

EVOLUZIONE DEI FLUSSI COMMERCIALI INDIANI E DEGLI IDE ITALIANI IN INDIA PER CONTENUTO TECNOLOGICO

di Ermanno Catullo e Luigi Scorca*

Introduzione

La forte accelerazione del processo di sviluppo indiano già a partire dalla fine degli anni '80 e la progressiva apertura agli scambi di beni e servizi ed ai flussi di capitale, a seguito della crisi della bilancia dei pagamenti del '92, hanno ridefinito il ruolo del paese nella divisione internazionale del lavoro.

L'obiettivo di questo approfondimento è di descrivere alcuni aspetti dell'interscambio tra l'Italia e l'India nel periodo 1999-2006, suddividendo i flussi commerciali e gli investimenti diretti esteri (Ide) in base al loro contenuto tecnologico. I processi di globalizzazione e di evoluzione tecnologica in atto a livello internazionale modificano le dimensioni e la natura dell'interscambio tra paesi sviluppati ed emergenti: in quest'ottica, il considerevole processo di crescita (catching-up) indiano, inserito nel più ampio processo di sviluppo asiatico, tende a modificare la specializzazione produttiva e ad incrementare le capacità tecnologiche del paese.¹

Lo sviluppo economico in India ha notevoli ripercussioni non solo sulle caratteristiche tecnologiche delle esportazioni, ma anche delle importazioni e degli investimenti esteri in entrata. Va quindi verificato se ed in quale misura il processo di sviluppo indiano si traduca in una modificazione dei flussi commerciali e degli Ide, focalizzandoci prima sui rapporti tra Italia ed India e poi confrontando la performance italiana con quella di alcuni concorrenti (Francia, Spagna, Regno Unito, Germania, Giappone, Stati Uniti e Cina).

Per quanto riguarda i flussi commerciali, abbiamo utilizzato dati Gti, basati sulla classificazione Isic Rev.3 (Nace Rev.1), mentre i dati di investimento hanno come fonte l'Unctad e il database ICE-Reprint (al 1.1.2006). Per suddividere l'interscambio commerciale e gli Ide sulla base del loro contenuto tecnologico abbiamo utilizzato la classificazione Ocse², che è costruita attraverso la sintesi di tre indicatori di intensità tecnologica. Tale classificazione comprende solo i settori manifatturieri e li distingue in quattro classi tecnologiche: high (HT), medium-high (MHT), medium-low (MLT) e low (LT). Questa classificazione presta il fianco ai problemi inerenti alla scomposizione verticale della produzione, in particolar modo della classe high tech, e pertanto va utilizzata con cautela soprattutto nell'analisi dell'interscambio tra paesi emergenti³. Ad ogni modo riteniamo che sia uno strumento analitico appropriato per descrivere i flussi commerciali tra paesi sviluppati ed emergenti, in particolar modo nel caso dell'India, dove gli investimenti diretti esteri sembra siano prevalentemente in cerca di mercati di sbocco (market seeking) e non orientati alla riduzione dei costi di produzione (cost saving), quindi poco legati ai processi di scomposizione verticale della produzione che, invece, sono fondamentali per la Cina.⁴

Anche per l'Italia gli investimenti esteri in India tra il 2001 ed il 2006 sono stati per lo più market seeking e il valore dei flussi è rimasto pressoché stazionario negli anni considerati. Per quanto riguarda i flussi commerciali, invece, le esportazioni manifatturiere in India sono state particolarmente dinamiche con un lieve incremento della quota italiana tra il '99 ed il

* ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche.

¹ Si possono richiamare a tale riguardo Freeman, C. e Louçã, F. (2002), Lall, S. (2003), Bell M. e Pavitt K. (1997), Perez, C. (2001).

² OECD (2007) Annex 1- "Science, Technology and Industry Scorebord".

³ Srholec, M (2005), Ernst D. e Kim L. (2001)

⁴ Veeramani C. (2006) Rodrik D. and Subramanian A. (2004)

2006: ne è uscita rafforzata la specializzazione delle esportazioni italiane in India dei settori ascrivibili alla classe tecnologica medium-high, mentre dal lato delle importazioni prevalgono i prodotti low tech, in particolare dei settori tessile, oreficeria e pelle e calzature.

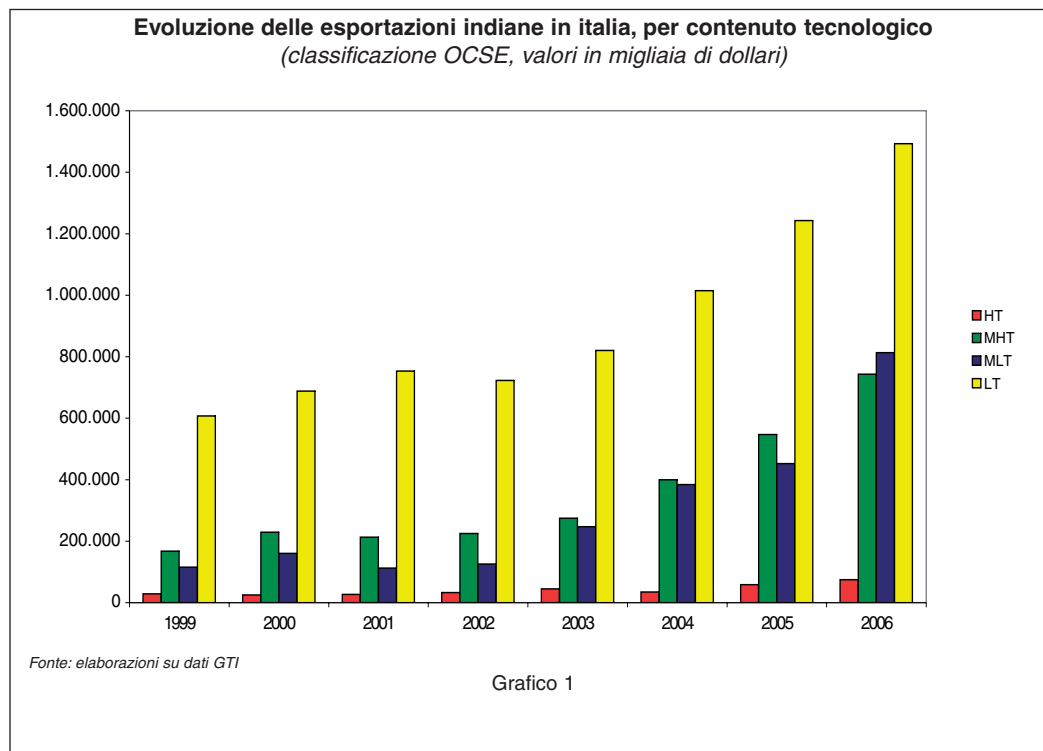
Nella nostra analisi non sono trattati gli investimenti e i flussi commerciali nel settore dei servizi che stanno assumendo un'importanza notevole nel processo di sviluppo indiano e che contiamo di trattare in futuro.

Il testo è suddiviso in sei parti: le prime tre riguardano i flussi commerciali indiani, le esportazioni, le importazioni, i saldi e le specializzazioni produttive (Indici di Balassa), poi l'analisi Constant Market Shares (CMS), nella quinta parte ci concentriamo sugli investimenti diretti esteri in uscita dall'Italia ed infine sono riportate le conclusioni.

