

Circolano troppi luoghi comuni sulla potente locomotiva asiatica. Ci sono Paesi ad alta specializzazione produttiva, come l'Italia, che temono l'impatto devastante delle importazioni cinesi. Ma altri, come Inghilter-

Cina: il dare e l'avere con il resto del mondo

ECONOMIA

di Stefano Chiarlone e Francesco Giordano

ra, Svezia e Paesi nordici richiedono invece prodotti a basso costo per calmierare i prezzi. Se si analizzano in dettaglio le voci principali dell'import-export cinese si scopre che...

La Cina viene discussa in genere per l'aggressiva politica di esportazione che scalza i nostri prodotti; frutto di concorrenza, a volte leale - costi bassi - a volte sleale - contraffazione, dumping, ecc. Il dibattito più recente - su questi temi - si è focalizzato sulla situazione del settore del tessile e dell'abbigliamento, successiva all'abolizione dell'Agreement on Textile and Clothing. In questo senso, la politica verso la Cina, qualcuno argomenta, dovrebbe essere più aggressiva, magari limitando le importazioni nei vari modi possibili: dai dazi ad accordi bilaterali duramente negoziati.

C'è del vero in tutto ciò. Tuttavia, la Cina non è solo questo. Il timore che la concorrenza delle merci prodotte dalle imprese che operano in Cina possa avere conseguenze molto gravi sulla manifattura europea ha innescato, infatti, uno scontro molto acceso fra due diverse visioni dell'integrazione cinese.

Da un lato, i fautori di nuove quote su taluni prodotti tradizionali; questi sono prevalentemente i Paesi con una elevata specializzazione produttiva in questi settori, tra cui l'Italia, i quali temono un impatto immediato e gravissimo sulla loro produzione industriale.

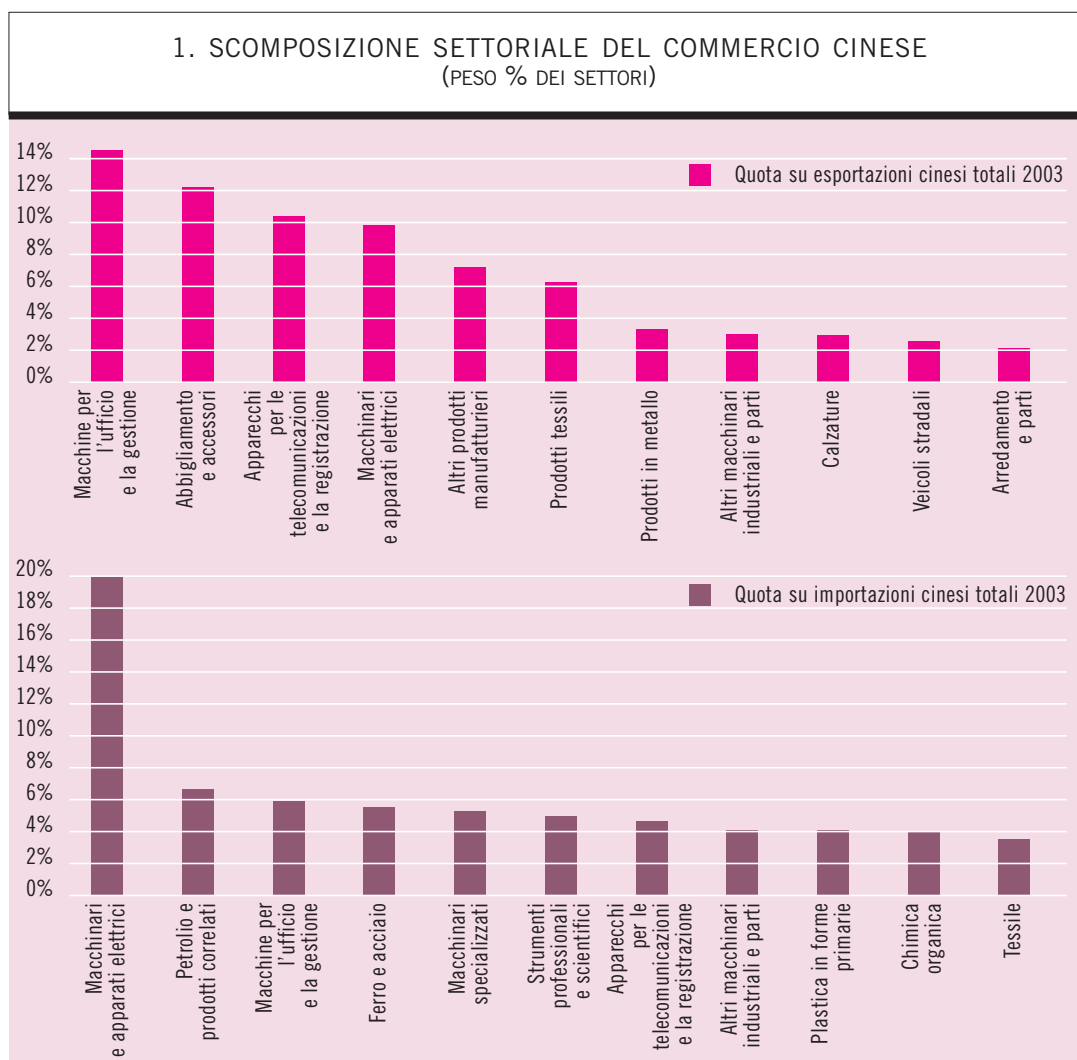
Dall'altro lato si trovano i Paesi che non hanno più un'elevata capacità manifatturiera,

