

L'INTEGRAZIONE INTERNAZIONALE DELL'INDIA: UN MERCATO EMERGENTE ANOMALO

di Stefano Chiarlone*

1. Introduzione

L'India è, una delle principali economie emergenti ed è fra le prime dieci economie del mondo, con un PIL di circa 750 miliardi di dollari: sta divenendo un importante mercato di sbocco, sebbene abbia un reddito pro-capite di appena 620 dollari, (3000 in parità di poteri d'acquisto), inferiore rispetto alla Cina, il cui reddito pro-capite è di 1400 dollari (6200 in parità di poteri d'acquisto). I consumi indiani sono di circa 500 miliardi di dollari annui, gli investimenti fissi lordi si avvicinano ai 200 miliardi di dollari e, nonostante la limitata apertura internazionale, le importazioni manifatturiere superano i 100 miliardi di dollari. Le esportazioni manifatturiere, invece, sono aumentate solo del 76 per cento fra il 2000 e 2004, a conferma del fatto che l'India non ha un ruolo paragonabile alla Cina (+ 150 per cento di esportazioni nel medesimo periodo) nella divisione internazionale del lavoro. La competitività indiana è maggiore nel commercio di servizi. È proprio grazie a questo settore che l'India è divenuta un paese a crescita veloce. Il suo contributo alla crescita del PIL è, infatti, stato superiore a quello di agricoltura e industria: nel periodo 1994-2004 il settore dei servizi è cresciuto a un tasso superiore al 7,9 per cento medio annuo, superando agricoltura (3 per cento) e manifattura (5,2 per cento). In Cina, sebbene su livelli di crescita più elevati, la manifattura (12,2 per cento) ha superato sia i servizi (8,9 per cento) sia l'agricoltura (3,8 per cento), secondo Banga (2005).

In Cina il peso dell'industria (46 per cento del PIL) è superiore a quello dei servizi (41 per cento del PIL), mentre in India il settore industriale è piccolo (27 per cento del PIL) e poco competitivo: l'India è solo il trentesimo esportatore mondiale di merci. La struttura dell'economia indiana è anomala rispetto a quella di molti paesi in via di sviluppo proprio per il forte peso dei servizi (53 per cento del PIL), nei quali primeggia un'economia della conoscenza di competitività globale. Il resto del PIL nasce da un'agricoltura arretrata e di sussistenza, estremamente suscettibile al clima. Sebbene la crescita del peso dei servizi possa essere normale man mano che un paese si sviluppa, due caratteristiche della crescita di questo settore in India sono anomale, come sostiene Banga (2005): in primo luogo, il declino dell'agricoltura si è tradotto – prevalentemente – in un aumento del peso dei servizi, senza impatti sull'industria, mentre in Cina alla riduzione del peso dell'agricoltura è corrisposto – soprattutto – un aumento di quello dell'industria. In secondo luogo, questa evoluzione non ha avuto corrispondenza nell'occupazione: infatti, secondo Virmani (2004) nel 2000 l'agricoltura continuava a impiegare (o sotto-impiegare) il 59,9 per cento della forza lavoro indiana, i servizi il 28,5 per cento e la manifattura l'11 per cento.

* Economista presso l'Unità di Strategie e Studi di UniCredit Group

2. Alcuni cenni sull'evoluzione dell'economia indiana

Lo sviluppo economico indiano del secondo dopoguerra può essere suddiviso in due periodi. Nel primo (1947-1980), la politica economica ha seguito un approccio di stampo pianificato e centralizzato. Solo dal 1981, in maniera simile a quanto avvenuto per la Cina dal 1978, l'India ha intrapreso un percorso di riforme molto graduale che ha innescato una prolungata accelerazione della crescita: fra il primo e il secondo di questi periodi la crescita del PIL è passata dal 3,5 a più del 6 per cento medio annuo.

Nella prima fase, l'India – dopo avere ottenuto l'indipendenza – perseguiva l'obiettivo di massimizzare lo sviluppo per mezzo di una politica economica di stampo centralizzato e autarchico (Kochar et al., 2006). Questa scelta non era eccezionale nello scacchiere internazionale: molti paesi in via di sviluppo praticavano politiche di import substitution e di creazione e protezione delle industrie nazionali, soprattutto nei beni di investimento. Per garantire che i capitali (scarsi) venissero investiti in linea con queste priorità, venne promosso un forte intervento pubblico (soprattutto nell'infrastrutturazione del paese) e favorito il controllo delle decisioni dei privati tramite licenze (per importare e investire, per esempio) e altri vincoli, con la costante minaccia di nazionalizzazioni. Inoltre, la lotta ai monopoli privati e la scelta di incoraggiare le produzioni a utilizzo intensivo di lavoro portarono a penalizzare le imprese più grandi a vantaggio di quelle più piccole. Fra il 1951 e il 1963, il tasso di crescita non fu troppo basso (circa il 4,3 per cento medio annuo), grazie a situazioni non ripetibili, come il maggior utilizzo di fattori produttivi rispetto alla fase coloniale, la creazione di imprese manifatturiere per sostituire le importazioni e la spesa pubblica per infrastrutture e servizi di base. Le inefficienze collegate all'interventismo pubblico, tuttavia, tendono a emergere con il tempo: fra il 1965 e il 1980, il tasso di crescita, diminuì al 2,9 per cento medio annuo, una velocità inadatta a favorire la convergenza dell'India verso i paesi più avanzati. Questo rallentamento, oltre che da fattori esterni, è dipeso proprio dagli effetti collaterali della strategia di pianificazione centralizzata, che privando il sistema degli stimoli concorrenziali lo allontanava dalla sua frontiera potenziale e penalizzava lo sviluppo della produttività: secondo Kochar et al. (2006), alla fine degli anni settanta, infatti, l'India utilizzava le proprie risorse in maniera altamente distorta, impiegando poco lavoro (di cui invece era abbondantemente dotata) e il capitale (di cui è scarsa) in maniera inefficiente.

