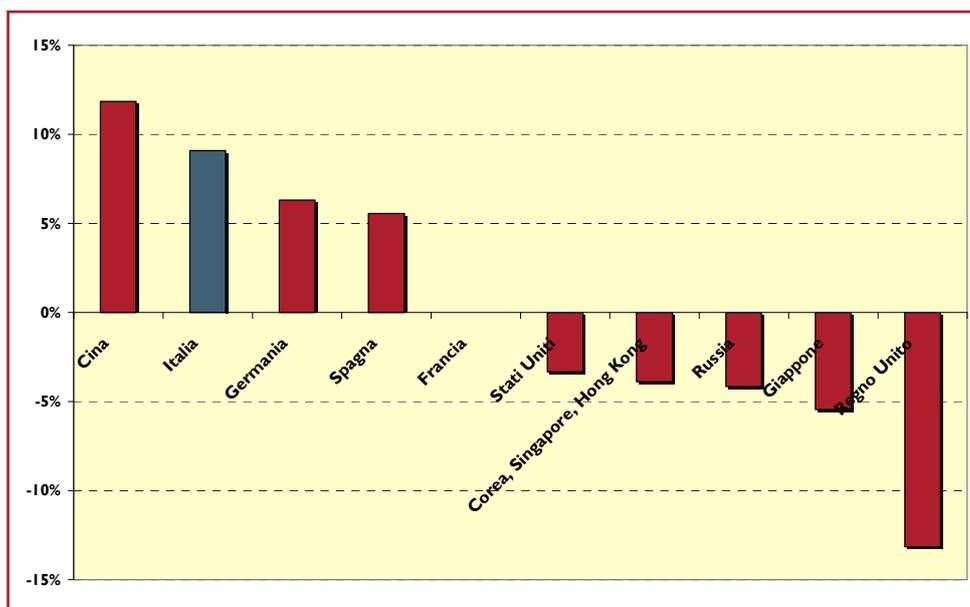




FONDAZIONE
EDISON

IL NUOVO BOOM DEL MADE IN ITALY Il Ferrari Index e l'indice WTO/UNCTAD

Figura I - Variazioni nelle quote di export mondiale dell'Italia e di alcuni Paesi: primo quadrimestre 2007 (rispetto al primo quadrimestre 2006)



Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati ICE, FMI-Dots

A dispetto di chi dava in declino l'industria italiana soltanto fino a pochi mesi fa, il made in Italy corre forte sui mercati mondiali. E il surplus commerciale manifatturiero italiano con l'estero appare lanciato verso il tetto dei 50 miliardi di euro entro fine 2007, anche se i recenti cedimenti del dollaro e delle monete asiatiche potrebbero frenare il boom dell'export tricolore.

Tra il 2001 e il 2006, a fronte dell'irresistibile ascesa della Cina e dei Paesi petroliferi, la quota di mercato dell'Italia nell'export mondiale calcolata sui dati in valore era già stata tra le più solide, essendo diminuita di meno rispetto a quelle dei principali Paesi avanzati (Germania a parte, il cui peso era rimasto invariato). Ma nei primi quattro mesi del 2007 l'Italia ha fatto di meglio. Infatti, la sua quota è quella cresciuta di più (+9,1% rispetto allo stesso periodo del 2006) subito dopo quella della Cina (+11,8%), davanti alla Germania (+6,3%) e alla Spagna (+5,6%) (figura I).

Autore
Marco Fortis

Sommario

Le imprese "si sono rimboccate le maniche" e i risultati si vedono	2
Le "4A" battono le inefficienze del Paese	3
Il modello americano? No, grazie: Teniamoci il nostro	4
Nel 2007 vola l'export del made in Italy	5
Un nuovo record per l'export dei distretti: il Ferrari Index	9
La meccanica trascina l'export delle "4A": il caso della meccanica varia (settori ANIMA)	13
L'Italia è seconda al mondo dopo la Germania per competitività nel commercio internazionale: il Trade Performance Index UNCTAD/WTO	15

Inoltre, tra i Paesi della UE-15 nei primi sette mesi del 2007 le esportazioni italiane sono quelle aumentate maggiormente (+13%), davanti a quelle tedesche (+12%), mentre gli altri principali Paesi europei non hanno brillato (Francia e Spagna entrambe +4%, Gran Bretagna -18%). Le esportazioni di molti settori e distretti italiani stanno macinando tassi di crescita vicini a all'export record della Ferrari, la casa automobilistica pluri-campione del mondo bandiera del made in Italy, come risulta dal Ferrari Index

elaborato dalla Fondazione Edison. Ma la forza dell'Italia nel commercio internazionale emerge chiaramente anche da un importante nuovo indicatore elaborato congiuntamente dall'UNCTAD e dal WTO, il *Trade Performance Index*, secondo il quale l'Italia è seconda al mondo per competitività solo alla Germania: infatti su 14 principali settori in cui è stato suddiviso l'interscambio mondiale, l'Italia può vantare ben 3 primi posti, 3 secondi posti e 1 terzo posto.

LE IMPRESE “SI SONO RIMBOCCATE LE MANICHE” E I RISULTATI SI VEDONO

Per anni si è sentito parlare di una Italia poco competitiva se non addirittura in declino. Noi ci siamo sempre opposti a questa visione confusa del nostro Paese¹, in cui spesso sono state ingiustamente addebitate al sistema industriale colpe quali una bassa competitività e produttività, una presunta attitudine a campare di rendita e uno scarso coraggio verso il cambiamento che invece sono difetti prevalentemente imputabili al sistema politico-partitico, amministrativo ed infrastrutturale.

Nondimeno, quando quattro anni e mezzo fa il Presidente di Confindustria Luca Cordero di Montezemolo iniziò il suo mandato, in piena recessione economica e nel mezzo della formidabile rivoluzione dei mercati generata dalla globalizzazione, egli spronò le imprese a fare comunque la loro parte, “a rimboccarsi le maniche”. Così è stato e i risultati si vedono, perché nel 2006 l'export italiano è cresciuto in valore di oltre 27 miliardi di euro e nei soli primi sette mesi del 2007 è aumentato di altri 23,7 miliardi, trascinato dalle “4 A” del made in Italy (abbigliamento-moda,

arredo-casa, alimentari-vini e automazione-meccanica) il cui surplus con l'estero ha toccato nel 2006 i 92 miliardi di euro e raggiungerà probabilmente nel 2007 un nuovo record storico.

La Fiat è letteralmente risorta e persino i settori più bersagliati in questi anni dalla competizione asimmetrica asiatica, come il tessile e le calzature, hanno saputo reagire con vigore, nonostante la forte svalutazione competitiva dello yuan cinese (stimata intorno al 40%), problema che per lungo tempo politici, intellettuali e *media* hanno ignorato o sottovalutato, ma di cui ora tutti sembrano improvvisamente aver preso coscienza, salvo rare eccezioni². Chi ragiona secondo le corrette regole del mercato dovrebbe oggi riflettere sul fatto che la sottovalutazione dello yuan è colossale per dimensioni ed estensione temporale (perdurando ormai da cinque anni) e di gran lunga superiore a qualunque svalutazione competitiva verificatasi nel passato.

Dunque, altro che settori in declino o “decotti”, come

¹ Si veda il nostro quaderno n. 14, “PMI, distretti e il declino che non c'era”, marzo 2007.

