

L'economia indiana e il potenziale per il Made in Italy

Novembre 2020

Il rapporto è stato realizzato dalla **Fondazione Manlio Masi**, dal Centro Studi e dall'Area Affari Internazionali di **Confindustria**. Direzione: Stefano Manzocchi e Beniamino Quintieri, coordinamento Tullio Buccellato. Autori: per la Fondazione Manlio Masi Enrico Marvasi e Simona Giglioli; per l'Area Affari Internazionali Giulia Conti, Silvio La Torre e Giovanni Maresca.

Sommario

1	Trend di crescita e diseguaglianze nell'economia indiana	3
1.1	<i>La crescita sostenuta dell'India prima della pandemia</i>	3
	BOX 1: L'IMPATTO DEL COVID-19 SULL'ECONOMIA INDIANA.....	4
1.2	<i>Le marcate disparità territoriali e tra fasce di popolazione in India</i>	4
2	L'India nel commercio internazionale	7
2.1	<i>Gli andamenti di importazioni ed esportazioni</i>	7
2.2	<i>La struttura dei flussi commerciali</i>	9
2.3	<i>La performance dell'Italia sul mercato indiano</i>	12
3	Il potenziale di export dell'Italia in India	14
	BOX 2: EXPAND – EXPORT POTENTIAL ANALYSIS AND DEVELOPMENT.....	14
3.1	<i>Potenziali settoriali</i>	18
3.2	<i>Il potenziale nei beni di consumo di alta gamma: il “Bello e Ben Fatto”</i>	21
3.3	<i>Il potenziale nei prodotti “green”</i>	24
3.4	<i>Il potenziale nei prodotti tecnologici</i>	25
3.5	<i>Le esportazioni dei prodotti legati al COVID-19</i>	26
	Appendici	29
A.1	<i>Classificazione dei prodotti “green”</i>	29
A.2	<i>Classificazione dei prodotti per livello tecnologico</i>	29
A.3	<i>Classificazione dei prodotti legati alla pandemia di COVID-19</i>	30

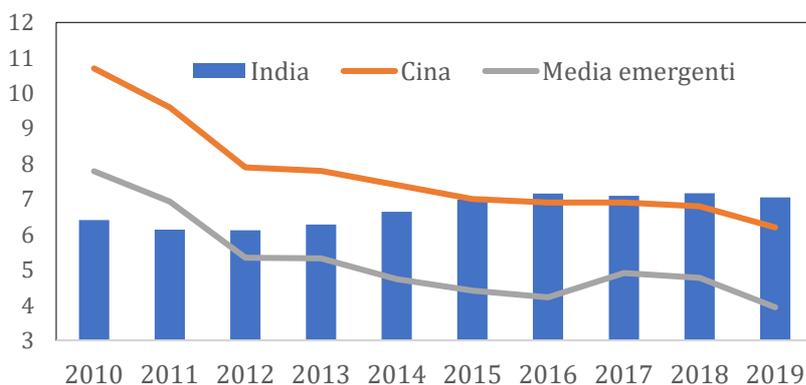
1 Trend di crescita e diseguaglianze nell'economia indiana

1.1 La crescita sostenuta dell'India prima della pandemia

Dopo anni di crescita record, la pandemia porta l'India in recessione e rischia di peggiorare le già gravi disparità all'interno della società indiana.

Prima della pandemia l'economia indiana cresceva a un ritmo molto serrato: dal 2010 al 2019 il PIL reale ha registrato un'espansione economica annuale mai inferiore al 6%, a partire dal 2012, un ritmo superiore alla media dei paesi emergenti e negli ultimi quattro anni più veloce anche dell'economia cinese (Figura 1). Oggi l'India, con oltre 1,3 miliardi di abitanti, è seconda solo alla Cina per dimensione dell'economia tra i mercati emergenti e per popolazione a livello mondiale. La recessione globale legata all'impatto della pandemia ha rappresentato una brusca battuta d'arresto per l'India. L'inadeguata gestione delle fasi iniziali della crisi sanitaria ha fatto sì che il Covid-19 si sia diffuso in modo particolarmente violento, prima nei principali centri urbani e poi anche nelle aree rurali (Box 1). Il debole contenimento ha minato la fiducia degli operatori e questo potrebbe tradursi in una ripresa lenta nel caso in cui gli investimenti crollino a tal punto da ridurre la capacità produttiva. Le misure di stimolo dell'economia sono state sinora limitate (intorno al 10% del PIL) e potrebbero non riuscire a compensare il calo della fiducia. Anche se ci si attende una lenta ripartenza dell'economia, nel medio periodo la crescita indiana non potrà che tornare su ritmi elevati per la forte spinta demografica.

Figura 1 – Crescita del PIL di India, Cina e paesi emergenti. (Crescita del PIL a prezzi costanti)



Fonte: elaborazioni degli autori su dati IHS.

BOX 1: L'IMPATTO DEL COVID-19 SULL'ECONOMIA INDIANA

La pandemia ha colpito il Paese in un momento di particolare difficoltà per l'economia: nel 2019 il tasso di crescita del PIL era stato in flessione, al 4,7%, il livello più basso registrato dal 2013, come risultato di una contrazione registrata nei principali comparti della produzione industriale, della stagnazione degli investimenti e della riduzione dei consumi. Questa situazione di precarietà ha certamente aggravato l'impatto dello shock generato dal Covid-19.

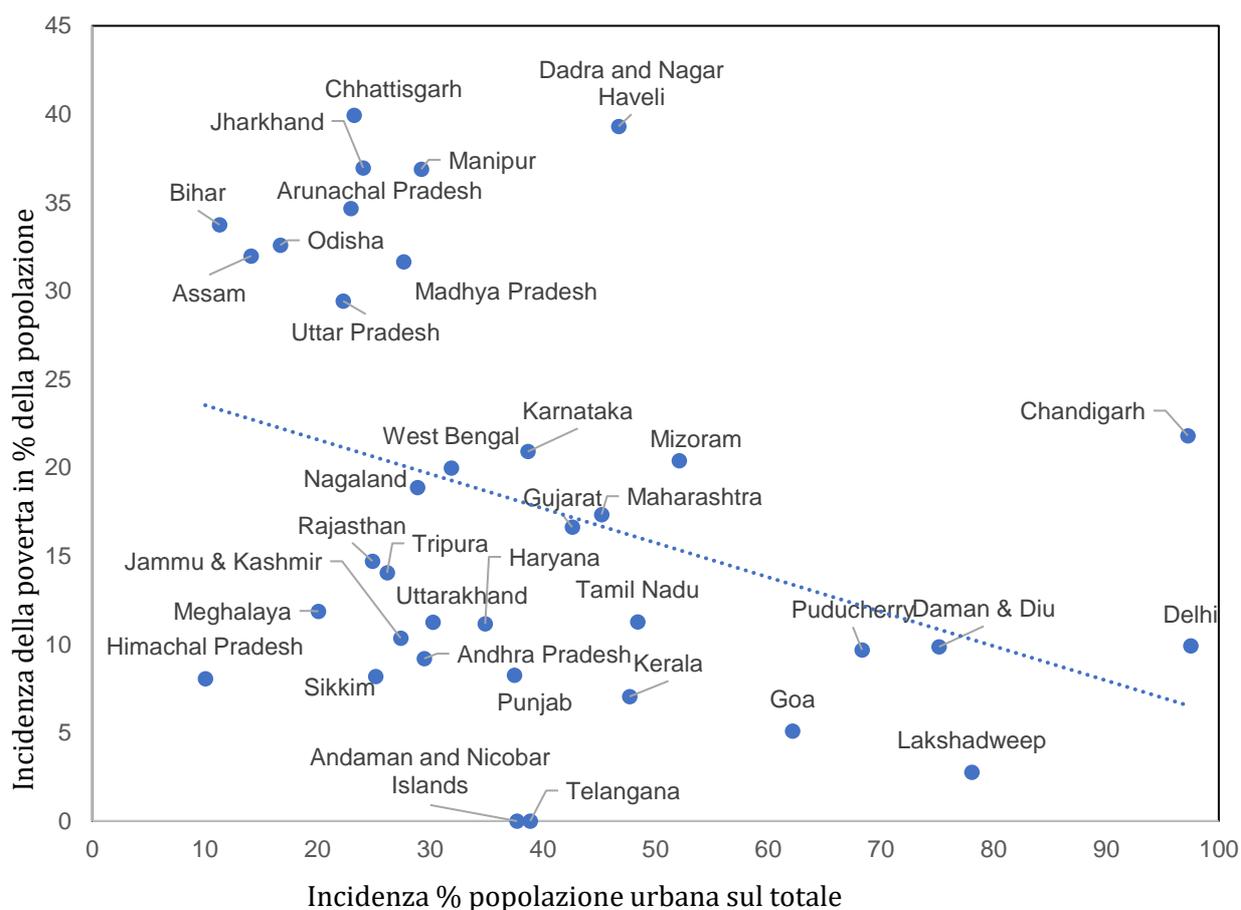
Ma ciò che incide in più nella valutazione degli effetti dello shock pandemico è l'enorme peso dell'economia informale: è stato calcolato che nel 2018 su un totale di 465 milioni di lavoratori, 422 fossero lavoratori informali e che anche nei settori non agricoli (manifattura e servizi) il peso degli occupati non ufficiali fosse pari all'84%. Come ovvio, sono proprio gli occupati informali ad essere più danneggiati dalla crisi economica; oltre a ricevere salari particolarmente bassi e spesso saltuari, questi lavoratori non hanno accesso a nessun tipo di assistenza sociale. A ciò si aggiunga che in India vi sono tra i 40 ed i 50 milioni di lavoratori migranti occupati prevalentemente nelle costruzioni, nell'industria e nei servizi. La maggior parte di questi si trova ora senza lavoro e, in assenza di risorse proprie, di sostegni pubblici e persino di cibo, molte centinaia di migliaia di indiani hanno cercato con ogni mezzo (persino a piedi) di raggiungere i loro villaggi di origine.

1.2 *Le marcate disparità territoriali e tra fasce di popolazione in India*

La sostenuta crescita dell'economia indiana non è stata peraltro equilibrata tra i territori e le fasce della popolazione. Nonostante la rapidità nello sviluppo degli ultimi due decenni, l'India resta infatti il paese dove si concentra il più elevato numero di poveri (che vivono con meno di \$1,9 al giorno) al mondo, con oltre 350 milioni di poveri (il 23,9 % del totale nel mondo).

La povertà si concentra soprattutto nelle aree rurali. Mettendo a confronto il tasso di urbanizzazione e l'incidenza della povertà dei singoli stati e dei territori indiani, si evince come le fasce di popolazione meno agiate si concentrino soprattutto nelle aree rurali (Figura 2). Tra gli stati con il più elevato tasso di povertà compaiono l'Uttar Pradesh e il Bihar, che insieme contano una popolazione di oltre 300 milioni di abitanti e dove circa 8 abitanti su 10 vivono in aree rurali. Viceversa, l'area urbana intorno alla capitale Dehli, che conta poco meno di 17 milioni di abitanti, è tra i luoghi con la minore incidenza della povertà.

