

CRISI AMERICANA: QUALI PROSPETTIVE PER GLI ESPORTATORI ITALIANI?

di Andrea Dossena*

La crisi finanziaria statunitense, avviatasi durante l'estate del 2007, sta ancora tenendo con il fiato sospeso gli operatori economici internazionali, per la difficoltà nel prevedere la sua capacità di propagazione negli altri paesi e, soprattutto, nell'economia reale. Uno dei maggiori punti di incertezza è rappresentato dagli effetti che questa crisi avrà, innanzitutto, proprio negli Stati Uniti, paese che nonostante i forti mutamenti in atto nel contesto economico mondiale mantiene ancora la posizione di leadership, in particolare come mercato di sbocco dei flussi commerciali internazionali di manufatti¹. I risultati del primo trimestre 2008, con una crescita del Pil dello 0.2 per cento, in larga parte imputabile a un favorevole contributo della variazione delle scorte, sembrano aver fugato i timori di una recessione tecnica dell'economia statunitense, ma non hanno ancora sciolto i dubbi circa l'entità della prevista flessione nel secondo trimestre e soprattutto circa velocità e modalità della successiva ripresa.

In questa sede ci concentreremo sui possibili effetti del rallentamento economico americano sulle importazioni di manufatti nel biennio 2008-09, analizzando successivamente il contesto competitivo su questo mercato e i possibili rischi e opportunità per le imprese esportatrici italiane.

STATI UNITI: QUADRO MACROECONOMICO (variazioni percentuali a prezzi costanti)

	2000	2001	2002	2003	2007	2008	2009	2010
PIL	3.7	0.8	1.6	2.5	2.2	0.9	0.9	2.8
Investimenti complessivi	6.5	-3.0	-5.2	3.4	-2.9	-3.0	0.0	4.5
di cui: Costruzioni	3.2	0.3	-2.4	3.4	-6.1	-8.2	-1.5	4.7
Consumi delle famiglie	4.7	2.5	2.7	2.8	2.9	-0.6	0.2	2.4
Produzione industriale	4.2	-3.4	-0.1	1.2	1.7	0.9	1.6	2.4
Tasso di disoccupazione	4.0	4.7	5.8	6.0	4.6	5.5	5.9	5.4
Cambio euro/dollaro (livello)	0.92	0.90	0.94	1.13	1.37	1.54	1.51	1.49
Cambio euro/dollaro (var.%)	-13.5	-2.9	5.3	19.9	9.1	12.5	-1.9	-1.3

Fonte: Prometeia

Tavola 1

Le importazioni statunitensi di manufatti nel biennio 2008-09

Secondo lo scenario macroeconomico² qui presentato (tavola 1), la crisi avrà effetti molto diversi sulle determinanti del Pil, che penalizzeranno le importazioni

* Prometeia spa.

¹ Per un approfondimento sull'importanza delle importazioni degli Stati Uniti sul commercio mondiale e sulle esportazioni italiane si rimanda a Prometeia-ICE, *Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori*, novembre 2007.

² Lo scenario macroeconomico alla base delle previsioni delle importazioni statunitensi è ricavato dal Rapporto di Previsione Prometeia di aprile 2008 e dal suo successivo aggiornamento di maggio 2008.

manifatturiere in modo eterogeneo nei vari settori³. I comparti più colpiti dal deterioramento delle condizioni economiche saranno quelli del Made in Italy tradizionale, più esposti alle fluttuazioni della domanda interna statunitense per consumi, i Mezzi di trasporto e l'Elettronica, per il ruolo centrale rivestito dagli Stati Uniti nei processi di frammentazione produttiva settoriale, oltre che per l'esposizione al peggioramento della capacità di spesa delle famiglie (tavola 2). Risulteranno invece relativamente poco coinvolti i prodotti strumentali e intermedi destinati all'industria manifatturiera statunitense, che grazie ai vantaggi competitivi derivanti dall'indebolimento del dollaro potrà trovare nel canale estero un parziale sostegno alla propria evoluzione.

STATI UNITI: IMPORTAZIONI DI MANUFATTI
(variazioni % medie annue a prezzi costanti)

	1996-00	2001-02	2003-07	2008-09
Totale manufatti	8.8	-0.7	6.3	2.0
Made in Italy	7.7	1.7	6.9	1.9
di cui: Alimentare	7.1	5.3	7.2	-0.1
Sistema moda	6.1	-1.9	5.8	0.7
Sistema casa	10.9	5.2	8.4	4.3
Altri beni di consumo	12.7	9.3	9.7	8.4
Mezzi di trasporto	9.9	3.1	3.7	-0.4
Elettromeccanica	8.4	-1.0	6.6	2.5
Elettronica	8.2	-7.9	8.4	0.6
Beni intermedi	8.9	-0.6	4.9	3.8