² Si veda, ad esempio, Cipolletta I., *Dollaro debole, no problem*, in “Il Sole 24 Ore”, 10 novembre 2007. Secondo l'opinione di Cipolletta, l'Italia non dovrebbe preoccuparsi della svalutazione del dollaro soprattutto per due ragioni. La prima ragione è che l'euro forte ci protegge dal “caro-energia”, mentre ciò non succede agli americani. Scrive infatti Cipolletta: “Dal 2002, ossia da quando l'euro ha superato la parità (uno a uno) con il dollaro, il prezzo del petrolio (che era pari a circa 25 dollari il barile) si è quasi quadruplicato per gli americani, (avendo raggiunto quasi i 100 dollari al barile), mentre è cresciuto “solo” del 150% per noi italiani, posto che nel frattempo l'euro si è apprezzato del 60% rispetto al dollaro. E' come se oggi noi pagassimo 67 dollari al barile contro i 100 dollari che pagano negli USA, ciò che fa una grossa differenza a nostro vantaggio”. Il punto di vista di Cipolletta è rispettabilissimo ma l'autore sembra non rendersi conto di un aspetto fondamentale: infatti, gli Stati Uniti sono il terzo produttore mondiale di petrolio e il secondo produttore mondiale di gas naturale e con tali produzioni l'America copre circa il 35% e l'84%, rispettivamente, dei propri consumi interni di petrolio e gas, mentre l'area dell'euro e l'Italia sono fortissimi importatori netti di entrambi gli idrocarburi. Quindi gli Stati Uniti, nonostante il dollaro debole, nel complesso hanno sofferto molto meno dell'Italia il “caro-petrolio”: infatti, a fronte dei rincari per i consumatori statunitensi (peraltro più contenuti che in Italia a causa della diversa tassazione dei carburanti), negli ultimi anni l'industria estrattiva americana ha realizzato enormi guadagni con significative ricadute positive sul PIL USA. La seconda ragione per cui, secondo Cipolletta, l'Italia non dovrebbe preoccuparsi del dollaro debole, risiede nel fatto che “l'adesione all'euro ci ha messo al riparo da fluttuazioni dei nostri scambi con l'estero rispetto ai nostri principali partner”. Ed al riguardo l'autore ricorda che l'Italia “esporta nell'area dell'euro quasi la metà delle sue vendite all'estero e raggiunge i due terzi delle esportazioni se si fa riferimento all'Europa”. Ciò è certamente vero, ma Cipolletta trascura un secondo aspetto fondamentale e cioè che più il dollaro si svaluta rispetto all'euro, più si svaluta anche la moneta della Cina, poiché le autorità cinesi da anni mantengono lo yuan ancorato artificialmente al dollaro, fatta salva una modesta rivalutazione di poco superiore al 10% negli ultimi due anni e mezzo. E poiché la Cina è ormai il principale concorrente dell'Italia sui mercati internazionali ed in particolare su quello europeo allargato, che per noi è importantissimo come riconosce lo stesso Cipolletta, è del tutto evidente che la svalutazione del dollaro all'Italia non conviene per nulla fin tanto che dollaro e yuan restano legati tra loro. Basti pensare che un produttore italiano di calzature o mobili che anche fosse riuscito a compensare con il design, la tecnologia e la qualità dei propri prodotti il vantaggio competitivo della Cina nel costo del lavoro, patisce oggi un ingiusto svantaggio di cambio del 40% circa rispetto alla moneta cinese, che viene mantenuta sottovalutata nonostante la Cina presenti il più importante surplus commerciale e le più alte riserve valutarie del mondo, ormai superiori ai 1.400 miliardi di dollari. Anche per queste ragioni, alla vigilia dell'incontro del G-7 di Washington del 19 ottobre 2007, il Presidente di Confindustria Montezemolo, assieme ai colleghi francese, tedesco e della Confindustria europea, con una lettera aperta aveva invitato i ministri europei a fare squadra per ottenere “misure per indurre le autorità cinesi a rivalutare significativamente la loro moneta”.

qualcuno li aveva definiti! La meccanica italiana vola su tutti i mercati mondiali, i vini delle Langhe e della Toscana battono quelli francesi negli USA, mentre il nostro mobile conquista il mercato russo, l'occhialeria italiana ha sbaragliato ogni concorrenza, la Fincantieri sforna a ripetizione straordinarie navi da crociera e la Ferrari e la Ducati vincono prestigiosi titoli mondiali.

Calzature e tessile, poi, meriterebbero una medaglia al valore per come hanno saputo resistere in un mercato globale sempre più disordinato e senza regole, sacrificando sul campo 8 miliardi di euro di surplus commerciale dal 2001 al 2006 a causa della diretta concorrenza cinese o delle delocalizzazioni da essa provocate, ma conservandone saldamente 20. Il tutto senza protezionismi perché, è bene dirlo, di protezionismo si è solo parlato nella polemica politica ma nella realtà non se ne è vista nemmeno l'ombra. A meno che non si voglia definire protezionismo la legittima applicazione nel 2006-2007 dei dazi antidumping sulle calzature cinesi e vietnamite importate in Europa da parte dell'Unione Europea di fronte a prati-

che commerciali scorrette evidentissime, la cui esistenza è stata messa in dubbio soltanto da alcuni irriducibili economisti liberisti, che non hanno mancato di manifestare la loro perplessità persino nei confronti di misure di evidente interesse nazionale³.

Per i settori più tradizionali del made in Italy il peggio dello "tsunami" cinese può dirsi ormai passato e toccherà ad altri Paesi nei prossimi anni fare i conti con la Cina nell'elettronica-tlc, nell'auto, nella farmaceutica e in altri settori cosiddetti hi-tech. Vedremo a quel punto se le multinazionali americane, giapponesi e del Nord Europa di questi settori sapranno mostrare le stesse straordinarie capacità di reazione delle nostre imprese di fronte all'incalzare dello strapotere produttivo e commerciale di Pechino. Come abbiamo già detto in altre occasioni, l'Italia non deve smettere di credere nelle sue specializzazioni, anche quelle più mature, che grazie all'innovazione, alla qualità e al design possono continuare a rappresentare dei fattori di successo nella competizione mondiale.

LE "4A" BATTONO LE INEFFICIENZE DEL SISTEMA PAESE

Tuttavia, anche se la stagnazione è alle spalle, persino nell'ultimo biennio il PIL dell'Italia ha continuato a crescere meno rispetto a quello degli altri Paesi europei e ciò ci deve preoccupare. Le cause di questo ritardo italiano, evidentemente, non risiedono nel sistema industriale, che si è profondamente ammodernato, si è mosso rapidamente verso nuovi mercati (soprattutto nell'Est europeo), ha innovato e la sua parte l'ha fatta, come abbiamo visto. E' invece il nostro sistema Paese che rimane poco competitivo (e poco attrattivo), non essendosi per niente ristrutturato, nemmeno in quest'ultimo anno in cui l'emergere di risorse imprevedute (leggasi il "tesoretto") avrebbe potuto permettere incisivi interventi. In definitiva, l'Italia necessita di grandi riforme non più rinviabili perché, nonostante i successi delle "4 A", essa appare attanagliata e frenata da 4 poderose "D": debito pubblico, deficit energetico ed infrastrutturale, divario Nord-Sud e differenziale del prelievo fiscale.

Il primo e più grave problema è certamente quello del debito pubblico. Per comprendere la portata di questo problema è sufficiente riflettere sul fatto che ogni anno, solo per il pagamento degli interessi su tale debito, l'Italia parte con un handicap rispetto agli altri maggiori Paesi UE di svariati miliardi di euro: 21 miliardi in più rispetto alla Francia, 29 miliardi in più rispetto alla Gran Bretagna e addirittura 52 miliardi in più rispetto alla Spagna. Paesi che crescono tutti più di noi anche perché non hanno un simile fardello sulle spalle: una formidabile idrovora che prosciuga risorse preziose che l'Italia potrebbe altrimenti destinare alla realizzazione di nuovi investimenti infrastruttu-

rali oppure a ridurre le tasse, favorendo così una più marcata dinamica dei consumi e degli investimenti stessi e quindi una maggiore crescita del PIL. Ha giustamente osservato il Commissario europeo agli Affari economici Joaquín Almunia a proposito dell'Italia che è "l'unico Paese UE che deve destinare il 5% del PIL alle spese finanziarie generate dall'indebitamento pubblico"⁴.

Il secondo problema dell'Italia è quello del deficit energetico, che nel 2006 ha rappresentato un passivo di ben 50 miliardi di euro a carico della nostra bilancia commerciale con l'estero, la più alta "bolletta" energetica nella UE dopo quella della Germania, che tuttavia ha 24 milioni di abitanti in più del nostro Paese e gode di condizioni climatiche e di ore di luce giornaliere assai meno favorevoli delle nostre, con un conseguente maggior consumo di energia per unità di PIL. Nel campo dell'energia l'Italia sconta drammaticamente l'abbandono del nucleare e la sua dipendenza da petrolio e gas, mentre altre nazioni europee hanno il nucleare, il carbone o addirittura estraggono idrocarburi come la Gran Bretagna. Basti pensare che rispetto agli inglesi, che presentano solo un modesto deficit commerciale per l'energia (8,3 miliardi di euro nel 2006), noi partiamo ogni anno con un handicap energetico di quasi 42 miliardi di euro. Sommando questo handicap a quello citato per gli interessi sul debito pubblico, il nostro handicap totale annuo rispetto agli inglesi diventa di oltre 70 miliardi di euro. Senza contare che il PIL inglese trae vantaggio anche dal valore aggiunto generato direttamente dalla propria industria estrattiva nel settore energetico.

La terza "D" problematica dell'Italia è quella del divario

³ Cfr. Barba Navaretti, *E la Cina non ci fa più le scarpe*, www.lavoce.info, 9 ottobre 2006.