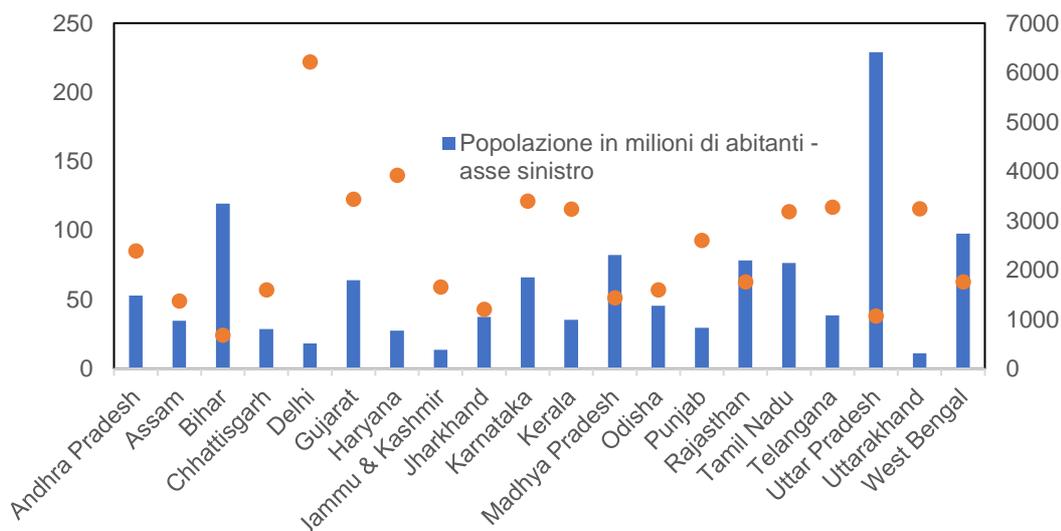
Figura 2 – Povertà e urbanizzazione negli Stati indiani. (Povertà e grado di urbanizzazione per 32 Stati indiani)



Fonte: elaborazioni su dati del ministero delle statistiche indiano

Escludendo le aree con una popolazione molto bassa, gli stati più ricchi sono Delhi, Tamil Nadu, Kerala, Maharashtra e Punjab. Gli stati che presentano un reddito più elevato rispetto alla media sono Delhi e Goa, con un PIL pro-capite superiore ai 6.000 dollari. Seguono poi Chandigarh, Haryana, Kerala e Sikkim con un reddito pro-capite tra i 3.000 e i 5.000 dollari (Figura 3).

Figura 3 – Popolazione e reddito pro-capite nei principali Stati indiani (solo quelli con oltre 10mln di abitanti).



Fonte: elaborazioni su dati del Ministero delle statistiche indiano e della banca mondiale.

Il 10% più ricco della popolazione non è comunque comparabile in termini di reddito alla classe media benestante dei paesi avanzati. Nel 2018 questa parte di popolazione, corrispondente a 131 milioni di persone, deteneva il 56,1% della ricchezza totale del Paese, con un PIL pro capite di 11.641 dollari.

L'1% più ricco dell'intera popolazione (13 milioni di persone) deteneva invece da solo il 21,3% della ricchezza nazionale, con un reddito pro capite corrispondente a 44.200 dollari correnti nel 2018. Il 50% più povero della popolazione deteneva solamente il 14,7% della ricchezza, con un reddito pro capite stimato a 610 dollari circa (Tabella 1). Dall'analisi di questi dati si evince come l'India non possa essere ancora rapportata agli standard di ricchezza internazionale. Questi risultati possono essere calibrati facendo riferimento a un recente lavoro specificamente dedicato a tracciare un perimetro della classe media indiana¹. Nello studio viene citato un dato elaborato da Thomas Piketty secondo cui l'1% della popolazione può contare su un reddito di 75.000 dollari calcolati a parità di potere d'acquisto (PPA) (secondo la stessa stima 20.000 dollari correnti nel 2014). Il dato a PPA è nettamente più alto di quello ottenuto secondo i calcoli effettuati per la presente analisi, ma dato il focus sull'India come potenziale mercato di sbocco per il *Made in Italy*, potrebbe risultare più appropriato far riferimento a una statistica in dollari correnti piuttosto che a parità di potere d'acquisto: se consumando prodotti domestici lo standard di vita può effettivamente essere sensibilmente migliore dato il livello dei prezzi in India, i beni d'importazione, e ancor più quelli di provenienza italiana, per loro natura hanno prezzi che non si scontano nella stessa misura e che quindi per essere acquistati necessitano i dollari correnti come unità di riferimento.

¹ Defining the Indian middle class, ISPI, Febbraio 2019.

Tabella 1 – PIL pro capite per percentuale di ricchezza.

	Percentuale della ricchezza posseduta	PIL totale della fascia di reddito (in miliardi di dollari)	Popolazione	PIL pro capite della fascia di reddito (in dollari)
10% più ricco della popolazione	56,10%	1.525	131.015.240	11.641,46
Popolazione tra il 10 e il 50% della ricchezza	29,20%	794	524.060.961	1.514,84
50% più povero della popolazione	14,70%	400	655.076.202	610,09
1% più ricco della popolazione	21,30%	579	13.101.524	44.200,20

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati World Bank e World Inequality Database (2018).

Le fasce di popolazione più abbienti si concentrano in pochi agglomerati urbani. Al primo posto si colloca la capitale finanziaria dell'India, Mumbai, con una ricchezza totale stimata di 950 miliardi di dollari e con la presenza di oltre 57.600 milionari, 3.780 multimilionari e 28 miliardari. Al secondo posto si trova Delhi, con un patrimonio totale di 554 miliardi di dollari e con 27.900 milionari, 1.890 multimilionari e 14 miliardari (Tabella 2).

Tabella 2 – Numero di ricchi per città.

Città	Ricchezza Totale (\$, mld.)	Numero di ricchi (>\$1 milione di patrimonio)	Numero di multimilionari (>\$10 milioni di patrimonio)	Numero di miliardari
Mumbai	950	57.600	3780	28
Delhi	554	27.900	1890	14
Bengaluru	410	9.900	670	5
Kolkata	357	11.800	790	6
Hyderabad	320	9.300	640	5
Pune	236	5.900	410	3
Chennai	185	6.200	390	4
Gurugram	135	4.900	310	2

Fonte: Quartz India

2 L'India nel commercio internazionale

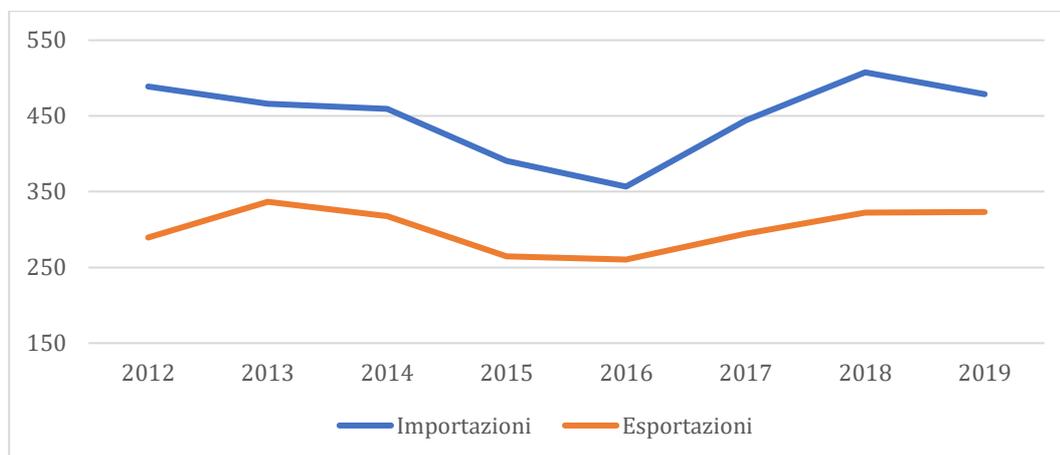
2.1 Gli andamenti di importazioni ed esportazioni

Considerando il commercio di beni (ed escludendo quindi dall'analisi la categoria dei servizi²), nel 2019 le importazioni totali indiane sono state di 479 miliardi di dollari e le esportazioni di 323 miliardi (Figura 4). Dal 2012 l'andamento della bilancia commerciale (sempre con segno negativo: le esportazioni non hanno mai superato il volume delle importazioni) è stato stabile, salvo una ripida discesa

² Il focus del lavoro riguarda il potenziale di export di beni dell'Italia in India, pertanto anche nella descrizione dell'India negli scambi internazionali ci si concentra sui beni. Occorre comunque ricordare il forte peso dei servizi sull'economia tanto che questi ultimi rappresentano il 39% dell'export indiano (dati 2018, IMF). Come è noto l'India ha un ruolo molto rilevante nei servizi, specialmente tra i paesi in via di sviluppo. Ciò si evince, per esempio, dal confronto con la Cina in cui l'export di servizi è meno del 9% del totale dell'export, con la Corea del Sud in cui questi pesano per il 14% circa o con l'Indonesia (13,5%). Tra i paesi sviluppati i servizi pesano il 18% dell'export per l'Italia e per la Germania, paesi a vocazione manifatturiera, e il 33% per gli USA e il 44% per il Regno Unito.

particolarmente accentuata per le importazioni tra il 2014 e il 2016, poi velocemente recuperata nel 2017. Come si vedrà più avanti, gli idrocarburi pesano per un terzo delle importazioni totali indiane, e questo è ciò che determina il deficit delle partite correnti. Inoltre, una percentuale così alta di importazioni di idrocarburi fa sì che il valore delle importazioni totali dell'India risenta particolarmente delle oscillazioni del prezzo del petrolio: la riduzione dell'esportazioni indiane tra il 2014 ed il 2016 è in gran parte il risultato della flessione delle quotazioni del greggio³.

Figura 4 – Importazioni ed esportazione indiane (miliardi di dollari).

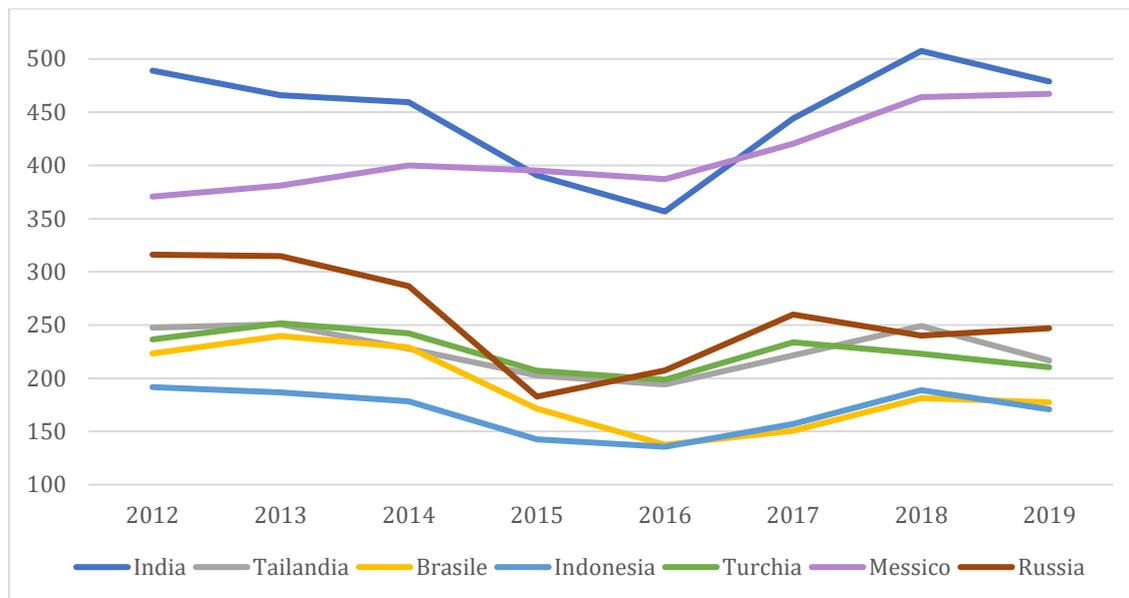


Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

Confrontando le importazioni dell'India tra il 2012 e il 2019 con quelle di altri paesi emergenti (Figura 5) si nota un andamento analogo, con l'India in testa per volume importato. È omessa dal grafico la Cina, che presenta anch'essa una tendenza simile ma di ammontare nettamente superiore (2.135 miliardi importati dalla Cina nel 2019, ovvero quattro volte e mezza la quantità importata in India quello stesso anno). Fa eccezione, tra i paesi presi in considerazione, il Messico che, seppur possa essere paragonato all'India come volume di importazioni, ha avuto un andamento crescente anche laddove l'India ha subito una flessione, segno che la varietà di prodotti importati è diversa tra i due paesi e risente meno in Messico dell'andamento del prezzo del petrolio. Anche rispetto agli altri paesi considerati, tuttavia, questo calo tra il 2014 e il 2016 è stato maggiore in India.