ma operano come distributori, tra cui il Nord Europa e l'Inghilterra; questi ritengono che l'importazione di tali prodotti sia un bene per i consumatori e, a ogni modo, sia indispensabile per il funzionamento delle grandi catene di distribuzione che, in assenza della produzione cinese, correrebbero il rischio di carenza di offerta nel breve periodo, e sposterebbero, nel medio periodo, il loro approvvigionamento verso altri Paesi a basso costo (e comunque, si presume, non verso i produttori europei, troppo costosi nella gamma media).

Questa contrapposizione fra una visione molto italiana della Cina, centrata sulla concorrenza ritenuta sleale, e una visione che dà maggior peso alla possibilità di approvvigionarsi a basso costo spiega una certa freddezza dei nostri partner europei verso le dichiarazioni più belligeranti sul tema, e il difficile percorso che la reintroduzione delle quote ha incontrato. Non discutiamo l'opportunità o meno di questa misura. Vogliamo, piuttosto, mostrare che la discussione sulla Cina va affrontata con un respiro più ampio, che non può trascurare il fatto che la Cina è un esportatore fenomenale, ma è altresì un grande traino alla crescita economica mondiale grazie anche alla crescita delle sue importazioni. Una quota rilevante di queste importazioni dipende dal fatto che

molte imprese – spesso europee – sono capaci di disintegrare il loro processo produttivo spostando in Cina alcune fasi della filiera per compiere le quali hanno bisogno di lanciare in Cina parti e beni intermedi provenienti dalla casa madre. La Cina, dunque, per molti Paesi, anche a noi vicini, si sta trasformando in un volano per la crescita economica e industriale; e inoltre, come è particolarmente chiaro negli Stati Uniti, in un elemento cruciale nel sostenere il potere d’acquisto dei consumatori. Vediamo come, analizzando qualche fatto stilizzato. La Cina, da un lato, è un acquirente di tecnologia per le sue industrie (macchinari); mentre, dall’altro, in molti settori importa, compie alcune fasi di lavorazione, esportando poi i beni finali o quelli che necessitano di un finisaggio di particolare pregio. Questa anatomia del commercio cinese emerge con chiarezza

dal peso che i diversi settori hanno nelle importazioni e nelle esportazioni. Per esempio, i macchinari più avanzati compaiono ai primi posti delle importazioni e delle esportazioni, a segnalare che molte imprese straniere hanno localizzato in questo Paese una quota delle loro produzioni, con una disintegrazione della produzione di tipo verticale; mentre fra le importazioni primeggiano beni a monte di molte filiere. Se guardiamo al commercio per destinazione economica dei beni, il quadro è ancora più delineato. Il 95% delle importazioni cinesi è costituita, infatti, da beni intermedi (66%), beni capitali (21,9%) e materie prime (11,9%), mentre la quota di questi prodotti nelle esportazioni della Cina è ben più limitata. Se si guarda alle esportazioni, infatti, una quota superiore al 37% è costituita da beni finali di consumo. *Table 1, 2*



