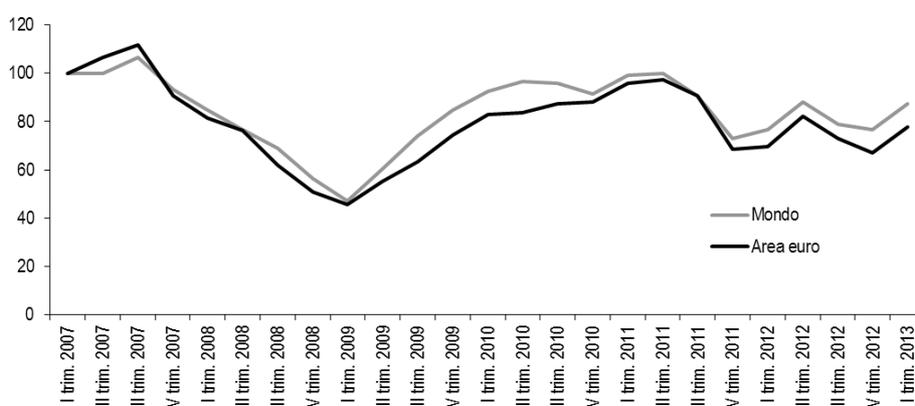
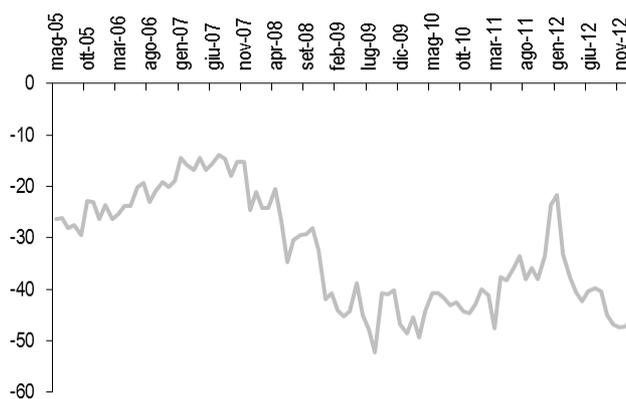


Figura 1.4. Fiducia delle famiglie nei Paesi europei

Media saldi attese di miglioramento nei successivi dodici mesi delle proprie condizioni finanziarie e occupazionali, oltre che della situazione economica generale; elaborazioni su dati Commissione Europea, *Business and Consumer Surveys*



Prima di proporre una lettura, si guardi la figura 1.4: in essa forse è rappresentata parte della spiegazione della debolezza europea. L'indicatore in questione è un saldo, ossia una differenza

semplice tra percentuali campionarie di ottimisti e pessimisti. Mentre nella costruzione dell'indice IFO si intervistano i produttori, ossia i proprietari e dirigenti di aziende, nella costruzione di questo saldo si intervistano le famiglie, ossia i soggetti che consumano e che investono in case d'abitazione. Consumi e abitazioni residenziali rappresentano, in Europa, il 69% del Pil, ossia determinano oltre due terzi della quota di crescita imputabile alla domanda. Come si vede, il saldo in questione (a sua volta la media di quattro saldi) è negativo già nel 2005: altrimenti detto, ben tre anni prima del crack Lehman tra le famiglie europee serpeggiava il timore che le cose sarebbero andate peggio nell'anno a venire rispetto a quello in corso.

1.4. LA CRISI VERA INIZIA NEL 2002

Il punto è che tra il 2000 e il 2002 il ciclo economico precedente era culminato nello scoppio della *Internet bubble*. Questa non era stata solo una bolla azionaria, bensì anche una bolla creditizia e di consumi. Da qualche anno imprese e finanza vedevano i propri affari andare peggio sui mercati reali, come accade normalmente alla fine di un ciclo lungo, quando gli investimenti marginali tendono a rendere meno. Tra il 2000 e il 2002, in altre parole, si stava spegnendo il ciclo economico di lungo termine che negli anni Cinquanta e Sessanta del XX secolo era stato sostenuto dalla diffusione della produzione di massa. Negli anni Settanta era quindi entrato in crisi una prima volta, uscendone nel decennio successivo con il boom dell'elettronica e negli anni Novanta con quello dei servizi, la cui produttività finalmente aumentava grazie all'informatica. *What next?* Intorno al 2000, imprenditori e banchieri cominciarono a pensare che Internet potesse essere un mondo virtuale nel quale raddoppiare investimenti e profitti. L'errore c'era ed era semplice. I consumatori del mondo virtuale non erano addizionali rispetto ai sei miliardi di abitanti del mondo reale, si trattava sempre delle stesse persone. Internet, cioè, non era un mondo addizionale nuovo, come quello scoperto da Cristóbal Colón, grazie a un finanziamento per metà della Corona spagnola e per metà (leva finanziaria del 100%) del credito del Banco di San Giorgio di Genova.

Gli investimenti su Internet vennero così grossolanamente sovradimensionati e i loro valori di mercato esageratamente soprav-

valutati. La realtà ci mise un po' a palesarsi, ma tra il 2000 e il 2002 la maggior parte delle *dot.com companies* incassavano appena un ventesimo dei costi finanziati dagli azionisti, attualizzando il valore dell'«argento» che Internet-Colombo avrebbe riportato dal mondo virtuale. Dove però il potere di spesa dei consumatori rimase identico a quello del mondo reale. Il re fu nudo. Una società come Inktomi (poco più di un Internet provider regionale) aveva superato i 20 miliardi di dollari di capitalizzazione borsistica senza che si capisse come gli investitori li avrebbero mai recuperati, e si salvò in corner in uno scambio di carta con Yahoo. The Learning Company venne comprata da Mattel nel 1999 per 3,5 miliardi e rivenduta l'anno successivo per 27 milioni. Worldcom si lanciò nel business della rete, ma gli affari andarono così male da dover falsificare i conti e finire nel Guinness dei 20 fallimenti per bancarotta più disastrosi della storia. Il Nasdaq perse tre quarti (74%) della capitalizzazione.

