



Competitività e specializzazione dell'Italia: sviluppi recenti

di Marco Fortis* e Monica Carminati**

Premessa

Nel 2012 l'Italia è entrata a far parte del ristretto club dei paesi del mondo che possono vantare un surplus commerciale con l'estero per i prodotti industriali superiore ai 100 miliardi di dollari. Lo indicano i dati definitivi Wto in base ai quali nel 2012 il nostro paese ha fatto registrare un attivo per i manufatti non alimentari di 113 miliardi di dollari, alle spalle di Cina (866 miliardi), Germania (394 miliardi), Giappone (292 miliardi) e Corea del Sud (205 miliardi), riconfermandosi assieme a queste quattro nazioni tra le sole cinque economie del G20 a presentare un surplus strutturale manifatturiero. Non solo. In base alle prime stime Wto per il 2013, l'Italia con 110,8 miliardi di dollari, rafforza il suo quinto posto al mondo per surplus commerciale non energetico con l'estero, mentre l'attivo manifatturiero è probabilmente destinato a raggiungere i 130 miliardi.

Tuttavia, lungi dal prendere coscienza di questi fatti concreti, la Commissione europea, per spiegare la bassa crescita economica dell'Italia sia prima che durante la crisi mondiale cominciata nel 2008, si ostina ad attribuirne la causa principale a una presunta perdita di competitività, sostenendo che il nostro paese avrebbe una specializzazione merceologica sfavorevole che lo rende paragonabile a economie emergenti e vulnerabile alla loro concorrenza. Nel documento sugli squilibri macroeconomici In-depth Review for Italy del 10 aprile 2013 elaborato dalla Commissione si legge infatti: «La performance esportativa dell'Italia continua a soffrire di un modello di specializzazione sfavorevole e della limitata dimensione delle imprese italiane e della loro capacità di crescere. Il modello italiano di specializzazione produttiva è molto simile a quello dei mercati emergenti, come la Cina, con la maggior parte del valore aggiunto generato nei settori tradizionali, e relativamente low-tech, a causa soprattutto della ridotta capacità delle imprese italiane di innovare», tesi successivamente ripresa nell'analogo documento del 5 marzo 2014 in cui si sottolinea: «Il fatto che gran parte delle esportazioni italiane sia ancora in settori a bassa e media tecnologia espone il Paese a una forte concorrenza di costo. Sebbene la composizione settoriale delle esportazioni abbia subito alcune modifiche – si registra, in particolare, un modesto spostamento da prodotti low-tech a prodotti low-medium tech – essa appare ancora sbilanciata verso settori tradizionali come il tessile, prodotti in pelle e calzature, oltre alle industrie dei metalli di base, prodotti alimentari, plastica, pietre, ceramica, cemento e vetro».

* Università Cattolica Milano, Fondazione Edison

** Fondazione Edison



Nelle sue valutazioni negative sul nostro paese, la Commissione europea persevera in parecchi errori: (a) non considera che nel 2013 l'Italia ha avuto un surplus di bilancia commerciale con l'estero di 30,4 miliardi di euro, cioè il quarto dell'UE o addirittura il secondo dopo quello tedesco se si escludono i casi "anomali" di Paesi Bassi e Irlanda (il primo paese di puro transito di merci extra UE verso i paesi limitrofi¹, il secondo niente più che un hub fiscale); (b) trascura che l'Italia, escludendo l'energia, è dopo la Germania l'economia europea con il più elevato saldo commerciale con i paesi extra-UE, cioè quelli in cui rientrano gli emergenti ai quali il nostro paese viene erroneamente paragonato, presentando con l'area extra-europea un saldo attivo 2012 pari a ben 63,5 miliardi di euro; (c) ignora che di questi 63,5 miliardi ben 41,2 sono generati dal comparto della meccanica e dei mezzi di trasporto, ossia da settori a elevato contenuto innovativo che poco hanno a che vedere con le specializzazioni merceologiche tradizionali dei paesi emergenti; (d) sottovaluta il fatto che l'Italia con 20,3 miliardi di dollari è, sì, il paese europeo con il più alto surplus nella categoria altri manufatti, comprendente i prodotti per la persona e la casa, ma che in tali settori la nostra economia si è posizionata negli ultimi anni sulle fasce di più alto valore aggiunto, che dunque nulla hanno a che vedere con le produzioni a basso costo dei paesi emergenti (tavola 1).