⁴ Brivio E., *PIL, Italia fanalino di coda*, "Il Sole 24 Ore", 10 novembre 2007.

Nord-Sud, che va sempre più aggravandosi, come abbiamo documentato in una nostra recente analisi a cui rinviamo⁵. E' sufficiente qui sottolineare che nel Sud Italia, dove vive una popolazione che è all'incirca doppia rispetto a quella del Portogallo, il reddito pro capite a parità di potere d'acquisto è inferiore a quello del Portogallo stesso, e che il contributo del Mezzogiorno alla crescita dell'export italiano nel 2006-2007 è stato in valore assai limitato e quasi irrisorio se si escludono gli apporti di alcune grandi fabbriche di autoveicoli e di raffinazione petrolifera. In poche parole: nessun altro Paese europeo ha un "Sud" grande come il nostro e tanto arretrato quanto il nostro. Infine, la quarta "D" che ci affligge è quella del differenziale in termini di prelievo fiscale che ci separa dalle altre maggiori economie avanzate. In un Paese come l'Italia in cui i consumi ristagnano e in cui il cui potere d'acquisto delle famiglie è stato fortemente eroso dall'euro (e dal cambio immaginario 1 euro=1.000 lire), ridurre le tasse sarebbe oggi importante per rilanciare la domanda interna. Invece tutto procede esattamente nella direzione opposta: tra il 2004 e il 2006 il carico del prelievo fiscale complessivo sul

PIL italiano è infatti passato dal 41,1% al 42,7% ed è tra i più elevati al mondo. E' vero che alcuni Paesi (come la Francia e i Paesi Scandinavi) hanno una tassazione più elevata, ma la qualità della loro spesa pubblica è enormemente superiore alla nostra in termini di ricerca e sviluppo, istruzione, sanità.

Sullo sfondo delle "4 D" sta poi un problema più generale: è quello della diversa attitudine di chi per avere successo deve competere, cioè l'industria manifatturiera, e chi invece vive in comparti del mercato interno relativamente poco aperti se non addirittura chiusi oppure fornisce servizi di tipo pubblico la cui qualità in rapporto alla media europea è comparativamente inferiore a quella dell'onere della tassazione che affligge imprese e cittadini italiani. Ed è chiaro che il nostro PIL farà sempre fatica a crescer fin tanto che non aumenterà in modo significativo la produttività della pubblica amministrazione, dei servizi e delle infrastrutture e non sarà disboscata la giungla di monopoli, rendite, burocrazia e sprechi esistente a livello nazionale, regionale e locale.

IL MODELLO AMERICANO? NO, GRAZIE. TENIAMOCI IL NOSTRO

Nonostante la lampante evidenza della gravità delle "4 D", a cui si contrappone la forza delle "4 A" del made in Italy, c'è chi si ostina a pensare che le ragioni della bassa crescita del PIL italiano dipendano prevalentemente dal nostro modello manifatturiero, basato sui settori tradizionali e sui distretti. Per crescere di più, si afferma, bisognerebbe avere un maggior numero di grandi imprese ed essere più presenti nei settori hi-tech, soprattutto per aggredire mercati emergenti come quello cinese. Bisognerebbe inoltre avere meno industria e più servizi⁶.

Di fronte a queste argomentazioni, che rischiano di diventare frasi fatte, basterà ricordare che l'export dei nostri distretti industriali ha toccato negli ultimi dodici mesi un nuovo record storico, così come è avvenuto al surplus commerciale con l'estero della nostra meccanica tradizionale, il cui valore aggiunto (fatto di hi-tech "su misura") è più elevato di quello dell'intera farmaceutica europea. Per contro, occorrerebbe riflettere di più su certi miti legati ai mercati emergenti. Due soli dati: 1) è vero che l'Italia esporta in Cina poco meno della metà di quanto esporta in Svizzera, ma persino la iper-competitiva Germania esporta oltre la Grande Muraglia solo poco più della metà di quanto esporta in Austria; 2) i cinesi si stanno costruendo l'aveniristica tratta ferroviaria ad alta velocità Pechino-Shanghai per il 70% con proprie tecnologie, lasciando ai grandi gruppi stranieri, che si erano illusi di ottenere imponenti commesse, solo le briciole; e questo è solo l'anticipo di ciò che avverrà nei prossimi anni⁷.

Ma i luoghi comuni sul declino industriale italiano e le ricette improvvisate per far crescere di più il nostro PIL continuano ad abbondare. Si va da coloro che invitano l'Italia ad abbandonare il suo modello di sviluppo basato sulle esportazioni a coloro che pensano che essa debba riorientarsi verso un modello "all'americana", basato maggiormente sui consumi. Per la verità quest'ultimo tipo di tesi è andato un po' raffreddandosi negli ultimi tempi, specie dopo quanto è avvenuto nell'estate 2007 con lo scoppio della bolla immobiliare e il disastro dei mutui *subprime* negli Stati Uniti, i cui effetti negativi si sono rapidamente propagati in tutto il mondo. Inoltre, sul piano degli equilibri macroeconomici è ormai sempre più evidente dove sta portando il tanto decantato modello "all'americana"! Gli Stati Uniti, infatti, a causa della devastante politica di delocalizzazione e di *outsourcing* delle loro multinazionali, sono un Paese in cui si produce sempre di meno sul suolo nazionale e si importano sempre più beni dalla Cina, con effetti dirompenti sulla bilancia commerciale e sul dollaro. Citeremo qui solo cinque dati sintetici: 1) nel 2006 il deficit commerciale americano complessivo ha raggiunto gli 830 miliardi di dollari; 2) il deficit con i Paesi asiatici costituisce la maggior parte del passivo americano non energetico con l'estero; 3) il passivo bilaterale statunitense con la sola Cina è stato nel 2006 di 232 miliardi di dollari e sta crescendo ulteriormente nel 2007; 4) nel 2006 il gigante della grande distribuzione Wal-Mart da solo ha importato dalla Cina oltre 26 miliardi di dollari, cioè all'incirca come

⁵ Si veda il nostro quaderno n. 15, *L'Italia cresce solo a metà. Il freno del divario Nord Sud*, giugno 2007.

⁶ Si veda, ad esempio, Giavazzi F., *L'errore del patriottismo*, "Corriere della Sera", 24 aprile 2006. Secondo questo autore il nostro prodotto lordo sarebbe troppo sbilanciato verso l'industria e la differenza con gli altri Paesi, "un 6% circa, è rappresentata da industrie marginali, che non hanno futuro in quanto non riescono più a competere con i nuovi produttori asiatici". Pertanto, "per diventare un Paese moderno dobbiamo spostare una quota del nostro capitale dall'industria ai servizi".

⁷ Cfr. Vinciguerra L., *Cina, treno veloce fatto in casa*, "Il Sole 24 Ore", 31 ottobre 2007.

la Gran Bretagna intera; 5) secondo l'Economic Policy Institute, dal 2001 al 2006 le importazioni nette americane dalla Cina hanno fatto perdere negli USA circa 1 milione e 800 mila posti di lavoro di cui circa 200.000 provocati dalle sole importazioni della Wal-Mart⁸.

E' vero che l'economia americana per alcuni anni è cresciuta più di quella europea, ma vi è ora una maggiore consapevolezza su ciò che è realmente avvenuto e assistiamo persino ad una profonda revisione critica riguardo alla presunta superiorità del modello americano rispetto a quello europeo. La realtà è che negli Stati Uniti è stata "pompata" per lungo tempo una domanda di consumo e di investimento non adeguatamente supportata da redditi reali bensì gonfiata prima dalla "bolla tecnologica" scoppiata alla fine degli anni '90 e poi dai mutui immobiliari ad alto rischio, dai *conduit* ed altre simili invenzioni di finanza creativa, di cui tutto il mondo sta ora pagando le conseguenze, con miliardi di dollari bruciati nelle Borse e il rischio di un rallentamento della stessa crescita economica. Senza dimenticare che la Cina è ormai il principale detentore di titoli del debito pubblico statunitense e dunque può tenere gli USA sempre più "sotto scacco". In questo quadro il crollo del dollaro non è altro che il sintomo più evidente delle inefficienze del modello americano, debilitato al suo interno da una grave crisi finanziaria e all'esterno da una crisi altrettanto grave della propria bilancia dei pagamenti. In definitiva, ci sembra vi sia più di una ragione per non raccomandare all'Italia di seguire la strada imboccata dagli Stati Uniti. Al contrario, il nostro Paese non deve assolutamente abbandonare il proprio modello basato sull'indu-

stria manifatturiera e sull'export, perché esso costituisce il suo più grande patrimonio.