1. Le esportazioni indiane

Un aspetto fondamentale dell'attuale processo di sviluppo indiano è l'impressionante crescita dei flussi commerciali con l'estero: il tasso di crescita medio delle esportazioni indiane, tra il 1999 ed il 2006, è stato del 19,5 per cento annuo, ma è interessante sottolineare anche la marcata rapidità del cambiamento del loro contenuto tecnologico, un fenomeno che è in corso anche in vari paesi dell'Asia orientale. Dai primi anni '90, in India è in atto una sensibile trasformazione della struttura delle esportazioni, con una riduzione della componente low tech in favore di quella medium low e medium high. In quest'ottica, il mutamento dei vantaggi comparati è interpretabile come una conseguenza del percorso di catching-up tecnologico indiano.⁵

Un risultato simile si nota analizzando le esportazioni indiane verso l'Italia: il tasso di crescita medio è pari, nel periodo 2000-2006, al 19 per cento annuo e dalla scomposizione dei flussi per contenuto tecnologico si riscontra una crescita più accentuata nelle categorie medium high e medium low.



⁵ Veeramani C. (2006).

A partire dal 2002 le esportazioni a bassa tecnologia perdono quota fino a contare, nel 2006, poco meno della metà: ne trae vantaggio specialmente la categoria dei medium low, che passa dal 10 per cento del 2001 al 26 per cento del 2006. In misura minore cresce anche l'importanza del settore medium high, la cui quota cresce ininterrottamente dal 2003.

I prodotti high tech, che non superano il 3 per cento del totale delle esportazioni indiane in Italia, si polarizzano essenzialmente in due settori (farmaceutica ed elettronica), pari all'80 per cento di tutta la categoria: l'elettronica è il settore che in questa classe tecnologica cresce maggiormente (il 31 per cento annuo a partire dal 2000), ma anche gli altri settori, ad eccezione della farmaceutica, crescono a tassi superiori al 10 per cento annuo. Nella categoria low tech i settori chiave sono il tessile e le pelli e calzature, che contano l'85 per cento circa dell'insieme considerato, e crescono a tassi intorno al 13 per cento annuo. Da sottolineare la crescita del settore altri manufatti (in cui è preponderante l'oreficeria), pari al 20 per cento annuo. Il 90 per cento delle esportazioni medium high sono nel settore chimico, nella meccanica e nei mezzi di trasporto, mentre l'82 per cento delle esportazioni medium low sono ascrivibili al settore metallurgico: tali settori, ad eccezione della chimica, registrano tassi di crescita superiori al 35 per cento annuo, sempre considerando l'arco temporale che va dal 2000 al 2006.

Per quanto riguarda la composizione delle esportazioni indiane del 2006 in quasi tutti i paesi considerati la composizione risulta alquanto simile, con quote importanti nelle classi con basso contenuto tecnologico. Spicca la quota delle esportazioni high tech verso la Germania, praticamente doppia rispetto a quella verso gli altri paesi dell'Unione europea, e la composizione delle esportazioni indiane verso la Cina, che hanno un elevato contenuto tecnologico: nel primo caso la differenza è dovuta principalmente al peso della elettronica e della meccanica di precisione, mentre i settori chiave dell'export verso la Cina sono la chimica e la metallurgia, che insieme sono pari a due terzi del totale.

Esportazioni dell'India nel 2006 per classe tecnologica

(valore in migliaia di dollari e valori percentuali, quota indiana sulle importazioni dei paesi considerati)

		Italia	Francia	Germania	Spagna	Regno Unito	Giappone	Stati Uniti	Cina
HT	valore	75.019	91.743	321.174	67.172	230.692	66.538	1.040.982	125.786
	composizione %	2,4	4,7	8,9	4,0	4,6	3,0	5,8	3,8
MHT	valore	743.332	288.283	962.581	365.189	893.548	386.980	3.199.203	1.225.134
	composizione %	23,8	14,8	26,7	21,9	17,9	17,2	17,8	36,7
MLT	valore	813.389	338.621	524.965	284.540	1.541.420	578.244	2.773.884	1.357.688
	composizione %	26,0	17,4	14,6	17,1	30,8	25,7	15,5	40,6
LT	valore	1.492.635	1.227.406	1.793.140	951.125	2.339.299	1.221.486	10.914.680	631.462
	composizione %	47,8	63,1	49,8	57,0	46,7	54,2	60,9	18,9
Quota delle esportazioni indiane sul totale delle importazioni per paese		0,9%	0,4%	0,5%	0,6%	1,1%	0,6%	1,2%	0,5%

Fonte: Elaborazione su dati GTI

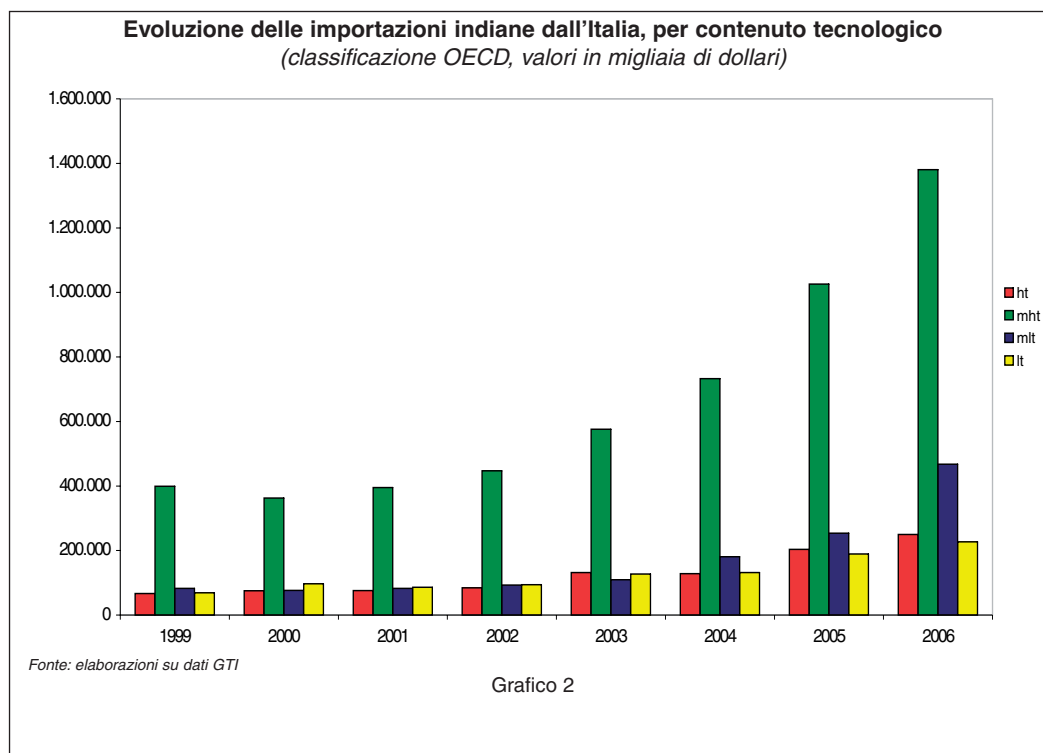
Tavola 1

2. Le importazioni dell'India

Dal 2001 anche le importazioni dell'India dal mondo crescono a tassi estremamente sostenuti: nel 2006 queste sono più che triplicate rispetto al 2000, con un tasso di crescita medio superiore al 19 per cento annuo. Anche se in modo meno marcato

rispetto alle esportazioni⁶, il notevole incremento delle importazioni indiane è associato al cambiamento della loro composizione tecnologica, con una riduzione nei settori low tech (dal 15,5 per cento nel 1999 al 11,1 per cento nel 2006), e un aumento dell'importanza dell'high tech (dal 11,8 per cento al 18,6 per cento). Nello stesso periodo risultano essere particolarmente dinamiche le importazioni nei settori della chimica e della meccanica di precisione.