I risparmi degli americani, e non solo, si erano distrutti in investimenti reali azzardati, che di virtuale avevano, semmai, il recupero del capitale e i dividendi. Non che la rete non costituisse un'innovazione, ma non tale da giustificare le attese incorporate da investitori ansiosi di scoprire come fare a guadagnare ancora denaro, visto che i mercati dei beni e dei servizi tradizionali si avvicinavano pericolosamente alla completa saturazione; e visto che in alcuni mercati la domanda cresceva meno degli investimenti (è il caso dell'auto in Europa), spingendo i concorrenti verso una crisi da sovra-produzione e sovra-capacità.

L'Europa, che aveva investito inseguendo il modello americano, non fu risparmiata dalla bolla. Le società telefoniche avevano raccolto denaro sia in Borsa sia dalle banche (ancora oggi le società di telecomunicazioni europee sono tra le più afflitte da rapporti di leva finanziaria complessi e qualche volta troppo alti) e più di un tentativo di impossessarsi di un pezzo dell'oro di Internet finì in crusca. Basti ricordare Kpnq West, nata in Olanda per stendere 13.000 chilometri di fibra in Europa, cresciuta fino a 2.500 dipendenti e nel 2002 protagonista di una delle più spettacolari bancarotte della storia europea. In piccolo (ma non troppo), fallimenti e silenziosi *write-offs* (perdite totali del capitale investito) furono registrati nei libri contabili di molte telecom (anche in Italia) nonché di banche e investitori di ogni Paese europeo.

Allo scoppio della bolla, con i risparmi male investiti – e dunque non più destinabili a impieghi migliori – svanirono anche le prospettive di occupare gli sconfinati territori della frontiera, quelle

terre virtuali nelle quali il capitalismo avrebbe potuto tornare a generare profitti. E gli europei in quel momento dovettero prendere coscienza delle difficoltà dell'economia reale, che non riusciva più a crescere a ritmo sostenuto nei modi in cui ciò tradizionalmente era avvenuto, ossia attraverso l'investimento e l'occupazione di mano d'opera.

Non che gli americani non avessero problemi analoghi, ma a nasconderli sotto il tappeto c'era sul fronte internazionale il dollaro, la cui domanda continuava a sostenere i consumi e a finanziare il deficit commerciale, e sul fronte monetario la politica dei bassi saggi di interesse, che dava l'opportunità di consumare e investire in case a credito, stimolando la domanda aggregata e sostenendo la crescita del Pil (nonostante il rallentamento della crescita reale, collegata all'aumento della produttività totale dei fattori). Il crack Lehman altro non fu che lo spezzarsi del primo anello di una catena la cui tensione era stata alimentata per quasi dieci anni.

Dal 2002 la moneta unica aveva reso il credito più abbondante e a buon mercato in tutto il continente europeo: l'uso che ne fecero sia gli Stati sia il settore privato non fu però all'altezza delle attese. I vantaggi commerciali dell'euro non si manifestarono, come già sottolineato, perché gli scambi intraeuropei ridussero il loro peso sul Pil, per effetto della crescita degli scambi extraeuropei. La globalizzazione stava infatti piegando l'industria europea ad adeguarsi a nuovi canoni, trasferendo in Asia la manifattura dei beni standardizzati di largo consumo e cominciando ad accumulare in Europa capacità produttiva inutilizzata. Il disimpegno industriale europeo fu reso meno visibile dal fatto che in un primo tempo il tasso di disoccupazione addirittura diminuì (si veda anche il capitolo 4), ma ciò accadeva perché intorno al 2000 le nuove generazioni che entravano nel mercato del lavoro erano numericamente quasi dimezzate rispetto a quelle che ne stavano uscendo. Paradossalmente, tra il 2000 e il 2008 l'inversione della piramide della popolazione – il fatto che gli anziani fossero più dei giovani, in sé negativo per l'economia – celava nell'eurozona la gravità della deindustrializzazione e la gracilità della crescita.

Se anziché guardare alle grandezze economiche aggregate, gonfiate tra il 2002 e il 2008 dal credito troppo abbondante e a buon mercato nonché dalla facilità di finanziamento dei deficit pubblici, si fosse fatta un'indagine microeconomica, i rischi sarebbero venuti fuori. Come ha mostrato la figura 1.4, già nel 2005 le famiglie che in Europa, di anno in anno, denunciavano maggiori diffi-

coltà a trovare occupazione, guadagnare e risparmiare superavano quelle che riuscivano a farlo più facilmente. Dal 2007 al 2009, per effetto della crisi, il saldo tra le percentuali di ottimisti e pessimisti scende da -15 a -52. Nel 2010 rimbalza intorno a quota -30, ma dal 2011, ossia con la crisi greca e le prime tensioni sui titoli di Stato italiani, riprecipita a -50, dove più o meno si trova all'inizio del 2013.

Per quanto tra la fine del 2011 e la fine del 2012 i riflettori fossero concentrati proprio sull'Italia, a causa dell'impatto che la sua crisi finanziaria avrebbe potuto produrre sull'economia e sulla moneta dell'eurozona, l'Italia in realtà non è l'unica «anatra zoppa» del continente, semmai è l'ultima di una fila di tante. In altri termini, l'avvio dell'euro è coinciso con la fine di un ciclo economico di lungo periodo. I *policy makers* non vi hanno prestato attenzione, mentre il denaro troppo a buon mercato distraeva gli imprenditori dalla loro funzione sociale, che è di innovare, e i bilanci delle imprese e delle amministrazioni pubbliche miglioravano artificialmente a colpi di finanza.

