

Le scelte che esige la ripresa

di Giorgio Barba Navaretti

La schizofrenia dei dati su Pil ed export 2014 uschi nei 40 ultimi giorni di gennaio. Un'invasione e frantumato. Il Pil generato nel 2014 è inferiore del 2,5% a quello del 2013. Le esportazioni complessive sono cresciute del 2,7%, per quanto nell'ultimo trimestre ci sia stato un forte rallentamento delle vendite all'estero. Il surplus di bilancio commerciale, in milioni di euro, è stato negativo solo per il febbraio, ma colà delle importazioni, ma anche perché le nostre esportazioni dimandarono meno.

Dunque una parte del sistema produttivo è competitiva e sta sul mercato. Il resto, sfortunato. Le esportazioni sono concentrate in qualche migliaio di imprese multinazionali ancora ereditate dal boom produttivo industriale dei primi anni Novanta, ma che negli ultimi mesi e settimane riflettono invece la grande debolezza del nostro sistema produttivo che fatica a riempire a far fronte al restringimento dei mercati e della domanda. Quando queste imprese riescono a esportare si muovono vanto in Europa non hanno la valvola di sfogo dei mercati emergenti o degli Usa. La Francia nazionale e del continente ricade soprattutto sulle loro spalle.

Capire la profondità e l'estensione del nostro sistema dovrebbe essere il punto centrale da cui partire per disegnare qualche politica economica per uscire dal tunnel della recessione. Spesso ci si abbandona a visioni estreme. La rappresentazione di dramma di un'economia che chiancia a catinella e dei destini di migliaia di disoccupati porta a dimenticare che c'è una via di uscita e che molte imprese hanno imboccato con successo. Ma la narrazione delle vicende epiche dei nostri imprenditori industriali è anche di scarsa consolazione, se non capiamo come diffondere la loro esperienza al resto del sistema produttivo.

Purtroppo non è possibile passare per le vie brevi. Il nostro dialogo deve coinvolgere la comunità su una scala del periodo e non solo il livello del bilancio del domanda interna. Non abbiamo abbastanza imprese competitive anche perché il costo di fare impresa è più alto da noi che altrove. La sfida deve essere di passare attraverso una trasformazione strutturale della nostra impresa, del modo regolare delle istituzioni. Queste trasformazioni hanno dei costi, soprattutto in breve periodo, e sono una congiuntura debole, ma sono l'unica via per una ripresa sostenuta e sostenibile nei prossimi anni.

10 luglio 2014 | L'ESPRESSO | 111

Luca D'Alagno  
MILANO

La necessità della ripresa, in Italia come nel resto del continente, è sinistramente bilanciata: 4,8% delle nostre esportazioni in Europa a dicembre. Un dato pessimo, che porta in rosso il bilancio italiano nella Ue per l'intero 2014 e che lascia presagire nuove difficoltà in futuro. Il trend di consumo e investimenti nella zona euro non dovesse cambiare. Dicembre è in rosso anche in termini globali, appena mitigato dal magro +1,2% dei paesi extra-europei, curiosamente ha stesso valore, ma con il segno opposto, del bilancio dell'intero anno per le vendite al mercato italiano nel mondo, che si chiude con un guadagno del 3,7%. Un anno in crescita dunque, ma con una chiara tendenza disincantata negli ultimi mesi.

Il crollo delle importazioni,

**OLTREOCEANO.**  
Il record di 390 miliardi realizzato grazie alla corsa dei Paesi extra-Ue (+9,23%); trainano Africa del Nord, Stati Uniti e Sudamerica

scese di oltre cinque punti, spinge l'avanzo commerciale italiano oltre i 10 miliardi di euro, livelli mai visti dal 1999 e anche in Europa la situazione è analoga con un surplus del 2012 dell'eurozona rispetto al resto del mondo pari a 84,8 miliardi, il record assoluto. L'impatto delle esportazioni nette sul Pil italiano è positivo, e in un anno in cui crollano investimenti e domanda interna è certamente un evento da accogliere con soddisfazione, ma un segnale d'incasso sui dati non offre molti motivi per sorridere, soprattutto in prospettiva.