Sembra pertanto che l'Italia riesca con successo a sfruttare le opportunità fornite dall'imponente crescita delle importazioni indiane: nel 2006 le esportazioni italiane sono quasi quadruplicate rispetto al '99, con un tasso di crescita medio in questo periodo del 20,8 per cento; nel 2006 sono aumentate addirittura del 39 per cento rispetto all'anno precedente⁷. La composizione tecnologica delle esportazioni italiane non è variata significativamente nel tempo: anche se si è ridotta lievemente la quota delle esportazioni low tech (che segue il trend complessivo delle importazioni indiane), si assiste al contempo ad una riduzione della componente high tech. Se invece si considerano i tassi di crescita medi tra il 2000 ed il 2006, è sostenuta la crescita nei settori dell'aeronautica e dell'elettronica (che rientrano nella classe tecnologica high). La crescita della meccanica, tra il 2000 ed il 2006 ad un tasso medio del 20 per cento annuo, è particolarmente rilevante, considerando che essa copre più del 40 per cento delle esportazioni italiane in India.



⁶ Veeramani C. (2006).

⁷ Nei primi 7 mesi del 2007 l'incremento è stato del 44,3 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Complessivamente la quota dell'Italia sulle importazioni indiane a prezzi correnti tra il '99 ed il 2006 si è rafforzata raggiungendo il 2,25 per cento, nonostante l'incremento della quota cinese, che in soli sette anni è passata dal 4 per cento del 1999 al 14 per cento del 2006. Anche la quota della Germania è cresciuta, passando dal 5,7 per cento al 6,4 per cento mentre sono rimaste stabili le quote di Francia e Spagna. Al contrario sono diminuite le quote degli Stati Uniti e del Giappone e si è dimezzata quella del Regno Unito.

L'Italia detiene una quota considerevole delle importazioni indiane nel settore della meccanica, pari al 7,8 per cento, anche se ridotta di un punto percentuale rispetto al 1999. In generale, nella meccanica - ed in particolar modo in quella strumentale - sono marcate le quote dei paesi sviluppati: la Germania da sola copre il 20 per cento delle importazioni indiane nel settore, gli USA il 10 per cento, ma sono in netta diminuzione, mentre la quota del Giappone si è dimezzata rispetto al 1999 raggiungendo, nel 2006, il 9,8 per cento.

Le quote nei settori medium low e low tech sono contenute per i paesi emergenti. Comunque, l'Italia ha quote consistenti nei settori del cuoio e calzature (16 per cento) e nei mobili (5,6 per cento), così come nel legno (5 per cento), in cui sono ben posizionate anche la Germania ed il Regno Unito (con quote rispettivamente del 10 per cento e 9,2 per cento).

Importazioni dell'India nel 2006 per classe tecnologica

(valore in migliaia di dollari e valori percentuali, quota dei paesi considerati sulle importazioni indiane)

		Italia	Francia	Germania	Spagna	Regno Unito	Giappone	Stati Uniti	Cina
HT	valore	249.529	541.915	947.359	39.574	423.962	702.248	2.620.971	4.976.875
	composizione %	10,7	27	14,1	6,8	16,2	16,8	28,9	35,5
MHT	valore	1.380.583	840.167	4.421.831	356.123	966.724	2.293.891	3.945.658	4.791.243
	composizione %	59,4	41,9	66	61,2	37	54,7	43,5	34,1
MLT	valore	467.750	513.178	994.002	136.214	907.506	1.085.326	1.297.690	3.229.810
	composizione %	20,1	25,6	14,8	23,4	34,7	25,9	14,3	23
LT	valore	227.050	111.702	336.957	49.594	314.015	110.325	1.195.869	1.039.336
	composizione %	9,8	5,6	5	8,5	12	2,6	13,2	7,4
Quota dei singoli paesi sul totale delle importazioni dell'India		2,3	2,0	6,5	0,6	2,5	4,1	8,8	13,6

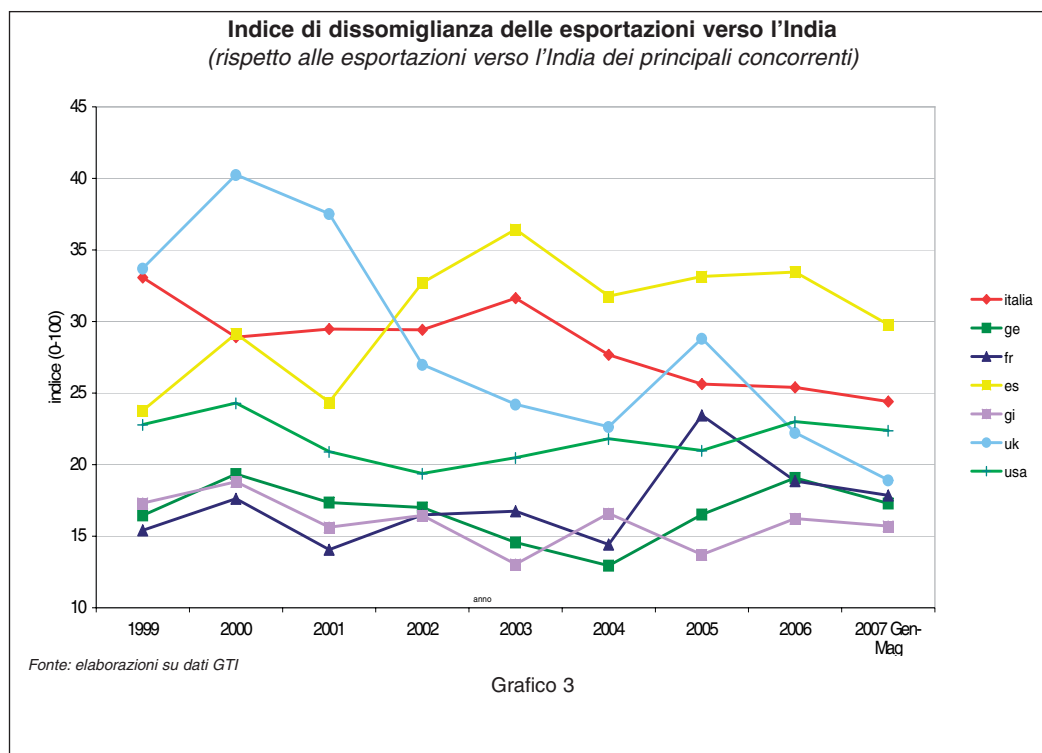
Fonte: Elaborazione su dati GTI

Tavola 2

Confrontando la composizione delle importazioni italiane con alcuni concorrenti, risulta chiaro che tutti i paesi presi in considerazione concentrano maggiormente le loro esportazioni nei settori medium high tech e medium low tech. Mentre è particolarmente importante il settore high tech per Cina, Stati Uniti e Francia, anche se per i primi due sono considerevoli i settori dell'elettronica e dell'ITC, per la Francia invece è rilevante soprattutto la specializzazione nel settore aeronautico.