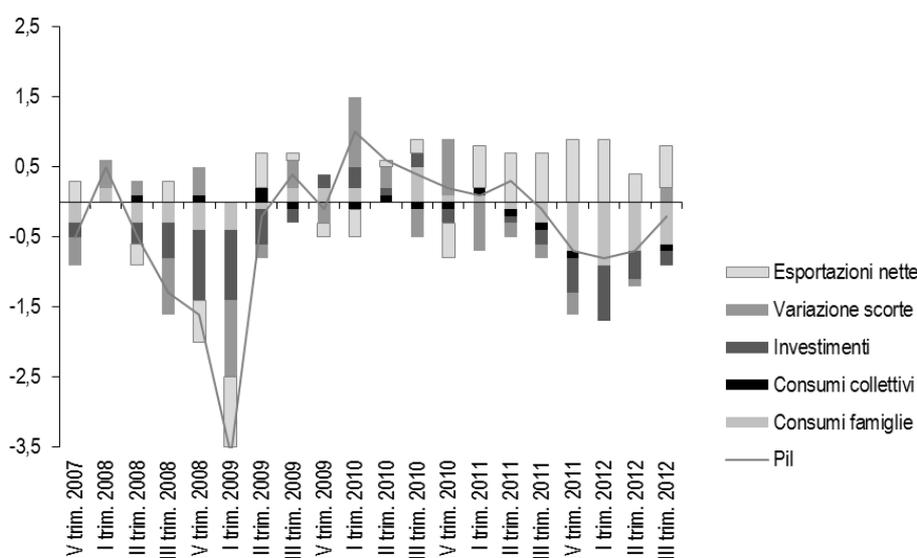
La crisi dell'economia reale non viene dal crack Lehman, ma ha radici intorno al 2000 ed è conseguenza di errori di politica economica. Analogamente, il *double dip* italiano del 2012 non può considerarsi una flessione congiunturale, essendo piuttosto un movimento di aggiustamento. È vero che la manovra sui conti pubblici ha comportato un'ovvia depressione dei consumi e una pressione deflazionistica sui salari. Se però imputassimo solo a questo la recessione del 2012, dimostreremmo di non aver compreso che la crisi del 2008 non è finita: essa infatti ha radici reali e non solo finanziarie e ha segnato l'avvio di aggiustamenti che probabilmente richiederanno molti anni e il cui esito è, sia di là che di qua dell'Oceano Atlantico, tutt'altro che scontato. Avalleremmo inoltre la tesi secondo cui, una volta stabilizzate le finanze pubbliche, la ripresa sia dietro l'angolo. Il che non è vero, come dimostra il fatto che il Fondo Monetario Internazionale, sempre piuttosto ottimista, già afferma che l'Italia resterà in recessione per tutto il 2013 e per buona parte del 2014.

1.5. «E PUR SI MUOVE»

La contabilità nazionale italiana del 2012 evidenzia una contrazione del Pil pari al 2,4%, maggiore delle aspettative. La qualità della recessione è diversa da quella del 2009, anno nel quale ce-

dettero improvvisamente tutte le componenti della domanda e tutte insieme impattarono sul Pil. In particolare, il cedimento delle componenti estere fu pari a quello delle componenti interne. Quattro anni dopo, il *double dip* si realizza esclusivamente a causa del vuoto di domanda interna; la domanda internazionale infatti, a parità delle altre condizioni, da sola avrebbe fatto crescere il Pil di quasi un punto percentuale (figura 1.5).

Figura 1.5. **Variazione tendenziale del Pil e componenti della domanda cui è attribuibile**
Tassi di variazione tendenziale anno/anno; elaborazioni su dati Istat



Seguono dunque tre considerazioni. In primo luogo, è facile mettere in relazione la dinamica di consumi e investimenti interni con la crisi del debito italiano del 2011 e con la stabilizzazione finanziaria del 2012, che ha comportato un aumento della pressione fiscale.

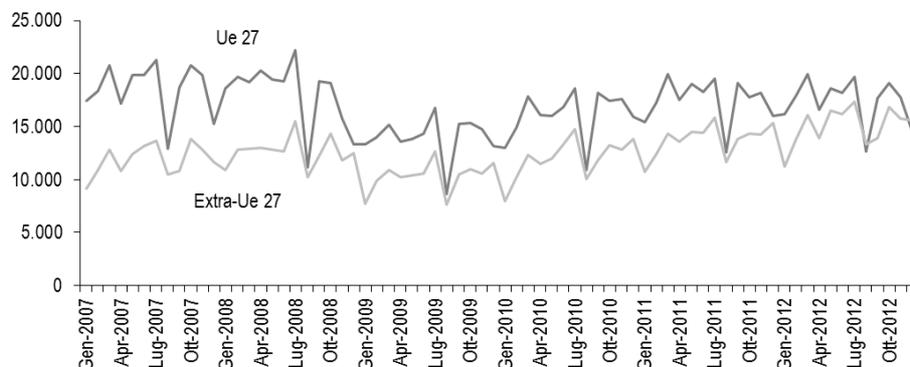
In secondo luogo, il calo del tasso di investimento è frutto della caduta ininterrotta del settore delle costruzioni, che ha pagato non solo l'aumento del costo del denaro dovuto alla crisi, ma anche il cambiamento delle decisioni di portafoglio delle famiglie, che hanno messo in secondo piano le scelte di investimento in case.

Infine, la crescita della componente dinamica internazionale è per certi versi sorprendente. Essa si realizza, infatti, nonostante i partner europei dell'Italia non siano affatto cresciuti (-0,8%); quindi deve essere messa in relazione con la crescita delle destinazioni extraeuropee per il fatturato estero delle imprese italiane.