Il livello record raggiunto dalle nostre vendite oltreconfine, poco meno di 300 miliardi, è realizzato grazie alla corsa dei paesi extra-europei, capaci di acquistare il 9,2% di controvalore in più rispetto al 2013, con il traino principale che viene soprattutto da Stati Uniti, Sud America e Nordafrica.

Francina a cedere oltre tredici punti, la Spagna otto. Il Regno Unito nove. E se da Berlino gli acquisti 2014 di prodotti italiani si sono ridotti di 6,6 miliardi, un bilancio ancora peggiore per la Spagna, giù di 1,6 miliardi, responsabile per oltre la metà del "buco" europeo nelle nostre vendite.

Politiche di bilancio restrittive, disoccupazione crescente, credito difficile e investimenti ridotti non sono però solo un problema dei singoli paesi ma proprio attraverso l'export hanno una cinghia di trasmissione che si autoconferma. Così, la fragilità della domanda interna italiana presenta il conto anche a Berlino, con acquisti di merci ridotti di 7,2 miliardi rispetto al 2013, il conto più salato che offriamo tra tutti i partner della zona euro.

Il finale d'anno negativo delle nostre esportazioni è del tutto coerente con i trend di crescita, come è presentato dai dati, che indicano a una zona Euro in crescita. È iniziato, con il quarto trimestre pesantemente negativo, giù del 2,7% nei confronti dello stesso periodo 2013. E il quadro è del resto pessimo anche nell'area Euro, con la Bce che ha rivisto al ribasso le stime crescita nulla nel 2013, un magro 0,14% nel 2014.

A testimonianza delle gravità del momento, dicembre porta il segno meno (-1,7%) anche sul settore alimentare, anticiclifico per eccellenza, che pure si astiene a chiudere il 2013 in crescita di quasi sette punti percentuali.

Dal punto di vista settoriale dicembre presenta una raffica di segni meno con poche eccezioni, tra cui farmaceutica, apparecchi elettrici e prodotti energetici.

Se la base area farmaceutica e alimentare crescono ben oltre la media mentre per gli altri comparti ci sono oscillazioni ridotte, in molti casi con una fetta progressiva che si è verificata proprio negli ultimi mesi dell'anno.

## La bilancia commerciale 2012

Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti

Macchinari ed apparecchi

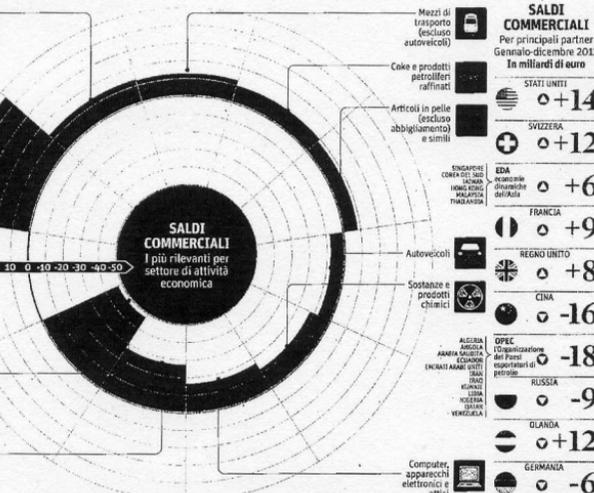
Autoveicoli

Sostanze e prodotti chimici

Petrolio greggio

Gas naturale

Altri



Scale: 50 40 30 20 10 0 -10 -20 -30 -40 -50

In miliardi di euro  
Gennaio-dicembre 2012

SALDI ATTIVI  
SALDI PASSIVI

Petrolio greggio

Gas naturale

Altri

Altri

Altri

**SALDI COMMERCIALI**  
Per principali partner  
Gennaio-dicembre 2012  
In miliardi di euro

STATI UNITI +14

SVIZZERA +12

EDU +6

FRANCIA +9

REGNO UNITO +8

CINA -16

RUSSIA -9

OLANDA +12

GERMANIA -6

Altri

Altri