Per avere alcune indicazioni sul grado di disomogeneità tra paesi nella struttura settoriale delle esportazioni verso l'India è possibile usare un indicatore sintetico: l'indice di dissomiglianza.⁸ Per evitare eccessive distorsioni non abbiamo compreso nell'insieme dei paesi considerati la Cina, che d'altronde presenta una struttura delle esportazioni nettamente differente rispetto agli altri paesi in esame.

⁸ Iapadre, L. P. (1994).

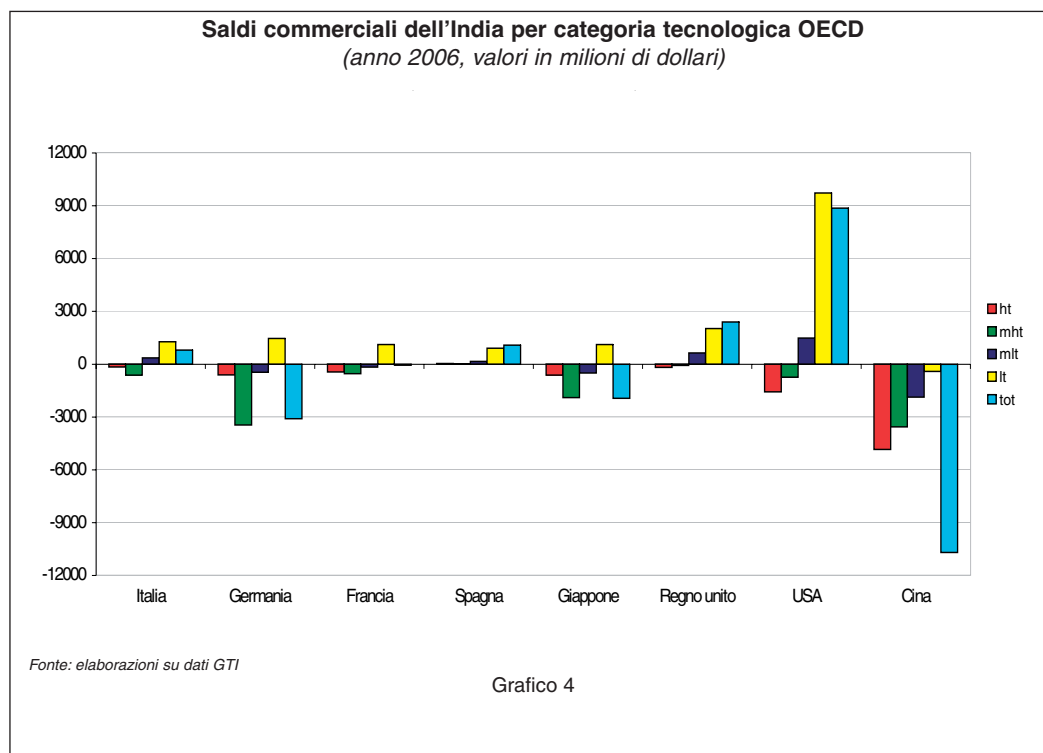


Tendenzialmente sembra che la dissomiglianza tra i paesi presi in considerazione si riduca. I dati del 2006 e della prima metà del 2007 mostrano che l'Italia e la Spagna sono i paesi più difforni rispetto all'insieme considerato. Esaminando in dettaglio i settori, la diversità dell'Italia è dovuta alla minore specializzazione nella chimica e, al contempo, alla marcata specializzazione nella meccanica e nel cuoio e calzature, settori in cui l'Italia registra il più alto indice di specializzazione settoriale.

3 Saldi commerciali e specializzazioni settoriali

A partire dal 1999 il saldo commerciale manifatturiero indiano è stabilmente attivo, grazie all'attivo crescente dei settori ascrivibili alla classe low technology, che nel 2006 è pari a 33,5 miliardi di dollari. A questo risultato contribuisce particolarmente il settore degli altri manufatti (composto essenzialmente dall'oreficeria) ed il pelle e calzature, i cui attivi (sempre nel 2006) sono pari rispettivamente a 13,2 ed 11,2 miliardi di dollari.

Con gli Stati Uniti, Regno Unito, Spagna ed Italia, l'India registra un saldo positivo nei settori low e medium-low, il saldo totale è positivo e tende ad aumentare negli anni. Nell'interscambio con l'Italia, l'India detiene dei saldi commerciali positivi anche nei settori medium high tech della chimica e dei mezzi di trasporto. Nei confronti di Giappone, Francia e Germania invece, solo il saldo commerciale del settore low technology è positivo, mentre il saldo totale è negativo e tende a peggiorare nel tempo. Per quanto riguarda l'interscambio con la Cina si registrano solo saldi negativi. Il forte disavanzo indiano negli scambi con la Cina di beni high tech in parte si può interpretare, tra gli altri fattori, come un risultato della disintegrazione verticale a livello internazionale della produzione dei settori dell'elettronica e delle macchine per ufficio.



La scomposizione verticale di questi settori favorisce la dislocazione verso i paesi emergenti di fasi della produzione a bassa intensità di conoscenza, che possono, quindi, sfruttare la disciplina ed il basso costo della forza lavoro cinese, oltre che l'evidente incremento delle capacità tecnologiche del paese.⁹ In tal modo la Cina potrebbe rappresentare una piattaforma in cui sono effettuate le fasi produttive a bassa intensità di conoscenza dei prodotti elettronici e delle macchine per ufficio che poi sono riesportati in India.

Per analizzare la specializzazione settoriale delle esportazioni indiane si possono utilizzare gli indici di Balassa calcolati in base alla composizione delle esportazioni dell'India nei confronti delle importazioni di ciascuno dei paesi considerati: nel 2006, le esportazioni indiane in molti dei paesi osservati sono orientate soprattutto verso i prodotti a basso e medio-basso contenuto tecnologico (LT e MLT). Le specializzazioni più frequenti si riscontrano nel tessile e negli altri manufatti (in cui è presente l'oreficeria), ma anche nei settori pelle e calzature ed in quello relativo al vetro e cemento. Dai dati emerge anche un vantaggio comparato delle esportazioni nella chimica verso alcuni paesi (Germania, Spagna, Giappone, Stati Uniti e Cina): nel 1999 la specializzazione in questo settore era presente solo verso la Spagna e ciò potrebbe indicare una tendenza al progressivo innalzamento del contenuto tecnologico delle esportazioni indiane. Una conferma della struttura della specializzazione indiana viene dai saldi normalizzati¹⁰, che per l'India sono negativi nei settori dell'aeronautica, dell'elettronica e delle macchine per ufficio, mentre sono marcatamente positivi nei settori low tech del tessile ed abbigliamento, cuoio e calzature, alimentari e negli altri manufatti, così come sorprendentemente nel settore high tech della farmaceutica.

⁹ Earnst e Kim (2001), Veeramani (2006).

¹⁰ Rapporto tra il saldo commerciale e la somma di esportazioni ed importazioni.

Invece la specializzazione settoriale delle esportazioni dei paesi considerati verso l'India, sempre in base agli indici di Balassa, è caratterizzata dalla presenza di vantaggi comparati nei settori con un più elevato contenuto tecnologico, in particolare nell'aggregato high e medium high.