³ Effettuando un calcolo della correlazione tra importazioni indiane e il prezzo del petrolio (dollari per barile di Brent) durante il periodo 2005-2019 si rileva un valore positivo pari a 0,4.

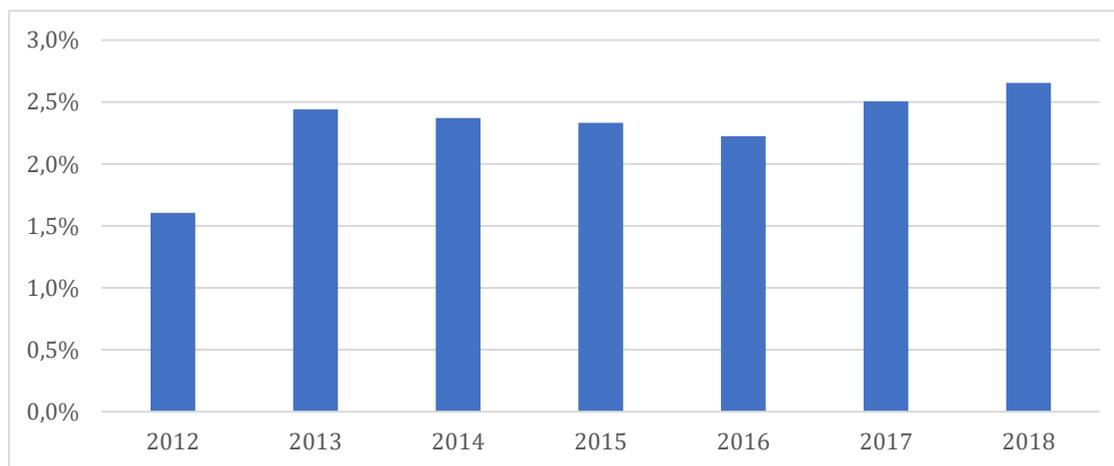
Figura 5 – Importazioni in India e nei principali paesi emergenti (miliardi di dollari).



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

Di pari passo con la crescita del Pil e delle importazioni, è aumentata anche l'importanza dell'India come mercato di sbocco: tra il 2012 e il 2018 l'economia indiana ha accresciuto il suo peso sulle importazioni mondiali totali di un punto percentuale, raggiungendo una quota pari al 2,6% nel 2018, rispetto all'1,6% nel 2012 (Figura 6).

Figura 6 – Peso dell'India sulle importazioni mondiali.



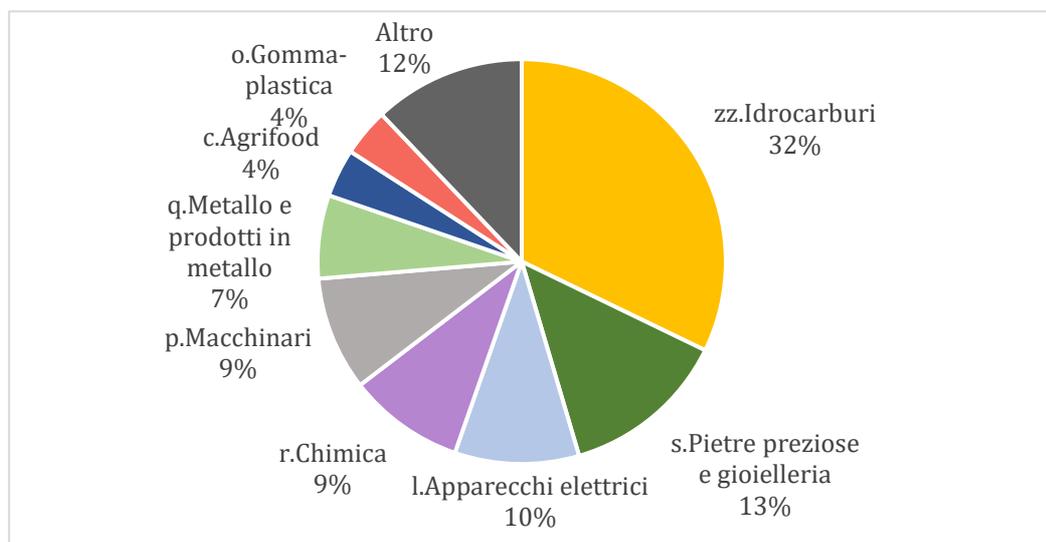
Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

2.2 La struttura dei flussi commerciali

Da un'analisi delle importazioni indiane a livello settoriale (Figura 7) si nota innanzitutto che, come accennato sopra, gli idrocarburi rappresentano il settore più importante per ammontare, pari a quasi un terzo (32%) delle importazioni totali: da qui la forte correlazione già citata tra il volume di

importazioni e l'andamento del prezzo del petrolio, caratteristica che accomuna l'India ad altri paesi, come ad esempio Thailandia e Indonesia.

Figura 7 – Composizione settoriale delle importazioni indiane.



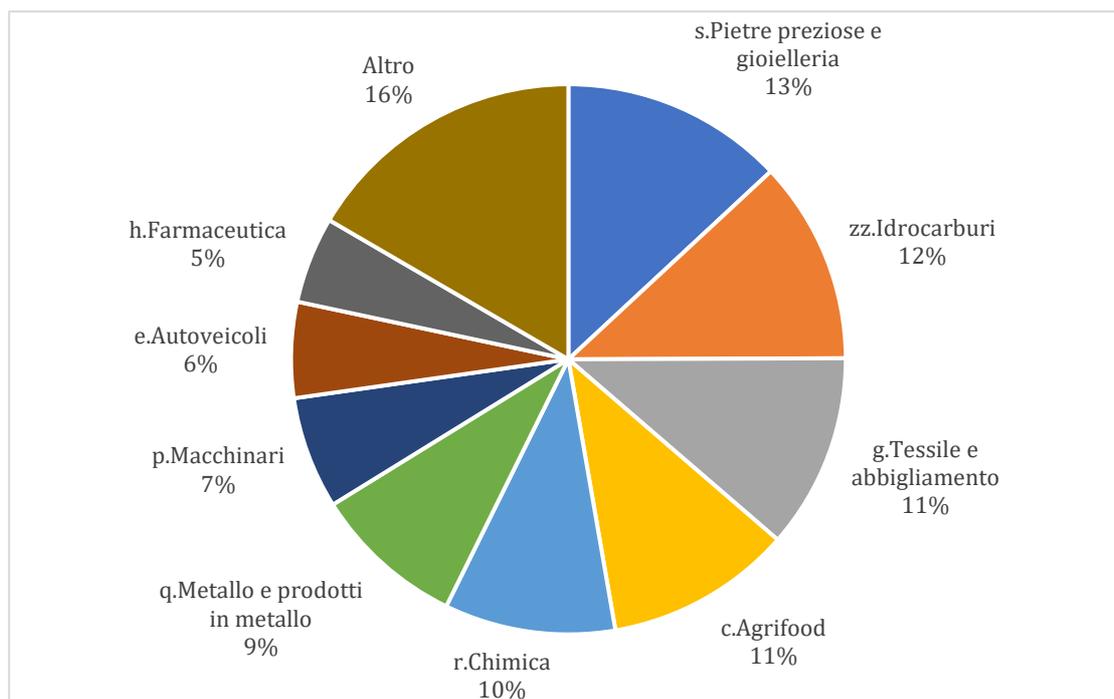
Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

Dopo gli idrocarburi, il settore con il peso maggiore nelle importazioni è quello delle pietre preziose e della gioielleria, che rappresenta il 19% del totale⁴, seguito dagli apparecchi elettrici, dal settore chimico e dai macchinari. Meno importanti sono il comparto dell'agroalimentare, del tessile e del pellame, tutti settori in cui la produzione indiana è rilevante.

A differenza delle importazioni, per le esportazioni (Figura 8) non emerge un settore prevalente rispetto agli altri. Il peso maggiore è quello delle pietre preziose e della gioielleria, seguito dagli idrocarburi che rappresentano il 12% delle esportazioni totali. Da notare come i settori della chimica e della farmaceutica se considerati insieme raggiungano il 15% dell'export, diventando il primo comparto di esportazione. Rilevante anche il peso del tessile e dell'abbigliamento e di quello agroalimentare (con un peso dell'11% per entrambi nelle esportazioni mentre solo del 2% e del 4%, rispettivamente, nelle importazioni), settore in cui in cui l'India è uno dei maggiori produttori mondiali. Infine, meno importanti tra le esportazioni sono tutti i settori elettro-tecnici, come quello dei computer, degli apparecchi ottici, elettronici ed elettrici.

⁴ Si veda, in proposito, la nota di approfondimento L'India nel processo manifatturiero della gioielleria, a cura di Silvia Carcasci, Fondazione Manlio Masi, Settembre 2020.

Figura 8 – Composizione settoriale delle esportazioni indiane.

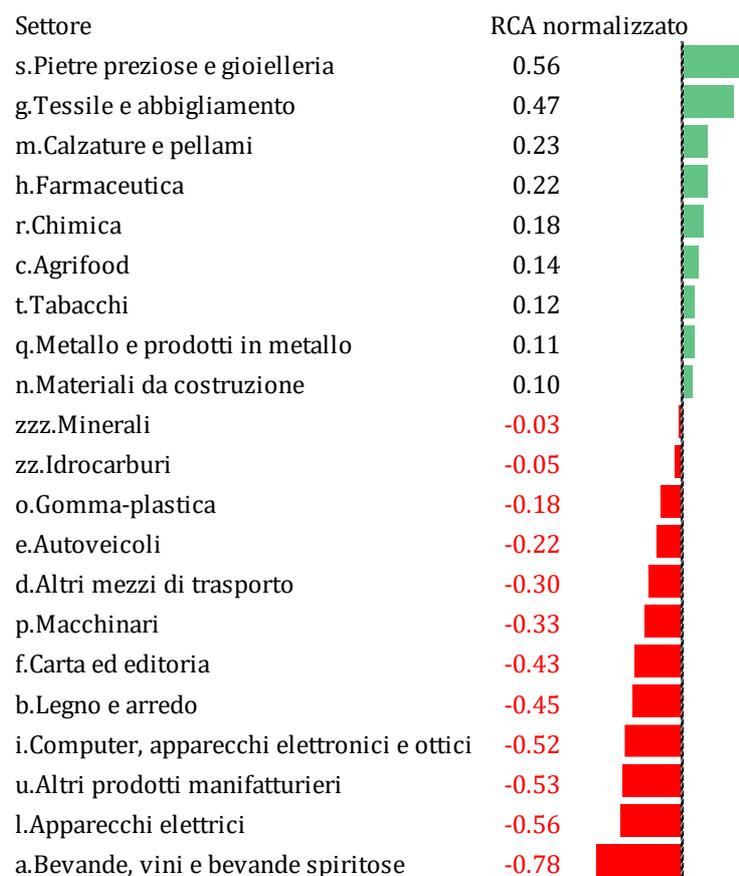


Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

Per valutare il grado di specializzazione dell'economia indiana utilizziamo l'indice di vantaggio comparato rivelato di Balassa⁵, che mette a confronto il peso di un determinato settore dell'export in India con lo stesso rapporto a livello mondiale (Tab. 3). L'India ha un paniere di esportazioni piuttosto diversificato e i settori di maggiore specializzazione spaziano da quelli più tradizionali a quelli a più elevato contenuto tecnologico. Per quanto riguarda i settori tradizionali l'economia indiana mostra dei vantaggi comparati rivelati nell'agrifood, nel tessile e abbigliamento, nelle calzature e nei pellami. Tra i settori di specializzazione a più elevato contenuto tecnologico svetta il comparto chimico-farmaceutico. In generale, il vantaggio rivelato più elevato è quello dell'esportazione di pietre preziose e gioielleria, risultato in linea con il peso elevato che questo comparto riveste sulle esportazioni totali.