In aggiunta, è piuttosto sorprendente che la Commissione europea non si sia ancora accorta che l'Italia non è più quella di 20 anni fa, quando moda e mobili

- ¹ Già in passato gli statistici avevano messo in evidenza il cosiddetto "effetto Rotterdam e Anversa", di cui molti oggi sembrano essersi dimenticati, nonostante negli ultimi anni abbia raggiunto dimensioni abnormi. Una sempre più rilevante quantità di merci è infatti sbarcata nei porti olandesi e belgi, quindi registrata come import dei Paesi Bassi e del Belgio e successivamente come export da questi paesi verso i mercati europei di destinazione finale, benché si tratti nella quasi totalità dei casi di un mero transito. Molto import extra-UE di Paesi Bassi e Belgio è a tutti gli effetti import extra-UE della Germania, così come molto export dei Paesi Bassi e del Belgio verso la Germania non è un import intra-UE bensì un puro passaggio di importazioni tedesche da paesi extra-UE nei porti olandesi e belgi. Per avere un'idea di quanto questi fenomeni distorcano la percezione dei reali flussi commerciali, in particolare di quelli tedeschi, si possono citare le ultime statistiche dell'Eurostat relative al traffico merci dei maggiori porti dell'UE nel 2012. In tale anno Rotterdam è stato il principale porto europeo, con un traffico merci di 396 milioni di tonnellate, seguito da Anversa con 165 milioni di tonnellate. A ciò si aggiunga che Amsterdam è il sesto porto europeo con 71 milioni di tonnellate movimentate. In totale, Rotterdam, Anversa e Amsterdam nel 2012 hanno gestito un traffico merci complessivo di 631 milioni di tonnellate, a confronto delle quali i 113 milioni di tonnellate di Amburgo (terzo porto UE) e gli 82 milioni di Marsiglia (quarto porto) quasi impallidiscono. Va considerato, in particolare, il ruolo dei Paesi Bassi come *hub* per i minerali energetici e i loro derivati: nel 2013 i Paesi Bassi hanno avuto, dopo la Germania, il secondo più forte import extra-UE di questi prodotti, pari a 74 miliardi di euro; nello stesso anno hanno presentato il più forte export intra-UE degli stessi, pari a una cifra dello stesso ammontare. Nel 2013 la Germania ha fatto registrare un deficit commerciale con i Paesi Bassi di 53 miliardi di euro a cui si aggiunge un deficit di 14 miliardi col Belgio. Cifre che si spiegano in massima parte con il transito di importazioni tedesche da paesi extra-UE nei porti olandesi e belgi. Se considerassimo gli scambi commerciali della Germania con l'UE escludendo Paesi Bassi e Belgio, si potrebbe notare che il surplus tedesco con l'UE salirebbe a 112 miliardi rispetto ai soli 44 con perimetro UE-28. Se poi "spostassimo" i Paesi Bassi e il Belgio nel resto del mondo anziché considerare tali paesi nel perimetro dell'UE, scopriremmo che il surplus tedesco con i paesi extra-UE scenderebbe a 87 miliardi rispetto ai 155 delle statistiche ufficiali dell'UE-28. L'UE senza Paesi Bassi e Belgio è tuttora di gran lunga più importante per il surplus commerciale tedesco di quanto non lo sia il resto del mondo (inclusi Paesi Bassi e Belgio).

Tavola 1 - La bilancia commerciale non energetica extra UE-27 dei principali paesi UE, 2012
Valori in miliardi di euro

Settori	Totale bilancia commerciale	Energia	Bilancia commerciale esclusa l'energia	di cui		Chimica e farmaceutica	Altri manufatti
				manufatti non alimentari	meccanica e mezzi di trasporto		
Germania	138,0	-75,6	213,6	218,1	164,7	40,3	13,1
Italia	1,7	-61,8	63,5	62,8	41,2	1,3	20,3
Francia	9,7	-47,0	56,7	45,5	32,7	15,2	-2,4
Svezia	16,3	-8,5	24,8	23,0	15,6	3,2	4,2
Irlanda	21,2	-2,1	23,3	21,7	-1,1	19,4	3,4
Austria	6,5	-8,0	14,5	15,9	8,0	2,1	5,9
Finlandia	4,2	-9,3	13,5	11,9	6,6	1,0	4,3
Spagna	-34,8	-41,8	7,0	10,8	8,4	2,4	0,0
Portogallo	-2,7	-6,8	4,1	4,3	1,6	-0,1	2,8
Belgio	-5,1	-4,3	-0,8	5,3	1,8	10,2	-6,7
Grecia	-10,5	-7,3	-3,2	-3,9	-2,7	-0,4	-0,8
Regno Unito	-97,0	-42,6	-54,4	-12,5	6,0	9,0	-27,5
Paesi Bassi	-128,7	-56,4	-72,3	-62,1	-38,4	0,5	-24,2
Bulgaria	-1,9	-2,7	0,8	0,2	-0,3	0,2	0,3
Rep. Ceca	-3,9	-6,7	2,8	3,4	1,2	0,8	1,4
Danimarca	8,2	-2,9	11,1	8,0	3,2	6,0	-1,2
Estonia	1,5	0,2	1,3	1,0	0,4	0,2	0,4
Cipro	-1,2	-0,8	-0,4	-0,4	-0,1	0,0	-0,3
Lettonia	1,1	-0,7	1,8	0,8	0,3	0,1	0,4
Lituania	-1,7	-6,6	4,9	3,7	2,1	0,3	1,3
Lussemburgo	-1,8	n.d.	n.d.	-1,7	-1,5	-0,3	0,1
Ungheria	-2,5	-5,3	2,8	2,1	0,3	1,4	0,4
Malta	0,8	0,5	0,3	0,2	0,3	-0,1	0,0
Polonia	-15,4	-16,4	1,0	4,5	2,0	0,8	1,7
Romania	-1,1	-3,2	2,1	1,2	1,3	0,0	-0,1
Slovenia	-0,3	-0,9	0,6	1,2	-0,1	1,1	0,2
Slovacchia	-5,7	-5,5	-0,2	0,3	2,1	-0,1	-1,7
Totale UE-27	-105,1	-422,5	317,4	365,3	255,5	114,5	-4,7