Le specializzazioni più frequenti si osservano infatti nella meccanica, elettromeccanica e vetro e cemento (che fa parte della categoria MLT), ma anche nella meccanica di precisione e nella farmaceutica. Inoltre la Cina e gli Stati Uniti registrano vantaggi comparati nei settori high tech della elettronica e delle macchine per ufficio.

Tuttavia, la Cina a differenza degli altri paesi considerati non è specializzata nei settori medium high tech. Anche se è da notare che dal 1999 viene meno la specializzazione nel settore tessile mentre emerge un vantaggio comparato nel comparto della meccanica generale (che fa parte del più ampio settore meccanica): nel caso del tessile la causa potrebbe risiedere nelle delocalizzazioni delle aziende cinesi nei paesi limitrofi, al contempo è sicuramente più rilevante per i modelli produttivi dei paesi sviluppati la crescente specializzazione della Cina nella meccanica.

Indice di Balassa settoriali delle esportazioni in India
(specializzazione produttiva se il valore è maggiore o uguale a 1, anno 2006)

	Italia	Germania	Francia	Spagna	Giappone	Regno Unito	Stati Uniti	Cina
farmaceutica	1,73	1,03	1,59	2,86	0,44	1,00	0,99	2,75
macchine per ufficio	0,11	0,23	0,24	0,05	0,41	0,25	1,14	2,55
elettronica	0,43	0,28	0,73	0,10	0,70	0,38	0,71	2,11
meccanica di precisione	1,61	3,56	2,66	0,98	3,37	2,92	4,18	0,71
aeronautica	0,40	1,19	6,84	0,01	0,60	2,59	4,57	0,00
chimica	0,58	0,83	0,95	2,11	0,95	0,67	1,58	0,98
meccanica	3,50	3,23	1,44	1,31	2,43	1,56	1,15	0,96
elettromeccanica	1,29	2,72	2,22	3,09	1,34	1,56	1,11	1,55
mezzi di trasporto	1,30	1,86	0,79	0,90	2,87	0,97	0,60	0,85
combustibili	0,18	0,13	0,09	0,07	0,18	0,14	0,35	0,66
vetro e cemento	1,30	1,22	1,66	1,09	1,89	1,85	1,32	1,41
gomma	2,67	1,69	2,31	2,77	0,71	0,89	0,66	2,59
metallurgia	0,57	0,42	0,53	0,75	0,60	1,20	0,31	0,52
navi	0,37	0,19	4,13	0,35	3,46	0,58	0,77	0,33
alimentari	0,27	0,10	0,41	0,69	0,02	0,62	0,30	0,85
tessile	1,13	0,27	0,37	0,43	0,55	0,56	0,27	0,61
pelle e calzature	7,10	0,56	0,83	5,97	0,13	1,48	0,43	2,46
legno	2,23	1,55	0,99	1,64	0,07	3,63	0,44	0,07
carta	0,48	0,99	0,90	0,50	0,23	2,19	1,72	0,03
altri manufatti	0,65	0,23	0,12	0,45	0,27	0,42	2,44	1,03

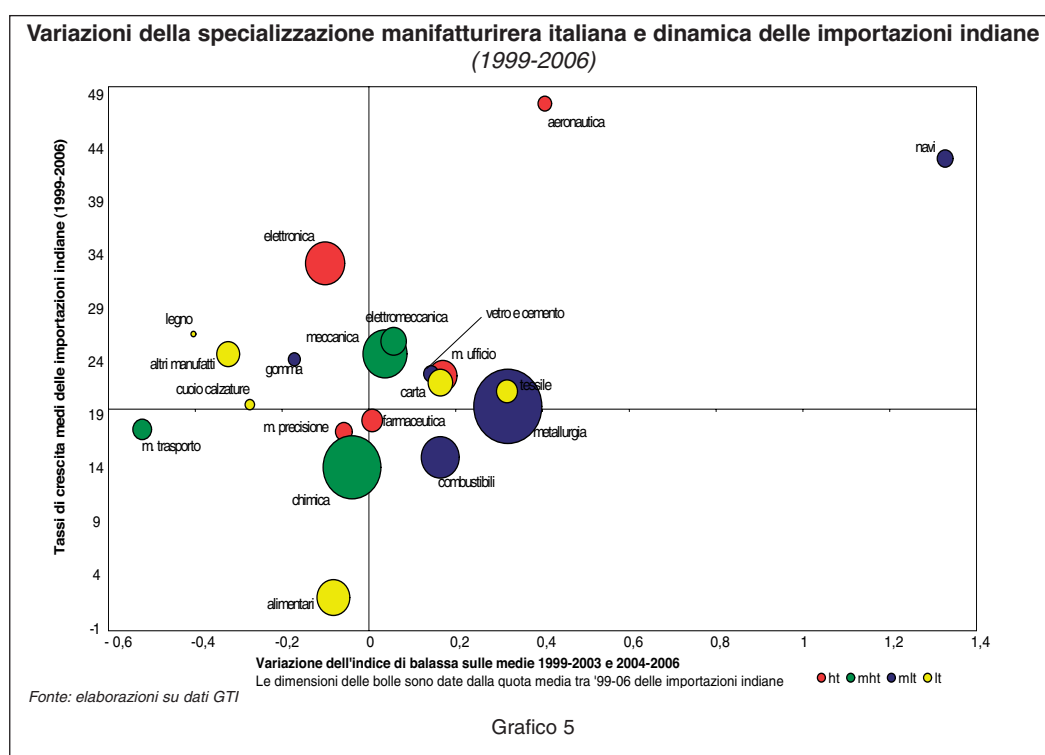
Fonte: elaborazione su dati GTI

Tavola 3

Confrontando le specializzazioni settoriali dell'export in India, si rileva una similitudine tra i valori di Italia, Germania e Francia: questi paesi infatti godono di importanti vantaggi comparati nei settori della meccanica (generale e di precisione), nell'elettromeccanica e nel vetro e cemento. La particolarità del nostro modello di specializzazione risiede nel fatto che l'Italia, a differenza di questi paesi, presenta valori positivi anche nel settore tessile e nel pelle e calzature. I saldi normalizzati nel cuoio e calzature e nel tessile sono fortemente negativi per l'Italia, con valori rispettivamente di -83 per cento e di $-79,7$ per cento, mentre nei settori della meccanica ($+83$ per cento) e in particolar modo nella meccanica di precisione ($+78,6$ per cento) sono sensibilmente positivi.

4. Struttura settoriale delle esportazioni italiane in India e analisi di Constant market share (CMS)

Confrontando la variazione della specializzazione italiana tra il '99 ed il 2006 con la dinamica settoriale delle importazioni dell'India,¹¹ si può notare che la performance positiva delle esportazioni dell'Italia è legata, in primo luogo, alla lieve crescita della specializzazione nei settori della meccanica e dell'elettromeccanica, che sono fortemente dinamici e che coprono quote rilevanti della domanda indiana. Inoltre, aumenta la specializzazione in alcuni settori high tech, come nell'aeronautica o nelle macchine per ufficio, ma anche nei settori medium low tech della metallurgia e dell'industria nautica, in cui le importazioni indiane si rafforzano sensibilmente. Così come si rafforza la specializzazione italiana nelle attività low tech del tessile e abbigliamento e della carta, anch'esse in crescita.