In effetti, il cambiamento strutturale della dinamica geografica dell'export italiano è stato radicale. Come mostra la figura 1.6, prima del crack Lehman l'Italia esportava mensilmente 20 miliardi di beni e servizi nell'Unione Europea e solo 10 miliardi fuori dell'Unione. In conseguenza della crisi, le esportazioni intraeuropee sono scese a 15 miliardi, a riprova che l'intera Unione, come si è detto, è in crisi dal 2008; quelle extraeuropee invece sono salite da 10 a 15 miliardi, sicché le due componenti valgono ormai ciascuna il 50% sul totale dell'export.

Figura 1.6. Evoluzione delle esportazioni mensili italiane, per macroaree di destinazione

Dati in milioni di euro; elaborazioni su dati Istat



La crescita delle esportazioni extraeuropee in soli cinque anni è assai maggiore della crescita del commercio mondiale (+20,7%). Il che significa – e questa è veramente una delle poche buone notizie – un certo successo dei prodotti italiani nell'agganciare le dinamiche di crescita del resto del mondo. Il punto allora diventa: basta il commercio internazionale a sconfiggere la crisi reale? Per rispondere occorre guardare ai diversi settori produttivi, in due passaggi. Prima analizzando i principali macrosettori secondo la destinazione finale dei beni prodotti, poi i principali comparti merceologici di specializzazione dell'economia italiana.

1.6. PERCHÉ BISOGNA TOCCARE IL FONDO

Quando si ha a che fare con una crisi congiunturale, i grafici della produzione rimbalzano a V. Le flessioni congiunturali sono dovute a shock temporanei della domanda e il recupero avviene non appena le cause dello «stop degli acquisti» sono rimosse. Il ruolo delle politiche di stabilizzazione macroeconomica è quello di evitare che una crisi congiunturale si prolunghi e che di conseguenza la domanda aggregata scenda definitivamente uno scalino e non lo recuperi mai più. Ma quella oggi in atto è invece una crisi strutturale; e lo è perché:

- il bilancio pubblico deve conseguire un avanzo primario e sottrarre alla spesa finale almeno 3 punti di Pil all'anno, per pagare spese effettuate in passato;
- l'economia in decrescita ha bisogno che torni a formarsi un tasso di risparmio positivo, in assenza del quale non sarà possibile investire nei settori promettenti, e anche questo indebolisce la spesa interna;
- il calo generalizzato della domanda riduce i fatturati delle imprese, mettendone in luce le debolezze strutturali e costringendole ad affrontarle. Possono essere debolezze di prodotto, di costo marginale, di costo unitario, di architettura finanziaria: certamente, però, fintanto che il fatturato cresce più dell'inflazione, le debolezze stentano a venire fuori e, particolarmente in un Paese come l'Italia, molte imprese preferiscono vivacchiare anziché ristrutturarsi;
- infine, ricreatesi le condizioni di provvista dell'investimento (ossia, cresciuto il risparmio) e ristrutturatesi le imprese, l'economia deve scegliere i nuovi settori di specializzazione, in accordo con il mutato contesto della domanda e della concorrenza globale (figura 1.7).

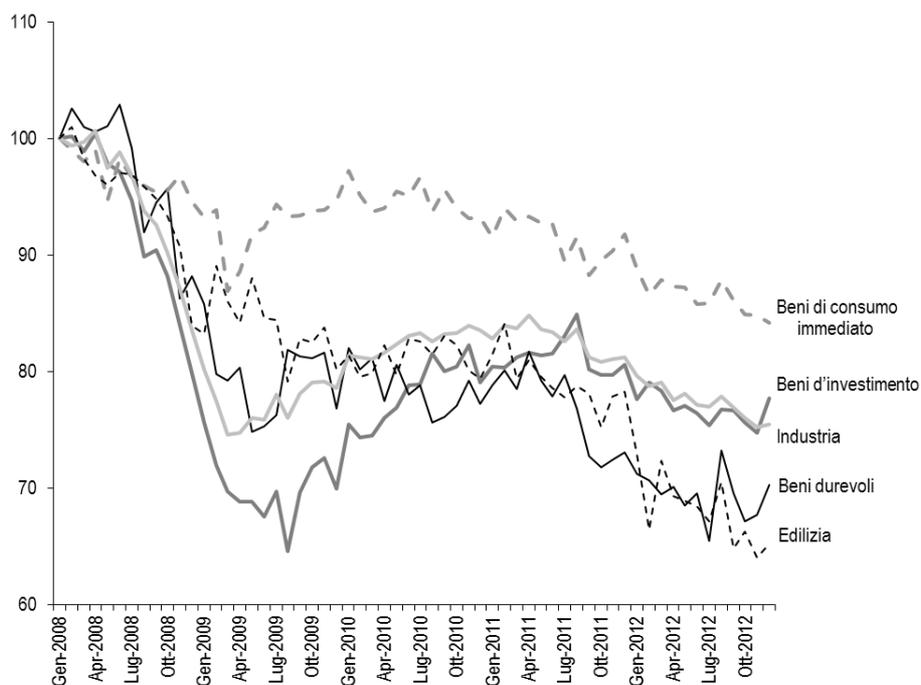
L'economia italiana sta dunque vivendo una crisi strutturale, che comporta il passaggio attraverso tutte le fasi sopra citate. Oggi l'aggiustamento delle finanze pubbliche è in corso; le famiglie hanno tagliato la spesa per i consumi per ridare spazio al risparmio. Le imprese si stanno ristrutturando e l'onda delle ristrutturazioni non è ancora finita: da una media trimestrale di 2.500 fallimenti nel 2009 si è passati a una di 3.500 nel 2012. I processi di ristrutturazione saranno finiti quando questo trend si invertirà.