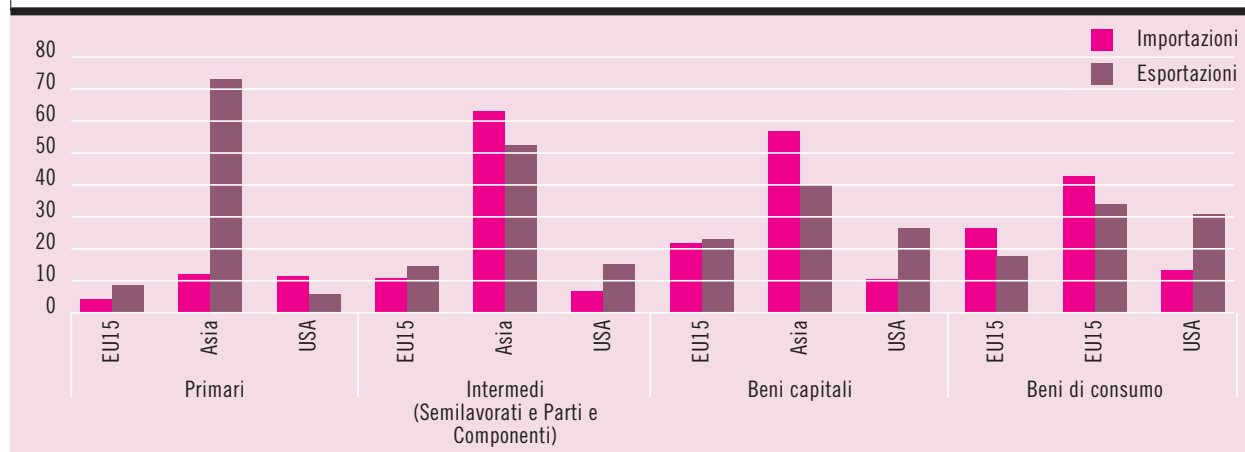
Fonte: Elaborazioni di Strategie e Studi UniCredit Banca d'Impresa su dati ComTrade United Nations

In altre parole, dato che ai primi posti delle importazioni compaiono beni a monte di molte filiere (tessile, per il sistema moda casa e moda persona; materie prime come plastiche, petrolio e metalli, macchinari e tecnologia), la Cina dipende da Paesi terzi per le sue produzioni e quindi è legata alle dinamiche della globalizzazione. Tra i fornitori della Cina spiccano i Paesi asiatici che, come la Cina stessa, sono comunque importatori di beni di investimento. Gli USA esportano in Cina soprattutto prodotti avanzati e tecnologici (chimica, macchine elettriche e aeroplani), importando beni di consumo. La Germania, poi, è un fornitore importante

nelle macchine elettriche e non elettriche e nella metalmeccanica e rappresenta, da sola, oltre il 10% delle importazioni di beni capitali della Cina. Per quanto riguarda i beni primari, Paesi come la Russia e il Brasile forniscono, rispettivamente, il 12,6% e il 35,7% delle importazioni della Cina. Questo schema di integrazione internazionale condiziona la bilancia commerciale del Paese asiatico: gli avanzi sono concentrati in prodotti di consumo, avanzati o tradizionali. I disavanzi sono concentrati in prodotti di investimento e tecnologici (macchinari vari) e in merci primarie. *Tabella 3*

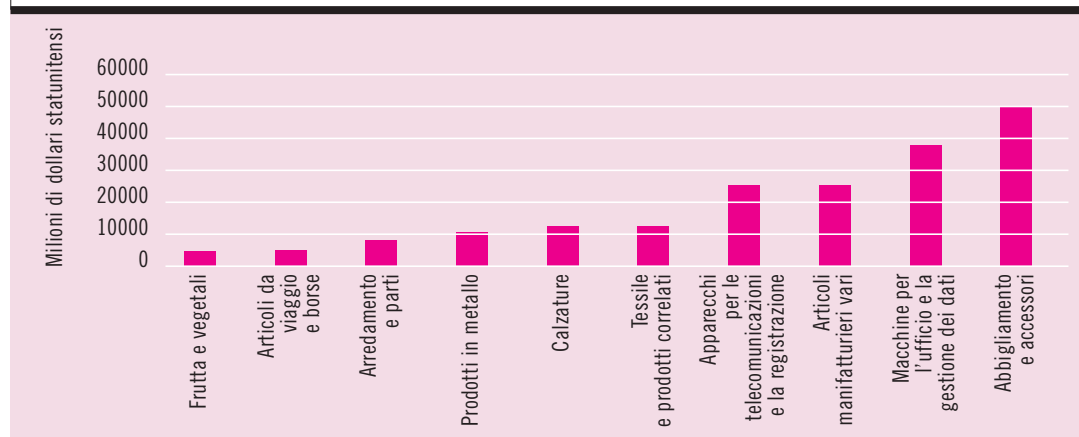
La situazione delineata suggerisce quali sono