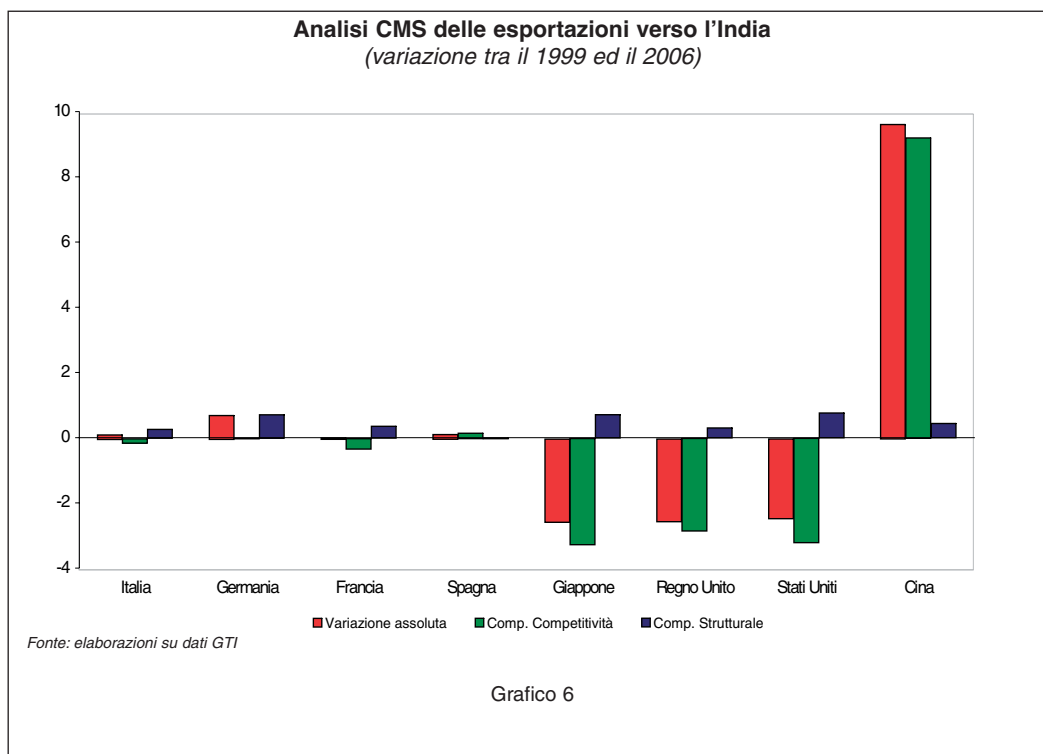


Si riduce, invece, la specializzazione dell'Italia nel settore chiave dell'elettronica, fondamentale sia per la sostenuta dinamica delle importazioni sia per la rilevanza che ha assunto nella composizione della domanda di manufatti dell'India.

Per avere alcune indicazioni sull'efficienza macroeconomica, in un'ottica dinamica, della specializzazione italiana si può ricorrere ad una semplice forma di analisi di Constant Market Share¹² (CMS), nel tentativo di isolare l'importanza ricoperta dalla specializzazione settoriale nel determinare la variazione assoluta della quota del mercato indiano dei paesi considerati. Attraverso l'analisi di CMS si suddivide la variazione assoluta della quota di mercato dei paesi considerati in una parte strutturale, dovuta in questo caso alla specializzazione settoriale, ed in una parte genericamente associata alla competitività.

¹¹ Seguiamo Baumann e Di Mauro (2007).

¹² Iapadre L. (1994).



Per tutti i paesi in considerazione la parte strutturale ha un effetto positivo sulla variazione assoluta della loro quota di mercato, tranne che per la Spagna. Ciò è dovuto al peso consistente delle quote di mercato dei paesi sviluppati e della Cina nei settori high e medium high tech, che sono i settori più dinamici delle importazioni indiane. Tuttavia, per Stati Uniti, Regno Unito e Giappone la componente strutturale non è stata così rilevante da impedire la riduzione della loro quota di mercato, mentre l'incremento della quota cinese è legato per lo più alla componente generica di competitività. Al contrario, la componente strutturale riesce a determinare l'incremento della quota dell'Italia e della Francia, superando la componente di competitività che è minore e di segno opposto, mentre per la Germania entrambe le componenti sono positive.

Per come è strutturata l'analisi CMS, l'effetto positivo della specializzazione è più elevato per i paesi che detengono quote maggiori nei settori che aumentano di importanza nella composizione delle importazioni indiane, quindi nei settori più dinamici della domanda internazionale dell'India. Perciò, come per Germania, anche per l'Italia è la specializzazione nella meccanica che contribuisce maggiormente all'aumento assoluto della quota dal 1999 al 2006. Mentre sono meno importanti, ma comunque rilevanti, l'elettronica e l'elettromeccanica, mentre è negativo il contributo del settore alimentare.

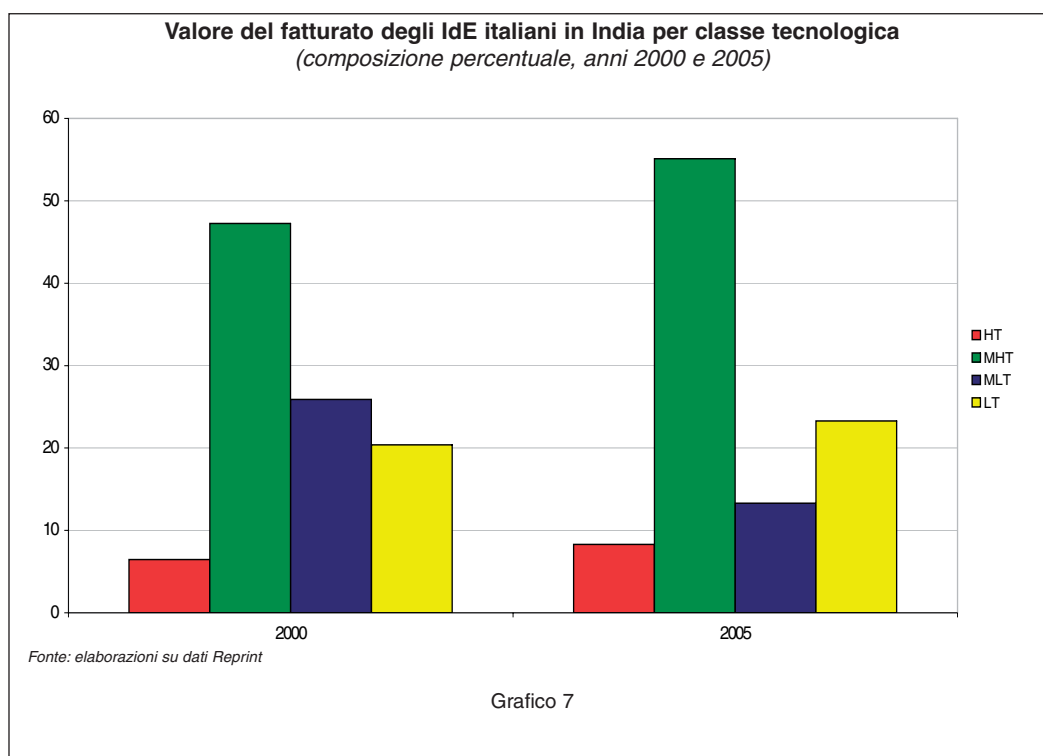
5. Gli investimenti diretti esteri (Ide)

Per analizzare la composizione degli investimenti diretti esteri (Ide) italiani tra l'Italia e l'India abbiamo utilizzato il database ICE-Reprint (con i dati al 1.1.2006) sugli investimenti italiani all'estero che abbiamo integrato con alcuni dati d'impresa. Per omogeneità con quanto trattato precedentemente, abbiamo scelto di considerare solo i dati relativi alle aziende manifatturiere, evitando quindi di includere gli investimenti nel campo dei servizi (pur contando diverse filiali commerciali ed attività busi-

ness services), dato che per questo tipo di attività non esiste una classificazione omogenea con quella manifatturiera (vd. Eurostat – “Statistics in focus”, 68/2007).