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Eurostat

rapresentavano effettivamente i tre quarti del nostro surplus manifatturiero con l'estero: il peso di tali settori tradizionali è infatti molto diminuito, passando dal 74 per cento del 1994 al 30 per cento del 2013 del nostro attivo manifatturiero e questo 30 per cento è oggi composto, come si diceva, di produzioni a più elevato valore aggiunto rispetto al passato. La parte preponderante del nostro attivo



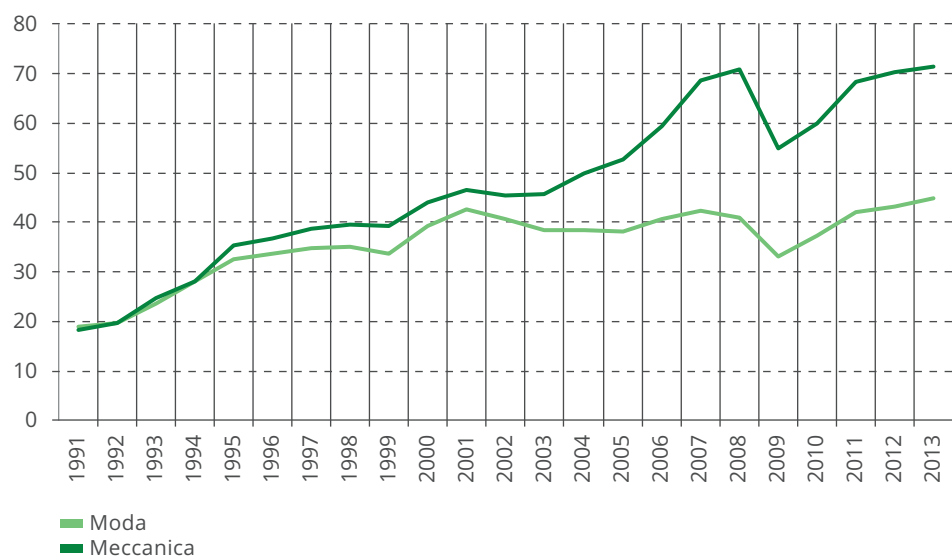
commerciale manifatturiero è invece oggi generata dai comparti della meccanica, dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, dei farmaci confezionati, dei cosmetici, dei prodotti chimici di nicchia. Senza con ciò che noi si intenda negare l'importanza che ancora rivestono nel nostro sistema produttivo le produzioni tipiche della moda e dell'arredo – che restano dei capisaldi del Made in Italy – Bruxelles dovrebbe prendere atto che rispetto agli inizi degli anni novanta l'export italiano di meccanica è oggi in valore quasi il doppio di quello del tessile-abbigliamento-pelli-calzature, così come l'export di farmaci è più del doppio di quello di mobili (grafico 1a e 1b).

L'industria italiana oggi appare dunque profondamente rinnovata rispetto anche solo a un decennio fa e dispone di un mix vincente di prodotti che ci consente di esportare tecnologie, soprattutto verso le economie emergenti e, dall'altro, anche di vendere con grande successo beni di lusso della moda e dell'arredo ai loro ceti affluenti, oltre che ai tradizionali clienti dei paesi più ricchi.