Il profondo rallentamento e il maggiore favore internazionale per le crescite export-led, innescarono un ripensamento della strategia di sviluppo indiana: dal 1981, il governo iniziò ad aprire il paese all'economia internazionale e al mercato.

Negli anni ottanta, liberalizzazioni e privatizzazioni sono state estremamente graduali (come anche in Cina): l'approccio è stato quello di creare un ambiente economico favorevole alle imprese (esistenti), senza aumentare le spinte concorrenziali. L'importanza di questa fase non va sminuita, perché essa ha posto le basi per quella più incisiva degli anni novanta ed è stata cruciale per convincere il governo che le riforme avrebbero potuto rilanciare l'economia. Gli anni ottanta sono stati caratterizzati dalla liberalizzazione delle importazioni (soprattutto di beni capitali e intermedi), dalla promozione delle esportazioni e dalla riduzione degli obblighi di licenza che (con l'eliminazione di altri vincoli) permise alle imprese di perseguire diversificazioni correlate e non correlate. Questo insieme di misure – e in particolare la sem-

plificazione delle procedure e la riduzione delle tariffe di importazione – favorirono gli investimenti necessari per l’ammodernamento della manifattura e dei servizi. La protezione delle imprese esistenti rimase, tuttavia, molto elevata: secondo Rodrik e Subramanian (2004) fu proprio questo trattamento di favore per gli interessi delle imprese esistenti, a svantaggio delle potenziali entranti e dei consumatori (probusiness, invece che promarket nella terminologia degli autori e di Kohli, 2005), che innescò l’aumento della produttività registrato in questa fase. Infatti, le imprese – molto lontane dalla loro frontiera efficiente – furono incentivate a migliorare la loro produttività. Il dinamismo economico favorì, inoltre, la nascita di nuove imprese: alcune delle maggiori imprese del settore informatico, come Wipro e Infosys, nacquero o iniziarono a occuparsi di queste attività proprio all’inizio degli anni ottanta, sfruttando – inoltre – la disponibilità di forza lavoro altamente qualificata determinata dal fatto che gli investimenti pubblici in educazione avevano favorito quella avanzata, invece che quella primaria come avvenuto in altri paesi in via di sviluppo (Kochhar et al., 2006)

Dal 1991, il passo delle riforme accelerò. In primo luogo, le implicazioni positive delle riforme degli anni ottanta si erano ormai esaurite. Inoltre, la crisi della bilancia dei pagamenti del 1991 (che aveva costretto l’India a ricorrere a un programma di riforme strutturali sotto l’egida del Fondo monetario internazionale) aveva avuto effetti pesanti: gli anni 1991 e 1992 erano stati caratterizzati da un aumento del PIL, rispettivamente del 2,1 per cento e del 4,2 per cento. Era evidente la necessità di un rilancio e di maggiore concorrenza fra le imprese nazionali e straniere (Panagaryia, 2004b): dal 1991, prese piede un percorso di profonda liberalizzazione, con l’abolizione delle licenze per investire in molti settori, la drastica riduzione dei monopoli pubblici (che sono ormai limitati al trasporto ferroviario e all’energia atomica), la liberalizzazione degli investimenti esteri (diretti e di portafoglio), e del commercio estero (anche di servizi), oltre che del settore finanziario e di quello dei servizi. Inoltre, questo nuovo approccio di politica economica consentì l’approvazione automatica di IDE maggioritari in molti settori e, addirittura, di IDE totalitari nelle Special economic zone (SEZ). Fra le aree su cui le riforme non intervennero, rimasero il mercato del lavoro, il settore agricolo e il regime di favore per le piccole imprese.

Nel lungo periodo, queste riforme hanno dato frutti importanti per il rilancio dell’economia indiana, sebbene la letteratura (Rodrik e Subramanian, 2004 e Panagaryia, 2004b) non sia concorde su quale fase abbia dato il contributo più importante. Non solo il tasso di crescita medio annuo del PIL fra il 1981 e il 2005 è stato di circa il 6 per cento, ma quello del PIL pro-capite è passato dallo 0,7 per cento degli anni settanta al 3,9 per cento e 3,3 per cento, rispettivamente, degli anni ottanta e novanta; e il tasso di crescita medio annuo della Produttività Totale dei Fattori è aumentato da -0,5 per cento negli anni settanta, a 2,5 per cento e 1,6 per cento, rispettivamente, negli anni ottanta e novanta (Ahluwalia, 1991 e 1994, Unel, 2003). Un impatto particolarmente importante è stato quello che questo lungo periodo di riforme ha avuto sulla competitività del settore dei servizi, il cui tasso di crescita annuale passò al 6,9 per cento negli anni ottanta, e all’8,1 per cento negli anni novanta, grazie soprattutto alle performance delle telecomunicazioni e dei servizi finanziari e professionali (Gupta e Gordon 2003). Al contrario, invece, uno degli aspetti più deludenti delle riforme fu la mancanza di un’accelerazione della crescita

industriale, passata al 6,8 per cento nel 1981–91 e al 6,4 per cento nel 1991–2001, nonostante che l'industria fosse oggetto principale di molte delle riforme. Questa scarsa capacità di reazione dell'industria potrebbe – in parte – essere collegata alla mancanza di riforme incisive del mercato del lavoro e al favore verso le piccole imprese che – da un lato – rende complesso che l'India possa divenire oggetto di delocalizzazioni, e – dall'altro – spinge molte industrie indiane a fare ampio uso di outsourcing, di modo che una quota della crescita dell'industria si trasformi in crescita dei servizi (Panagariya, 2004).