Che il modello italiano non sia in declino lo si può capire anche dal fatto che nel Nord-Centro Italia, dove più si è affermata l'industria manifatturiera e il fenomeno dei distretti industriali, vivono ben 38 milioni di abitanti con un PIL pro capite a parità di potere d'acquisto superiore a quello della Scandinavia UE (Svezia+Finlandia+Danimarca), area in cui abitano solo 20 milioni di persone. Eppure gli scandinavi spendono in R&S sul PIL il triplo del Nord-Centro Italia, hanno un numero di grandi gruppi multinazionali più alto del nostro, hanno più servizi e meno industria di noi, più ingegneri e matematici, più nucleare, idroelettrico ed eolico rispetto a noi. La Scandinavia, cioè, sembra lo "Shangri-La" economico magnificato ed agognato da tanti commentatori, mentre noi italiani dovremmo sentirci dei frustrati. Ma la realtà è che se il Nord-Centro Italia è più ricco della Scandinavia ciò è dovuto proprio al fatto che esso si fonda sul modello del made in Italy manifatturiero che in questi anni molti, anche in Italia, hanno considerato superficialmente obsoleto: un errore di giudizio e di prospettiva davvero formidabile.

Infatti, se l'Italia ha finora potuto prosperare nonostante le "4 D" è stato principalmente per merito della laboriosità delle sue imprese e delle "4 A". Ma bisogna stare attenti a non tirare troppo la corda, perché le risorse delle "4 A", pur rilevanti, non sono infinite. Mentre il tempo utile per affrontare i nodi delle "4 D" si va sempre più assottigliando.

NEL 2007 VOLA L'EXPORT DEL MADE IN ITALY

I risultati del made in Italy sui mercati mondiali sono stati nel 2007 davvero straordinari e si possono così sintetizzare:

- dopo aver ben tenuto rispetto agli altri maggiori Paesi avanzati tra il 2001-2006 (tabella 1), nei primi 4 mesi del 2007 l'Italia ha visto incrementare la sua quota nell'export mondiale del 9,1%: un aumento secondo solo a quello della Cina (+11,8%) e migliore di quello della Germania (+6,3%) (tabella 2);
- nei primi sette mesi del 2007, inoltre, l'Italia è stato il paese della UE-15 il cui export è cresciuto di più (+13% rispetto allo stesso periodo del 2006) (tabella 3);
- l'export italiano, dopo essere già aumentato di 27 miliardi di euro nel 2006, è cresciuto nel periodo gennaio-luglio 2007 di altri 23,7 miliardi di euro;
- in particolare, il nostro export è andato molto bene verso la UE-15 e verso i Paesi dell'Est Europa (sia UE-27 che extra UE), mentre ha mantenuto le posizioni negli USA e in Giappone (nonostante la debolezza di dollaro e yen); inoltre, i nostri esportatori hanno incrementato

notevolmente le loro vendite nei Paesi OPEC e in India, mentre ha deluso come al solito il mercato cinese (a dispetto di chi continua a dipingerlo come un Eldorado per le nostre imprese): l'incremento delle vendite in Cina è stato infatti di soli 381 milioni di euro in sette mesi, cioè poco più dell'1,5% dell'aumento complessivo dell'export italiano nel periodo analizzato (tabella 4).

Fa innanzitutto piacere vedere che altri studiosi⁹ stiano rendendosi conto della grande capacità di resistenza delle quote di export dell'Italia a valori correnti, da noi messa in evidenza già da tempo¹⁰.

Tre aspetti meritano di essere particolarmente segnalati. Il primo è che l'export verso l'Europa Centro Orientale (area che include i Paesi dell'Est di nuova adesione alla UE, i Balcani, la Russia e l'Ucraina), nei primi sette mesi del 2007 ha ormai quasi raggiunto le stesse dimensioni dell'export verso la Germania, nostro principale singolo mercato. Il secondo aspetto è che, in questa fase, tra i mercati della vecchia UE-15 quello spagnolo si sta rivelando per

⁸ Cfr. Scott R., *Costly Trade with China*, Economic Policy Institute, briefing paper n. 188, 2 maggio 2007 e, dello stesso autore, *The Wal-Mart effect*, Economic Policy Institute, issue brief n. 236, 26 giugno 2007.

⁹ Cfr. Lanza A., e Quintieri B., *Eppur si muove - Come cambia l'export italiano*, Sovenia Mannelli, Rubbettino, 2007

¹⁰ Si veda, ad esempio, Fortis M. e Quadrio Curzio A., *Industria e distretti. Un paradigma di perdurante competitività italiana*, Bologna, Il Mulino, 2006, pagg. 42-45.

l'Italia il più dinamico: +16,2% nei primi sette mesi dell'anno in corso. Infine, il terzo aspetto da evidenziare è che la crescita del nostro export sul mercato indiano è tre volte più forte di quella sul mercato cinese, segno che il primo mercato si sta aprendo più velocemente rispetto al secondo.

Ciò detto, nonostante i brillanti risultati del commercio estero italiano sin qui raggiunti, occorre guardare ora con una certa preoccupazione al prossimo futuro, su cui pesano due pesanti incognite. La prima è il rischio di un rallentamento dell'economia americana, dopo la recente crisi dei mutui ad alto rischio, e dei possibili riflessi di tale rallentamento sulla crescita della stessa Europa: entrambi,

infatti, sono mercati importanti per il nostro export, molto più della Cina e dell'India. Se anche l'Asia continuasse a crescere, ma USA e UE dovessero rallentare, l'export italiano potrebbe perciò risentirne. L'altra incognita è rappresentata dal crollo del dollaro e della moneta cinese ad esso collegata, che potrebbe non solo ridurre il valore del nostro export nell'area del dollaro ma anche accrescere in modo artificioso la competitività della Cina ai nostri danni. Queste preoccupazioni, peraltro, non cambiano il giudizio su un biennio, il 2006-2007, che è stato eccezionalmente positivo per il made in Italy ed anche per i distretti industriali.

Tab.1 - Evoluzione delle quote di export mondiale dell'Italia e di alcuni Paesi ed aree geografiche: 2001-2006
(quote % calcolate sui dati a valori correnti)

Paesi	2001	2006	Var. ass. 2006 su 2001	Var % 2006 su 2001
Cina	4,3	8,1	3,8	88%
Medio Oriente	3,8	5	1,2	32%
Germania	9,3	9,3	0	0%
Italia	3,9	3,4	-0,5	-13%
Giappone	6,6	5,4	-1,2	-18%
Regno Unito	4,4	3,5	-0,9	-20%
Francia	5,3	4,1	-1,2	-23%
Stati Uniti	11,9	8,7	-3,2	-27%

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati FMI-DOTS e ICE

Tab.2 - Evoluzione delle quote di export mondiale dell'Italia e di alcuni Paesi ed aree: gennaio-aprile 2007
(quote % calcolate sui dati a valori correnti)

Paesi	gen-apr 2006	gen-apr 2007	variaz. assol.	var. %
Cina	7,6	8,5	0,9	11,8%
Italia	3,3	3,6	0,3	9,1%
Germania	9,5	10,1	0,6	6,3%
Spagna	1,8	1,9	0,1	5,6%
Francia	4,3	4,3	0	0,0%
Stati Uniti	9	8,7	-0,3	-3,3%
Corea, Singapore, Hong Kong	7,7	7,4	-0,3	-3,9%
Russia	2,4	2,3	-0,1	-4,2%
Giappone	5,5	5,2	-0,3	-5,5%
Medio Oriente	5,1	4,7	-0,4	-7,8%
Canada	3,6	3,2	-0,4	-11,1%
Regno Unito	3,8	3,3	-0,5	-13,2%

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati ICE, FMI-DOTS

**Tab.3 - Esportazioni dei Paesi della UE-15 nel periodo gennaio-luglio 2007
(miliardi di euro)**

Paesi	gennaio-luglio 2007	gennaio-luglio 2006	var. %	var. ass.
ITALIA	212	188	13%	23,8
Germania	559	499	12%	60
Finlandia	38	35	10%	3,5
Portogallo	22	20	10%	2
Austria	68	62	9%	5,6
Belgio	184	170	9%	14,7
Olanda (*)	228	210	8%	17,5
Grecia	10	9	7%	0,7
Svezia	71	67	6%	4,1
Irlanda	53	50	5%	2,5
Spagna	105	101	4%	4,1
Francia	239	230	4%	8,6
Danimarca	43	42	1%	0,6
Regno Unito	184	223	-18%	-39,7
Lussemburgo	9	11	-18%	-2
TOTALE UE-15	2.023	1.917	6%	106