⁵In formula il *revealed comparative advantage* (RCA) si calcola come: $RCA_{i,j} = \frac{x_{i,j}}{\sum_j x_{i,j}} / \frac{\sum_i x_{i,j}}{\sum_i \sum_j x_{i,j}}$ dove x è l'esportazione declinata per paese i e settore j. Al fine di rendere più agevole la lettura, nella Tabella 3 l'indice è stato normalizzato secondo la seguente formula $(RCA_{i,j} - 1) / (RCA_{i,j} + 1)$. Così normalizzato l'indice varia tra 1 e -1, a valori positivi corrisponde specializzazione.

Tabella 3 – Specializzazione settoriale dell'export indiano (indici RCA di Balassa normalizzati; 2016-2018).

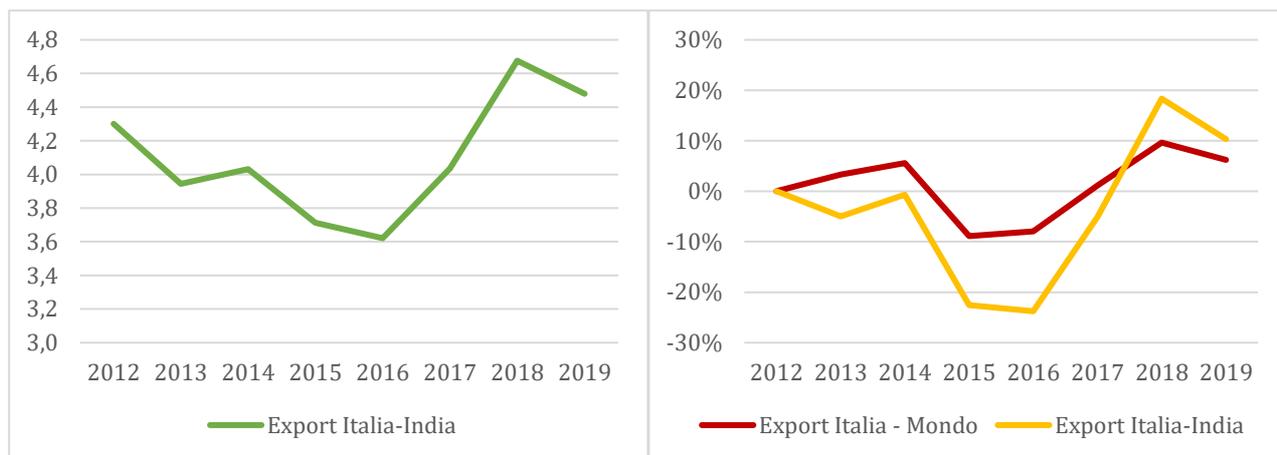


Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

2.3 La performance dell'Italia sul mercato indiano

L'export dell'Italia in India ha raggiunto i 4,5 miliardi nel 2019. Negli ultimi tre anni l'Italia ha esportato in media circa 4,2 miliardi di dollari all'anno. Dopo un calo del 25% tra il 2012 e il 2016, l'export ha iniziato a crescere con una dinamica positiva soprattutto tra il 2016 e il 2018, seguita tuttavia da una leggera diminuzione nel 2019 (Figura 9). Se confrontiamo lo sviluppo delle esportazioni dell'Italia verso l'India con quelle dell'Italia verso il mondo, vediamo che la diminuzione di quelle indiane è stata più pronunciata tra il 2014 e il 2016, ma anche che la ripresa è stata più veloce, segno di una maggiore intensificazione degli scambi italiani con l'India negli ultimi anni, rispetto a quelli con il resto del mondo. Il buon andamento dell'export italiano in India nel triennio 2016-2018 dimostra che le imprese italiane possono far registrare delle buone performance in questo mercato.

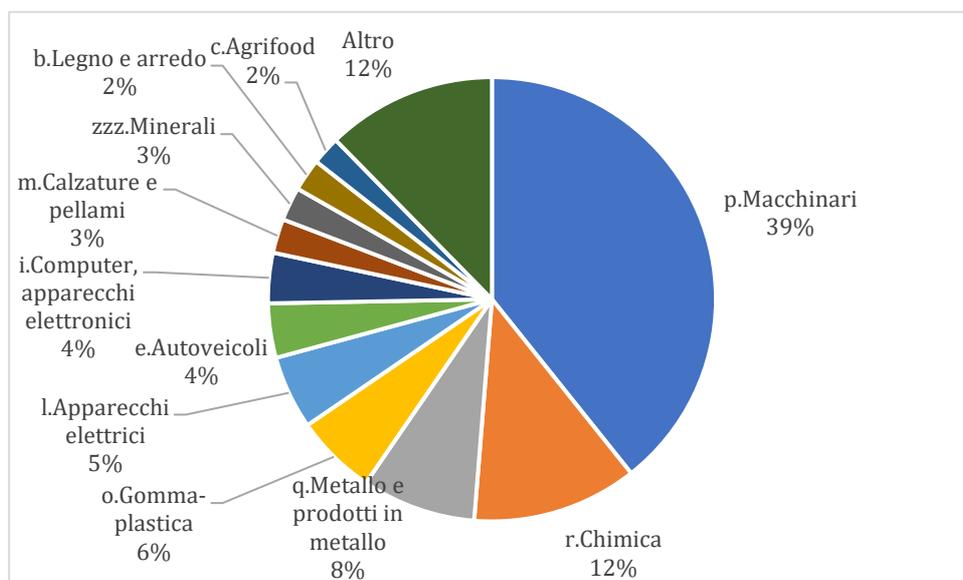
Figura 9 – Andamento delle esportazioni italiane in India (a sinistra, esportazioni in miliardi di dollari; a destra andamento indicizzato al 2012)



Fonte: elaborazioni degli autori su dati UN-Comtrade.

La Figura 10 riporta la composizione settoriale dell'export dell'Italia in India. L'export italiano risulta piuttosto concentrato in pochi settori, prevalentemente di beni industriali. Quasi due terzi dell'export italiano si concentra nei primi quattro settori: macchinari, chimica, metallo e prodotti in metallo, gomma e plastica. Ben il 39% dell'export riguarda Macchinari, per un valore di 1,6 miliardi di dollari esportati all'anno in media nel triennio 2016-2018.

Figura 10 – Composizione settoriale dell'export italiano in India.



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

L'Italia ha un ruolo ancora marginale rispetto ai concorrenti. Cina e Stati Uniti sono i principali esportatori nel mercato indiano con quote di mercato del 15,7% e del 6%, valori molto superiori a quelli dell'Italia. Anche Germania e Giappone, paesi con cui l'Italia deve certamente confrontarsi sui mercati internazionali, hanno un peso relativamente alto, rispettivamente del 3% e del 2,5% circa sul totale dell'import. Tra i principali concorrenti, solo la Francia ha una quota simile all'Italia, seppur leggermente superiore: 1,2% rispetto allo 0,9% dell'Italia. Uno scarto notevole rispetto a tutti gli altri paesi, se consideriamo che in termini di export, con 4,2 miliardi di dollari all'anno nel triennio 2016-2018, l'Italia pesa circa un quindicesimo della Cina (oltre 60 miliardi), un sesto degli Stati Uniti (circa 25 miliardi) e un terzo della Germania (12,7 miliardi). Se, per esempio, le imprese italiane raggiungessero una penetrazione pari a quella della Germania, paese simile e con cui spesso le imprese esportatrici devono confrontarsi, o anche solo se la quota di mercato fosse in linea con quella italiana a livello mondiale (pari al 2,8%), l'export italiano in India triplicherebbe.

3 Il potenziale di export dell'Italia in India

In India un potenziale non sfruttato di 4,4 miliardi di dollari per il Made in Italy.

Al fine di valutare quale sia il potenziale delle imprese italiane sul mercato indiano utilizziamo la metodologia ExPANd (Export Potential Analysis and Development, vedi Box 2 sulla metodologia ExPANd), giunge a conclusioni molto simili. L'idea su cui si basa l'analisi del potenziale consiste nell'individuare i concorrenti dell'Italia sulla base di determinate caratteristiche, alcune a livello di

Box 2: EXPANd – EXPORT POTENTIAL ANALYSIS AND DEVELOPMENT

CHE COS'È EXPANd

ExPANd è lo strumento di analisi sviluppato dalla Fondazione Manlio Masi che permette l'individuazione delle aree di possibile espansione dell'export in base all'esistenza di una domanda potenziale per i nostri prodotti. Le informazioni ottenibili con questo strumento sono molte, dalla quantificazione del potenziale, all'individuazione dei concorrenti, all'identificazione dei punti di forza e di debolezza. L'analisi dei dati permette di registrare l'esistenza di una domanda potenziale non completamente sfruttata e di individuare i mercati che offrono maggiori opportunità.

COME FUNZIONA

La domanda potenziale deriva da un confronto dettagliato con le performance degli altri paesi esportatori a livello di prodotto e mercato. L'idea di fondo è di quantificare l'export o la quota di mercato teoricamente ottenibile sfruttando al massimo le caratteristiche del nostro paese e le caratteristiche del mercato di destinazione. L'algoritmo su cui si basa ExPANd richiede l'intera matrice del commercio mondiale a livello di prodotto, paese esportatore e mercato di destinazione (200 paesi e oltre 5000 prodotti). Le variabili utilizzate per l'individuazione dei *peer* includono: la quota di mercato, la specializzazione, i prezzi (valori

medi unitari), il reddito pro capite, nonché la diversificazione dell'export, l'esclusività del paniere di prodotti offerto e la distanza geografica. Dall'analisi a livello disaggregato si passa poi a un'analisi aggregata che tiene conto di tutti quegli elementi di sistema non specifici dei singoli prodotti. In particolare, il potenziale complessivo è valutato includendo nell'analisi altri due elementi: una misura della similarità tra domanda e offerta di export; una misura delle prospettive di crescita del mercato.

L'algoritmo originale di ExPanD è stato sviluppato da Tullio Buccellato ed Enrico Marvasi con la supervisione di Beniamino Quintieri. Per ulteriori informazioni sulla metodologia si può fare riferimento al seguente link: <http://fondazionemasi.it/expand/>

COME LEGGERE I POTENZIALI DI EXPORT

Il *potenziale complessivo o totale* rappresenta il massimo export ottenibile in un mercato ovvero la domanda teoricamente esistente per i prodotti di un esportatore in un'ottica di medio periodo. L'export potenziale offre pertanto una misura dei risultati ottenibili teoricamente tenendo conto di una serie di caratteristiche degli esportatori e dei mercati di destinazione. L'analisi del potenziale non si fa alcuna previsione circa la possibile evoluzione futura dell'export, la quale dipende non solo dalle opportunità di export, ma anche dalla capacità degli esportatori di saper cogliere tali opportunità, dalla congiuntura e dalle condizioni macroeconomiche. Il potenziale totale può essere visto come la somma di due componenti: una parte già sfruttata, *export effettivo*, e una parte ancora non realizzata, il *potenziale sfruttabile*. Il potenziale sfruttabile espresso in percentuale del potenziale totale assume valori tra 0 e 100. Valori più alti indicano che vi sono margini di incremento maggiori. Se l'export effettivo risulta pari al potenziale totale, l'indice assume valore 0 poiché tutto il potenziale è già stato sfruttato; in questo caso la performance è ottimale rispetto ai concorrenti diretti. Viceversa, se dovessero presentarsi possibilità di export ovvero se esistesse una domanda, ma l'export fosse ancora molto basso, l'indice tenderebbe al valore di 100 indicando che il potenziale sarebbe ancora interamente sfruttabile.

Per comodità si riportano di seguito alcune definizioni di base:

Potenziale totale: il massimo export ottenibile in un mercato nel medio periodo. Corrisponde alla somma di *export effettivo* e *potenziale sfruttabile*.

Export effettivo: l'export attualmente realizzato in un mercato.

Potenziale sfruttabile: export aggiuntivo ottenibile in un mercato oltre l'*export effettivo*.

Potenziale sfruttabile (indice %): *potenziale sfruttabile* espresso in % del *potenziale totale* (0-100).