2. PESO (%) DI ALCUNE AREE GEOGRAFICHE NEL COMMERCIO TOTALE DELLA CINA PER DESTINAZIONE ECONOMICA NEL 2003



Fonte: Elaborazioni di Strategie e Studi UniCredit Banca d'Impresa su dati ComTrade United Nations

3. SETTORI MANIFATTURIERI CARATTERIZZATI DAL MAGGIOR AVANZO NEL COMMERCIO DELLA CINA NEL 2003



Fonte: Elaborazioni di Strategie e Studi UniCredit Banca d'Impresa su dati ComTrade United Nations

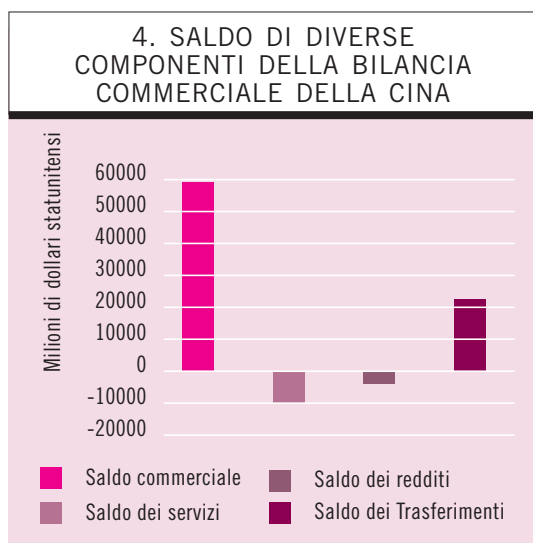
i Paesi che possono risultare avvantaggiati o svantaggiati dalla espansione industriale della Cina. Dell'integrazione della Cina risultano prevalentemente svantaggiati i produttori di beni di consumo che non hanno spostato in Cina parte della filiera produttiva e che subiscono la sua concorrenza senza poter beneficiare della possibilità di produrre la medesima qualità a costi più bassi e focalizzare le risorse su produzioni di maggiore valore aggiunto. Beneficiano, invece, del ruolo della Cina come esportatore quei Paesi che hanno abbandonato taluni settori produttivi perché le loro imprese si sono spostate verso funzioni a monte (pro-

gettazione o disegno dei prodotti) o a valle (distribuzione) dei medesimi; e di quello come importatore beneficiano invece i produttori di conoscenza e tecnologia (anche sotto forma di macchinari) e quelli ricchi in materie prime.

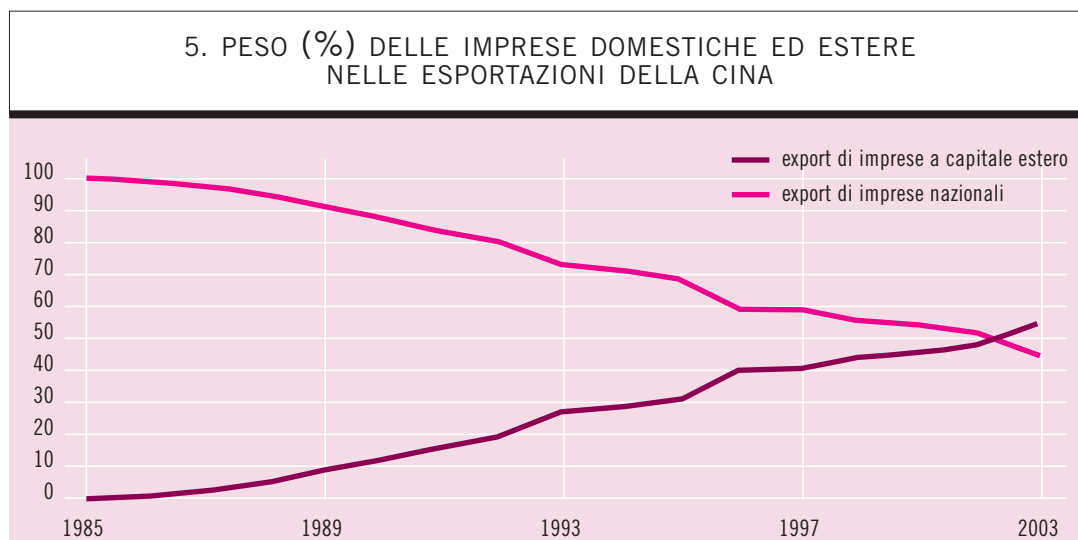
Per capire meglio il ruolo della Cina, l'analisi dei flussi di merci non basta. Occorre analizzare anche i flussi finanziari e i beni intangibili. Innanzitutto, è bene ricordare che la bilancia commerciale della Cina non risente solo dall'aumento sostenuto del PIL e delle importazioni, ma anche del disavanzo delle componenti relative al commercio di servizi e ai redditi degli investimenti diretti esteri che rimpatriano i loro profitti.