(*) Le esportazioni dell'Olanda includono un consistente flusso di merci in puro transito.
Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Eurostat

Tab.4 - Esportazioni italiane nei primi sette mesi del 2007 per principali aree geografiche e paesi
(valori in milioni di euro)

	Principali valute di fatturazione (dati ICE 2005)	gennaio-luglio 2006	gennaio-luglio 20- 07	Var. %	Var. ass.
MONDO		187.922	211.657	12,6%	23.735
UE 15	euro	98.476	110.185	11,9%	11.709
di cui: Germania	euro	24.761	27.597	11,5%	2.836
Francia	euro	22.645	24.740	9,3%	2.095
Spagna	euro	13.820	16.066	16,2%	2.246
Regno Unito	euro	11.406	12.216	7,1%	810
Extra-UE 15					
di cui: Europa Centro-Orientale	euro (oltre il 90%)	22.298	27.080	21,4%	4.782
OPEC	euro (oltre il 70%) e dollaro (circa 25%)	8.002	9.841	23,0%	1.839
EFTA (*)	euro (oltre l'80%), franco svizzero (10%)	8.394	9.163	9,2%	769
Cina	dollaro (55%) e euro (45%)	3.264	3.644	11,7%	381
Stati Uniti	dollaro (oltre il 60%) e euro (oltre il 35%)	14.491	14.542	0,4%	51
NICs Asia	euro (oltre il 60%) e dollaro (38%)	4.799	5.009	4,4%	209
Turchia	euro (oltre l'80%)	3.908	4.241	8,5%	333
India	euro (oltre il 70%) e dollaro (circa 25%)	1.158	1.581	36,6%	424
Mercosur	euro (2/3) e dollaro (1/3)	1.818	1.962	7,9%	144
Canada	dollaro USA e canadese (oltre il 70%)	1.604	1.671	4,1%	66
Giappone	euro (2/3), yen e dollaro (1/3)	2.597	2.641	1,7%	44

(*) Include la Svizzera

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Istat e ICE

UN NUOVO RECORD PER L'EXPORT DEI DISTRETTI: IL FERRARI INDEX

Nel periodo che va dal luglio 2006 al giugno 2007 l'export dei principali distretti industriali italiani ha raggiunto la straordinaria cifra di 68,8 miliardi di euro, nuovo massimo storico in 12 mesi (vedi figura 2), mentre nel primo semestre 2007 l'incremento è stato del 6,2% rispetto allo stesso periodo del 2006.

Particolarmente positiva nei primi sei mesi del 2007 è stata la performance dell'export dei distretti della meccanica-carta-plastica (+13,1%), ma anche i distretti dei settori alimentari-vini (+4,6%), arredo-casa (+3,7%) e moda (+3,7%) hanno mostrato incrementi, mentre sono risultate in flessione le vendite all'estero dei distretti hi-tech (-1,1%), le cui esportazioni complessive hanno risentito dei cali che hanno interessato la farmaceutica di Latina e l'elettronica dell'Etna Valley (vedi tabella 5).

A livello di macroaree geografiche la più forte crescita

dell'export nel primo semestre 2007 si è registrata per i distretti del Nord Ovest (+7,9%) e del Nord Est (+7,3%), mentre l'aumento è stato più contenuto per il Centro (+3,4%). In calo è invece risultata la dinamica dei distretti del Sud e Isole (-3,6%): un ulteriore segno, questo, dell'allargarsi della forbice tra Nord-Centro e Sud del Paese (tabella 6).

La Fondazione Edison ha anche elaborato un indicatore, denominato "Ferrari Index", che mette a confronto il profilo delle esportazioni del distretto delle autovetture sportive di Maranello (leggasi sostanzialmente la Ferrari) con quello degli altri maggiori distretti industriali italiani. L'anno base dell'indice è il 2001, cioè l'anno precedente l'inizio della lunga crisi 2002-2005, ed è interessante esaminare a che punto si trovano oggi i valori di export delle principali aree sistema rispetto a tale anno (figura 3).

Figura 2 - Indice FONDAZIONE EDISON. Export dei principali distretti industriali italiani: 1999-2007. Dinamica delle esportazioni cumulate degli ultimi 4 trimestri (miliardi di euro a prezzi correnti, aggiornamento a giugno 2007)



Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Istat

Tabella 5 - Export dei principali distretti industriali italiani suddivisi per macrosettori. Indice della Fondazione Edison, 2° trimestre 2007 e 1° semestre 2007 (valori in milioni di euro)

	Export 2° Trim 07	Export 1° sem 20- 07	Var. % 2° Trim 07/ 2° Trim 06	Var. % 1° sem 07/ 1° sem 06
INDICE GENERALE (101 distretti)	17.620	34.217	6,2%	6,2%
INDICE ABBIGLIAMENTO-MODA (31 distretti)	6.465	12.972	3,7%	3,7%
INDICE ARREDO-CASA (16 distretti)	2.493	4.692	4,0%	3,7%
INDICE AUTOMAZIONE-MECCANICA E DIVERSI (30 distretti)	6.000	11.220	12,5%	13,1%
INDICE ALIMENTARI VINI (17 distretti)	1.170	2.365	1,8%	4,6%
INDICE HIGH TECH (7 distretti)	1.491	2.967	0,8%	-1,1%

(*) *Indice composito basato su 5 indicatori (oltre ai 3 qui riportati include anche un indice di diversificazione di prodotto ed un indice di diversificazione di mercato)*

Nota: la definizione di meccanica non elettrica qui adottata esclude gli elettrodomestici, che sono invece inclusi nella definizione di meccanica in senso stretto da noi utilizzata altrove in questo quaderno

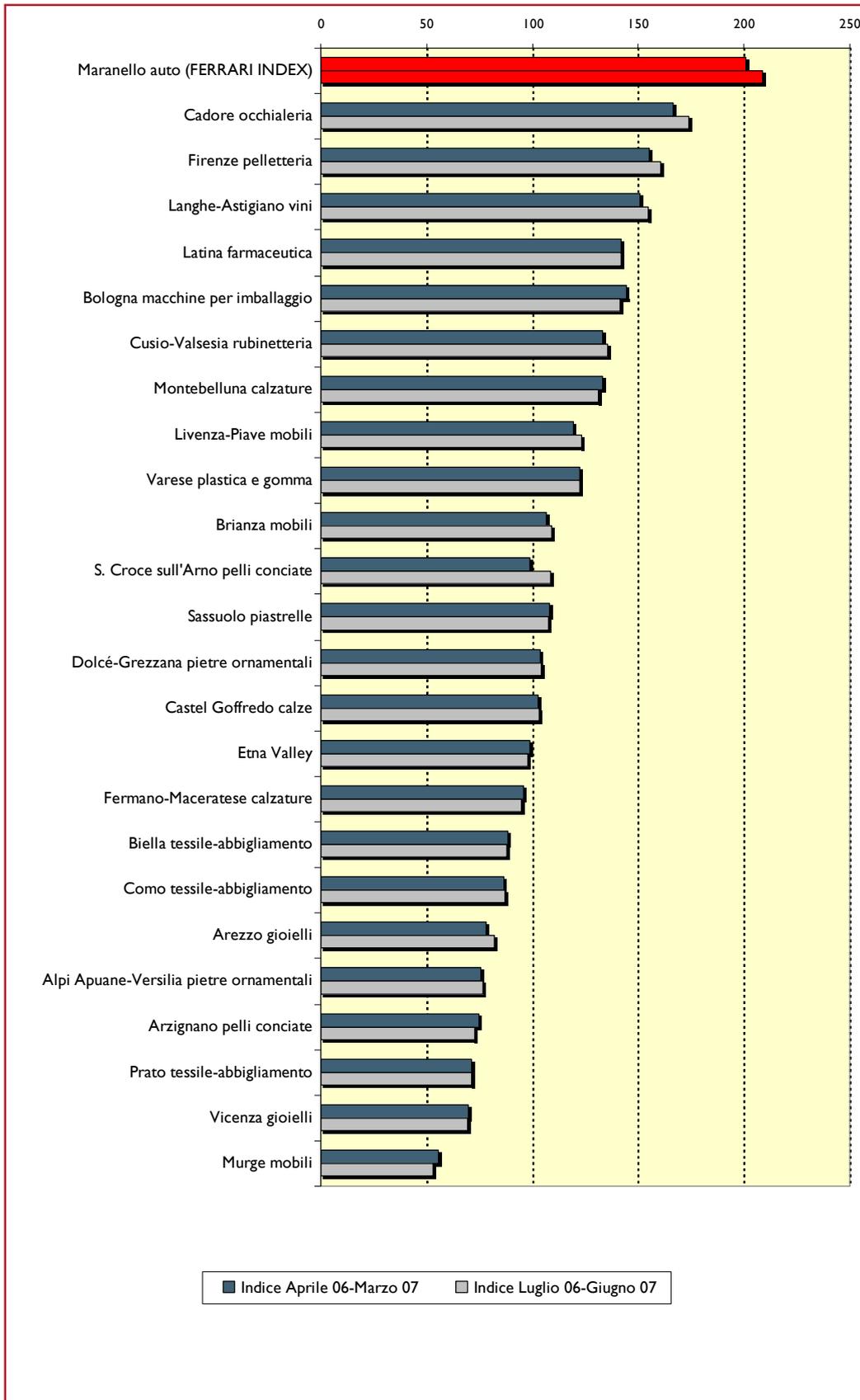
Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati WTO/UNCTAD