In termini di dinamica economica, si assiste alla distruzione e all'eliminazione del capitale investito in eccesso e/o nei settori in declino. Il costo di questo «smaltimento» degli errori del capitali-

smo è ben sintetizzato dalle sofferenze del settore bancario: alla fine del 2012 hanno lambito, sempre in crescita, la soglia di 120 miliardi di euro, con un incremento annuo di circa il 17%, risultando pari al 6,1% degli impieghi, contro il 5,2% dell'anno precedente. Anche qui, la fine dei processi di ristrutturazione sarà in vista quando le sofferenze cominceranno a ridursi.

Figura 1.7. Evoluzione degli indici di produzione nei principali comparti industriali, per settore di destinazione finale della produzione

Fatti pari a 100 i valori di gennaio 2008; elaborazioni su dati Istat



La differenza fra un processo di aggiustamento e ristrutturazione e una crisi congiunturale sta nel fatto che, mentre nel secondo caso le politiche economiche cercano di impedire che «si tocchi il fondo», negli aggiustamenti strutturali «il fondo si deve toccare». Tutto il capitale non più produttivo deve essere reinvestito dove ci sono margini e volumi interessanti. Se non si tocca il fondo, significa che il sistema fiscale, ossia la collettività, deve

farsi carico di settori e imprese non più competitivi, trasferendo risorse dai settori in crescita a quelli in declino, appesantendo così i primi. E, visto che si «deve» toccare il fondo, è normale che i grafici della produzione industriale, rimbalzati lievemente dopo il primo improvviso shock del 2009 (come s'è visto nella figura 1.7), riprendano poi a scendere, perché il processo di aggiustamento continua.

Gli imprenditori, quindi, devono riconoscere la natura strutturale del calo della domanda e fare i conti con il calo di ricavi e fatturati. A seconda delle dimensioni di questo calo, intervengono le ristrutturazioni, che in alcuni casi prendono la piega delle chiusure o dei fallimenti.

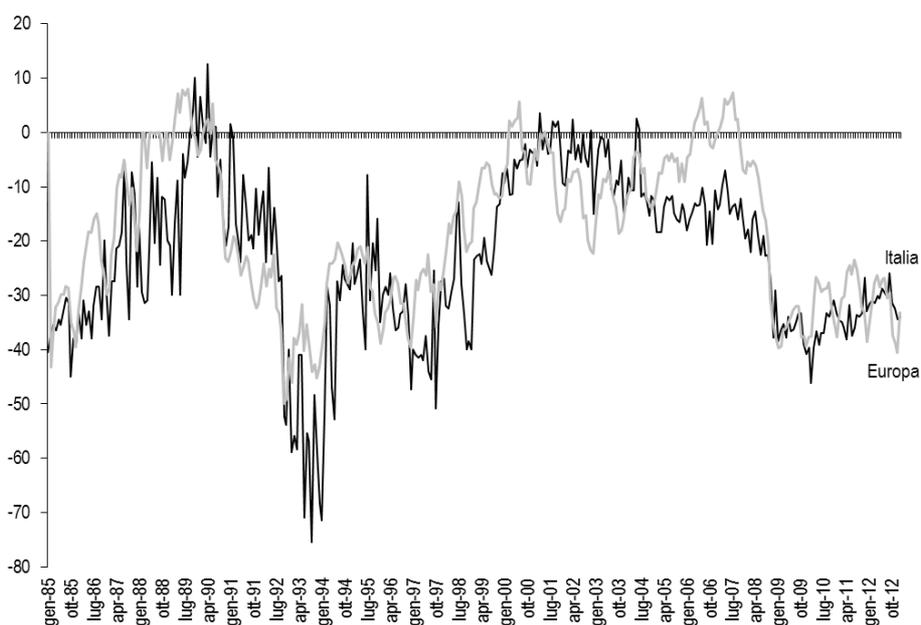
Come mostra sempre la figura 1.7, l'indice della produzione manifatturiera in senso stretto è sceso da 100 (gennaio 2008) a 76 (dicembre 2012), ossia è calato del 24%. Un quarto del volume della produzione manifatturiera italiana si è dissolto e probabilmente non tornerà mai più negli stessi termini e negli stessi settori. La produzione ricomincerà a salire quando il sistema avrà toccato il fondo, ma quando i livelli del 2008 saranno stati recuperati si tratterà di una produzione merceologicamente diversa, fatta da imprese che in molti casi prima non esistevano. Questo è il senso di una crisi strutturale.

Declino e ristrutturazione non risparmiano nessun comparto. Persino il settore dei beni di consumo immediato è ancora a 84, ossia 16 punti percentuali sotto i livelli del 2008. La crisi temporaneamente più profonda è quella della produzione di beni strumentali. L'indice tocca quota 64 (-36% in diciotto mesi) nell'estate del 2009. Il settore tuttavia non solo si riporta velocemente in linea con la media manifatturiera, che recupera nel 2011, ma verso la fine del 2012 sembra accelerare rispetto a essa. Ed è verosimile infatti che proprio qui operino alcune delle imprese che sono riuscite ad agguantare la crescita dell'economia mondiale extraeuropea.

Un discorso a parte merita il settore delle costruzioni, che nel 2012 ha continuato a perdere peso. Nel 2012 gli investimenti in costruzioni, secondo l'Ance, hanno registrato una flessione del 7,6% in termini reali, peggiore di quella del 2011 (-5,3%). La caduta è simile a quella registrata nel 2009, ossia all'inizio della crisi, e anzi si somma a quella, perché a differenza degli altri settori le costruzioni non hanno avuto la «ripresina» del 2010. Dal 2008 all'inizio del 2013, il settore ha perso circa il 34% degli investimenti. Comparto per comparto, si trovano percentuali anche peggiori: -54,2% la produzione di nuove abitazioni, -31,6% l'edilizia non

residenziale privata, -42,9% le opere pubbliche. Sul totale dei fallimenti il settore pesa per il 12% e, con 350 fallimenti a trimestre, è il primo in numeri assoluti.