Tabella 4

La Cina mostra, infatti, una notevole capacità di attrarre investimenti diretti dall'estero (oltre 50 miliardi di dollari USA all'anno negli ultimi anni) che per il 63% del totale sono concentrati nel settore manifatturiero. In Cina hanno sede oltre 400.000 filiali di multinazionali, circa il 46% del totale mondiale. Queste imprese rappresentano una quota rilevante – e superiore al 50% – del commercio estero della Cina, sia in entrata (importazioni) sia in uscita (esportazioni). La loro presenza, intrinsecamente collegata alla trasformazione della Cina in un nodo di varie filiere, impone di guardare in un'ottica differente l'avanzo commerciale della Cina, poiché impone di considerare la nazionalità delle imprese che costituiscono questo avanzo. Tabella 5



Fonte: Elaborazioni di Strategie e Studi UniCredit Banca d'Impresa su dati EIU



Fonte: Elaborazioni di Strategie e Studi UniCredit Banca d'Impresa su dati ComTrade United Nations

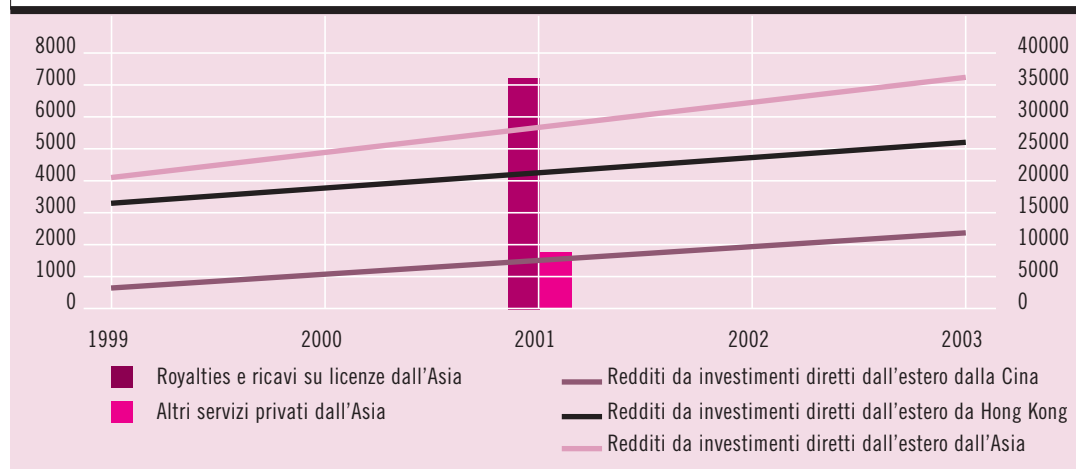
Il caso degli USA, Paese che ha un forte disavanzo commerciale con la Cina e che possiamo prendere come *benchmark*, indica che i dati di commercio estero sono in parte fuorvianti. Possiamo prendere, per esempio, i settori avanzati dell'Information and Communication Technology, dove esistono forti investimenti diretti americani e asiatici e nei quali si concentra il disavanzo degli USA con la Cina. Oltre l'85% delle importazioni cinesi di apparecchiature da ufficio proviene dall'Asia, con un peso importante di Giappone e Corea, ma anche di Paesi a medio livello di sviluppo, e si può stimare che circa il 30% delle esportazioni cinesi di tali apparecchiature si diriga negli USA. Il disavanzo USA con la Cina non è, quindi, completamente con essa, ma anche – in un certo senso – con altri Paesi asiatici e europei. In questi settori, le multinazionali straniere rappresentano spesso oltre il 90% delle esportazioni della Cina. Fra le prime 10 multinazionali operanti in Cina, per esempio, figurano Samsung, Nokia, Seiko Epson, Philips, Sanyo che da sole rappresentano il 2% dell'export totale cinese. In parte, questo disavanzo dipende da società americane: 3 delle prime 10 multinazionali straniere in Cina sono americane (IBM, Motorola e Seagate) e rappresentano l'1,4% delle esportazioni totali cinesi. Queste considerazioni si estendono anche ad altri settori: in generale, oltre il 10% degli investimenti diretti esteri in Cina proviene direttamente dagli USA e queste imprese concorrono – con multinazionali di altri Paesi – a generare