Tabella 6 - Export dei principali distretti industriali italiani suddivisi per area geografica. Indice della Fondazione Edison, 2° trimestre e 1° semestre 2007 (valori in milioni di euro)

Ripartizione territoriale	Export 2° Trim 07	Export 1° sem 07	Var. % 2° Trim 07/ 2° Trim 06	Var. % 1° sem 07/ 1° sem 06
Nord Est (36 distretti)	7.600	14.777	7,0%	7,3%
Nord Ovest (33 distretti)	5.679	10.913	5,3%	7,9%
Centro (25 distretti)	3.797	7.384	7,8%	3,4%
Sud e Isole (7 distretti)	543	1.143	-5,7%	-3,6%
Totale (101 distretti)	17.620	34.217	6,2%	6,2%

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Istat

Figura 3 - Export dei principali distretti italiani nel periodo luglio 2006 - giugno 2007: FERRARI INDEX
 (indici base Gennaio-Dicembre 2001=100; fonte: Fondazione Edison)



Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Istat

Naturalmente i tassi di crescita della Ferrari sono difficilmente eguagliabili, essendo l'export di Maranello dal 2001 ad oggi più che raddoppiato. Posto uguale a 100 l'anno 2001 il "Ferrari Index" si è infatti portato nel 2006 a quota 192 e nel periodo luglio 2006-giugno 2007 è arrivato a quota 209.

Ma se la Ferrari corre e vince (non solo sui circuiti), anche distretti industriali operanti in settori relativamente tradizionali hanno comunque avuto *performance* degne di nota: il distretto degli occhiali del Cadore nel periodo luglio 2006-giugno 2007 ha fatto registrare un export superiore del 73% a quello del 2001 e crescite significative rispetto ai valori dell'anno base sono state messe a segno anche dalle esportazioni dei distretti della pelletteria di Firenze, dei vini delle Langhe e dell'Astigiano, delle macchine per imballaggio di Bologna, della rubinetteria del Lago d'Orta, delle calzature di Montebelluna, del legno-mobiliario del Livorno-Piave e degli articoli in plastica e gomma di Varese. Altri distretti hanno riguadagnato i valori record del 2001 o li hanno superati di poco, come i distretti mobiliario della Brianza, quello conciario di Santa Croce sull'Arno,

quello delle piastrelle di Sassuolo e quello veronese delle pietre ornamentali, mentre i distretti dell'abbigliamento-moda, i più colpiti dalla concorrenza asiatica, sono ancora lontani dai massimi pre-crisi. Infatti, a parte il distretto calzaturiero del Fermano-Maceratese, ormai in deciso recupero, i distretti lanieri biellese e pratese, così come quelli orafi di Vicenza ed Arezzo, non hanno ancora raggiunto i valori di export precedenti l'inizio della recessione 2002-2005, pur mostrando segnali di miglioramento.

Tuttavia, la valutazione complessiva del primo semestre 2007 è assai positiva, con le esportazioni di molti distretti cresciute a due cifre rispetto al primo semestre 2006 (tabella 7). Tra i più dinamici: diversi distretti delle macchine industriali ed utensili (Treviso, Bergamo, Bologna, Lecco, Rimini), la rubinetteria bresciana e piemontese, il distretto vinicolo trentino e quello delle Langhe, il distretto parmigiano del formaggio, ma anche alcuni distretti della moda come quello di Carpi e quello padovano della calzatura, tutti cresciuti nel primo semestre 2007 addirittura più della Ferrari.

Tabella 7 - I distretti industriali italiani in più forte crescita nel I° semestre 2007 (valori in milioni di euro)

	Distretto o area distrettuale	Settore di riferimento	I semestre 2006	I semestre 2007	Var.%
1	Treviso	Macchine industriali	268	455	70,1%
2	Civita Castellana	Ceramiche sanitarie	48	64	35,2%
3	Bergamo	Macchine di impiego generale	486	618	27,3%
4	Bologna	Macchine industriali	605	752	24,4%
5	Parma	Formaggi e latte	38	47	24,2%
6	S. Croce sull'Arno	Pelli conciate	283	349	23,1%
7	Lecco	Prodotti in metallo	328	403	22,9%
8	Pesaro Urbino	Macchine utensili	167	203	21,5%
9	Carpi	Tessile-abbigliamento	360	436	21,1%
10	Alessandria	Plastica e gomma	190	227	19,6%
11	Lumezzane	Rubinetteria	590	703	19,3%
12	Brenta Padovano	Calzature	145	171	18,3%
13	Langhe	Vini	220	260	18,0%
14	Maranello	Autovetture sportive	600	705	17,6%
15	Padova	Macchine industriali	405	475	17,2%
16	Trentino	Vini	132	153	16,3%
17	Cantù	Mobili	235	273	16,1%
18	Valsesia	Rubinetteria	136	158	16,1%
19	Reggio nell'Emilia	Pompe	432	500	15,8%
20	Arezzo	Gioielleria	598	691	15,5%

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Istat.

LA MECCANICA TRASCINA L'EXPORT DELLE "4A": IL CASO DELLA MECCANICA VARIA (SETTORI ANIMA)

Passando da una analisi di tipo territoriale ad una disamina di tipo settoriale, va sottolineato che il principale merito della ripresa del commercio estero italiano nel 2006-2007, dopo la lunga crisi 2002-2005, è stato il boom della meccanica sui mercati esteri, con un particolare contributo dei settori rappresentati dall'Associazione Nazionale Industria Meccanica Varia e Affine (ANIMA), come messo in evidenza dal Libro bianco che la Fondazione Edison ha recentemente predisposto per detta Associazione¹¹.

Nel 2006 l'attivo commerciale della meccanica italiana in senso stretto (prodotti in metallo e macchine e apparecchi meccanici, secondo la classificazione ATECO) è cresciuto di 5,7 miliardi di euro rispetto al 2005, mentre l'attivo del resto dei settori tipici del "made in Italy" (moda, arredo-casa, alimentari) è rimasto globalmente sugli stessi livelli del 2005 (arrestando la caduta patita nei 4 anni precedenti a seguito alla concorrenza asiatica, il che costituisce comunque un fatto positivo). Per contro, il deficit degli altri prodotti manufatti (tra cui quelli strutturalmente passivi della chimica, dell'elettronica-tlc e dell'auto) è peggiorato nel 2006 di altri 5,4 miliardi rispetto al 2005.

Ma l'exploit della meccanica italiana nel 2006 non ha rappresentato un episodio isolato. Infatti, nei soli primi sei mesi del 2007 il surplus commerciale della meccanica è aumentato di altri 2,8 miliardi rispetto al primo semestre 2006, contribuendo per il 60% circa alla crescita dell'attivo con l'estero del settore manifatturiero nazionale nel primo semestre dell'anno in corso.

Nell'ambito della meccanica in senso stretto il citato sistema dei settori ANIMA occupa in Italia una posizione estremamente significativa, con un valore della produzione nel 2006 di 39,3 miliardi di euro ed esportazioni per 21 miliardi. I settori del sistema ANIMA sono: macchine ed impianti per la produzione di energia e per l'industria chimica e petrolifera, montaggio di impianti industriali; logistica e movimentazione delle merci; tecnologie ed attrezzature per prodotti alimentari; tecnologie e prodotti per l'industria; impianti, macchine e prodotti per l'edilizia; macchine e impianti per la sicurezza dell'uomo e dell'ambiente; produzioni meccaniche varie. Gli addetti dei settori rappresentati da ANIMA sono complessivamente oltre 183.000.