Fonte: elaborazioni prometeia

Tavola 2

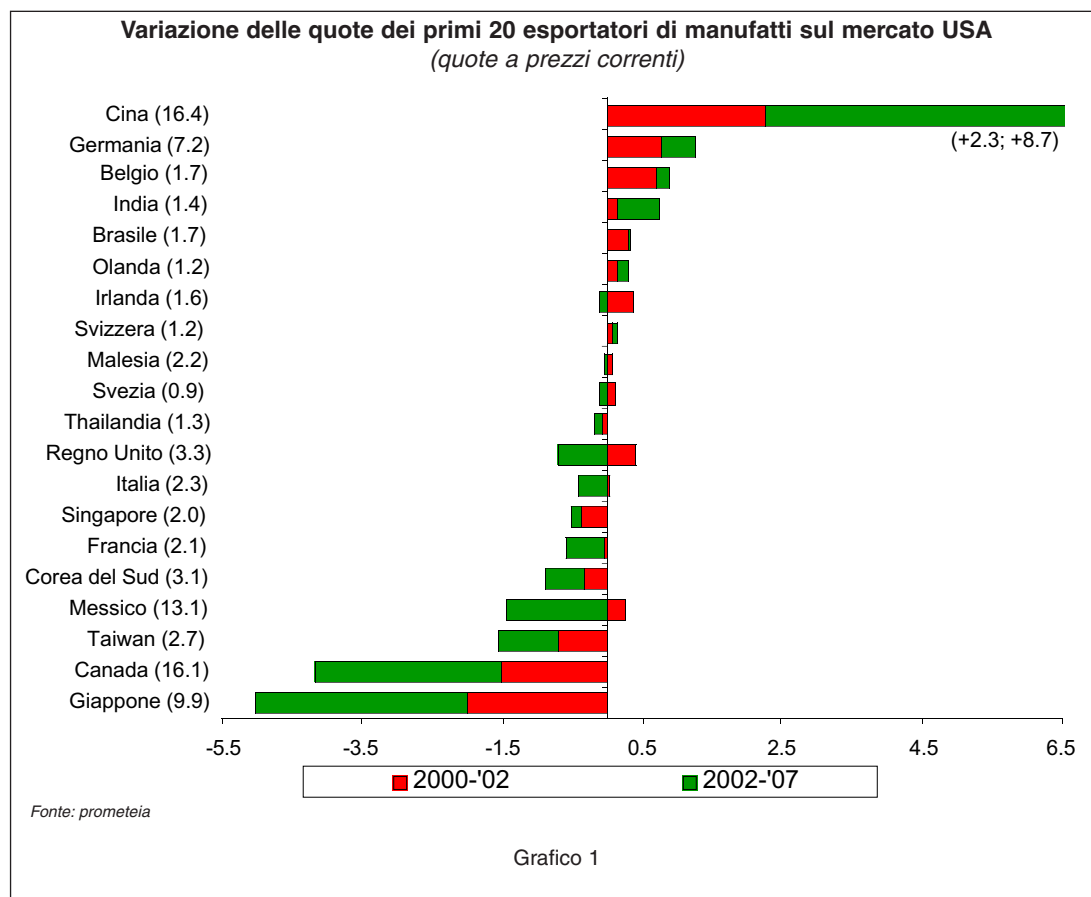
I risultati qui presentati segnalano comunque un rallentamento del ritmo di crescita delle importazioni rispetto al precedente quinquennio abbastanza generalizzato, indicando quindi condizioni più restrittive per le opportunità di crescita degli esportatori italiani sul mercato statunitense. Tuttavia, l'attuale crisi dovrebbe rivelarsi meno intensa rispetto a quella del biennio 2001-02, quando addirittura si arrivò a un'evoluzione negativa delle importazioni di manufatti, con un decremento di quasi 10 punti percentuali rispetto al loro ritmo di crescita della seconda metà degli anni novanta.

Il contesto competitivo sul mercato statunitense e le prospettive per gli esportatori italiani

Oltre all'inasprimento delle condizioni prevalenti di domanda (e alle ulteriori difficoltà derivanti dalla forza dell'euro), gli esportatori italiani dovranno confrontarsi con un contesto competitivo molto acceso, che nel corso degli ultimi quindici anni ha subito radicali mutamenti, con la creazione dell'area Nafta prima e l'instaurazione di legami commerciali sempre più intensi con l'Asia poi. La complessità dello scenario previsivo e l'elevata incertezza che ancora contraddistingue alcune variabili chiave rendono difficile ipotizzare gli effetti che la crisi statunitense potrà avere sugli esportatori italiani. Troppo differenti sono inoltre le condizioni esogene dell'attuale

³ Oltre che all'andamento delle determinanti di domanda, le importazioni dei diversi settori sono legate anche alla differente elasticità loro associata rispetto alle specifiche determinanti di domanda. Le elasticità considerate sono quelle del modello Mopice, alla base degli scenari previsivi sul commercio mondiale settoriale contenuti nel rapporto Prometeia-ICE, "Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori".

fase riflessiva del mercato rispetto a quella di inizio decennio (tra le più significative, il livello del cambio euro/dollaro e l'entità della presenza cinese) per poterne trarre indicazioni utili. Sempre in chiave storica, però, può rivelarsi utile il confronto tra le performance dei diversi esportatori durante la crisi 2001-02 e nel quinquennio successivo di ripresa degli scambi, in modo da evidenziare come i processi di selezione tra i vari concorrenti, innescati dal deterioramento delle condizioni di domanda, abbiano poi influenzato la loro capacità di agganciare la successiva ripresa delle importazioni.