3. Il percorso di apertura internazionale dell'economia indiana

Nel percorso di riforme economiche ha giocato un ruolo molto importante l'apertura al commercio internazionale. L'India è stata un paese estremamente chiuso agli scambi nel periodo 1950-1975 e solo dalla fine degli anni settanta è iniziata una lenta liberalizzazione che, dal 1991, è divenuta sistematica e profonda estendendosi ai servizi (Panagariya, 2004). Il processo di liberalizzazione delle importazioni è iniziato nel 1976 con l'introduzione della Open general licensing (OGL), una lista di prodotti che non richiedevano alcuna licenza per essere importati. Al momento della sua introduzione, questa lista conteneva soltanto 79 beni di investimento e nel 1990 rappresentava ancora il 30 per cento delle importazioni totali, ma la sua rilevanza crebbe nettamente nel tempo. Anche nel campo del commercio con l'estero, fu il 1991 che segnò l'abbandono delle liberalizzazioni selettive, a favore di una più generalizzata. In dettaglio, le riforme del 1991 eliminarono ogni necessità di licenza per l'importazione di beni intermedi e di investimento, ma la mantennero sui beni di consumo (30 per cento del totale dell'import), sino all'aprile del 2001, quando anche queste licenze furono eliminate in seguito a una decisione del Dispute settlement body dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC). Da quella data la necessità di licenza si applica soltanto a una limitatissima lista di prodotti che possono innescare problemi ambientali, sanitari e di sicurezza, inclusi nella special list (per i beni importabili solo dalle Trading agency pubbliche) o nella limitatissima prohibited list.

Anche le tariffe sulle importazioni sono state toccate dalle riforme. Esse sono state innalzate sostanzialmente negli anni ottanta, man mano che venivano eliminate le quote (esattamente come in Cina nel medesimo periodo) per mantenere al governo le medesime rendite: la tariffa media salì dal 20 per cento del 1980-81 al 44 per cento del 1989–90 (Panagariya, 2004), mentre meno del 5 per cento dei prodotti erano protetti con tariffe inferiori al 60 per cento (Chauvin e Lemoine, 2003). Nel 1990-91 all'inizio del periodo di riforme, la tariffa media era del 113 per cento (87 per cento, se pesata), con un picco del 355 per cento (WTO, 1998). La riduzione da questi picchi è stata estremamente graduale (più che in Cina): il picco tariffario è stato ridotto all'85 per cento nel 1993-94 e poi è calato lentamente sino ad essere fissato al 15 per cento nella legge di bilancio per l'anno fiscale 2005-2006. Molti prodotti dell'Information and communication technology (ICT) sono esentati totalmente dai dazi, mentre i beni alimentari e caseari sono soggetti a protezioni molto più elevate. Inoltre, permangono diritti doganali che aumentano la protezione dei produttori domestici, anche nel settore dell'ICT. Infine, l'impegno dell'India sulle bound tariff è stato limitato sia per quanto riguarda la copertura delle linee di prodotto (intorno al

70 per cento, contro il 100 per cento della Cina), sia per quanto riguarda il fatto che le tariffe vincolate indiane sono molto elevate (la *bound tariff* media era al 34 per cento sulle importazioni di beni non agricoli e al 114 per cento su quelli agricoli nel 2004, contro il 9 per cento e il 15,8 per cento delle *bound tariff* sottoscritte dalla Cina per i medesimi prodotti).

L'elevata protezione delle importazioni ha conseguenze negative sulla competitività degli esportatori, tanto peggiori quanto maggiori sono le loro necessità di approvvigionamento. Per questo motivo, le autorità hanno utilizzato vari strumenti per promuovere le esportazioni, fra cui l'abolizione delle tasse sulle esportazioni e dei dazi sugli intermedi per le imprese esportatrici e la liberalizzazione del tasso di cambi. Le riforme degli anni novanta, infatti, hanno permesso maggiori possibilità di acquistare e vendere valuta per gli operatori del commercio internazionale, una unificazione del tasso di cambio ufficiale e di mercato e un svalutazione (prima) e un costante deprezzamento (dopo) della Rupia indiana, resa pienamente convertibile per le transazioni correnti. Per avere una misura di questo deprezzamento basti notare che nel 1990 erano necessarie poco più di 20 Rupie per un dollaro, mentre questo valore era intorno a 45 nelle rilevazioni più recenti (Panagarya, 2004). Negli ultimi anni, inoltre, il forte afflusso di investimenti diretti e di portafoglio e il conseguente accumulo di riserve estere (superiori ai 100 miliardi di dollari) ha portato l'India a intraprendere un lento percorso di liberalizzazione delle transazioni in conto capitale.

Di primaria importanza per la promozione delle esportazioni sono state le Export processing zone (EPZ), nelle quali l'importazione di materie prime, intermedi e macchinari era libera da ogni dazio e venivano praticati trattamenti preferenziali per la restituzione dei dazi pagati dagli esportatori. La performance delle EPZ è stata peggiore di quella registrata dalle EPZ in Cina e nell'Asean (Agarwal, 2004). Questa situazione è iniziata a cambiare a partire dalla promulgazione della Export Import Policy del 2000, che lanciò le Special economic zones (SEZ). Le SEZ, una sorta di evoluzione delle EPZ, sono zone duty free, nelle quali le imprese sono considerate come operanti in territorio straniero. Le SEZ, inoltre, caratterizzate da una migliore dotazione infrastrutturale e minore burocrazia, sono strumentali per attrarre investimenti diretti dall'estero. Tuttavia, Agarwal, (2004), mostra che le SEZs richiedono importanti modifiche per raggiungere i risultati promessi in termini di esportazioni e IDE e consentire un pieno sfruttamento dei benefici che dovrebbero derivare dalla riduzione delle distorsioni.