Figura 1.8. Fiducia del settore delle costruzioni
Elaborazioni su dati Commissione Europea, *Business and Consumer Surveys*



Sulle costruzioni pesano gli effetti tanto di declino della domanda globale quanto di aggiustamento della domanda interna all'andamento ciclico del settore specifico. In buona sostanza, il settore delle costruzioni ha un proprio ciclo caratteristico. La sua produzione non può essere livellata come quella alimentare o tessile, procede invece per «boom e stop». Questo avviene per molte ragioni, ma principalmente perché il ciclo di una costruzione edilizia, dall'acquisto del terreno alla vendita del prodotto, richiede anni. Quando l'economia generale va bene, la domanda di case aumenta insieme ai prezzi. Lievitano così i prezzi dei terreni e aprono molti cantieri. Alla fine di un ciclo economico generale, la domanda di case cala all'improvviso, ma i prezzi non possono scendere perché i terreni sono stati già pagati quando i prezzi erano massimi e i cantieri devono essere ultimati, anche se le prospettive di vendita

vengono a mancare. Ne consegue che per alcuni anni il mercato resta congelato: le transazioni si riducono, i venditori fanno la coda per vendere e gli acquirenti stanno alla finestra. La ripartenza può avvenire o a causa della pressione demografica – è il caso del mercato immobiliare americano nel 2012 – o perché si trova un nuovo equilibrio, normalmente a prezzi più bassi, o, ancora, perché i redditi generali tornano a crescere e spostano verso l'alto l'asticella dei bisogni di case. In Italia è probabile che il fondo sia stato toccato, ma nessuna delle condizioni di ripresa del mercato (pressione demografica, crescita del reddito e deflazione delle case) sembra essere presente: il che significa che, con tutta probabilità, l'edilizia è destinata a confermarsi stagnante anche nel 2013, come peraltro nel resto d'Europa (figura 1.8).

1.7. UNA FOTOGRAFIA DEI SETTORI DEL RILANCIO

Come sarà l'economia dopo la recessione? È arduo cogliere i processi di ristrutturazione mentre sono in corso. Se ne possono misurare i costi – attraverso il numero delle persone senza lavoro, i fallimenti e le sofferenze bancarie – ma l'efficienza della ristrutturazione di un sistema economico si scopre normalmente *ex post*, ossia quando nei settori nuovi il nuovo capitale abbia prodotto un aumento riconosciuto della produttività totale dei fattori. Il riconoscimento è sempre dato dal mercato e si ha quando i produttori domestici vengono preferiti (per prezzo e prodotti) ai produttori stranieri, e quindi all'estero le loro quote di mercato crescono.

Occorre aspettare qualche anno per conoscere «la fine della storia», per sapere cioè se le ristrutturazioni avranno avuto successo e se, dopo la crisi, la produttività media risulterà aumentata, aprendo così spazi alla crescita dei salari e al riassorbimento dei disoccupati, soprattutto nei servizi. Per ora ci si deve accontentare delle «impressioni di rilancio» che si possono cogliere mettendo a confronto la dinamica del fatturato interno e di quello estero delle imprese, considerando che – come s'è visto – il segmento più dinamico dell'economia è senza dubbio quello che esporta. L'analisi si articola nella tabella 1.1, dedicata ai fatturati interni, e nella tabella 1.2, relativa al fatturato estero¹.

¹ L'indagine guarda al fatturato e non ad altre grandezze (come gli ordini, per esempio) perché i ricavi costituiscono la prima riga dei bilanci delle imprese. Il cedimento di questo dato suscita la necessità di ristrutturazione, ed è qui che compaio-

Tabella 1.1. **Variazione dei fatturati interni dei principali settori manifatturieri**

Variazioni percentuali; in ordine di reattività rispetto alla ripresa del fatturato estero, dal settore migliore al peggiore; elaborazioni su dati Istat

	2008-09	2010-12	2005-12
Fabbricazione prodotti chimici	-44,5	12,1	-2,5
Metallurgia e fabbricazione prodotti metallo (esclusi macchinari)	-69,3	11,4	-7,6
Industrie alimentari	-18,4	8,2	21,7
Fabbricazione carta e prodotti di carta	-40,0	7,2	7,6
Fabbricazione parti e accessori per autoveicoli e loro motori	-70,4	2,7	-22,3
Fabbricazione strumenti e forniture mediche e dentistiche	-63,9	2,6	-9,9
Fabbricazione apparecchiature elettriche e domestiche	-67,5	1,4	-4,2
Fabbr. apparecchi elettronici, ottici, elettromedicali, misurazione	-58,2	-1,5	-8,5
Industrie tessili, dell'abbigliamento, articoli in pelle e simili	-40,7	-2,5	-12,1
Fabbricazione prodotti e preparati farmaceutici	-46,7	-3,1	12,0
Fabbricazione gioielleria, bigiotteria, pietre preziose	-86,3	-3,7	-26,7
Fabbricazione giochi e giocattoli	-76,9	-4,1	28,7
Fabbricazione articoli gomma, plastica e minerali non metalliferi	-55,5	-8,0	-19,0
Industria prod. in legno (esclusi mobili), sughero, paglia, intreccio	-70,7	-11,4	-22,3
Fabbricazione macchinari e apparecchiature	-61,2	-11,8	-26,5
Fabbricazione altri mezzi di trasporto	-72,1	-14,3	-13,2
Fabbricazione autoveicoli	-58,4	-15,7	-14,2
Fabbricazione articoli sportivi	-43,0	-15,9	-5,9
Installazione macchine e apparecchiature industriali	-20,9	-16,7	18,4
Fabbricazione mobili	-73,5	-20,5	-26,0
Fabbricazione strumenti musicali	-80,9	-29,8	-71,7
Totale settori	-58,0	-5,4	-9,7