Il dato che emerge con forza da questo confronto (grafico 1) è come le differenti capacità di tenuta mostrate dai concorrenti esteri nel biennio di crisi (pur in presenza di macrofenomeni che si sono andati a sovrapporre all'evoluzione del mercato, come l'accesso della Cina all'Omc o la progressiva apertura produttivo-commerciale del Nafta all'area asiatica) abbiano influito in modo estremamente significativo sulle loro possibilità di crescita nel successivo quinquennio di ripresa del mercato statunitense. In particolare, tra i primi 20 esportatori di manufatti (che coprono il 90 per cento delle importazioni americane), nessuno di quelli che nel biennio 2001-02 ha mostrato un'erosione delle proprie quote è poi riuscito a invertire la tendenza negli anni successivi. Tra le molteplici ragioni che possono aver determinato un simile risultato, un posto di primo piano spetta sicuramente alle caratteristiche del mercato statunitense, che come nella gran parte delle economie mature vede il comparto distributivo (inteso in senso lato, comprendente cioè anche tutte le funzioni di assistenza e logistiche oltre a quelle meramente commerciali) rivestire un ruolo strategi-

co nel determinare le possibilità di accesso ai diversi mercati finali. Durante la crisi 2001-02, quindi, è probabile che gli esportatori che meglio hanno saputo sfruttare questa leva competitiva (con comportamenti attivi, come nel caso tedesco, o passivi, come alcuni paesi asiatici scelti dalla grande distribuzione americana come partner strategici cui affidare le attività produttive) siano stati in grado di guadagnare quote di mercato a scapito dei concorrenti meno radicati, volti più a comportamenti tattici che strategici, concorrenti che, una volta ripartita la domanda statunitense, hanno dovuto confrontarsi con le rilevanti barriere all'ingresso del mercato rappresentate dal maggior controllo dei canali distributivi da parte dei paesi con una presenza più strutturata e non sono più riusciti a recuperare le posizioni perse.

Tale relazione tra l'andamento delle quote nei due sottoperiodi considerati non è però stata omogenea in tutti i comparti manifatturieri, ma ha mostrato una certa eterogeneità nei diversi settori. In particolare, è risultata più significativa della media per quei prodotti in cui la solidità della relazione cliente/fornitore è un fattore strategico molto rilevante (come nel caso dell'elettromeccanica), per quelli in cui le aziende statunitensi hanno operato significative strategie di delocalizzazione produttiva (come nel caso della farmaceutica e del largo consumo non alimentare, degli intermedi del sistema moda e, parzialmente, dei mezzi di trasporto) e nei settori in cui il controllo dei canali commerciali rappresenta un'importante leva competitiva (ancora nei mezzi di trasporto terrestri e nella maggior parte del Made in Italy tradizionale). E' cioè risultata più intensa in tutti i settori di maggior specializzazione dell'offerta italiana sul mercato statunitense.

Tali analisi indicano quindi come le imprese italiane non debbano distogliere la loro attenzione dagli Stati Uniti in questa fase di crisi, ma come anzi debbano riuscire a implementare le strategie necessarie per migliorare il proprio posizionamento (approfittando della probabile minor forza competitiva dei concorrenti meno radicati) e, una volta ripartita la domanda, per riuscire a beneficiare appieno delle nuove opportunità offerte dal mercato.

La forza dell'euro sul dollaro potrebbe fornire un significativo aiuto all'implementazione di strategie competitive più strutturate e meno tattiche. Gli eventuali investimenti dovrebbero però essere mirati alle differenti esigenze dei vari settori manifatturieri, privilegiando lo sviluppo delle reti commerciali e l'affermazione dei marchi per i beni destinati al consumo e lo sviluppo di reti di assistenza pre e post vendita per quelli strumentali. Sarebbe poi da approfondire l'opportunità di accedere al sistema statunitense della R&S, non solo nel campo ICT, che potrebbe supplire alle strutturali difficoltà dell'industria italiana in questo campo e fornire ai consorzi all'export, ai distretti, alle imprese internazionalizzate di dimensioni medio-piccole nuovi importanti strumenti per affrontare le sfide sui mercati esteri.