

SETTE ANNI IN CINA



La grande muraglia cinese. Confine fra delocalizzazione e backshoring

79 aziende italiane hanno abiurato la scelta strategica della delocalizzazione per tornare a produrre in Italia. Ma, dopo la vendita dei maggiori brand del made in Italy, è ora Pechino ad attuare una colonizzazione massiccia del sistema produttivo italiano

Sempre più capitali cinesi nelle industrie e nei grandi gruppi, specie pubblici, italiani. Ma, parallelamente, sempre più aziende italiane che, tentata l'avventura cinese, rilocalizzano in Italia. In entrambi i casi non si può esultare. Nel primo caso, così come già accaduto con la Grecia, la scelta degli investitori cinesi e delle Banche della Repubblica Popolare si è concentrata sul paese più debole dell'Unione Europea, quello di fatto in vendita a prezzi di liquidazione. Per quanto riguarda il processo di ritorno, il cosiddetto

backshoring, l'analisi non si può certo arrestare all'esultanza per il ritorno. Solo fra mesi sarà possibile verificare lo stato di salute delle aziende che avevano delocalizzato e che ora si troveranno a gestire un complesso processo di riposizionamento strategico e operativo. Sul fronte degli investimenti cinesi in Italia, ormai la diga sembra essersi definitivamente crepata. Dopo l'intervento di State Grid in Cassa Depositi e Prestiti Reti (di cui è stato rilevato il 35%) a cui fanno capo quote strategiche in Terna e Snam, la Peoples Bank of China

è entrata nell'azionariato di Telecom Italia di cui diventerà il terzo azionista. Per altro, la stessa People Bank of China aveva già acquisito il 2,001% del capitale e il 2,018% di Prysmian, entrando a fine marzo in Enel con il 2,071% e in Eni con il 2,102%. Ora è nel gruppo telefonico con una partecipazione diretta del 2,081%. Dei cinesi si parla, infine, con crescente insistenza per possibili investimenti nei porti, negli aeroporti, e in aziende del settore logistico. Esattamente come accaduto in Grecia.

Ma i riflettori – come detto – si sono accesi anche sul backshoring, una delocalizzazione di ritorno, che è ormai un fenomeno globale che tende a modificare in profondità la mappa e gli equilibri dell'economia mondiale.

Negli Stati Uniti, ogni anno venivano esportati, per delocalizzazione industriale, 150.000 posti di lavoro, creati da aziende americane in Cina, nel sud est asiatico, in sud America. La grande motivazione alla base di questo processo era da ricercarsi essenzialmente nel basso costo della manodopera e nella possibilità di realizzare catene produttive in un habitat mediamente più elastico e meno controllato (dal punto di vista normativo, sociale, fiscale, burocratico).

Ma le cose negli anni sono cambiate sia su un fronte che sull'altro. Molte delle aziende che avevano delocalizzato in modo massiccio fasi o intere filiere produttive hanno affrontato crescenti difficoltà, prime fra tutte quelle relative a una cultura e a una tradizione industriale e produttiva che ad esempio in Cina, per taluni tipi di prodotto, stenta ad affermarsi. Il grande sogno dei bassi costi della manodopera (per altro in costante crescita proprio in Cina) è progressivamente sfumato, oppresso proprio da pressioni burocratiche (basti pensare all'India), dalle difficoltà nei sistemi e nelle catene di subfornitura, nei ritardi formativi della manodopera, nei costi di viaggio o di spedizione dei beni.

Per altro a dare l'esempio è stata la stessa Cina, che da paese di delocalizzazione si è trasformata nell'ultimo decennio nel più grande delocalizzatore spostando la produzione in paesi ancora a bassissimo costo della manodopera, come quelli africani, ma sperimentando a sua volta tutte le conseguenze negative che già

erano emerse per le aziende americane ed europee.

Se sul fronte dei paesi nei quali si era concentrato il più consistente flusso di delocalizzazione il quadro, ancorché in evoluzione, è chiaro, ben diversa è la percezione per quanto riguarda il ritorno. Per le aziende americane un importantissimo driver decisionale è stato rappresentato dall'habitat pro-imprese generatosi in questi anni negli Usa, paese che quanto è fermo e irremovibile nei rapporti internazionali e nell'imposizione della sua etica (basti pensare al caso banche svizzere e alla facilità con cui oggi è possibile aprire un conto presso una banca Usa, mantenendo in modo quasi assoluto l'anonimato), tanto è diventato flessibile nella gestione del suo apparato economico. I risultati in termini di netta riduzione del tasso di disoccupazione sono sotto gli occhi di tutti.