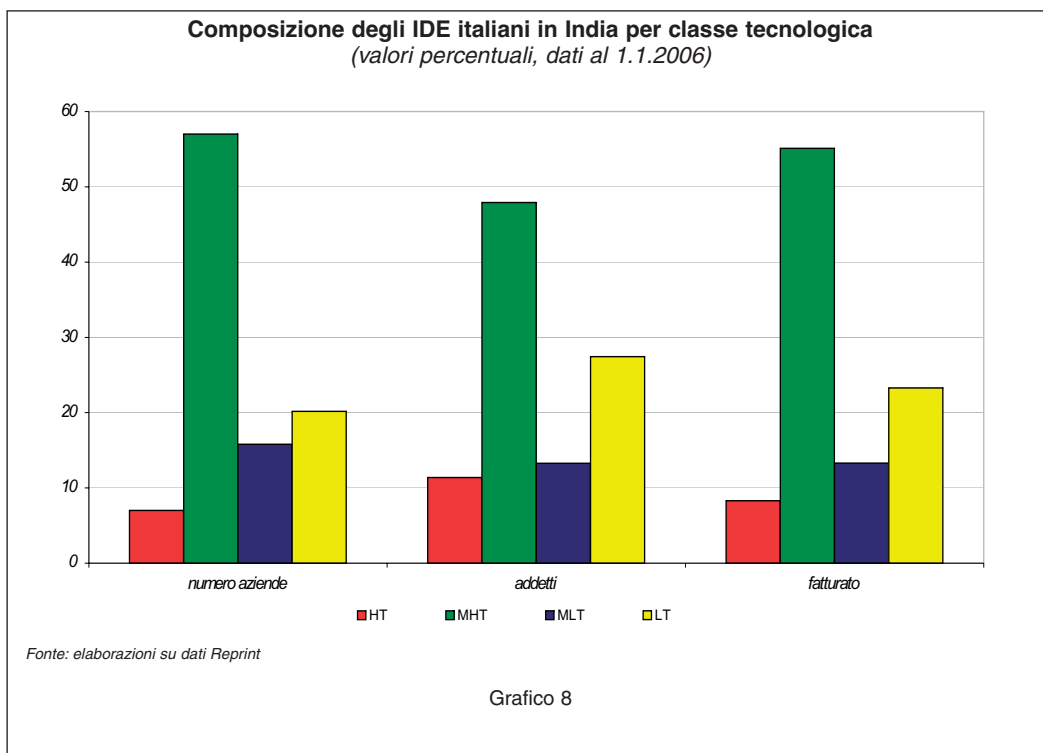
Lo stock di investimenti mondiali attratti dall’India è passato da 452 milioni a 50,6 miliardi di dollari nel periodo 1980-2006, con un flusso in entrata superiore ai 16 miliardi per il solo 2006.¹³ La medesima tendenza non si riscontra tuttavia negli Ide italiani in India: nel periodo 2000-2005 la presenza di aziende italiane in India risulta in crescita solo di 9 unità, arrivando a quota 114 aziende con circa 10.500 addetti. Mentre non si registrano variazioni di rilievo per quanto riguarda la composizione per classe tecnologica sul numero di imprese partecipate (solo la classe high tech è cresciuta dal 3,8 per cento al 7 per cento, a discapito delle classi medium high e low), non si ha la stessa impressione esaminando i dati del fatturato prodotto dalle partecipate: in questo caso, la quota della classe tecnologica medium high sale dal 47,3 per cento del 2000 al 55 per cento del 2005, mentre si dimezza quella relativa al segmento medium low (che nello stesso lasso di tempo passa dal 25,9 per cento al 13,3 per cento).

Al 1.1.2006, la maggioranza degli investimenti italiani in India appartengono

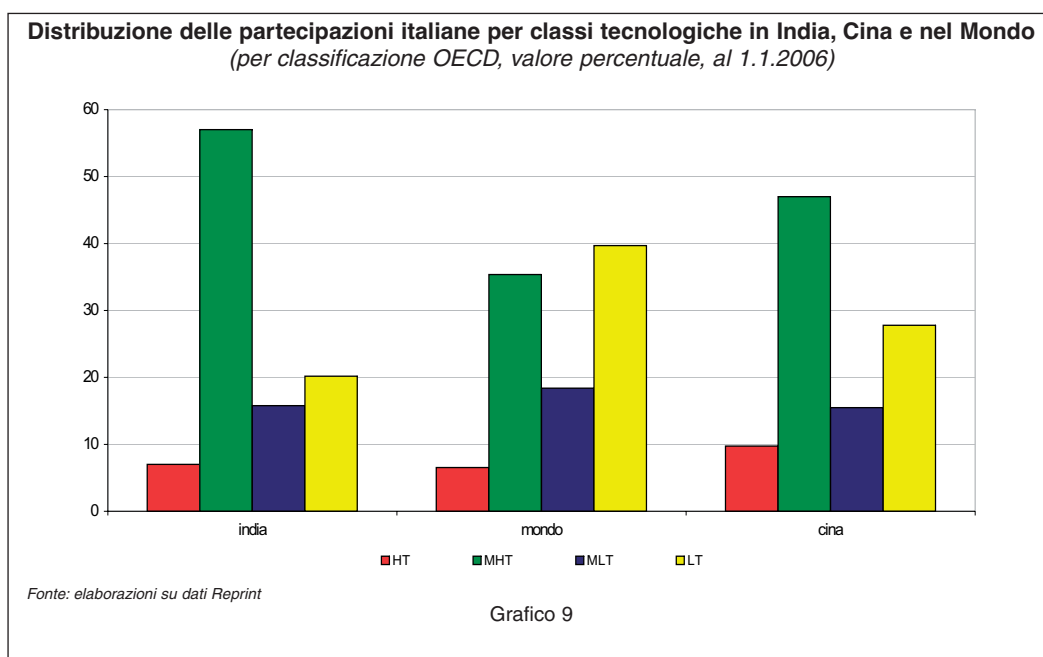


alle classi medium high e medium low: infatti, le 65 aziende censite nella classe medium high (per buona parte meccaniche e chimiche) contano per il 55 per cento del fatturato (pari ad un valore di 428 milioni di Euro) e per il 48 per cento degli addetti, mentre quelle medium low (di cui molte sono nei settori metallurgia, vetro e cemento) rappresentano il 13 per cento sia del fatturato che degli addetti. Mentre gli Ide italiani sono presenti in quasi tutti i settori riconducibili al segmento medium high, quelli nella classe high tech si trovano solamente nei settori dell’elettronica e della farmaceutica. Importante è anche il valore degli investimenti della classe low (quasi del tutto ascrivibili ai settori tessile ed abbigliamento): sebbene siano necessari ulteriori studi, è interessante notare la vivacità di tale classe nel delocalizzare in India.

¹³ WIR - Unctad (2007).