oltre il 50% delle esportazioni della Cina. Gli USA, inoltre, investono molto anche in altri paesi dell'Asia (16% circa) che, a loro volta, utilizzano la Cina come base produttiva spesso per conto di multinazionali americane. Si genera, quindi, una triangolazione fra investimenti diretti all'estero e *pattern* di importazioni verso la ed esportazioni dalla Cina. *Tabella 6*

La presenza di multinazionali in Cina si traduce, inoltre, in flussi finanziari: la bilancia dei pagamenti degli Stati Uniti d'America mostra che gli USA ricevono dall'Asia ricavi da licenze, royalties e altri servizi collegati agli investimenti diretti all'estero superiori al 15% del loro deficit commerciale con la Cina. Inoltre, i redditi da investimenti diretti dall'estero (profitti rimpatriati) che ricevono dalla Cina, da Hong Kong e dall'Asia in generale sono in crescita: molte imprese iniziano a rimpatriare parte dei proventi dei loro investimenti diretti. È difficile fare una stima dei profitti esteri non rimpatriati, ma reinvestiti localmente, tuttavia, data la rilevanza degli investimenti esteri accumulati nel tempo è pensabile che essa sia piuttosto rilevante.

Infine, le esportazioni della Cina, spesso, sono a beneficio dei consumatori USA: molte catene distributive utilizzano la Cina per far produrre e importare beni a basso costo. Si stima, per esempio, che Wal Mart, importi dalla Cina per un controvalore di oltre 18 miliardi di dollari e che abbia in questo Paese oltre l'80% dei suoi fornitori, sia per prodotti tradizionali – altro settore di

6. FLUSSI FINANZIARI DALL'ASIA AGLI USA: ROYALTIES, LICENZE E REDDITI DA INVESTIMENTO



Fonte: Elaborazioni di Strategie e Studi UniCredit Banca d'Impresa su dati US BEA

rilevante disavanzo commerciale statunitense – che per i prodotti elettronici di base. In conclusione, il commercio con l'estero della Cina è in disavanzo soprattutto nei confronti dei Paesi asiatici (Giappone per beni capitali, resto dell'Asia per prodotti a monte della filiera), dei produttori di materie prime (Russia e Brasile, per esempio) e di beni capitali (Giappone, e Germania, per esempio). La Cina ha, invece, avanzi commerciali sostanziali nei confronti di Paesi senza un grande settore industriale (Regno Unito, Olanda) che importano beni di consumo dalla Cina per venderli sul mercato domestico, con ovvi benefici in termini di potere d'acquisto per i loro consumatori. Ma tali disavanzi – e, come abbiamo discusso, quello USA in particolare — vanno interpretati. In primo luogo, gli USA esportano anche molti beni capitali in Cina (oltre il 10% del totale). Poi, non tutte le merci che la Cina esporta sono, effettivamente, di origine cinese. Infine, gli USA hanno investito molto in Cina e beneficiano di flussi di profitti.

La situazione dell'Italia è più problematica perché ha ancora un rilevante settore manifatturiero e non ha investito molto in Cina. Per questo, la discussione si concentra sul ruolo di esportatore della Cina, del quale l'Italia sopporta costi più elevati di altri partner europei. Va certamente sostenuto ogni sforzo per spingere le autorità cinesi a operare nell'ambito delle regole internazionali condivise e a non sfruttare vantaggi competitivi ingiusti, ma vanno anche sfruttati al massimo i benefici potenziali che l'integrazione della Cina consente già ad altre nazioni. I settori industriali, infatti, devono adeguarsi alle mutate condizioni competitive senza sperare che il supporto politico per misure di blocco delle esportazioni cinesi possa essere permanente. Infatti, non deve stupire che, altrove, il ruolo della Cina come propulsore della crescita e come fulcro cruciale della competitività di taluni settori industriali e distributivi ottenga anche molti plausi. ■