Ma cosa accadrà alle imprese italiane che tornano dalla Cina, dall'India o da altri paesi, e rilocalizzano in Italia, è oggi davvero difficile da prevedere.

Fra il 1997 e il 2013, secondo uno studio UniCLUB MoRe Back-reshoring Research Group, sono circa 79 le linee produttive italiane che hanno fatto rientro alla base.

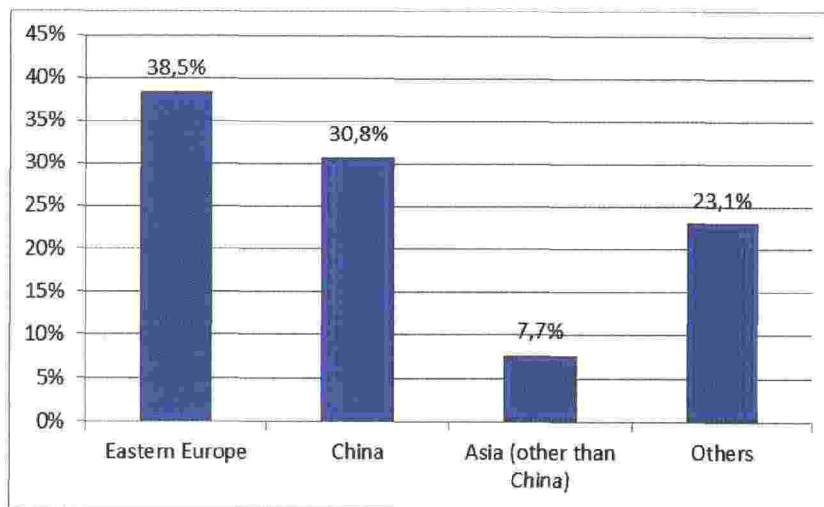
Su 376 casi di studio, l'Italia si colloca al secondo posto dopo gli USA ma prima di Germania, Inghilterra e Francia. Il fenomeno è infatti più consistente nei paesi con economie basate sul manifatturiero.

Fra le realtà italiane che hanno attuato il back-shoring spiccano Beghelli, Bonfiglioli, Faac, Furla e Wayel, che hanno lasciato Cina, Repubblica Ceca e Slovacchia per tornare a produrre in Italia, principalmente per motivi economici: il trasferimento merci incide oggi più che in passato, riducendo i margini a causa dell'aumento dei costi. Fra le motivazioni, dunque, la logistica incide per il 92%. Le altre cause: condizioni di mercato stagnanti che costringono a tenere le merci ferme sui mezzi di trasporto con conseguente lievitazione dei costi; aumento dei costi produttivi nei paesi ospitanti; scarsa qualità produttiva; ritardo nelle consegne; incentivi al rientro produttivo in patria (in minima parte).

Non da ultimo, per il ritorno in patria incide la rinnovata forza del marchio made in Italy, sinonimo di valore aggiunto. Furla (Bologna) è tornata in Italia per la scarsa qualità delle produzioni asiatiche, Nannini (Firenze) con lo stesso criterio ha abbandonato l'Europa dell'Est.

Da dove si ritorna

L'esperienza delle aziende Anie



Fonte: Indagine rapida ANIE

Gli yacht di Azimut sono tornati dalla Turchia e la Mediolanum Farmaceutici ha lasciato Parigi per concentrare la manifattura in provincia di Lodi. In qualche caso è stato necessario ristrutturare, affrontando esuberanti e optando per semplificazioni organizzative, come nel caso della Bonfiglioli Riduttori.

Dopo la moda, l'industria elettrotecnica ed elettronica rappresenta il secondo comparto per rimpatri produttivi.

Il back reshoring, che consiste nel rientro in patria dei siti produttivi precedentemente delocalizzati all'estero, è stato al centro di uno studio realizzato da ANIE Confindustria dal quale emerge che i settori ANIE rappresentano quasi il 20% del totale del fenomeno italiano, piazzandosi in seconda posizione alle spalle solo di abbigliamento e calzature. Est Europa (38,5% dei casi) e Cina (30,8%) sono le aree geografiche da cui si ritorna di più, per un fenomeno che si origina nel 40% dei casi dalle piccole e medie imprese. Tra le motivazioni più rilevanti per il rientro, il minore controllo della qualità della produzione all'estero ("molto rilevante" per un terzo delle aziende ANIE intervistate), la necessità di vicinanza ai centri italiani di R&S (25%) e i maggiori costi della logistica (22%).