Dalla tabella 1.1 emerge che, in termini di fatturato interno, la crisi ha causato una perdita media nei settori di indagine del 58%

no i primi effetti della vendita di nuovi prodotti e dell'esistenza di nuovi clienti. Inoltre, i ricavi si muovono in anticipo rispetto al valore aggiunto, quindi una loro analisi consente uno sguardo (approssimativo) a cosa c'è dietro l'angolo. In entrambe le tabelle i settori sono riportati nell'ordine che qui interessa, ossia per valore di crescita del fatturato estero tra il 2010 e il 2012.

e la variazione media nel successivo biennio 2010-12 è rimasta comunque negativa (-5,4%). Sette settori su ventuno hanno avuto un calo di fatturato interno superiore al 70% nel primo biennio di crisi; tra questi spiccano la fabbricazione di parti e componenti per auto e la fabbricazione degli altri mezzi di trasporto. Nel 2008-09 il settore alimentare è stato il meno colpito (-18,4%) e successivamente uno dei sei con un'effettiva ripresa delle vendite sul mercato domestico (+8,2%) e con la maggiore crescita complessiva (21,7%) tra il 2005 e il 2012. La variazione media del fatturato interno dei settori industriali italiani nell'intero periodo 2005-12 è pesantemente negativa (-9,7%), il che ribadisce ancora una volta i caratteri strutturali e di lungo periodo della crisi italiana.

La tabella 1.2 consente di aggiungere ulteriori osservazioni. In primo luogo, la performance complessiva del fatturato estero è fortemente positiva per tutti i settori (+30,8% tra il 2005 e il 2012), nonostante il primo biennio di crisi avesse impattato sul fatturato estero (-51%) quasi come su quello interno (-58%). Ma nel periodo 2010-12 il fatturato estero è poi cresciuto del 29,8%, mentre quello interno si è ulteriormente contratto. La ripresa degli ultimi tre anni, in ogni caso, non è stata omogenea e i diversi livelli di intensità offrono un'indicazione, imprecisa ma utile, dei settori più capaci di uscire dalla crisi attraverso la leva dell'internazionalizzazione.

In testa a tutti i settori vi è l'installazione di macchine e apparecchiature industriali. Il comparto, che a differenza del cibo o della moda non è tipico del made in Italy, mostra una crescita internazionale del 128,1%. L'impiantistica industriale occupa circa 600 mila persone in Italia, attivando filiere di subfornitura per almeno altre 300 mila persone. Acquista servizi ad alto valore aggiunto ed è uno dei motori dell'innovazione tecnologica e di processo. Sta a tutti gli effetti approfittando della crescita che si realizza nel resto del mondo, concorrendo testa a testa con i Paesi a tecnologia avanzata.

Il secondo settore in ordine di successo all'estero è quello della produzione di strumenti e forniture mediche (+69% nell'arco dell'intero periodo 2005-12).

La fabbricazione di parti e accessori per autoveicoli, tradizionale vocazione subalpina, si trova a metà classifica. Perde il 57,3% del fatturato estero nel biennio 2008-09, per poi recuperare in seguito (+32,7%). La performance internazionale complessiva è soddisfacente (+18%), benché inferiore alla media dei settori di successo.

Tabella 1.2. **Variazione dei fatturati esteri dei principali settori manifatturieri**

Variazioni percentuali; in ordine di reattività rispetto alla ripresa del fatturato estero, dal settore migliore al peggiore; elaborazioni su dati Istat

	2008-09	2010-12	2005-12
Installazione macchine e apparecchiature industriali	-37,0	128,1	197,6
Fabbricazione strumenti e forniture mediche e dentistiche	-48,4	45,8	69,0
Fabbricazione prodotti chimici	-37,7	43,4	30,2
Fabbricazione articoli sportivi	-46,1	43,2	31,4
Metallurgia e fabbricazione prodotti metallo (esclusi macchinari)	-62,6	39,3	38,8
Fabbricazione gioielleria, bigiotteria, pietre preziose	-69,6	38,4	-10,9
Fabbricazione macchinari e apparecchiature	-61,1	34,5	33,9
Fabbricazione parti e accessori per autoveicoli e loro motori	-57,3	32,7	18,0
Industrie tessili, dell'abbigliamento, articoli in pelle e simili	-39,6	24,8	23,7
Fabbricazione articoli gomma, plastica e minerali non metalliferi	-49,6	24,3	9,2
Fabbricazione prodotti e preparati farmaceutici	-33,6	23,0	51,0
Fabbricazione autoveicoli	-66,2	20,1	27,8
Fabbricazione apparecchiature elettriche e domestiche	-57,4	20,0	9,6
Industrie alimentari	-14,9	18,5	68,8
Fabbricazione mobili	-66,0	18,2	5,9
Industria prod. in legno (esclusi mobili), sughero, paglia, intreccio	-63,8	17,4	-0,6
Fabbricazione strumenti musicali	-63,5	17,0	-43,4
Fabbr. apparecchi elettronici, ottici, elettromedicali, misurazione	-43,6	12,2	1,2
Fabbricazione carta e prodotti di carta	-24,8	9,6	15,4
Fabbricazione giochi e giocattoli	-64,3	9,6	17,4
Fabbricazione altri mezzi di trasporto	-64,1	4,6	53,1
Totale settori	-51,0	29,8	30,8

La componentistica subalpina si trova nel mezzo di una transizione determinata da tre elementi:

- la crescita della domanda mondiale di autovetture (circa +6% all'anno) si realizza soprattutto grazie ai consumi e alle immatricolazioni dei Paesi emergenti; la Cina è il primo mercato mondiale di immatricolazione (19,3 milioni di vetture nel 2012); per confronto, il mercato europeo prima della crisi era di 15,5 milioni, nel 2012 di 12 milioni;

- a differenza degli Stati Uniti, l'Europa non ha recuperato la perdita di immatricolazioni generata dall'esplosione della crisi, e, considerando non più raggiungibili quei livelli, tutti i costruttori valutano ormai eccedente la capacità produttiva installata in Europa;
- buona parte dei componenti per auto ha un costo di trasporto logistico non indifferente, il che significa che la piattaforma produttiva europea può fornire i costruttori in Europa, ma non nel resto del mondo.