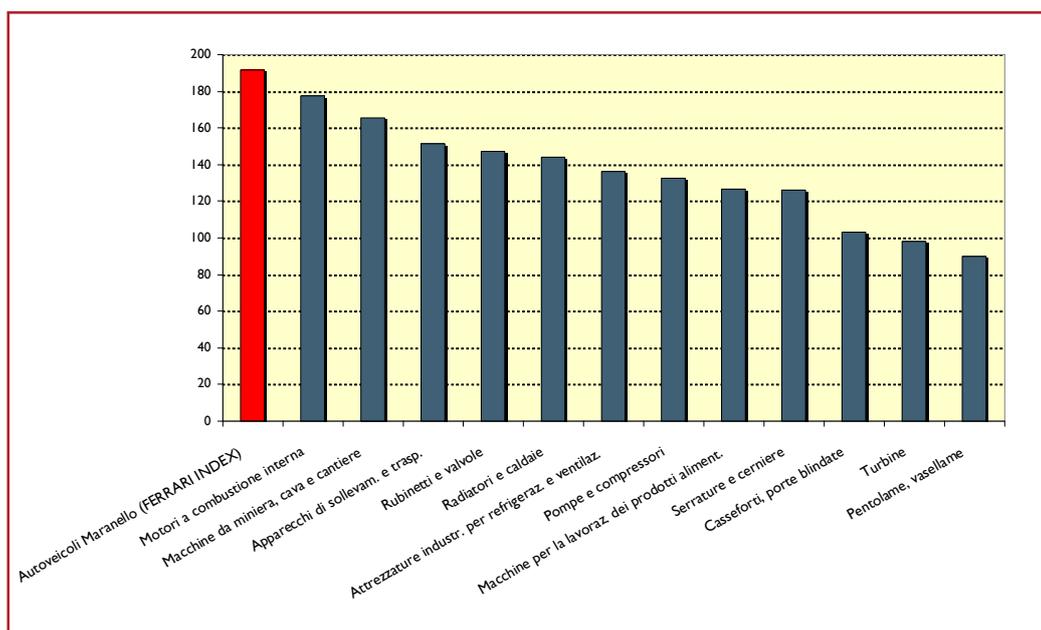
Dal 2001 al 2006 l'export dei settori ANIMA è cresciuto globalmente del 34,5%: un incremento superiore di quasi 10 punti a quello medio dell'intera meccanica nazionale (+24,8%). In particolare, nel 2006 l'export del sistema ANIMA è cresciuto di oltre 2 miliardi di euro rispetto al 2005 (+10,7%). L'aumento delle esportazioni è stato forte soprattutto per i prodotti della logistica e della movimentazione delle merci (+16,4%), per gli impianti, le macchine e i prodotti per l'edilizia (+17,7%).

A livello europeo la meccanica del sistema ANIMA si pone in molti comparti ai vertici assoluti assieme alla Germania o addirittura davanti ad essa. In numerose tipologie di prodotti, come ad esempio nella rubinetteria o negli apparecchi per il riscaldamento, l'Italia vanta saldi commerciali superiori a quelli della Germania, sia verso i Paesi UE sia verso i Paesi extra UE.

Di particolare significato è il raffronto di medio-lungo periodo tra la dinamica dell'export di autoveicoli della provincia di Modena (il "Ferrari Index"), che, come è già stato ricordato, ha battuto tutti i record tra il 2001 e il 2006 crescendo complessivamente del 92% in valore, e l'export dei principali comparti ANIMA, approssimati dalle classificazioni ATECO dell'Istat. Secondo il Ferrari Index, che la Fondazione Edison utilizza come *benchmark* per valutare la *performance* non solo dei distretti ma anche dei settori del made in Italy, molti comparti ANIMA hanno ben figurato nel periodo in esame, con incrementi dell'export compresi tra il 30% e il 70% (figura 4). La Ferrari dunque è velocissima ed è irraggiungibile, ma anche la meccanica varia si sta comportando in modo eccellente sui mercati mondiali. Nel corso dei primi 6 mesi del 2007 il tasso di aumento dell'export di alcuni comparti del sistema ANIMA, tra cui macchine per edilizia e cava, rubinetteria e valvolame, pompe, organi di trasmissione, è stato addirittura superiore a quello della Ferrari nel raffronto di breve periodo con il primo semestre 2006 (tabella 8). Pur considerando che la crescita dell'export in valore di molti prodotti meccanici include una percentuale di incremento dovuta agli aumenti dei prezzi dei metalli, si tratta, per il sistema ANIMA, di una *performance* indubbiamente ragguardevole, che si basa soprattutto su un significativo aumento delle quantità esportate e del valore aggiunto dei prodotti.

¹¹ Fortis M., *Libro bianco della meccanica italiana*, documento elaborato per ANIMA dalla Fondazione Edison, novembre 2007

Figura 4 - Export italiano di alcuni prodotti del sistema Anima ed export di autoveicoli di Maranello: anno 2006 FERRARI INDEX (Anno 2001=100)



Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Istat.

Tab.8 - Esportazioni italiane di alcuni prodotti dell'industria meccanica nei primi 6 mesi del 2007. Raffronto con il Ferrari Index (export di autovetture della provincia di Modena) (milioni di euro)

Prodotti esportati	gen-giu 06	gen-giu 07	variaz. %
Stampi, portastampi, sagome, forme di metallo	388	516	33,0%
Macchine per miniera, cava e cantiere	1.940	2.528	30,3%
Pompe, compressori e sistemi idraulici	2.520	3.073	21,9%
Rubinetti e valvole	2.377	2.882	21,2%
Organi di trasmissione	1.083	1.306	20,6%
Autovetture - provincia di Modena (FERRARI INDEX)	600	705	17,6%
Attrezzature industriali per la refrigerazione e la ventilazione	2.165	2.538	17,2%
Articoli di posateria e coltelleria	57	66	15,8%
Macchine e apparecchi di sollevamento e trasporto	1.781	2.050	15,1%
Macchine per la lavorazione dei prodotti alimentari e delle bevande	990	1.105	11,6%
Casalinghi in metallo	377	399	5,8%
Radiatori e caldaie per il riscaldamento centrale	492	520	5,7%
Serrature e cerniere	915	949	3,7%

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Istat.

L'ITALIA E' SECONDA AL MONDO DOPO LA GERMANIA PER COMPETITIVITÀ' NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: IL TRADE PERFORMANCE INDEX UNCTAD/WTO

Da anni siamo bersagliati dai media con “indicatori di competitività” che pongono regolarmente l'Italia nella parte bassa delle classifiche mondiali, superata persino da Paesi come lo Zimbabwe o la Bulgaria. Basti pensare all'indice elaborato dall'IMD di Losanna o a quello del World Economic Forum. In realtà, come abbiamo già più volte sottolineato in passato¹², tali indicatori non sono degli indici di competitività, bensì indici di attrattività dei sistemi Paese e, come abbiamo visto in precedenza, sul sistema Paese Italia pesano drammaticamente le citate “4 D”.

La competitività del sistema produttivo-industriale italiano nell'export mondiale, invece, è fuori discussione, come mostrano i numerosi dati illustrati in questo quaderno. Mancava solo un indice che sintetizzasse il successo del made in Italy in pochi numeri e, finalmente, è arrivato...

Infatti, da qualche tempo è disponibile un nuovo indicatore, tuttora sconosciuto nel nostro Paese, elaborato congiuntamente dall'UNCTAD e dal WTO, denominato *Trade Performance Index (TPI)*, che restituisce un po' di smalto all'offuscata immagine dell'Italia e ne conferma la forza sui mercati internazionali. Ci possiamo così togliere qualche soddisfazione dopo tanto “declinismo” e tanta ingiustificata autocommiserazione, perché il *TPI* assegna all'Italia un posto di assoluto primo piano nello scenario competitivo del commercio mondiale, collocando il nostro Paese subito dopo la Germania nella graduatoria generale. Un posizionamento conseguito nonostante l'indice sia basato su dati relativi al 2005, quando la nostra economia era ancora in fase recessiva.

Sotto il profilo metodologico, osserviamo qui brevemente che l'UNCTAD/WTO ha elaborato il *TPI* per 14 principali macrosettori del commercio internazionale. Per ogni macrosettore di ciascun Paese è stato costruito un indice composito basato su 5 sottoindicatori: il saldo commerciale; l'export pro capite; la quota nell'export mondiale; il livello di diversificazione di ogni macrosettore in termini di numero di prodotti in esso contenuti; 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 elementi di debolezza derivanti da una eccessiva concentrazione dell'export su pochi prodotti o su pochi mercati di destinazione degli stessi¹³.