Questo ampio esercizio di liberalizzazione del commercio ha avuto un impatto significativo: il peso delle importazioni sul PIL è passato dal 7,5 per cento del 1990 al 15 per cento del 2005, mentre il rapporto fra esportazioni e PIL è cresciuto dal 5,8 per cento del 1990 all'11 per cento del 2004. In aggregato, l'apertura internazionale indiana è superiore a quella degli anni novanta (dal 13,3 per cento al 27,1 per cento), ma incomparabilmente inferiore a quella cinese, che è intorno al 60 per cento del PIL. Questo fatto è anche una conseguenza della protezione delle importazioni: secondo Schiff et al. (2006), i livelli tariffari attuali corrispondono a una tassa implicita sulle esportazioni di oltre il 30 per cento, ben superiore al 12,6 per cento applicato in media nei paesi in via di sviluppo e un'eliminazione totale delle tariffe sulle importazioni farebbe aumentare le esportazioni del 45 per cento.

Anche l'attrazione di investimenti esteri è stata un'importante componente della strategia di apertura internazionale dell'India. Fino al 1991, gli IDE erano con-

sentiti solo in un limitato numero di settori e gli investitori potevano detenere soltanto quote inferiori al 40 per cento, con l'obbligo di richiedere autorizzazioni per determinare il trasferimento tecnologico, il livello di esportazioni o il contenuto domestico dei prodotti e così via. Le limitazioni scoraggiarono molti investitori, impedendo all'India di seguire la Cina nel suo percorso di trasformazione in un hub globale nel settore manifatturiero. In seguito, queste regole sono state alleggerite in molti settori e gli IDE hanno raggiunto un picco nel 1997, (3,5 miliardi pari a meno dell'1 per cento del PIL e al 3,7 per cento dell'investimento domestico). Tuttavia, gli IDE sono successivamente diminuiti sino al 2000 (a valori inferiori ai 2 miliardi di dollari) anche per l'effetto contagio successivo alla crisi asiatica. Dal 2000 le regolamentazioni sono state ulteriormente alleggerite: in molti settori vige l'autorizzazione automatica degli IDE e il limite alla partecipazione straniera è stato elevato sino a valori di maggioranza e – a volte – al controllo totalitario. L'unica maggiore eccezione rimane il trasporto ferroviario che è vietato ai capitali stranieri. In virtù di queste semplificazioni, e della crescente fiducia verso l'economia indiana, l'afflusso di IDE è ripartito: gli IDE attratti dall'India negli ultimi anni si sono mantenuti fra i 3,5 e 5 miliardi di dollari statunitensi. Ciononostante, si tratta di valori contenuti, sia rispetto alle dimensioni dell'economia indiana, sia rispetto a quelli attratti dalla Cina: gli IDE in entrata sono inferiori all'1 per cento del PIL, mentre il medesimo rapporto per la Cina è compreso fra il 3,8 e il 4 per cento. Lo stock di IDE presenti in India, infine, è pari al 5 per cento del PIL nel 2004; contro il 16,2 per cento in Cina. Un'altra differenza rispetto alla situazione cinese riguarda la composizione settoriale degli IDE: in India essi si dirigono sempre più verso i servizi, che pesano per quasi un terzo del totale (UNCTAD, 2004), grazie al contributo del settore finanziario, della consulenza e delle telecomunicazioni, che sono anche i settori a maggior crescita nell'economia indiana.

Questa scarsa presenza di IDE in India, rispetto a quella misurata in Cina e il particolare ritardo in alcuni settori industriali, si presta a una duplice lettura. Da un verso, mostra che l'India non ha sfruttato pienamente le possibilità di apprendimento connesse all'attrazione di IDE, dall'altro indica le notevoli opportunità di crescita degli IDE in India, laddove il completamento delle riforme rimuova alcuni degli ostacoli attualmente esistenti. La rigidità del mercato del lavoro, per esempio, impedisce, insieme all'inadeguatezza delle infrastrutture, materiali (trasporti ed energia) e immateriali (burocrazia) che le imprese multinazionali possano avvalersi dell'India come di una base fasi produttiva a basso costo. Si tratta di una limitazione di particolare rilevanza per lo sviluppo indiano: la manifattura più tradizionale è, infatti, cruciale per l'assorbimento della forza lavoro non qualificata.

4. Il modello di specializzazione indiano

Il percorso di riforma poteva avere importanti ripercussioni sulla trasformazione del modello di specializzazione indiano: sembra, invece, che non lo abbia fatto e la struttura settoriale del commercio estero indiano rimane basata su prodotti semplici e scarsamente differenziati. Secondo Chauvin e Lemoine (2003), infatti, la specializzazione degli anni duemila ha caratteristiche simili a quella registrata all'inizio, rispettivamente, degli anni ottanta e novanta: tessile, alimentari,

chimica e gioielleria rappresentano circa i tre quarti delle esportazioni indiane, mentre macchinari elettrici e non elettrici pesano per meno del 10 per cento. Al netto del settore alimentare (Tavola 1), oltre il 50 per cento delle esportazioni indiane si riconduce a produzioni intensive in lavoro non qualificato. Questo peso trova una facile spiegazione: un quinto delle esportazioni indiane fa riferimento alla produzione di manufatti non metallici (soprattutto perle e pietre preziose) ed emerge un predominio del tessile e abbigliamento che, sebbene meno rilevante che nel 1995, continua a rappresentare oltre un terzo delle esportazioni indiane. In Cina, nel medesimo periodo, il peso dei prodotti intensivi in lavoro non qualificato si è ridotto in maniera più consistente, passando dal 61 per cento al 38 per cento delle esportazioni, con il tessile e abbigliamento che rappresenta meno del 20 per cento del totale. Inoltre, mentre la Cina è competitiva nella produzione di confezioni (Cerra et al., 2005), l'India soffre ancora delle conseguenze dei molti anni di protezione governativa e non riesce ad andare oltre i vantaggi comparati nell'esportazione di materiali di base (Elbehri et al. 2003).