A tali ragioni si somma il ritardo accumulato nella programmazione di nuovi modelli da parte di Fiat Chrysler (si veda anche il paragrafo 3.1), che rappresenta pur sempre circa metà del mercato di sbocco dei fornitori italiani. Nel biennio 2011-12, dunque, questi si sono trovati in svantaggio rispetto ai concorrenti europei e ancor più rispetto agli emergenti brasiliani e indiani, ormai capaci di offrire servizi di qualità medio-alta a costi – manifatturieri e logistici – competitivi. La crescita del fatturato estero, pertanto, non è bastata a compensare il calo di quello interno. Infatti, benché l'evoluzione del mercato del prodotto finale sia favorevole alla crescita, le basi produttive interne non possono essere pienamente sfruttate dalla domanda domestica ed europea, entrambe in difficoltà.

Le basi italiane, quindi, restano ideali per lo sviluppo di innovazioni produttive, a causa dell'esperienza accumulata e del particolare *milieu* operativo, ma questo trova per il momento due ostacoli: la bassa dimensione media delle imprese (sottorappresentate nel mondo tra i fornitori di primo livello, ossia al livello della catena di fornitura con cui i costruttori realizzano innovazione) e i limitati flussi di cassa operativi per finanziare le attività innovative. In altri termini, sembra che i fornitori italiani e piemontesi godano di un vantaggio di competenze ma soffrano uno svantaggio sia logistico (rispetto alle regioni di crescita della motorizzazione) sia dimensionale. Per questo, i collegamenti con Fiat Chrysler rimangono vitali per il mondo produttivo della fornitura e i destini ancora particolarmente legati.

1.8. PICCOLA CONCLUSIONE

Nelle pagine che precedono si è cercato di dimostrare come la crisi europea non sia prettamente finanziaria e come essa abbia una radice comune nell'esaurimento dell'onda lunga del boom eco-

nomico – avviato negli anni Cinquanta del XX secolo – e artificialmente prolungato da politiche monetarie e fiscali scorrette.

La crisi dell'euro maschera la crisi delle vocazioni produttive europee, che si sono scoperte vulnerabili alle dinamiche di deindustrializzazione conseguenti alla globalizzazione. Peraltro, quella dell'euro è stata una costruzione realizzata in fretta e in modo incompiuto, il che ha protratto per tutto il 2012 la crisi di fiducia sui titoli del debito sovrano di alcuni stati europei, tra i quali l'Italia.

In aggiunta alla crisi finanziaria, l'Italia in realtà sta vivendo un aggiustamento dell'economia reale iniziato molto prima. La crisi del 2009 l'ha semplicemente fatto «precipitare», rendendo inevitabile non solo l'aggiustamento dei conti pubblici, ma anche la ristrutturazione delle aziende che stavano in piedi solo a condizioni di domanda «drogata» e di tassi di interesse che non riflettevano pienamente il rischio di credito.

Le crisi di aggiustamento strutturale sono più lunghe di quelle congiunturali, per poter «toccare il fondo», cancellare gli investimenti sbagliati, sostituirli con investimenti dalle migliori prospettive di margini e di mercato. Tutto questo richiede che si formi nuovo risparmio, che si ristrutturino le vecchie aziende, che ne nascano di nuove. Durante una crisi di aggiustamento strutturale dell'offerta, le condizioni economiche generali potrebbero essere mitigate da una dinamica dei consumi sostenuta e da una domanda di abitazioni non depressa. Purtroppo, a causa degli eccessi di spesa pubblica e privata del passato, queste condizioni non sono attualmente presenti nell'economia italiana, la cui transizione è pertanto più difficile e dura, più di quanto potrebbe essere.

Nonostante la tendenza delle sofferenze bancarie e dei fallimenti aziendali non si sia ancora invertita, dal settore manifatturiero provengono segnali incoraggianti. Questo, infatti, ha aumentato le esportazioni verso le destinazioni extra-Unione Europea a velocità doppia rispetto alla crescita del commercio internazionale: in altri termini, l'industria italiana sta acquistando quote di mercato, sintomo che la conversione produttiva e la sostituzione dei mercati esteri a quello interno sono in atto. Guardando alle statistiche sull'evoluzione del fatturato estero per micro-settori, si scopre che, a fianco di comparti tradizionalmente forti (come quello alimentare), crescono velocemente i fatturati di settori ad alta tecnologia come l'impiantistica industriale e la strumentazione medica, che in prospettiva possono aumentare il contenuto tecnologico delle esportazioni, particolarmente calato negli ultimi quindici-venti anni.

Non spicca invece, come potrebbe, il settore della componentistica autoveicolare, appesantito da diversi elementi: il mercato dell'auto più vicino – quello europeo – è tuttora in crisi, mentre il più dinamico – quello asiatico – è anche il più lontano; inoltre, i flussi di cassa dell'attività domestica si sono ridotti sia nel 2008-09 sia tra il 2010 e il 2012; infine, ha un numero esiguo di fornitori di primo livello.