Un esempio di parziale retromarcia nelle valutazioni fino a oggi espresse sulla presunta perdita di competitività dell'Italia nel commercio estero è contenuto in un recente Working Paper del Fondo monetario internazionale dal titolo European Productivity, Innovation and Competitiveness: the Case of Italy pubblicato da Andrew Tiffin nel maggio 2014. In questo studio si riconosce il successo dell'export italiano sui mercati internazionali nell'ultimo decennio e vengono più o meno esplicitamente sottolineati gli errori commessi nel passato nel valutare la competitività del nostro paese nel commercio internazionale. Di fronte all'apparente paradosso di un collasso della competitività senza un collasso dell'export, Tiffin compara innanzitutto vari indici di competitività

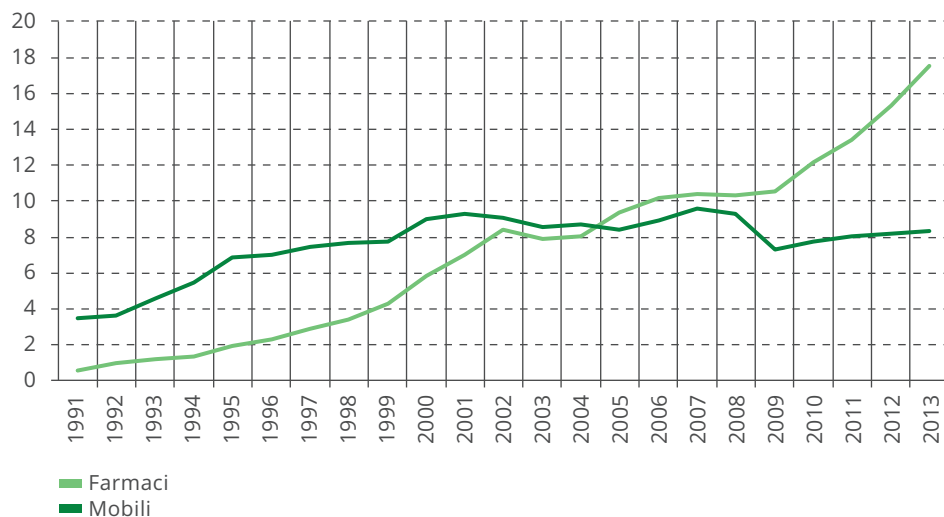
Grafico 1a - Export italiano di moda e meccanica, 1991-2013

Valori in miliardi di euro



Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Istat

Grafico 1b - Export italiano di mobili e farmaci, 1991-2013
Valori in miliardi di euro



Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Istat

basati su costi e prezzi che, sia pure in misura diversa, sembrerebbero penalizzare l'Italia. Tuttavia egli afferma: "In questo contesto le esportazioni italiane hanno tenuto relativamente bene (in termini di valore). In un'epoca dominata dalla drammatica espansione dell'export dei paesi emergenti, l'Italia continua a classificarsi tra i leader nel commercio internazionale, a differenza di molti altri paesi europei. E la quota dell'Italia nell'export mondiale si muove generalmente in parallelo con i suoi pari europei. Più recentemente la vivacità delle esportazioni, in un contesto di domanda globale depressa, ha sottolineato la continua capacità di adattamento e la resilienza delle imprese italiane. Infatti, secondo il Trade Performance Index elaborato dall'Unctad/Wto, l'Italia è il più competitivo esportatore mondiale nel settore tessile, abbigliamento e pelletteria; e si classifica seconda nel mondo (dopo la Germania) per la meccanica non elettronica, per i manufatti di base e i prodotti miscellanei."

Lo stesso Tiffin, tuttavia, pur riconoscendo che l'Italia ha avuto nel recente passato una performance competitiva nel commercio internazionale assai migliore di quanto potessero lasciar presagire i tradizionali indicatori di competitività, è pessimista sul futuro del nostro paese. Ciò sulla base di una presunta ridotta presenza e scarsa competitività delle nostre imprese nei settori science-based. Nel paper del Fmi si legge infatti: "Concentrandosi sulle industrie cosiddette science-based, le imprese esportatrici italiane hanno generalmente avuto molto più successo nel riorientare i prodotti, migliorando le prospettive di crescita. Infatti, l'Italia è in gran parte riuscita a mantenere o addirittura aumentare la sua quota di mercato in questo settore. Ma l'industria science-based incide solo per una piccola frazione sulle esportazioni italiane e l'analisi delle quote di mercato rettificata dipinge per il