Composizione e specializzazione delle esportazioni manifatturiere, Cina e India

	Cina				India			
	Quota sull'export manifatturiero (1)		Vantaggi comparati (2)		Quota sull'export manifatturiero (1)		Vantaggi comparati (2)	
	1991	2004	1996	2003	1991	2004	1996	2003
Settore Manifatturiero	nd	nd	1.1	1.2	nd	nd	0.9	1.0
Intensivi in Lavoro non qualificato	61.6	37.9	3.0	2.5	67.7	52.4	3.1	2.9
Prodotti in Pelle	0.3	0.4	0.8	1.2	2.8	1.3	3.2	3.2
Prodotti in Legno e Sughero	0.7	0.7	1.1	1.2	0.1	0.1	0.2	0.1
Tessile e Abbigliamento	39.6	20.9	4.0	3.3	40.3	28.5	4.2	3.8
Calzature	6.3	3.2	5.0	4.2	3.6	1.6	1.8	1.7
Manufatti non metallici	2.5	1.9	1.1	0.8	19.8	19.1	6.6	7.1
Produzioni Navali	0.7	0.8	1.1	0.9	0.2	0.2	0.2	0.2
Arredamento e Idraulica	1.8	3.2	1.5	2.1	0.1	0.3	0.1	0.2
Giocattoli, articoli plastici, da ufficio e vari	9.6	6.8	3.7	2.9	0.8	1.3	0.5	0.5
Intensivi in Capitale Umano	19.1	18.6	0.7	0.7	17.6	25.4	0.6	0.8
Oli essenziali, e prodotti per concia e colorazione	0.9	0.6	0.5	0.4	4.0	2.1	1.4	1.0
Prodotti in Gomma e plastica	1.0	1.1	0.4	0.4	1.0	1.7	0.5	0.6
Manufatti metallici e non metallici	6.6	6.3	1.0	0.9	6.3	11.3	0.8	1.4
Radio, televisioni e apparecchi sonori	3.7	4.3	2.3	3.2	0.2	0.2	0.2	0.1
Elettrodomestici	1.0	1.9	1.7	2.6	0.0	0.1	0.1	0.1
Mezzi stradali e ferroviari	1.7	2.9	0.2	0.3	3.5	3.4	0.3	0.3
Orologi, arte, gioielleria e strumenti musicali	4.1	1.5	1.3	0.7	2.6	6.6	1.2	2.7
Intensivi in tecnologia	19.2	43.4	0.6	1.0	14.7	22.2	0.3	0.4
Prodotti chimici, plastici e fertilizzanti	4.2	3.5	0.6	0.5	3.9	8.8	0.7	1.0
Prodotti Farmaceutici	1.3	0.7	0.7	0.2	3.7	4.1	1.6	1.0
Macchine di generazione di potenza	1.1	1.1	0.4	0.4	1.0	1.0	0.3	0.3
Macchine non elettriche	3.1	4.6	0.4	0.5	2.7	3.7	0.2	0.4
Macche da ufficio, elettroniche e da TLC	4.1	25.0	0.7	1.9	1.0	1.5	0.1	0.1
Macchine elettriche	3.4	6.0	1.0	1.3	1.6	2.3	0.3	0.4
Aeroplani	0.5	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.0	0.1
Apparecchi fotografici, ottici e cinematografici	1.3	2.4	0.6	0.7	0.5	0.6	0.1	0.2

(1) percentuale

(2) valori > 1 indicano specializzazione

Fonte: Elaborazioni su dati UN COMTRADE

Tavola 1

Fra i settori intensivi in tecnologia che hanno acquisito un maggiore peso nelle esportazioni indiane, spiccano la chimica, nelle sue diverse filiere, e, in misura minore le macchine non elettriche, alle quali si aggiungono, nei settori intensivi in capitale umano, i manufatti metallici e non metallici e la gioielleria. Le quote negli altri settori sono sostanzialmente invariate. Per quanto riguarda la farmaceutica, la rilevanza di questi prodotti nel commercio indiano è il risultato di una deliberata strategia di promozione industriale che ha beneficiato di una legge che, interrompendo le regole internazionali sui brevetti, rendeva particolarmente agevole l'acquisto di tecnologia straniera. L'India, quindi, è divenuto il leader mondiale delle esportazioni di farmaci generici (Chauvin e Lemoine, 2003), seguendo

un modello di integrazione simile a quello applicato dalla Cina (e da altri paesi asiatici) nel settore elettronico: utilizzare il proprio vantaggio comparato (lavoratori qualificati a basso costo e centri di ricerca di alto livello qualitativo) per integrarsi nei network internazionali di produzione. Dal 2005, tuttavia, la nuova legge sui brevetti approvata dal governo indiano per adeguarsi alle regole della OMC potrebbe cambiare questo scenario: da un lato, limitando la competitività delle imprese locali nei generici; ma dall'altro la maggiore tutela dei diritti intellettuali potrebbe spingere imprese straniere a sfruttare ancora maggiormente le capacità di ricerca e sviluppo disponibili in India.