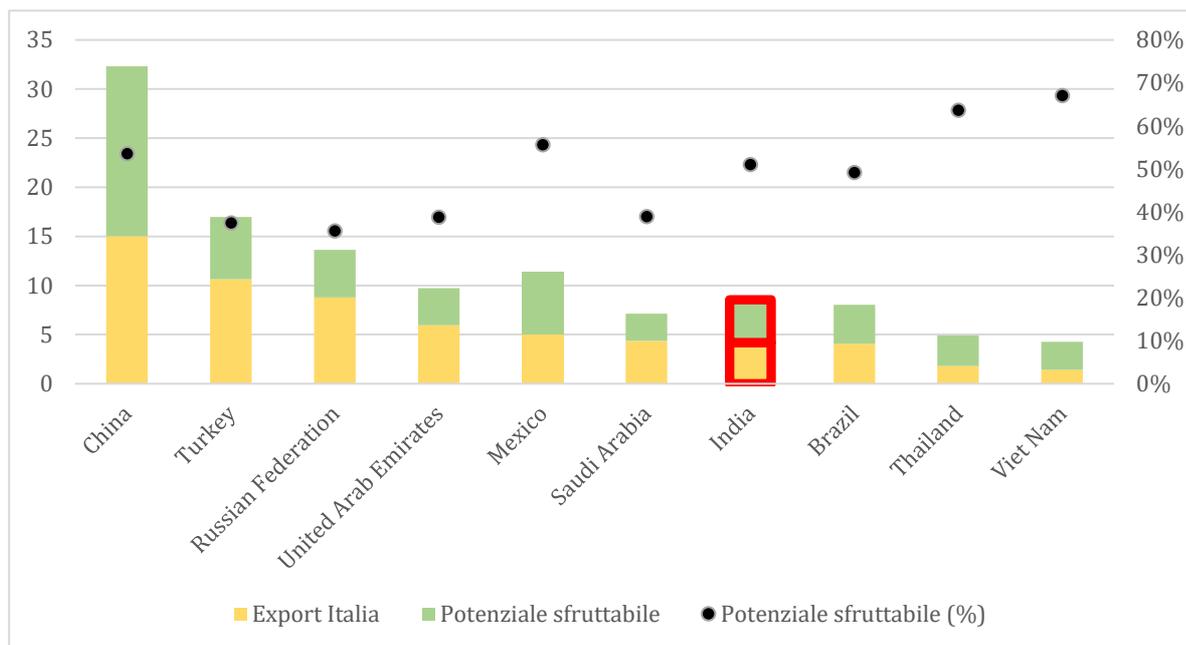
Peer: paesi esportatori in un dato mercato e prodotto che risultano concorrenti diretti dell'Italia.

paese (per es. il Pil pro capite), oltre a livello di mercato-prodotto (per es. prezzi dei beni esportati in un dato mercato). Ciò consente di circoscrivere l'analisi ai soli paesi la cui offerta di export è paragonabile a quella italiana; tra i concorrenti diretti così individuati, si identificano quelli che riescono a ottenere performance di export uguali o superiori. Questi paesi sono quelli relativamente più efficienti nell'esportare e rappresentano pertanto un *benchmark* che è utilizzabile per calcolare il potenziale di export. Questo approccio permette così di ottenere una valutazione del potenziale di export endogena che rispecchia il posizionamento relativo dei paesi in ogni singolo prodotto esportato in un dato mercato, confrontando un paese solamente con i concorrenti diretti nei comparti di volta in volta considerati.

Per analizzare le opportunità di export ancora sfruttabili calcoliamo quindi l'export potenziale che costituisce una misura delle esportazioni addizionali ottenibili, data la performance dei concorrenti più

diretti⁶. Un differenziale positivo tra l'export potenziale e l'export effettivo indica la presenza di margini di miglioramento nella penetrazione dei mercati esteri. Come si vede nella Figura 11, l'India si colloca al settimo posto tra i paesi emergenti come mercato di sbocco per l'export italiano. Tuttavia, il potenziale ancora sfruttabile rimane molto elevato; in questo caso infatti, le caratteristiche dell'Italia, del mercato indiano e dei concorrenti, indicano che l'export complessivo potrebbe raggiungere gli 8,6 miliardi di dollari. Con 4,2 miliardi di export l'Italia sfrutta solamente il 49% del proprio potenziale, mentre il potenziale sfruttabile è ancora alto e pari a 4,4 miliardi di dollari.

Figura 11 – Primi mercati emergenti per potenziale sfruttabile (miliardi di dollari).



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

La Cina esporta molti prodotti simili, ma spesso si rivolge a fasce di mercato diverse. Più diretta la concorrenza con Germania, Spagna, Giappone e Francia.

La Tabella 4 riassume le caratteristiche degli scambi dei principali concorrenti dell'Italia nel mercato indiano. I concorrenti sono dapprima individuati a livello di singolo prodotto tra i paesi che risultano in concorrenza diretta con l'Italia; si effettua poi un processo di aggregazione in modo da individuare quelli più importanti per valore dell'export. Dai dati riportati, si evince una forte prevalenza cinese nel mercato indiano sia per numero di prodotti sia per valori esportati (con una quota del 15,7%). La metodologia correttamente evidenzia che, nei vari prodotti, la Cina è uno dei paesi che nell'elenco di tutti gli esportatori risulta tra i principali concorrenti dell'Italia. Poiché i competitors sono individuati sulla base di varie caratteristiche (tra cui Pil pro capite, distanza geografica, valori medi unitari e altre), un paese

⁶ L'analisi del potenziale considera l'export dell'ultimo triennio (2016-2018) in modo da fornire un quadro di medio periodo che non risenta troppo delle dinamiche congiunturali.

può rientrare nella lista dei concorrenti diretti per diverse ragioni. A partire dall'informazione di sintesi sui concorrenti, ExPANd permette di approfondire il grado di effettiva sovrapposizione con l'export italiano considerando più dettagliatamente le singole caratteristiche di interesse. In questo caso specifico, può essere informativo concentrarsi sui prezzi dei beni esportati.

Come già accennato, va considerato che risulta molto difficile competere con la Cina, la quale può contare su una struttura di costi molto inferiore. Inoltre, i prodotti cinesi sono in genere indirizzati a fasce di mercato diverse dalle nostre, quindi solo una parte di export cinese si sovrappone a quello italiano. I risultati dell'analisi confermano questo aspetto. Nella Tabella 4 sono riportati i primi 10 concorrenti dell'Italia nel mercato indiano, evidenziando il numero di beni e la quota del loro export dei prodotti esportati a prezzi allineati con quelli dell'Italia oppure superiori (non inferiori all'85% dei valori medi unitari italiani). Considerando il numero, delle oltre 4 mila voci di prodotto esportate dalla Cina, solo un quarto circa (1136 prodotti) presentano prodotti i cui prezzi si sovrappongono con quelli italiani, mentre per la Germania il numero sale a 2158 (pari all'54,6% dei prodotti esportati dalla Germania). Guardando ai valori esportati, il grado di sovrapposizione tra Cina e Italia risulta basso: solo il 27,6% dell'export cinese riguarda prodotti con prezzi simili o superiori a quelli dell'Italia, mentre ben il 72,4% dell'export cinese avviene a prezzi inferiori. Considerando i prezzi dei beni, il grado di sovrapposizione tra Cina e Italia, e quindi il livello di concorrenzialità diretta tra i due paesi risulta ridimensionato. Tuttavia, notiamo che, nonostante la scarsa sovrapposizione, la Cina rimane comunque uno dei principali concorrenti in termini di valori esportati ovvero di quota di mercato: pur rappresentando solo il 27,6% dell'export cinese in India, i 1136 prodotti con prezzi non inferiori all'Italia esportati dalla Cina valgono circa 17,8 miliardi di dollari, mentre tutto l'export italiano in India ammonta a 4,2 miliardi. Benché la sovrapposizione con la Germania risulti quasi due volte e mezzo superiore (i prodotti che la Germania esporta a prezzi non inferiori all'Italia rappresentano il 66,9% dell'export tedesco), i valori esportati, circa 8,5 miliardi di dollari, sono comunque molto inferiori alla Cina. In altri termini, la Cina rimane il primo concorrente per valori esportati, seguita dalla Germania, anche a parità di prezzi o addirittura praticando prezzi più alti. La considerazione dei concorrenti e del grado di sovrapposizione nei prezzi pertanto indica che, se da un lato è vero che l'Italia si posiziona su fasce di mercato in parte diverse rispetto alla Cina e maggiormente sovrapponibili a quelle di paesi avanzati come la Germania, dall'altro la presenza della Cina rimane comunque un fattore rilevante e non trascurabile anche nelle fasce dei prodotti caratterizzati da prezzi medio-alti.

Tabella 4 – Principali concorrenti dell'Italia nel mercato delle esportazioni in India.

Concorrenti	Export (mld \$)	Quota di mercato	N prodotti esportati	N prodotti con prezzi simili o maggiori*	% N prodotti con prezzi simili o maggiori*	% export di prodotti con prezzi simili o maggiori*
CHN	64.6	15.7	4281	1136	26.5	27.6
USA	24.7	6.0	4356	1865	42.8	48.2
KOR	14.4	3.5	3152	1342	42.6	47.4
DEU	12.7	3.1	3950	2158	54.6	66.9
JPN	10.0	2.4	3387	1794	53.0	64.8
BEL	8.1	2.0	3177	1566	49.3	20.3
GBR	5.3	1.3	4025	1913	47.5	59.4
FRA	4.9	1.2	3482	1845	53.0	41.9
NLD	2.5	0.6	3260	1599	49.0	49.1
ESP	1.7	0.4	3149	1467	46.6	51.3
ITA	4.2	1.0	3812			

* Per prodotti con prezzi simili o maggiori si intendono i prodotti (HS6) che il paese esporta in India a prezzi (valori medi unitari) superiori a quelli italiani meno il 15%, ovvero: $vmu(\text{paese}) > vmu(\text{Italia}) \times (1-15\%)$ per ogni HS6.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

3.1 Potenziali settoriali

Nei macchinari un potenziale sfruttabile di 1,3 miliardi di dollari. Nella chimica 597 milioni.