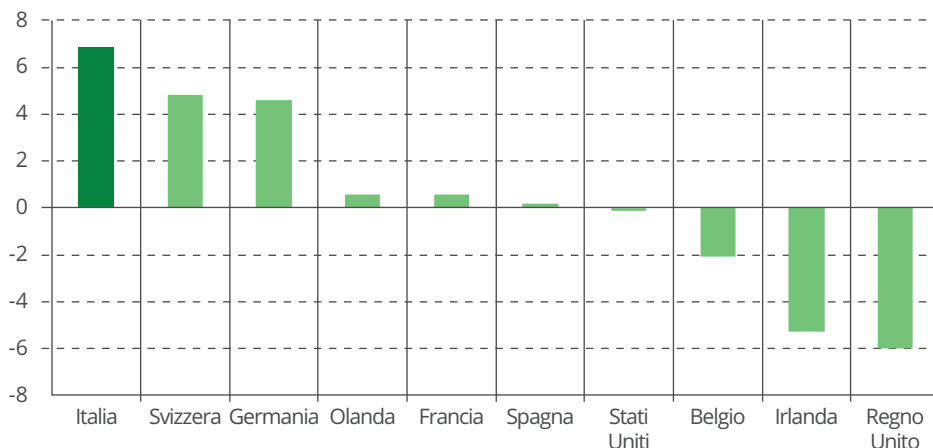
futuro un quadro meno roseo; ciò induce a ritenere che in questo settore gli esportatori italiani siano ancora frenati da una sottostante mancanza di competitività. Per quanto riguarda i fornitori specializzati della meccanica, anche in questo caso l'Italia sembra aver avuto un certo successo nel focalizzarsi su prodotti ad alta crescita, ma la misura della competitività di fondo è comunque preoccupante. [...] Guardando avanti, la debole competitività sottostante che continua a erodere la quota di mercato globale dell'Italia suggerisce che le esportazioni dei fornitori specializzati possano non essere più il punto di forza che erano una volta”.

Tuttavia, le previsioni pessimistiche di Tiffin, i cui dati si fermano al 2011, sono già state superate dagli avvenimenti. Anzitutto, l'Italia tra il 2010 e il 2013 ha migliorato la propria bilancia commerciale di 60,5 miliardi di euro, passando a un deficit di 30,1 miliardi a un attivo di 30,4. Si tratta del miglior risultato in valore assoluto dell'UE, Germania inclusa, ed è dipeso per l'87 per cento da una crescita dell'export nel periodo considerato: le importazioni italiane si sono ridotte di soli 8 miliardi a fronte di un aumento delle esportazioni pari a 52,5 miliardi.

Va inoltre considerato che in base alle più recenti stime dell'International Trade Centre non si è affatto verificata la temuta erosione delle quote di mercato dell'Italia ipotizzata da Tiffin né nei settori science based né in quelli dei “fornitori specializzati” della meccanica. Al contrario, tra il 2010 e il 2013 la quota di mercato dell'Italia nella voce Prodotti farmaceutici è cresciuta dal 3,7 al 4,8 per cento, mentre nella voce Macchinari è cresciuta dal 4,8 al 5,2 per cento.

Nel 2013, quindi due anni più tardi rispetto agli ultimi dati analizzati nello studio di Tiffin, la nostra bilancia manifatturiera ha chiuso con un attivo di ben 98 miliardi di euro, il valore più alto mai raggiunto nella nostra storia, di cui 49 generati dal comparto della meccanica, settore in cui il nostro paese vanta il terzo surplus con l'estero del mondo dopo Germania e Giappone. La meccanica italiana è in forte crescita: nel 2013 l'export di tale comparto ha infatti rappresentato da solo circa il 13 per cento dell'export complessivo italiano, a conferma del peso sempre maggiore che hanno assunto nella nostra specializzazione i beni cosiddetti medium tech e medium-hi tech, evidenziato anche da lavori recenti (Rocca 2014). Ma il nuovo Made in Italy è fatto anche di prodotti hi-tech, come dimostra lo straordinario successo dell'export italiano di farmaci confezionati, cresciuto dal 2010 al 2013 di 6,8 miliardi di dollari, il più forte incremento al mondo in valore assoluto (grafico 2). Un risultato assicurato non solo dalle nostre multinazionali tascabili del settore, ma anche dai numerosi investimenti di multinazionali straniere, attratte dai siti produttivi, dai centri di ricerca e dalla manodopera qualificata a costi competitivi presente sul nostro territorio: tutti fattori che hanno reso province come Latina, Milano, Frosinone, Bari ed altre dei cluster assoluti protagonisti della farmaceutica a livello internazionale, nonostante i molti vincoli all'attività di impresa che continuano ad affliggere il sistema-paese Italia.

Grafico 2 - Crescita assoluta dell'export di farmaci confezionati, 2010-2013
Miliardi di dollari



Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati International Trade Centre

1. La competitività dell'Italia secondo il Trade Performance Index

La competitività del sistema produttivo industriale italiano nell'export mondiale trova conferma nell'analisi di due autorevoli istituzioni internazionali come l'Unctad e la Wto che, attraverso l'elaborazione del Trade Performance Index citato dallo stesso Tiffin, hanno evidenziato la forza dell'Italia sui mercati internazionali: tale indice, elaborato per la prima volta nel 2006, colloca infatti l'Italia ai vertici della competitività nel commercio mondiale, alle spalle della sola Germania. Un posizionamento confermato anche per il 2012 (ultimo aggiornamento disponibile), nonostante la brusca frenata della nostra economia, entrata in recessione nel corso del 2011.