Queste indicazioni sono confermate dall'analisi del modello di specializzazione di Cina e India attraverso i vantaggi comparati misurati con l'indice di Balassa. L'India ha vantaggi comparati in pochi settori, come quelli più tradizionali (tessile e abbigliamento, pelli, calzature), quelli collegati alla manifattura di materiali metallici e non metallici, la gioielleria e le varie filiere della chimica. Inoltre, fra la metà degli anni novanta e il 2003, non sembra emergere alcun cambiamento rilevante nel suo schema di specializzazione verso i settori elettrici ed elettronici – e in generale verso quelli caratterizzati da maggiore disintegrazione internazionale – che hanno costituito il fulcro del percorso di integrazione internazionale del Sud Est Asiatico. Al contrario, la Cina mostra che una quota rilevante del suo modello di specializzazione si sta spostando su prodotti altamente tecnologici, dei quali plausibilmente compie le lavorazioni più intensive in lavoro (Amighini e Chiarlone, 2006).

Se guardiamo le quote sulle esportazioni totali, notiamo il maggior peso che questi settori hanno nel commercio cinese: quasi la metà delle esportazioni cinesi si collegano a settori intensivi in tecnologia (43,4 per cento), contro il 22 per cento dell'India. Se effettuiamo questo confronto per i settori caratterizzati da forte disintegrazione internazionale della produzione (elettrodomestici, servizi radiotelevisivi, macchine elettriche, da telecomunicazione e da ufficio) troviamo un'ulteriore conferma: essi pesano per il 37 per cento delle esportazioni cinesi, ma per solo il 4 per cento di quelle indiane. Alla luce di queste osservazioni sembra che l'economia indiana sia caratterizzata da uno sviluppo tecnologico inferiore a quella cinese. Tuttavia, valgono alcune precisazioni. In primo luogo, Chauvin e Lemoine (2003) mostrano che il modello indiano è prevalentemente orizzontale, cioè copre – nei suoi settori di forza – tutto il ciclo produttivo, anche in ragione dei limitati IDE ricevuti: ciò significa anche – in positivo – che la specializzazione dell'India può corrispondere a un livello di sviluppo tecnologico più elevato, poiché dipende prevalentemente da competenze e risorse locali e non si limita ad attività di assemblaggio per conto di multinazionali straniere.

Inoltre, alla debolezza indiana nella manifattura ad alta tecnologia corrisponde la sua forza nel settore dei servizi, dove essa ha raddoppiato la sua quota mondiale dallo 0,6 per cento del 1990 all'1,8 per cento del 2004: l'India ha un forte (e crescente) vantaggio comparato nel settore dei servizi, mentre quello nel settore manifatturiero è in calo (World Bank, 2004). Questo avviene soprattutto per la competitività nei business services, che rappresentano circa il 70 per cento delle cessioni di servizi da parte dell'India: essi includono software (che rappresenta oltre il 10 per cento delle esportazioni totali di beni e servizi e il 40 per cento di quelle di servizi), finanza, comunicazioni e telecomunicazioni e consulenza, anche

legale e medico-diagnostica. In questa crescente competitività ritroviamo un modello di integrazione internazionale non dissimile da quello che ha favorito la crescita delle competitività cinese nella manifattura: i servizi nel settore del software, per esempio, hanno beneficiato inizialmente delle attività di delocalizzazione di imprese USA finalizzate a sfruttare forza lavoro qualificata ma a basso costo: i servizi sono, infatti, il terzo settore ricettore di IDE in India, con un afflusso cumulato di 3 miliardi di dollari statunitensi fra il 1991 e il 2005). Ciò ha consentito alle imprese indiane di superare l'iniziale svantaggio collegato alle limitate dimensioni del mercato interno e permettendo loro di migliorare il posizionamento lungo la catena internazionale del valore. Una possibile spiegazione del fatto che l'India ha saputo sfruttare questa possibilità nei servizi, ma meno nella manifattura, potrebbe essere collegata proprio al fatto che in questi settori sono meno rilevanti le limitazioni del sistema infrastrutturale, mentre ha un peso maggiore la lingua e il già citato investimento in educazione terziaria.

Questa forza nei servizi, soprattutto software, potrebbe avere conseguenze positive sulla specializzazione manifatturiera indiana futura, soprattutto se le limitazioni alla mobilità della forza lavoro dovessero essere superate. Infatti, nel settore dei macchinari i prodotti sono fortemente dipendenti dai software che consentono il loro funzionamento automatizzato. In molti casi, il software medesimo rappresenta una quota rilevante del valore aggiunto. È evidente come questa specializzazione indiana nel settore del software potrebbe da un lato essere un fattore di attrazione per operatori stranieri che vogliono delocalizzare in questo paese parte della loro produzione, dall'altro costituire un importante vantaggio competitivo per i produttori indiani che volessero aumentare la loro competitività in queste produzioni. Anche in questo caso, l'eventuale maggiore specializzazione indiana in questi settori sarebbe la conseguenza delle competenze tecnologiche interne e non solo dell'integrazione con produttori stranieri, disegnando un modello di sviluppo differente da quello cinese.