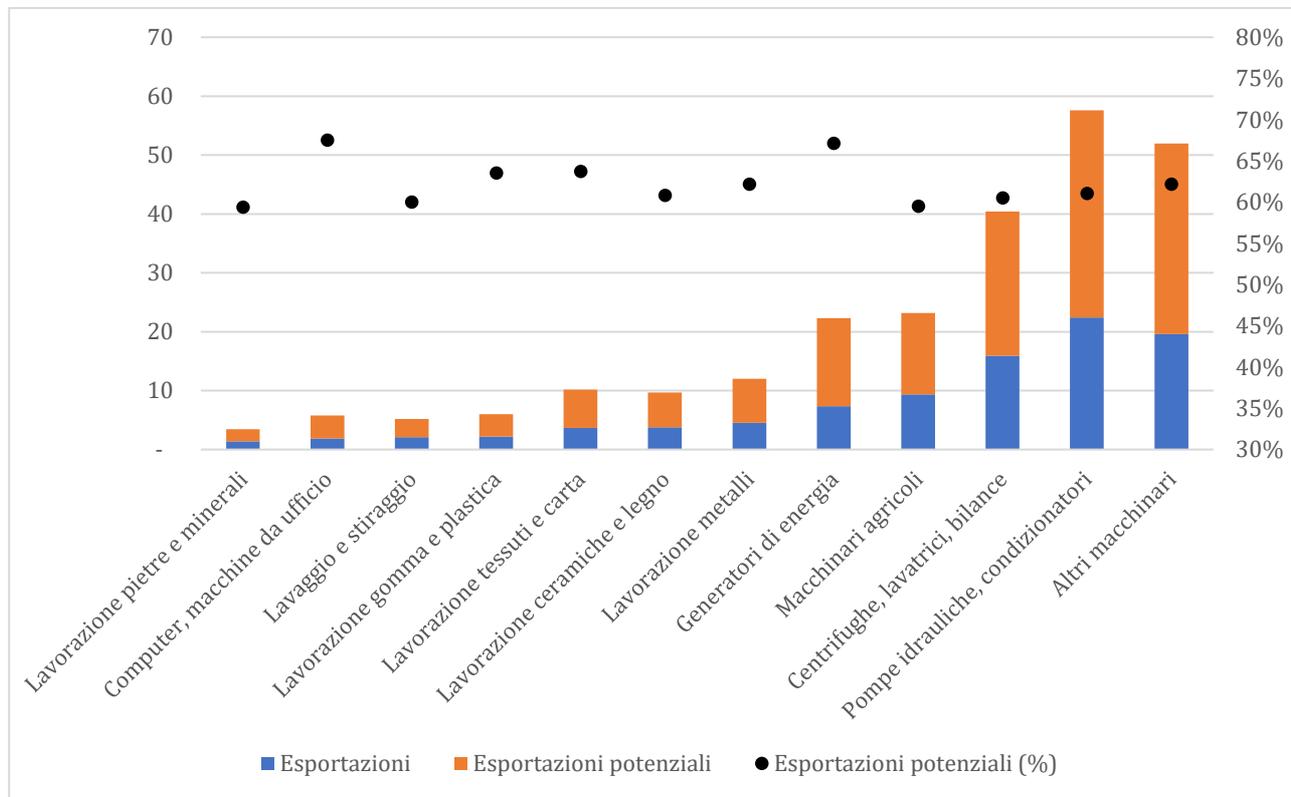
Il settore dei macchinari, ed in particolare quello delle macchine utensili, non solo è il principale settore di esportazione italiano ma è anche quello che presenta le migliori opportunità nei prossimi anni. Il piano di sviluppo governativo “Make in India”, che punta a far diventare il Paese il nuovo hub manifatturiero indiano, richiederà, per la sua attuazione, un rilevante aumento della dotazione di macchinari in quasi tutti i settori industriali cui fabbisogno verrà prevalentemente soddisfatto dalle importazioni⁷.

A fronte di un export di macchinari di 1,6 miliardi di dollari esiste un potenziale sfruttabile di ulteriori 1,3 miliardi (anche in questo caso, il più elevato tra tutti i settori). La Figura 12 rappresenta, per le principali sottocategorie del settore dei macchinari, l'ammontare esportato dall'Italia verso l'India e il potenziale di export realizzabile. Di particolare importanza sono i sub-settori di macchinari come le turbine, le pompe idrauliche e i condizionatori, nonché macchinari come le centrifughe e lavatrici, i rilevatori di peso e i macchinari agricoli⁸. Ad essere rilevanti sono anche le esportazioni effettive di quelle merci che rientrano nella categoria di “altri macchinari” e che comprendono prevalentemente componenti di macchinari più complessi. Per queste merci è significativo anche l'export potenziale, che per tutte le sottocategorie di macchinari ha un valore compreso tra il 60% e il 70% del totale realizzabile.

⁷ Cfr “obbiettivo India: una guida per le imprese italiane”, 2020

⁸ In proposito si veda anche: Tavolo di riflessione strategica sui mercati esteri – India, Farnesina: Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale: https://www.esteri.it/mae/resource/doc/2019/06/rapporto_tavolo_india.pdf

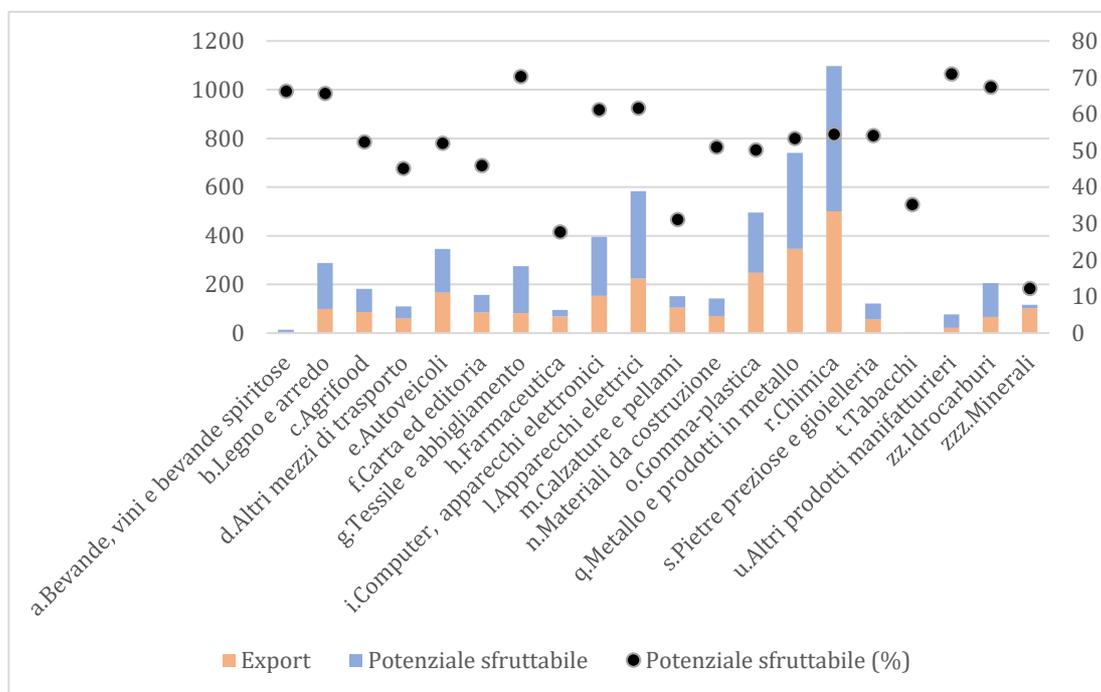
Figura 12 – Potenziale sfruttabile nel settore dei macchinari, per ogni sottocategoria (milioni di euro, scala sinistra; %, scala destra).



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

Dal momento che i numeri sulle esportazioni dei macchinari sono molto superiori rispetto agli altri settori, per avere una panoramica più chiara l'analisi prosegue tralasciando momentaneamente questo settore e concentrandosi su tutti gli altri. La Figura 13 mostra, per ogni settore, l'ammontare di esportazioni italiane verso l'India e le esportazioni potenzialmente sfruttabili. Al secondo posto come esportazioni effettive e potenziali in India troviamo il settore della chimica (501 milioni di esportazioni effettive annuali e 597 di esportazioni potenzialmente sfruttabili), seguito da quello del metallo (345 milioni di esportazioni effettive annuali e 395 di esportazioni potenzialmente sfruttabili). Tuttavia, alcuni settori in cui il peso delle esportazioni appare oggi meno rilevante, presentano un potenziale

Figura 13 – Potenziale sfruttabile per settore (milioni di euro, scala sinistra; %, scala destra).



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

sfruttabile in percentuale molto alto rispetto alle esportazioni effettive. È il caso, ad esempio, del settore del tessile e dell’abbigliamento (70%), degli idrocarburi (67%) e del legno e dell’arredo (66%).

I principali concorrenti dell’Italia nei diversi settori sono Cina, Giappone, Germania e Francia.

Continuando l’analisi per settori, ci concentriamo ora su quali siano i principali concorrenti dell’Italia nel mercato indiano. La Tabella 5 mostra, per ogni settore, le quote dei principali tre concorrenti e la quota di mercato dell’Italia. La Cina ha senza dubbio il primato come principale esportatore verso l’India, complici la vastità del mercato ed i più contenuti costi di produzione. Quest’ultimo fattore permette alla Cina di essere molto presente nei prodotti a basso costo accessibili ad ampie fasce del mercato indiano. La quota cinese nel mercato delle esportazioni verso l’India è particolarmente alta, rispetto agli altri paesi, nei settori delle calzature e dei pellami, dei materiali da costruzione (48% in entrambi) e nel settore del tessile e dell’abbigliamento (41%). Per quanto riguarda calzature e abbigliamento, la compatibilità della domanda indiana con l’export italiano rimane ancora bassa, oltre che, come già accennato, in ragione del basso reddito medio e, anche per un fattore legato ai diversi gusti dei consumatori indiani. Si pensi, per esempio, alla domanda di Sari in India, poco prodotti dalle industrie

italiane, o particolari generi alimentari consumati in India che non trovano un corrispettivo nell'offerta italiana.

Tabella 5 – Principali concorrenti per settore e quote di mercato.

Settore	Quota Italia	Primi tre competitors
a.Bevande, vini e bevande spiritose	0.7%	JPN (0%) , DEU (1%) , FRA (3%)
b.Legno e arredo	2.7%	CHN (36%) , MYS (11%) , DEU (5%)
c.Agrifood	0.4%	CHL (0%) , ESP (0%) , EGY (0%)
d.Altri mezzi di trasporto	0.9%	ARE (2%) , USA (13%) , IRL (0%)
e.Autoveicoli	3.0%	DEU (13%) , JPN (10%) , ESP (1%)
f.Carta ed editoria	1.6%	BEL (2%) , DEU (3%) , CHE (2%)
g.Tessile e abbigliamento	1.2%	CHN (42%) , KOR (3%) , ESP (1%)
h.Farmaceutica	3.6%	KOR (2%) , DNK (4%) , BEL (7%)
i.Computer, apparecchi elettronici e ottici	1.8%	CHN (18%) , GBR (4%) , FRA (3%)
l.Apparecchi elettrici	0.6%	FRA (1%) , GBR (1%) , DEU (4%)
m.Calzature e pellami	5.5%	CHN (48%) , VNM (6%) , ESP (1%)
n.Materiali da costruzione	2.7%	CHN (48%) , FRA (2%) , DEU (5%)
o.Gomma-plastica	1.6%	DEU (5%) , FRA (1%) , JPN (6%)
p.Macchinari	4.4%	DEU (11%) , JPN (8%) , KOR (5%)
q.Metallo e prodotti in metallo	1.3%	DEU (4%) , JPN (7%) , CHN (18%)
r.Chimica	1.4%	CHN (27%) , DEU (4%) , JPN (3%)
s.Pietre preziose e gioielleria	0.1%	POL (0%) , TZA (1%) , GBR (2%)
t.Tabacchi	0.1%	MYS (3%) , GBR (0%) , (0%)
u.Altri prodotti manifatturieri	1.1%	USA (5%) , JPN (3%) , CHN (47%)
zz.Idrocarburi	0.1%	JPN (0%) , KWT (4%) , ESP (0%)
zzz.Minerali	1.3%	ARE (5%) , TUR (2%) , KAZ (1%)

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

3.2 Il potenziale nei beni di consumo di alta gamma: il “Bello e Ben Fatto”

La composizione settoriale dell'export italiano in India evidenzia il forte peso dei settori industriali esportatori di beni intermedi come i Macchinari o la Chimica, la cui domanda proviene prevalentemente dalle imprese manifatturiere in India. L'export di beni finali di consumo rappresenta solo una piccola parte dell'export, (le Calzature e l'Arredo, ad esempio, rappresentano rispettivamente il 3% e il 2% dell'export). Questi ultimi sono tuttavia settori nei quali l'Italia è altamente specializzata e, anche in India, gode di una quota di mercato relativamente alta (Tabella).