Dal punto di vista metodologico il Trade Performance Index Unctad-Wto, elaborato dall'International Trade Centre, analizza la posizione relativa dei principali attori del commercio internazionale, sulla base di un accurato confronto tra circa 180 paesi e con riferimento alle esportazioni di beni in 14 macro-settori² in cui è stato suddiviso il commercio mondiale. Per ogni macro-settore di ciascun paese è stato costruito un indice composito basato su 5 sotto-indicatori: 1) il saldo commerciale; 2) l'export pro capite; 3) la quota nell'export mondiale; 4) il livello di diversificazione di ogni macro-settore in termini di prodotto; 5) il livello di diversificazione dei mercati. In tal modo il Tpi tiene conto non solo del valore assoluto dell'interscambio, ma anche della dimensione dei vari paesi e della loro specializzazione, nonché di eventuali loro

² I 14 macro-settori considerati nel Trade Performance Index sono: alimenti freschi; alimenti trasformati; legno e carta; tessili; chimica e farmaceutica; cuoio e calzature; manufatti di base; meccanica non elettronica; IT ed elettronica di consumo; meccanica elettrica (che include gli elettrodomestici); mezzi di trasporto; abbigliamento; altri manufatti vari; minerali.



elementi di debolezza derivanti da una eccessiva concentrazione dell'export su pochi prodotti o su pochi mercati di destinazione degli stessi.

La tavola 2 riassume il numero di posizionamenti di ciascun paese del G-20 nei primi 10 posti della classifica mondiale di competitività del commercio estero nei 14 settori che compongono il Tpi. I risultati del Tpi mostrano la assoluta leadership nel commercio internazionale della Germania, che conquista nel 2012 ben 8 primi posti e 1 secondo posto per competitività sul totale dei 14 macro-settori analizzati. Tuttavia, anche l'Italia si dimostra molto competitiva, piazzandosi per ben 3 volte al primo posto nella graduatoria Unctad/Wto: nel tessile, nell'abbigliamento e nel comparto cuoio-pelletteria-calzature. Non solo. Infatti, l'Italia conquista anche 3 secondi posti: nella meccanica non elettronica (dove compete ormai ad armi quasi pari con la Germania stessa), nei prodotti miscelanei (grazie agli occhiali e all'oreficeria) e nei manufatti di base (che includono anche comparti come i prodotti in metallo, i marmi e le piastrelle ceramiche, in cui l'Italia si colloca da sempre ai vertici mondiali). Il nostro paese risulta inoltre terzo nella meccanica elettrica (posizione raggiunta nel 2012) e sesto negli alimenti trasformati (che includono i vini). Questi soli 8 macro-settori in cui l'Italia primeggia a livello mondiale nel 2012 hanno generato per il nostro paese 278,8 miliardi di dollari di export ed un surplus commerciale di 103,3 miliardi di dollari.

Dai dati del Tpi Unctad-Wto emerge un posizionamento dell'Italia non dissimile da quello di altri indicatori paragonabili come il Competitive Industrial Performance (Cip) Index elaborato dall'Unido, in cui l'Italia figura tra le nazioni più competitive a livello internazionale. Il Cip Index colloca infatti la nostra economia all'undicesimo posto per competitività industriale (davanti a paesi come Paesi Bassi, Svezia, Regno Unito, Austria, Finlandia, Canada), a differenza di altri indici come quelli del Wef e dell'Imd di Losanna, che invece penalizzano l'Italia, a nostro avviso eccessivamente, essendo maggiormente incentrati sulla competitività dei sistemi-Paese piuttosto che delle imprese ed essendo indici che riguardano più le potenzialità dei paesi che non le loro performance effettive. Nel Cip Index rispetto al Wef l'Italia risale in graduatoria di ben 31 posizioni e rispetto all'Imd di 29 posizioni (Unido 2013).

2. La competitività dell'Italia secondo l'Indice delle eccellenze competitive nel commercio internazionale sviluppato dalla Fondazione Edison

I risultati del Trade Performance Index dell'Unctad/Wto sono sostanzialmente confermati dall'Indice delle eccellenze competitive nel commercio internazionale (Indice Fortis-Corradini), elaborato dalla Fondazione Edison. Si tratta di un indicatore che, grazie a un particolare algoritmo, è in grado di misurare con un elevato livello di dettaglio il numero di prodotti in cui ciascun paese è primo, secondo o terzo al mondo per surplus commerciale con l'estero. L'indagine, basata sulla classificazione HS1996 che suddivide il commercio internazionale in ben 5.117 prodotti, evidenzia nel 2012 (ultimo anno per cui sono disponibili statistiche complete per tutti i paesi del mondo) 935 prodotti in cui l'Italia si trova ai vertici mondiali per surplus commerciale, per un valore complessivo di 177

Tavola 2 - Posizionamento dei paesi del G-7, di Cina e Corea del Sud nelle classifiche mondiali di competitività settoriale elaborate dall'International Trade Centre, 2012