Appare opportuno comparare il comportamento per classe tecnologica degli investimenti italiani in uscita verso l'India, la Cina, ed il Mondo al 1.1.2006, per quanto quelli verso l'India siano solo il 2 per cento del totale e quelli verso la Cina il 6,5 per cento del totale. Il raffronto relativo alla distribuzione per classe tecnologica delle imprese partecipate evidenzia come in India (così come in Cina) la percentuale di Ide ascrivibili alla classe medium high sia più alta rispetto al totale Mondo; al contrario, la classe delle produzioni low tech registra valori più bassi in entrambi i paesi asiatici.



Considerando il valore del fatturato si rileva un risultato simile per quanto concerne le produzioni medium high: sia per la Cina che per l'India le partecipate italiane in questa classe tecnologica producono una quota di fatturato che supera il 55 per cento del totale, mentre per il Mondo, esso è circa il 38 per cento. Per le classi il cui contenuto tecnologico è inferiore invece vi sono differenze: in entrambi i paesi le classi medium low contribuiscono relativamente meno rispetto a quanto registrato nel totale Mondo, mentre in Cina la quota di investimenti low tech è superiore di 9 punti rispetto all'India.

Anche se è discutibile confrontare dati di flusso con quelli di stock, è notevole la somiglianza tra le composizioni percentuali delle esportazioni e gli Ide italiani; infatti buona parte degli investimenti dell'Italia in questo paese sono in settori in cui l'India non possiede una specializzazione produttiva. Come già evidenziato in letteratura, ciò potrebbe significare che una parte delle delocalizzazioni verso questo paese, diversamente dagli investimenti diretti in Cina, sono motivate dalla necessità di cercare nuovi sbocchi di mercato (market seeking) e non solo per contenere i costi di produzione (cost saving).¹⁴

6. Conclusioni

L'interscambio tra Italia ed India tra il '99 ed il 2006 sembra mostrare un buon andamento dell'export italiano: la forte crescita delle esportazioni italiane in questo periodo è confermata dai dati del 2007, in cui si registra una crescita delle esportazioni complessive del 38 per cento (dei valori in euro) rispetto al 2006, a fronte di una sostenuta ma più modesta crescita delle importazioni (+14 per cento rispetto all'anno precedente). Le esportazioni italiane risentono poco, quindi, dell'apprezzamento dell'euro in rapporto al valore nominale della rupia che tra il '99 ed il 2006 ha seguito il corso del dollaro ma che, a causa delle spinte inflattive interne, sta subendo un apprezzamento reale del cambio¹⁵.

Sempre negli stessi anni è aumentata, seppur lievemente, la quota a prezzi correnti delle esportazioni italiane in India, dato positivo se si tiene conto dell'erosione della quota degli Stati Uniti, del Regno Unito e del Giappone, causata dal considerevole aumento della quota cinese, ad ulteriore prova della profondità dei processi di riconfigurazione dei flussi di valore in atto in Asia. In quest'ambito è rilevante la tenuta della quota italiana nella meccanica, settore sensibilmente in espansione nelle importazioni indiane.

Mentre l'interscambio di merci è particolarmente dinamico, gli investimenti diretti italiani in India sono pressoché statici, a fronte di un vertiginoso aumento negli ultimi dieci anni degli Ide in entrata dal Mondo. Da segnalare a tale riguardo il rafforzamento della collaborazione tra Tata e Fiat, la cui importanza reale riveste anche un connotato simbolico, dato il ruolo che queste due imprese hanno ricoperto nello sviluppo dei rispettivi paesi.

Il processo di integrazione economica dell'India nel mercato internazionale, quindi, offre sia crescenti mercati di sbocco per le esportazioni indiane, sia una fonte di trasferimento tecnologico, come può in parte indicare l'incremento delle importazioni indiane nei settori high tech. Al contempo, sembra che l'Italia stia intercettando con un discreto successo la crescita della domanda indiana, orientando le esportazioni verso i settori a contenuto tecnologico medio alto.

¹⁴ Rishikesha T. Krishnan (2003), Lall, S. (2003), Veeramani C. (2006), Ernst D. e Kim L. (2001).

¹⁵ Dati IMF statistics.

Riferimenti bibliografici

Archibugi, D. e Michie, J. (edited by), (1997) *'Technology, Globalization and Economic Performance'*, Cambridge University Press.

Bell M. e Pavitt K. (1997) *'Technological accumulation and industrial growth: contrasts between developed and developing countries'* in Archibugi, D. e Michie, J. (edited by), (1997).

Bhavani, Suresh D. e Tendulkar, T. A. (2005) *'Productivity Performance in Developing Countries. Country Case Studies: India'*, November, UNIDO.

Boillot, JJ (2003) *'L'economia dell'India'*, Il Mulino

Dosi, G. Pavitt, K. e Soete, L. (1990) *'The Economics of Technical Change and International Trade'*, Harvester Wheatsheaf.

Enea (2007) *'L'Italia nella competizione internazionale'*. Quinto rapporto. Franco Angeli, Milano.

Ernst D. e Kim L. (2001) *'Global Production Networks, knowledge Diffusion and Local Capability Formation, a Conceptual Framework'* East-West Center Working Paper, N° 19, May.

Freeman, C. e Louçã, F. (2002) *'As time goes by. From the industrial revolution to the information revolution'*, Oxford University Press.

Iapadre, L. P. (1994) *'Le esportazioni italiane e la geografia della domanda estera'*, Rapporto Ice 1994.

Lall, S. (1992) *'Technological capabilities and industrialization'*, *'World Development'*, 20(2), pp. 165-86.

Lall, S. (2003) *'Industrial Success And Failure In A Globalizing World'*, Queen Elizabeth House. Working papers series

Nassif, A. (2007) *'National Innovation System and Macroeconomic Policies: Brazil and India in Comparative perspective'* Unctad, n° 184, May.

Nicolai S. (2007) *'La sostenibilità della crescita indiana'*, Rapporto ICE 2006-07. OECD (2007) *Science, Technology and Industry Scorebord. Annex 1.*

Pavitt K. (1984) *'Sectoral patterns of technical Change Towards a Taxonomy and a Theory'*, *Research Policy* 13(6), pp. 343-73.

Perez, C. (1985) *'Microelectronics, long waves and World structural change: New Perspective for Developing Countries'*, *'World Development'*

Perez, C. (2001) *'Technological change and opportunities for development as a moving target'*, *CEPAL Review*, December.

Rishikesha T. Krishnan (2003) *'The Evolution of a Developing Country Innovation System During Economic Liberalization: The Case of India'* Paper Presented at The First Globelics Conference, November.

Rodrik D. and Subramanian A. (2004) *'From "Hindu Growth" to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition'*, *Imf Working paper WP/04/77*, May 2004

Srholec, M (2005) *'High-tech exports from developing countries: A symptom of technology spurts or statistical illusion?'* Centre for Technology, Innovation and Culture (TIK), University of Oslo TIK Working Papers on Innovation Studies, December.

Veeramani C. (2006) *'India and China: Changing Patterns of Comparative Advantage'*, in *Globelics India conference*.

Volpi, F. (1999) *'Introduzione all'economia dello sviluppo'*, Franco Angeli, Milano.

Unido (2005) *'Industrial Development Report. Capability Building for Catching-up. Historical, Political and Empirical Dimension'*

Unctad (2007) *World Investment Report*.