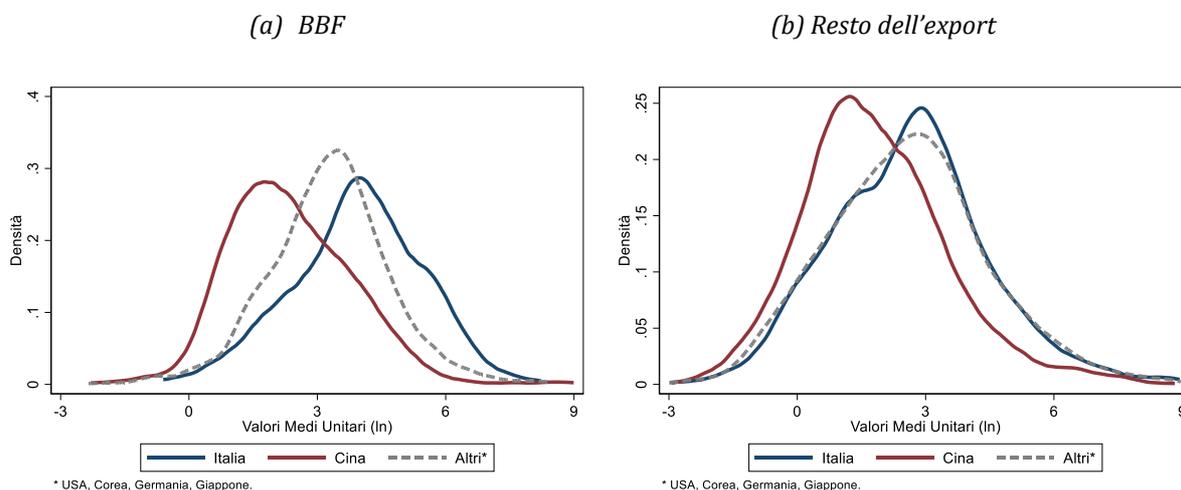
Dal momento che l'Italia è fortemente competitiva nei beni di consumo finali, essendo ancora il terzo paese esportatore a livello mondiale, in questa sezione ci concentriamo su questo segmento di mercato, cercando di valutare le opportunità di molti beni finali che, specialmente in un paese come l'India, si

rivolgono ai consumatori con redditi elevati, ovvero a quei 13 milioni di consumatori con reddito superiore ai 44 mila dollari di cui si è discusso nel paragrafo 2. In quanto segue si approfondisce questo segmento di mercato.

I beni considerati rientrano tra quelli in cui l'Italia ha una forte specializzazione (vantaggio comparato rivelato) e che esporta a prezzi elevati rispetto ai concorrenti (valori medi unitari sopra il 75° percentile a livello globale). L'identificazione di questi beni – il cosiddetto “Bello e Ben Fatto” (BBF) – è la stessa seguita nel rapporto Esportare la Dolce Vita 2019 (Centro Studi Confindustria)⁹.

Considerando i beni del BBF e i concorrenti dell'Italia all'interno del mercato indiano, si vede chiaramente che i beni cinesi si rivolgono a segmenti di mercato diversi. A tale scopo, la Figura 14 mostra la distribuzione dei prezzi (valori medi unitari, ovvero euro al kg) per le circa 4000 voci di prodotto esportate in India dall'Italia e dai suoi principali concorrenti. Poiché le distribuzioni di USA, Corea del Sud, Germania e Giappone si sovrappongono, per chiarezza grafica sono state accorpate in un unico aggregato. Per il BBF, la distribuzione dei prezzi dell'export italiano è spostata verso valori superiori rispetto ai principali concorrenti “avanzati” ma soprattutto rispetto alla Cina. Nel resto dell'export, al contrario, i prezzi di Italia, USA, Corea, Germania e Giappone risultano sostanzialmente allineati, tutti tendenzialmente superiori ai prezzi cinesi. Entrambi questi dati confermano che i beni italiani, specialmente nel BBF, si indirizzano alla fascia alta del mercato, in parte sfuggendo alla concorrenza cinese, ma d'altro canto scontando il fatto che in India i consumatori ricchi sono ancora pochi.

Figura 14 – Distribuzione dei prezzi dell'export in India (VMU, \$/kg).



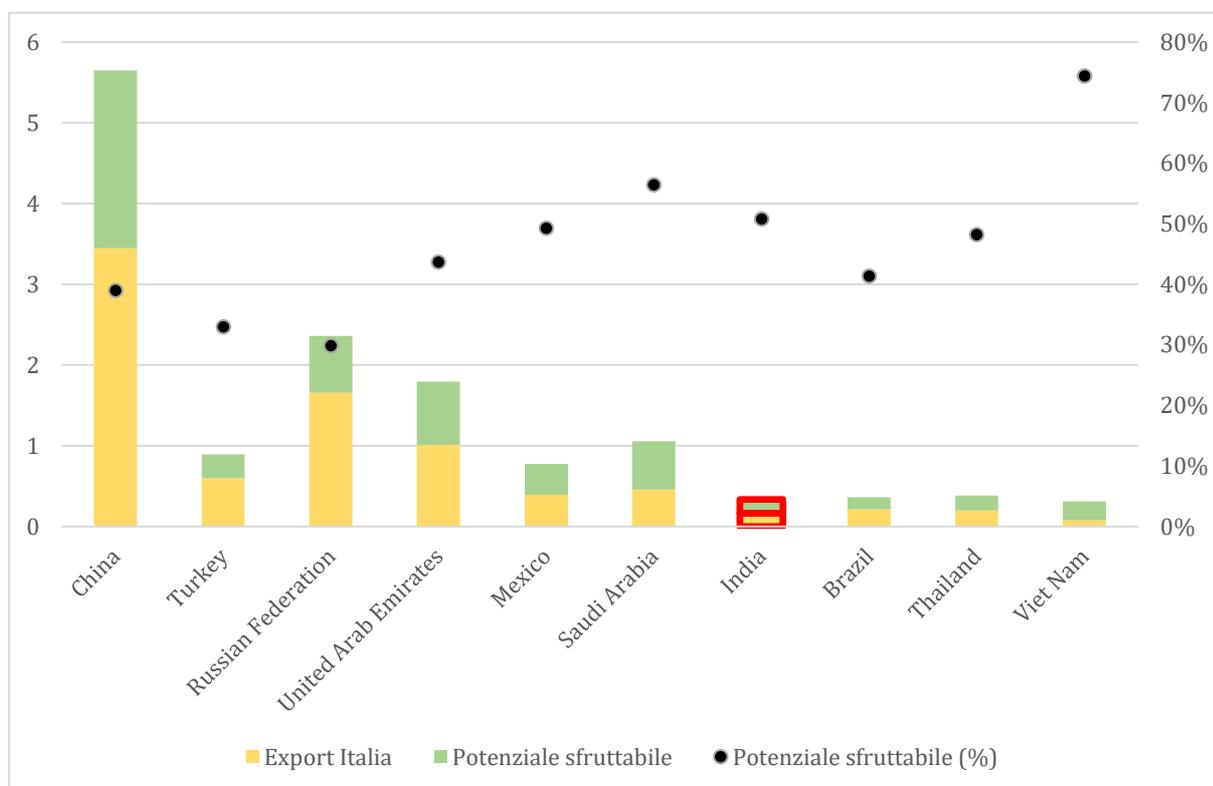
Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

⁹ Il rapporto è stato pubblicato sia in italiano sia in inglese, per scaricarlo il contenuto integrale si veda: https://www.confindustria.it/home/centro-studi/temi-di-ricerca/tendenze-delle-imprese-e-dei-sistemi-industriali/tutti/dettaglio/Rapporto-esportare_la_dolce_vita_2019

L’export di beni del “Bello e Ben Fatto” ammonta a solo 165 milioni di euro, anche a causa di una ridotta base di consumatori ricchi. Il potenziale sfruttabile è di altri 170 milioni, in percentuale più che in Cina o Russia.

La Figura 15 riporta l’export e il potenziale per i prodotti del Bello e Ben Fatto per i principali mercati emergenti. Si nota innanzitutto che export effettivo e potenziale sono una frazione del totale riportato in Figura 11. Dei 4,2 miliardi di export italiano in India, i beni del BBF rappresentano solo 165 milioni, cioè il 4%. Un valore basso non solo in termini assoluti, se confrontato con i 3,4 miliardi di BBF che l’Italia esporta in Cina, ma anche relativi, dato che il BBF Italiano in Cina e in Russia rappresenta il 23% e il 20% dell’export rispettivamente. In India, dunque, gli esportatori italiani devono scontare l’esistenza una massa ridotta di consumatori con redditi adeguati alle qualità dei prodotti del Made in Italy. L’export aggiuntivo potenzialmente ottenibile, pertanto, ammonta solamente a 170 milioni di euro, una cifra bassa, ma al contempo equivalente all’export attuale indicando che l’Italia sfrutta solo il 50% del suo potenziale, un valore in linea con quanto emerso per l’export complessivo. Inoltre, il confronto del potenziale sfruttabile tra mercati di destinazione indica che proprio in India ci sono maggiori margini di miglioramento rispetto a Russia e Cina (dove rispettivamente solo il 30% ed il 39% è il potenziale ancora sfruttabile).

Figura 15 – Export potenziale nel Bello e Ben fatto.



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

3.3 *Il potenziale nei prodotti “green”*

La classificazione dei prodotti considerati “green” è ripresa da una lista stilata dall’Organizzazione Mondiale del Commercio¹⁰. La Tabella 6 riassume le esportazioni italiane di prodotti “green” in India. Questi prodotti rientrano in diversi settori, principalmente quello dei macchinari, della chimica e del metallo. Si tratta più che altro di prodotti che presentano un certo grado di efficienza energetica e rientrano nella categoria delle cosiddette “tecnologie ambientali”, mentre ancora basso è il livello di esportazioni nel campo delle energie rinnovabili, del controllo dell’inquinamento e della gestione dei rifiuti. Le esportazioni più importanti in questo campo riguardano merci che, per il loro minor impatto ambientale, stanno guadagnando importanza in quanto sostituti di prodotti più inquinanti. Nello specifico, troviamo esportazioni di prodotti usati per l’illuminazione a basso consumo nel settore dell’arredo, veicoli di diversa cilindrata, motocicli e cicli tra gli autoveicoli; per quanto riguarda il settore della chimica si esportano strumenti “green” di controllo e regolazione, o strumenti usati per le analisi chimiche. Nel settore della carta, i prodotti “green” rientrano nella categoria degli scarti di carta e cartone che sono usati per produrre carta riciclata, mentre gli apparecchi elettrici comprendono merci “green” come i motori e i generatori elettrici, considerati quindi ecologici se usati in sostituzione di quelli a benzina. Allo stesso modo, nel settore tessile sono ad esempio considerati “green” i tessuti prodotti per l’imballaggio, che vengono usati al posto della plastica (gli articoli “green” che rientrano nel settore della gomma e della plastica, infatti, sono perlopiù prodotti di resina o di cellulosa).

Inoltre, il peso di questi prodotti sul totale delle esportazioni nel settore è variabile, pari a 58% nel comparto dei computer e degli apparecchi elettronici e ottici, 42% nei macchinari, ma soltanto 2% nel tessile e 3% nella chimica. Il potenziale sfruttabile è molto alto: nel settore del legno si esportano prodotti “green” per 10,6 milioni di dollari quando il valore ottenibile sarebbe di 83 milioni, pertanto rimane da sfruttare un potenziale dell’89%. In tutti gli altri settori, seppur minore, questo potenziale è comunque maggiore del 60%. Per quanto riguarda invece i principali concorrenti sui prodotti green, troviamo la Cina nel settore del legno, la Germania per gli autoveicoli, i macchinari e la gomma, la Gran Bretagna nei computer e la Francia per gli apparecchi elettrici. Questo obiettivo potrà essere, almeno in parte, realizzato nella misura in cui le imprese italiane riusciranno ad intercettare parte della domanda aggiuntiva derivante dai massicci investimenti previsti da parte del Governo indiano nel prossimo triennio (55 mld di dollari)¹¹.

¹⁰ Si veda l’Appendice 4.1 per maggiori dettagli.

¹¹ Cfr “Obiettivo India Cit.

Tabella 6 – Esportazioni di prodotti “green” (milioni di dollari).