Posizione detenuta da ciascun paese nelle classifiche di competitività settoriale nel commercio mondiale su 189 paesi complessivamente analizzati; in evidenza le collocazioni di ciascun paese nei primi 10 posti a livello mondiale

Paesi	Germania	Italia	Cina	Corea del Sud	Giappone	Francia	Regno Unito	Stati Uniti	Canada
Settori									
Prodotti alimentari freschi	27	37	48	85	88	19	43	7	10
Alimentari trasformati	1	6	24	71	81	2	43	37	63
Legno e carta	1	26	38	49	50	29	36	25	20
Tessili	2	1	3	8	34	18	21	34	63
Prodotti in cuoio	14	1	2	44	86	11	18	38	63
Abbigliamento	16	1	2	47	77	12	20	42	72
Chimica-farmaceutica	1	21	27	8	6	5	7	14	64
Manufatti di base	1	2	4	3	8	28	31	44	57
Meccanica non elettronica	1	2	5	11	12	10	15	23	53
Apparecchi e prodotti elettrici	1	3	43	21	8	22	27	36	63
IT ed elettronica di consumo	11	22	7	6	40	17	18	21	48
Mezzi di trasporto	1	17	7	3	8	13	31	34	73
Altri manufatti diversi	1	2	9	40	10	22	27	23	55
Minerali ed energia	32	63	75	83	89	33	25	29	15

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati International Trade Centre

miliardi di dollari. In particolare, l'Italia figura prima per attivo con l'estero in 235 prodotti, per un controvalore di 55,7 miliardi; seconda in 377 prodotti, per un controvalore di 68,4 miliardi; terza in 323 prodotti per un controvalore di 53,2 miliardi di dollari (tavola 3).

C'è un altro dato che evidenzia la forza dell'Italia sui mercati esteri, pur non possedendo essa i grandi gruppi industriali di altri paesi, ma avendo però un "quarto capitalismo" di imprese medie e medio-grandi estremamente dinamiche. Sempre secondo l'Indice Fortis-Corradini su circa 4.000 prodotti manifatturieri non alimentari, scambiati internazionalmente e statisticamente censiti, l'Italia ne vanta oltre 2.000 che presentano un surplus di bilancia commerciale e in 1.235 di essi il nostro paese precede per attivo la Germania presa come benchmark (grafico 3). Tali 1.235 prodotti in cui battiamo i tedeschi nel 2012 hanno espresso un surplus con l'estero di ben 146 miliardi di dollari (pari al 7 per cento del nostro Pil). Nel mondo solo la Cina può fregiarsi di un maggior numero di casi di prodotti in cui è più competitiva della Germania: 2.169 beni in totale (con un surplus corrispondente al 14,7 per cento del Pil di Pechino). Gli Stati Uniti sono al terzo posto (con 1.071 prodotti ma con un attivo specifico pari solo all'1,5 per cento del proprio Pil) mentre il Giappone è in quarta posizione (i beni in cui Tokyo batte Berlino sono in totale 1.065 e valgono il 9,2 per cento del Pil nipponico).



Tavola 3 - Indice delle eccellenze competitive nel commercio internazionale: il posizionamento dell'Italia

Casistica su un totale di 5.117 prodotti in cui è suddiviso il commercio internazionale

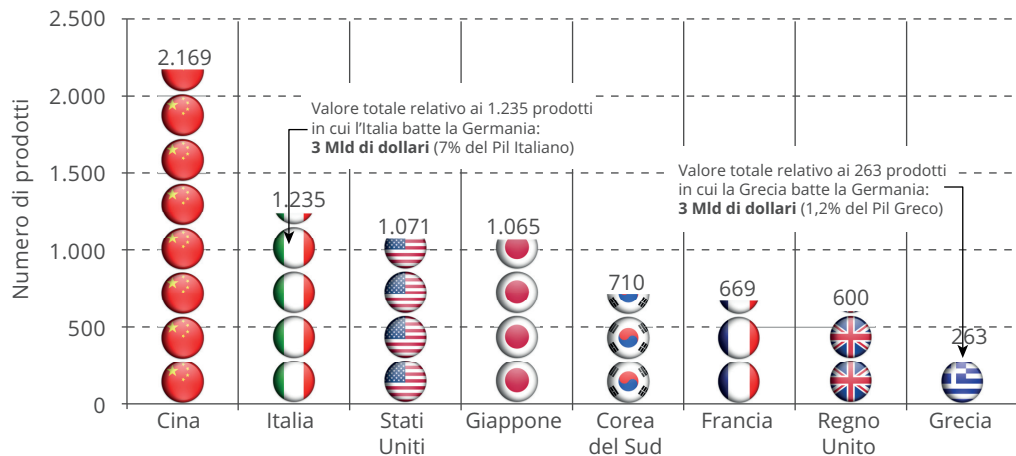
Posizione dell'Italia tra i paesi esportatori	Numero di prodotti (in base alla classificazione HS1996)	Valore complessivo del saldo commerciale italiano nei prodotti indicati (miliardi di dollari)
Casi di prodotti in cui l'Italia è il 1° paese mondiale per saldo commerciale	235	56
Casi di prodotti in cui l'Italia è il 2° paese mondiale per saldo commerciale	377	68
Casi di prodotti in cui l'Italia è il 3° paese mondiale per saldo commerciale	323	53
Totale casi di prodotti in cui l'Italia figura nei primi 3 posti al mondo tra i paesi esportatori per saldo commerciale	935	177