I risultati del *TPI* mostrano la straordinaria leadership della Germania nel commercio internazionale, che conquista ben 8 primi posti e 1 secondo posto per competitività sul totale dei 14 macrosettori analizzati (tabelle 9 e 10). I tedeschi, in particolare, dominano nei mezzi di trasporto,

nella chimica e nella meccanica elettrica e non elettrica, ma sono assai competitivi anche nei manufatti di base (che incorporano i metalli) e nei prodotti alimentari trasformati. Ma anche l'Italia si difende egregiamente, piazzandosi per 3 volte al primo posto nella graduatoria della competitività (nel tessile, nell'abbigliamento e nel cuoio-calzature), per 3 volte al secondo posto (nella meccanica non elettrica, in quella elettrica, che include gli elettrodomestici, e nei prodotti miscelanei, che includono gioielli e occhiali) e mettendo a segno anche un terzo posto (con i manufatti di base, che includono anche comparti come i prodotti in metallo, i marmi e le piastrelle ceramiche in cui l'Italia si colloca ai vertici mondiali). Va ricordato, inoltre, che a causa delle aggregazioni statistiche risulta particolarmente penalizzata la leadership dell'Italia nel mobile, comparto incluso dal *TPI* nel macrosettore dei prodotti forestali e dei prodotti da essi derivati. Altrimenti emergerebbe una ulteriore posizione di rilievo del nostro Paese, che nel mobile è leader incontrastato in Europa.

La Cina, grande protagonista sui mercati mondiali, non raccoglie piazzamenti significativi nella graduatoria di competitività del *TPI*, piazzandosi solo al 2° posto nell'abbigliamento, al 4° nel cuoio-calzature, al 5° nel tessile e al 7° nell'ICT, computer ed elettronica di consumo. Ma i dati assoluti dei suoi saldi commerciali sono impressionanti. In particolare, la Cina presenta il più alto surplus con l'estero a livello mondiale in una lunga sequenza di prodotti: ICT, computer ed elettronica di consumo, tessile, abbigliamento, cuoio-calzature, prodotti miscelanei; vanta inoltre il 3° miglior saldo commerciale nei prodotti manufatti di base e l'8° nei mezzi di trasporto. Chi pensa che la Cina possa essere un concorrente pericoloso solo per Paesi presenti in settori relativamente tradizionali come l'Italia dovrebbe riflettere sul fatto che Pechino ha realizzato nel 2005 un surplus commerciale con l'estero nell'ICT, computer, elettronica di consumo di ben 161 miliardi di dollari, nettamente superiore a quello complessivo che ha raggiunto nell'insieme di tutti i prodotti del tessile-abbigliamento-cuoio-calzature (126 miliardi di dollari).

Particolarmente degno di nota è il secondo posto dell'Italia dietro la Germania nella graduatoria del *TPI* nell'importante macrosettore della meccanica non elettrica (tabella 11), la cui rilevanza per l'economia del nostro Paese è già stata ricordata in precedenza. Nella meccanica non elettrica l'Italia presenta una quota nell'export mondiale del 7,7% e nel 2005 ha realizzato il terzo miglior surplus commerciale dopo Germania e Giappone.

¹² Cfr. Fortis M., *Le due sfide del made in Italy: globalizzazione e innovazione*, Collana della Fondazione Edison, Bologna, Il Mulino, 2005, pp. 91-94.

¹³ Per maggiori dettagli sul *Trade Performance Index* si veda: International Trade Centre UNCTAD/WTO, *The Trade Performance Index. Technical Notes*, maggio 2007, www.intracen.org/countries/toolpd05/tpi-notes-2007-05.pdf

Tabella 9 - IL MEDAGLIERE DEL “TRADE PERFORMANCE INDEX” UNCTAD/WTO

I primi 10 Paesi più competitivi nel commercio mondiale in 14 macrosettori: numero di primi, secondi e terzi posti nelle 14 classifiche settoriali, anno 2005

Rank	Paese	Gold medals 	Silver medals 	Gold medals 
1	Germania	8	1	0
2	ITALIA	3	3	1
3	Singapore	1	1	1
4	Nuova Zelanda	1	0	0
5	Kuwait	1	0	0
6	Svezia	0	2	2
7	Olanda	0	1	2
8	Francia	0	1	1
9	Ungheria	0	1	1
10	Cina	0	1	0

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati WTO/UNCTAD

Tab.10 - La sfida Italia-Germania-Cina secondo il Trade Performance Index : anno 2005 (I)
(Indice elaborato dall'International Trade Centre UNCTAD/WTO)

Settori	ITALIA		GERMANIA		CINA	
	Ranking nella classifica della competitività	Valore del saldo commerciale (miliardi di dollari)	Ranking nella classifica della competitività	Valore del saldo commerciale (miliardi di dollari)	Ranking nella classifica della competitività	Valore del saldo commerciale (miliardi di dollari)
Manufatti di base (2)	3	8,8	1	19,9	8	18,9
Chimica e farmaceutica	33	-10,0	1	46,1	50	-40,3
Abbigliamento	1	6,4	31	-12,7	2	72,6
Prodotti e materiali elettrici (3)	2	5,4	1	19,6	48	-45,5
Materie prime agricole alimentari e industriali	71	-12,2	40	-15,5	120	-8,8
IT, computer ed elettronica di consumo	34	-14,9	15	-10,8	7	161,5
Cuoio, pelletteria e calzature	1	7,6	24	-3,9	4	25,1
Minerali	103	-37,7	68	-73,6	103	-82,6
Prodotti manufatti miscelanei (4)	2	15,7	1	23,3	10	42,7
Meccanica non elettrica (5)	2	43,7	1	90,1	37	-22,1
Prodotti delle industrie alimentari, bevande, tabacco	11	0,2	1	2,8	30	5,5
Prodotti tessili	1	7,4	2	1,7	5	28,3
Mezzi di trasporto	24	-12,2	1	100,4	14	7,9
Legno, cellulosa, carta, mobili (6)	28	-4,4	1	6,0	71	-5,5

(1) Indice composito di 5 indicatori: saldo commerciale; export pro capite; quote nell'export mondiale; diversificazione di prodotto; diversificazione di mercato.

(2) Include prodotti di minerali non metalliferi (piastrelle, pietre ornamentali, vetro, ecc.), metalli, prodotti in metallo.

(3) Comprende anche gli elettrodomestici.

(4) Include orologi, illuminotecnica, ottica e occhialeria, apparecchi medicali, gioielli, giocattoli, armi.

(5) Include rubinetteria, pompe, turbine, macchine agricole ed industriali.

(6) La posizione dell'Italia nell'industria del mobile risulta penalizzata dall'inclusione di questo settore tra le materie prime forestali.

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati UNCTAD/WTO

**Tab.II - Posizionamento dell'Italia nella meccanica non elettrica a livello mondiale:
Trade Performance Index WTO/UNCTAD (*), anno 2005**

Graduatoria	Paesi	Saldo commerciale (miliardi di dollari)	Export pro capite (dollari)	Quota % di mercato mondiale
1	Germania	90,1	1.974	17,3%
2	ITALIA	43,7	1.266	7,7%
3	Svezia	5,9	1.963	1,9%
4	Olanda	4,2	1.182	2,0%
5	Svizzera	9,5	2.685	2,1%
6	Finlandia	3,8	1.751	1,0%
7	Francia	3,8	799	5,1%
8	Giappone	77,1	806	10,9%
9	Danimarca	4,4	2.130	1,2%
10	Austria	6,3	2.379	2,1%

(*) *Indice composito basato su 5 indicatori (oltre ai 3 qui riportati include anche un indice di diversificazione di prodotto ed un indice di diversificazione di mercato)*

Nota: la definizione di meccanica non elettrica qui adottata esclude gli elettrodomestici, che sono invece inclusi nella definizione di meccanica in senso stretto da noi utilizzata altrove in questo quaderno

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati WTO/UNCTAD



FONDAZIONE
EDISON

Approfondimenti Statistici

QUADERNO N° 16, NOVEMBRE 2007

Coordinamento scientifico: Marco Fortis

Direttore Responsabile: Beatrice Biagetti

Redazione: Stefano Corradini, Monica Carminati, Cristina Poli, Cristiana Crenna

Realizzazione grafica: Stefano Corradini

Registrazione Tribunale di Milano n° 919 del 2 dicembre 2005

Direzione, Redazione, Amministrazione:

Foro Buonaparte, 31 - 20121 Milano

Tel. +39.02.6222.7455

Fax. +39.02.6222.7472

info@fondazioneedison.it

<http://www.fondazioneedison.it>