Settore	Export totale del settore	Export "green"	Export "green" potenziale
b.Legno e arredo	98.8	10.6	83.0
e.Autoveicoli	165.8	16.0	31.3
f.Carta ed editoria	84.5	8.0	14.1
g.Tessile e abbigliamento	81.9	2.3	5.4
i.Computer, apparecchi elettronici e ottici	153.4	89.2	219.3
l.Apparecchi elettrici	223.8	68.1	166.9
o.Gomma-plastica	246.8	35.6	84.1
p.Macchinari	1647.2	685.8	1150.4
q.Metallo e prodotti in metallo	345.3	92.6	152.5
r.Chimica	500.5	10.1	17.5

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

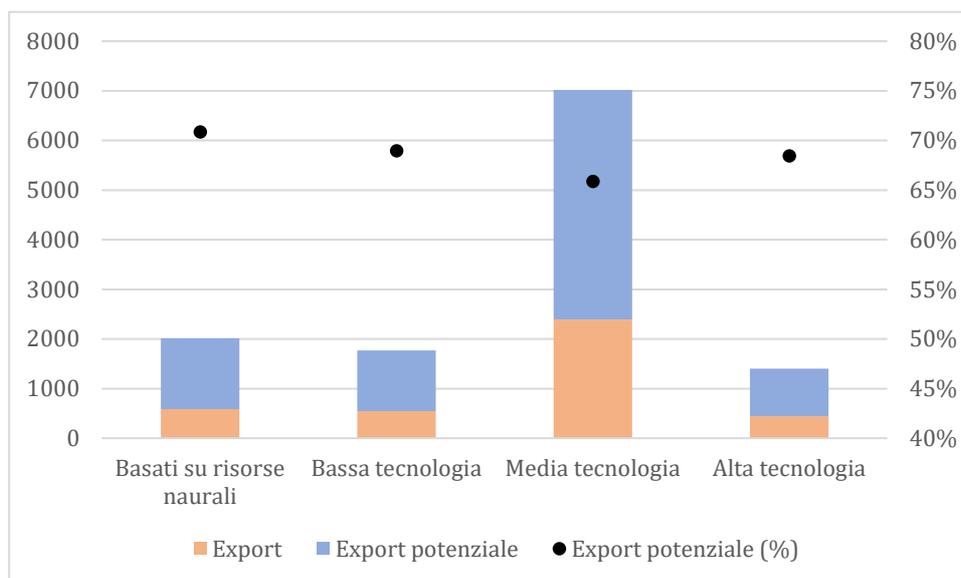
3.4 Il potenziale nei prodotti tecnologici

La classificazione dei prodotti in base al livello di tecnologia riprende quella delle statistiche di commercio internazionale dell'ONU¹², che distingue tra merci basate su risorse naturali e quelle a bassa, alta e media tecnologia. La Figura 16 mostra le esportazioni effettive e potenziali dell'Italia verso l'India, distinte per livello tecnologico. Al primo posto nell'export italiano in India, sia per volume effettivo che per potenziale, si trovano le esportazioni di prodotti con un livello medio di tecnologia, mentre più basse sono le esportazioni di prodotti creati con risorse naturali, o di bassa o alta tecnologia. I prodotti basati su risorse naturali sono prevalentemente merci di legno, vetro, carta o prodotti del settore agroalimentare, mentre gli idrocarburi hanno un peso minore in questo tipo di esportazioni. Le merci a bassa e media tecnologia sono prevalentemente macchinari, tessili e prodotti in plastica. Quelli ad alta tecnologia, infine, rientrano in grande misura tra i computer e gli apparecchi elettrici ed elettronici, ma importanti sono anche i prodotti *high tech* nel settore chimico-farmaceutico.

In queste quattro categorie rimane ancora da sfruttare una percentuale considerevole delle esportazioni potenzialmente ottenibili, e piuttosto omogenea tra i gruppi (tra 71% e 66% di export potenziale per tutti e quattro). Guardando in particolare alle esportazioni verso l'India delle merci ad alta tecnologia, si nota un alto potenziale da realizzare nelle categorie dei macchinari elettrici (apparecchiature, motori, materiale elettrico per l'illuminazione), che raggiunge in alcuni casi il 95% delle esportazioni totali ottenibili. A seguire, un potenziale intorno all'85% hanno le esportazioni di strumenti tecnico-scientifici come microscopi e apparecchiature di misurazione, controllo e rilevamento. Infine, le merci *high tech* con il più basso potenziale, ma comunque superiore al 50%, sono quelle relative al campo medico, come antibiotici e vaccini.

¹² Si veda l'Appendice 4.2 per maggiori dettagli.

Figura 16 - Esportazioni e potenziali per livello di tecnologia (milioni di dollari).



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

Per quanto riguarda invece i principali concorrenti mondiali, la Tabella 7 li riassume per ogni settore e livello di tecnologia. Come già discusso, troviamo che Cina e Germania sono i primi competitor in molti settori e in prodotti con diversi livelli di tecnologia e in particolare nei prodotti a basso e medio livello tecnologico. Riguardo ai prodotti ad alta tecnologia, i primi concorrenti sono principalmente paesi europei come Francia, Gran Bretagna, Irlanda e Germania, oltre che il Giappone per i computer e della Cina per il settore chimico, e questo contribuisce ad aumentare l'export potenziale sfruttabile italiano, dal momento che l'India, Cina a parte, importa attualmente da paesi con caratteristiche simili all'Italia (per es. Pil pro capite) o che offrono beni simili (per es. per fascia di prezzo).

3.5 Le esportazioni dei prodotti legati al COVID-19

La classificazione dei prodotti legati al COVID-19 è ripresa da una lista stilata dall'Organizzazione Mondiale della Sanità¹³, e comprende tutte le merci, prevalentemente farmaceutiche e sanitarie, che sono usate per diagnosi o cura del virus. La pandemia di COVID-19 non solo ha generato una domanda mondiale maggiore di tali prodotti per far fronte all'emergenza, ma ha stimolato una maggiore attenzione rispetto al passato per quanto riguarda la sanità, la prevenzione e l'igiene. Queste nuove attitudini potrebbero quindi ampliare il consumo (e il commercio) di prodotti farmaceutici, non soltanto

¹³ Si veda l'Appendice 4.3 per ulteriori dettagli.

per il periodo di crisi sanitaria, ma in modo permanente, anche alla luce delle varie iniziative intraprese dal Governo indiano per potenziare ulteriormente il comparto farmaceutico.

Tabella 7 – Principali concorrenti per livello di tecnologia dei prodotti

Livello di tecnologia dei prodotti	Settore	Concorrenti
Basati su risorse naturali	a.Bevande, vini e bevande spiritose b.Legno e arredo c.Agrifood f.Carta ed editoria n.Materiali da costruzione o.Gomma-plastica q.Metallo e prodotti in metallo r.Chimica zz.Idrocarburi	FRA DEU, CHN, BEL ESP, FRA, GBR DEU, GBR, FRA CHN, ESP, JPN DEU, JPN, FRA JPN, GBR DEU, GBR, JPN JPN, DEU
Bassa tecnologia	b.Legno e arredo g.Tessile e abbigliamento m.Calzature e pellami n.Materiali da costruzione o.Gomma-plastica q.Metallo e prodotti in metallo s.Pietre preziose e gioielleria u.Altri prodotti manifatturieri	CHN, DEU CHN, GBR, DEU CHN, DEU, FRA CHN, FRA FRA, DEU, CHN DEU, JPN, FRA CHN DEU, CHN
Media tecnologia	b.Legno e arredo c.Agrifood d.Altri mezzi di trasporto e.Autoveicoli g.Tessile e abbigliamento h.Farmaceutica i.Computer, apparecchi elettronici e ottici l.Apparecchi elettrici n.Materiali da costruzione o.Gomma-plastica p.Macchinari q.Metallo e prodotti in metallo r.Chimica	CHN, DEU, HKG CHN, DEU, ESP FRA, JPN GRB, DEU, JPN CHN, KOR, GBR GBR CHN, KOR, FRA DEU, FRA, GBR CHN, ESP, UKR FRA, DEU, JPN DEU, JPN, CHN DEU, CHN, JPN JPN, DEU, ESP
Alta tecnologia	d.Altri mezzi di trasporto h.Farmaceutica i.Computer, apparecchi elettronici e ottici l.Apparecchi elettrici p.Macchinari r.Chimica	IRL, USA DEU, FRA, CHN JPN, FRA, GBR DEU, FRA, GBR DEU, GBR, JPN CHN, ESP

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

L'India importa questi prodotti principalmente da paesi vicini dal punto di vista geografico, come Cina e Vietnam, ma anche da Stati Uniti, Germania e Francia. Le esportazioni italiane in India di queste merci ammontano a 111,6 milioni di dollari, e comprendono alcune merci che rientrano nelle categorie dell'industria farmaceutica, della gomma e della plastica, dei computer e in misura minore dei macchinari (Tabella 8). Il potenziale totale sfruttabile di export di queste categorie di prodotti è di 207 milioni, pari al 65% del totale di esportazioni effettive e potenziali. I principali concorrenti nel mercato indiano per questi prodotti sono alcuni paesi europei (Germania in primis, seguita da Olanda, Francia e Danimarca), insieme alla Corea del Sud e ad Hong Kong.

Inoltre, in aggiunta ai prodotti che l'Italia già esporta in India e che potrebbe potenzialmente esportare in misura maggiore, bisogna considerare il potenziale di export derivante dai prodotti che l'Italia è in grado di produrre ed esporta in altri mercati, ma non in quello indiano. Queste merci riguardano ad esempio macchinari per la respirazione, strumenti medici (come siringhe, strumenti per le analisi chimiche o per le misurazioni mediche), ma anche saponi e prodotti minori. Non bisogna dimenticare inoltre che il comparto dei dispositivi medici indiano costituisce il quarto più grande mercato asiatico, dopo il Giappone, Korea del Sud e Cina, e dovrebbe espandersi ulteriormente nei prossimi cinque anni.

Tabella 8 – Esportazioni dei prodotti legati al COVID-19, per settore (milioni di dollari).

Settore	Export di prodotti legati al COVID-19	Export potenziale di prodotti legati al COVID-19	Export potenziale (%)
h.Farmaceutica	31.2	47.1	60%
i.Computer, apparecchi elettronici e ottici	25.3	55.5	69%
o.Gomma-plastica	37.4	73.9	66%
p.Macchinari	17.7	31.4	64%

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Cepii-Baci.

Appendici

A.1 Classificazione dei prodotti "green"

La classificazione è riportata in due documenti:

- *WTO Report by the Chairman to the Trade Negotiations Committee on the Committee and Trade and Environment in Special Session TN/TE/19 (22 Marzo 2010)*
- *WTO Report by the Chairman to the Trade Negotiations Committee on the Committee and Trade and Environment in Special Session TN/TE/20 (21 Aprile 2011)*

Le merci sono considerate "green" se hanno o sono prodotte con un consumo abbastanza efficiente di energia. Le categorie in cui rientrano i prodotti sono:

- 1) Environmental Technologies:
 - a) Carbon capture and storage
 - b) Gas flaring emission reduction
 - c) Cleaner or more resource-efficient products
 - d) Energy efficiency
 - e) Environmental monitoring, analysis and assessment equipment
 - f) Noise and vibration abatement
 - g) Heat and energy management
 - h) Environmentally preferable products
- 2) Natural resource protection
- 3) Air pollution control
- 4) Renewable energy
 - a) renewable products and energy source
- 5) Waste management and water treatment
 - a) Clean up or remediation of soil and water
 - b) Management of solid and hazardous waste and recycling system
 - c) Waste management, recycling and remediation
 - d) Waste and water management and potable water treatment

A.2 Classificazione dei prodotti per livello tecnologico

La classificazione dei prodotti per livello tecnologico è riportata sul sito delle Nazioni Unite:

<https://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/50658/Technological-classification-of-exports-by-SITC>

Tale classificazione è a sua volta basata su una ricerca condotta da Sanjaya Lall ("*The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998*"). Le merci manifatturiere vengono divise in prodotti basati su risorse naturali, e prodotti a basso, medio e alto livello di tecnologia.

A.3 Classificazione dei prodotti legati alla pandemia di COVID-19

La classificazione dei prodotti legati al COVID-19 è riportata sul sito dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane, in un documento stilato in collaborazione con l'Organizzazione Mondiale della Sanità:

http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/nomenclature/covid_19/hs-classification-reference_edition-3_en.pdf?la=en

Tale lista comprende 93 prodotti.