Indice Fortis-Corradini, Fondazione Edison ©. Numero di prodotti in cui l'Italia si trova ai vertici mondiali per saldo commerciale, 2012

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Istat, Eurostat e UN Comtrade

Grafico 3 - Esportazioni nette, 2012

Numero di prodotti in cui ciascun paese batte la Germania



Indice Fortis-Corradini®. Analisi condotta sulla base di circa 4.000 prodotti per ogni paese, con esclusione di generi alimentari e prodotti energetici

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati UN Comtrade



3. Conclusioni

Le ragioni del successo del Made in Italy nel commercio mondiale sono paradossalmente proprio le stesse in base alle quali a un certo punto ne è stato pronosticato l'inevitabile declino: imprese, specializzazione, innovazione, mercati. Secondo tesi a lungo sostenute, sarebbero troppo piccole le prime; sbagliata la seconda perché troppo incentrata su settori ritenuti tradizionali; scarsa, se non inesistente, la terza; infine troppo circoscritti all'Europa gli sbocchi del nostro export. Invece è stata proprio la flessibilità delle nostre imprese piccole, medie e medio-grandi a farci affermare sui mercati globali; è stata la nostra specializzazione mista nella meccanica e nei beni per la persona e la casa a permetterci di vendere contemporaneamente sia tecnologie che beni di lusso alle economie emergenti; è stata l'innovazione (non misurata dalle statistiche) a far generare oltre la metà del nostro surplus manifatturiero alla meccanica-mezzi di trasporto in nicchie molto più hi-tech di tanti settori comunemente ritenuti tali in cui primeggiano altri paesi e a far crescere l'export farmaceutico; ed infine sono stati proprio i mercati extra-UE, dove si presumeva erroneamente che le nostre imprese faticassero ad arrivare, quelli dove abbiamo ottenuto i maggiori successi. Dunque l'Italia, pur avendo un sistema-paese inefficiente, non manca certamente di competitività esterna, la quale le viene assicurata dalle medie imprese del Quarto capitalismo e dalle Pmi più strutturate, anche se è indubbia l'importanza che le nostre imprese crescano ulteriormente e si internazionalizzino maggiormente per cogliere nuove opportunità. Quel che ci fa difetto da anni è invece la crescita del mercato interno, letteralmente collassato a causa di politiche di rigore troppo accentuate e concentrate nel tempo e delle loro conseguenze negative su occupazione, potere d'acquisto delle famiglie, pensione alla spesa privata, investimenti.

Riferimenti bibliografici

- European Commission (2013), In-depth Review for Italy, 10 April 2013.*
European Commission (2014), In-depth Review for Italy, 5 March 2014.
Fortis M. (2005), Il made in Italy nel "nuovo mondo". Protagonisti, Sfide, Azioni, Ministero delle Attività Produttive, Rapporto preparato per la 2ª Conferenza Nazionale sul Commercio con l'Estero, Roma, 26 febbraio.
Fortis M. e Quadrio Curzio A. (2006), Industria e distretti. Un paradigma di perdurante competitività italiana, Collana della Fondazione Edison, Bologna.
Fortis M. (2011), Esportazioni, investimenti diretti esteri e competitività del sistema paese nel mercato internazionale, in «Economia italiana», 1/2011.
Fortis M. e Carminati M. (2009), Sectors of excellence in the Italian industrial districts, in G. Becattini, M. Bellandi e De Propris L. (eds), A Handbook of Industrial Districts, Cheltenham, UK.
Fortis M. (2008), Il Trade Performance Index Unctad/Wto 2006, Quaderno di Approfondimenti statistici, Fondazione Edison, n. 26, agosto 2008.
Fortis M. e Corradini S. (2010), I mille primati del Made in Italy, «Quaderno di Approfondimenti Statistici, Fondazione Edison, n. 47, Gennaio 2010.



APPROFONDIMENTI

Rocca G. (2014), Riaccendere i motori. Innovazione, merito ordinario, rinascita italiana, Venezia, Marsilio.

Tiffin A. (2014), European productivity, innovation and competitiveness: the case of Italy, IMF Working Paper, May 2014.

Unido (2013), The Industrial Competitiveness of Nations. Competitive Industrial Performance Report 2012/2013, Vienna.