Un momento magico? Sì, ma - come sottolineato nello studio - solo a precise condizioni. Le aziende italiane sarebbero e forse sono pronte a tornare a produrre in Italia se si creassero le condizioni per poter lavorare: abbattimento della pressione fiscale e della burocrazia, detassazione degli utili reinvestiti in ricerca e innovazione, valorizzazione del know how tecnologico e della qualità del made in Italy, promozione degli asset strategici del Paese. Dall'indagine condotta da ANIE presso le aziende associate emerge la ferma vocazione all'innovazione: il 60% delle imprese ha dichiarato di aver investito in R&S nel triennio 2011-13 una quota di fatturato superiore al 2%; ben il 40% ha inoltre segnalato un'incidenza della spesa in Ricerca & Sviluppo sul fatturato addirittura superiore al 4%.

Tornare in Italia, significa controllare meglio il processo produttivo che, quando le fabbriche si trovano a migliaia di chilometri, tende a diventare terra di nessuno.

Secondo i dati elaborati da un gruppo di ricerca sul back-reshoring, formato dagli atenei dell'Aquila, di Catania, di Udine, di Bologna e di Reggio Emilia, negli ultimi quindici anni, per l'Italia, si contano settantanove operazioni di back-reshoring: ventotto dalla Cina, dodici da Paesi asiatici (non la Cina), ventidue dall'Europa dell'Est e dalla Russia, tredici dal resto d'Europa, una dal Sud America, una dal Nord Africa e due dal Nord America. Settantanove su trecentosettantasei casi censiti da questo gruppo di ricerca, intenzionato a cogliere il profilo di un fenomeno internazionale e di sviluppare un dibattito intorno alle policy pubbliche.

Per l'Italia, vanno aggiunti dodici casi di near-reshoring: la scelta di mediare di abbandonare sistemi industriali vantaggiosi dal punto di vista dei costi ma troppo lontani, ricollocandosi dunque in Paesi più vicini al proprio. Nel 2009 i casi - sia di back che di near-reshoring - erano ammontati a diciannove. La recessione ha come congelato questo processo. Che, però, è rapidamente ripartito: nel 2012 se ne sono contati undici, nel 2013 dodici e in questi primi mesi dell'anno quattro.

Fra le ragioni addotte, un imprenditore su quattro indica i costi della logistica. Costi della logistica che, spesso, superano i vantaggi comparati del costo del lavoro. Non solo: la dinamica di quest'ultimo è tutt'altro che favorevole, dato che - uno degli imprenditori su cinque - sottolinea, fra le ragioni del rientro a casa, anche quella della riduzione del gap dei salari, tendenza sempre più frequente, in particolare in Asia.

Ma esiste un ulteriore quesito. C'è ancora una casa Italia? C'è ancora un forte made in Italy?

Dall'industria alla moda, fino all'agroalimentare, non si contano più i marchi italiani venduti. Ultima in ordine di tempo Indesit, ceduta all'americana Whirlpool per 758 milioni di euro. Emblematico il caso della storica gelateria Fassi a Roma, rilevata dalla società coreana Haitai Confectionery and Foods Co, o del Pastificio Lucio Garofalo, in cui sta entrando in forze lo spagnolo Ebro Foods (che è anche azionista forte in Riso Scotti). A febbraio si era concretizzato l'ingresso di Blackstone, fondo d'investimento americano, nel 20% delle quote di



Operaie cinesi al lavoro

Versace, e stesso destino era già toccato a Krizia e Poltrona Frau. Nel 2013 era stata la volta di Loro Piana finire rilevata dai francesi di Lvmh per due miliardi di euro. La stessa Lvmh (che ha messo le mani su Fendi, Bulgari, Pucci e Acqua di Parma) è entrata nella pasticceria Confetteria Cova proprietaria della società Cova Montenapoleone Srl, che gestisce la nota pasticceria milanese. Ancora, la francese Ppr di Francois-Henry Pinault controlla Gucci, Bottega Veneta e Sergio Rossi. Valentino e Missoni nell'orbita del Qatar. Nell'alimentare Parmalat, Galbani, Locatelli e Invernizzi fanno parte di Lactalis. Pernigotti in mani turche (Toksoz), senza tornare indietro alla massiccia colonizzazione di altri marchi storici del settore vinicolo e agro-alimentare della tradizione italiana.

Sorge spontanea una domanda: esiste ancora un'Italia che produce?