5. Le importazioni indiane: modello di specializzazione e principali fornitori

La sostanziale anomalia del modello di specializzazione indiano emerge anche dalle importazioni. Partendo dalla scomposizione delle importazioni per destinazione economica dei beni (Tavola 2) possiamo notare che l'India importa un'elevata quantità di beni primari (43 per cento), soprattutto per il peso dei prodotti energetici. Al netto dell'energia, tuttavia, i beni primari continuano ad avere nelle importazioni indiane un peso superiore rispetto a quello nelle importazioni cinesi. Per la Cina, inoltre, la quota principale delle importazioni è rappresentata da parti e beni intermedi (53 per cento), che hanno un peso superiore a quello riscontrato per l'economia indiana (41 per cento). Inoltre, anche il peso dei beni capitale è superiore nelle importazioni cinesi (21 per cento) rispetto a quello nelle importazioni indiane (12 per cento). Questi dati confermano che l'India sembra meno integrata nella divisione internazionale del lavoro, e attrae meno tecnologia della Cina tramite il commercio internazionale.

Importazioni per destinazione economica dei beni
(percentuale)

	Cina		India	
	1995	2004	1995	2004
Primari	1.8	0.9	0.6	0.4
Parti e Intermedi	1.2	0.3	0.0	0.1
Consumo	12.1	4.6	1.4	2.9
Capitale	0.6	0.1	0.1	0.1
Altro	1.9	0.9	0.6	1.0

Fonte: Elaborazioni su dati UN COMTRADE

Tavola 2

L'elevato peso delle importazioni di prodotti intensivi in lavoro non qualificato da parte dell'India, in buona parte determinato dal settore dei manufatti non metallici, è anomalo per un paese in via di sviluppo (Tavola 3). Non è l'unica differenza rispetto alla Cina: sebbene i settori intensivi in alta tecnologia rappresentino più della metà delle importazioni indiane (circa il 56 per cento nel 2004 e nel 1991), questo valore non cresce ed è inferiore a quello registrato per la Cina (73 per cento nel 2004 contro il 58 per cento del 1991). Il principale canale di trasferimento tecnologico a favore dell'economia indiana attraverso le importazioni, inoltre, è costituito dal settore chimico che nelle sue varie filiere rappresenta circa il 20 per cento delle importazioni. Per la Cina (e molta parte dell'Asia) questo ruolo è giocato, invece, dall'ICT e dalle macchine elettriche (36 per cento), che in India svolge un ruolo minore seppure non marginale (14,8 per cento). Per la Cina, importazioni di ICT sono cruciali per svolgere un ruolo di hub industriale: si compongono principalmente di parti e beni intermedi, questi settori sono ai primi posti sia delle importazioni, sia delle esportazioni cinesi, (Amighini e Chiarlone, 2006) e la quasi totalità delle esportazioni è gestita da multinazionali (UNCTAD 2003). Questo tipo di schema, per l'India, si ripete invece nel settore farmaceutico (Chauvin e Lemoine, 2003), mentre le importazioni di macchine elettriche e ICT rappresentano gli input necessari per la competitività dei servizi professionali e informatici nei quali il paese è specializzato.

Tutte queste indicazioni, infine, sono confermate se calcoliamo l'indice di Balassa di specializzazione sulle importazioni. Questa misurazione rende ancora più evidente la differenza fra l'economia indiana e quella cinese. La Cina ha una chiara specializzazione nelle importazioni di beni intensivi in alta tecnologia, trainata dai settori dell'ITC: questa specializzazione insieme con quella analoga nelle esportazioni rafforza l'indicazione che quella cinese è una competitività derivata dall'integrazione nei network internazionali di produzione. Per l'India, invece, non solo non emerge un'analoga specializzazione nelle importazioni di beni ad alta tecnologia, ma nell'ambito di questo comparto, si ribadisce l'importanza del settore chimico.

Composizione e specializzazione delle importazioni manifatturiere, Cina e India

	Cina				India			
	Quota sull'import manifatturiero (1)		Vantaggi comparati (2)		Quota sull'import manifatturiero (1)		Vantaggi comparati (2)	
	1991	2004	1996	2003	1991	2004	1996	2003
Settore Manifatturiero	nd	nd	1.1	1.1	nd	nd	0.7	0.7
Intensivi in Lavoro non qualificato	19.4	8.4	1.0	0.5	23.8	26.9	0.7	1.0
Prodotti in Pelle	1.8	0.9	4.6	2.6	0.6	0.4	0.6	0.8
Prodotti in Legno e Sughero	1.2	0.3	1.2	0.4	0.0	0.1	0.1	0.1
Tessile e Abbigliamento	12.1	4.6	1.4	0.6	1.4	2.9	0.1	0.3
Calzature	0.6	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1
Manufatti non metallici	1.0	1.1	0.4	0.5	20.4	18.6	3.8	4.9
Produzioni Navali	0.7	0.2	1.0	0.4	0.5	3.5	2.2	3.5
Arredamento e Idraulica	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.3	0.0	0.1
Giocattoli, articoli plastici, da ufficio e vari	1.9	0.9	0.6	0.3	0.6	1.0	0.1	0.2
Intensivi in Capitale Umano	22.9	18.4	0.7	0.7	19.5	17.1	0.5	0.4
Oli essenziali, e prodotti per concia e colorazione	1.0	1.0	0.6	0.6	1.2	1.3	0.5	0.5
Prodotti in Gomma e plastica	2.5	1.6	0.9	0.6	2.4	2.1	0.6	0.5
Manufatti metallici e non metallici	11.1	10.8	1.3	1.5	12.5	8.7	1.2	0.7
Radio, televisioni e apparecchi sonori	0.5	0.3	0.2	0.2	0.0	0.4	0.0	0.2
Elettrodomestici	0.3	0.1	0.3	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1
Mezzi stradali e ferroviari	5.4	3.6	0.2	0.3	2.4	1.7	0.2	0.1
Orologi, arte, gioielleria e strumenti musicali	2.2	1.0	0.7	0.5	0.9	2.8	0.4	0.9
Intensivi in tecnologia	57.7	73.2	1.3	1.5	56.7	55.9	0.8	0.7
Prodotti chimici, plastici e fertilizzanti	15.0	13.0	1.7	1.6	27.4	15.7	1.7	1.2
Prodotti Farmaceutici	0.7	0.5	0.2	0.1	2.3	1.6	0.5	0.3
Macchine di generazione di potenza	3.5	2.3	1.0	0.8	3.0	2.2	0.6	0.4
Macchine non elettriche	19.2	13.0	2.3	1.6	11.9	10.9	1.1	0.9
Macche da ufficio, elettroniche e da TLC	9.1	28.1	0.9	1.8	4.5	14.7	0.2	0.6
Macchine elettriche	4.5	7.9	1.1	1.6	3.1	4.2	0.4	0.5
Aeroplani	3.0	1.3	1.6	0.7	0.6	2.9	1.1	1.0
Apparecchi fotografici, ottici e cinematografici	2.6	7.0	0.8	2.1	4.0	3.7	0.6	0.7

(1) percentuale

(2) valori > 1 indicano specializzazione

Fonte: Elaborazioni su dati UN COMTRADE

Tavola 3

6. Conclusioni

L'India è, una delle più importanti economie emergenti e – come la Cina – ha vissuto una lunga fase di pianificazione centralizzata e autarchia prima di aprirsi al mercato e all'economia internazionale. I due giganti asiatici, tuttavia, hanno innescato un differente modello di specializzazione. Infatti, mentre la Cina si è specializzata, nelle fasi di produzione intensive in lavoro dei settori avanzati e nei settori tradizionali, l'India ha pagato i costi collegati ai suoi ritardi infrastrutturali e beneficiato del suo investimento in formazione terziaria: invece che l'officina del mondo, l'India è divenuta un hub primario nei servizi (soprattutto quelli più avanzati). Tuttavia, è improbabile che questa specializzazione riesca ad assorbire l'abbondanza di forza lavoro non qualificata di cui l'India dispone (Kochar et al. 2004), sottolineando l'importanza di continuare il percorso di riforme per aumentare anche la competitività nei settori tradizionali.

Bibliografia

Aggarwal, A., 2004, "Export processing zones in India: analysis of the export performance" ICRIER Working Paper No. 148 (New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations).

Ahluwalia, I. J. 1994. "TFPG in Manufacturing Industry," *Economic and Political Weekly*, October 22, 2836.

Ahluwalia, I. J., 1991, *Productivity and Growth in Indian Manufacturing* (New Delhi: Oxford University Press).

Amighini, A. e S. Chiarlone, *Cina, Edizioni Carocci, Roma, In Corso di Pubblicazione*

Banga, R., 2005, "Critical Issues in India's Service-Led Growth," ICRIER Working Paper No. 171 (New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations).

Cerra, V., S. A. Rivera, e S. C. Saxena, 2004b, *Crouching Tiger, Hidden Dragon: What Are the Consequences of China's WTO Entry for India's Trade?*, IMF Working Paper 05/101 (Washington: International Monetary Fund).

Chavin, S. e F. Lemoine, , "India in the World Economy: Traditional Specialisations and Technology Niches", CEPII Working Paper, n°2003-09, August, March.

Elbehri, A., T. Hertel, e W. Martin, 2003, "Estimating the Impact of WTO and Domestic Reforms on the Indian Cotton and Textile Sectors: a General-Equilibrium Approach," *Review of Development Economics*, Vol. 7(3), pp. 343–59.

Gordon, J. e P. Gupta, 2004, "Understanding India's Services Revolution," IMF Working Paper No. 171 (Washington: International Monetary Fund).

Schiff, J., E. Fernandez, R. Kohli, S. Mohapatra, C. Purfield, M. Flanagan, e D. Rozhkov, 2006, *India, Selected Issues*, IMF Country Report No. 06/56 (Washington: International Monetary Fund).

Kochhar K., U. Kumar, R. Rajan, A. Subramanian e I. Tokatlidis, 2006, *India's Pattern of Development: What Happened, What Follows?*, IMF Working Paper 05/101 (Washington: International Monetary Fund).

Kohli, A., 2005, *Politics of Economic Growth in India, 1980-2005*, unpublished manuscript, Princeton University.

Panagariya, A., 2004, "India's Trade Reform: Progress, Impact and Future Strategy," mimeo.

Panagariya, A., 2004b, "India in the 1980s and 1990s: A Triumph of Reforms," IMF Working Paper 04/43 (Washington: International Monetary Fund).

Rodrik, D., e A. Subramanian, 2005, "From 'Hindu Growth' to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition," *IMF Staff Papers*, Vol. 52, No. 2, pp. 193-228.

UNCTAD (2003), *World Investment Report*, United Nations, New York and Geneva.

UNCTAD (2004), *World Investment Report*, United Nations, New York and Geneva.

Unel, B., 2003, "Productivity Trends in India's Manufacturing Sectors in the Last Two Decades," IMF Working Paper 03/22 (Washington: International Monetary Fund).

Virmani, A., 2005, "Policy Regimes, Growth and Poverty in India: Lessons of Government Failure and Entrepreneurial Success," ICRIER Working Paper No. 170 (New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations).

World Bank (2004), 'Measuring Trade in Services Liberalisation and its Impact on Economic Growth: an illustration', *World Bank Group Working Paper*,

World Trade Organization, 1998, *Trade Policy Review: India*, Geneva: WTO Secretariat.