

Made in Italy al palo in India: vale solo lo 0,8% dell'export

Luca Orlando

Rifiuti solidi non pericolosi: 240 milioni. Delle oltre 300 categorie in cui Istat scompone il nostro export, è questa la voce più pesante in termini di vendite verso l'India. Non la meccanica, non il food o il design. Elemento che offre già una prima immediata conferma ad un concetto di fondo noto da tempo: verso quell'area si può fare di più e di meglio. Tenendo conto di risultati mediamente non esaltanti, guardando ad un quasi-continente forte di 1,5 miliardi di abitanti verso cui è diretto meno dell'1% dell'export tricolore, solo 5,2 miliardi nel 2024, al palo rispetto all'anno precedente. Le quote sul nostro export sono marginali ovunque, con la sola eccezione dei macchinari in senso lato, il 40% delle nostre vendite in India, paese in cui è diretto oltre il 2% dei ricavi esteri della categoria.

Una qualche evoluzione positiva per la verità si è vista: se nel 2000 il miliardo esportato verso l'India valeva lo 0,4% del totale ora siamo a livelli doppi, anche se la quota attuale è la stessa dal 2007: da allora le nostre vendite verso il paese sono cresciute allo stesso tasso dell'export globale, dato non positivo guardando allo sviluppo clamoroso di Nuova Dehli, nel frattempo diventata la 5a maggiore economia mondiale, con tassi di crescita che anche ora, in una fase di frenata, sono dieci volte quelli italiani.

Se nel 2014 l'India era il nostro 32esimo mercato di sbocco, a distanza di dieci anni ha recuperato solo tre posizioni: tra le aree dove esportiamo almeno un miliardo, ben 22 paesi hanno fatto meglio, con un export in crescita maggiore.

Rispetto agli acquisti indiani (630 miliardi) la situazione è analoga, con l'Italia in 22esima posizione, con lo 0,8% di quota di mercato, dietro alla Francia, a meno della metà del livello della Germania.

Risultati non brillanti e tuttavia giustificati da più fattori: tra lontananza geografica, distanza culturale, povertà del paese che limita la domanda di molti beni. Se a questi nodi è complicato porre rimedio in tempi brevi, l'accordo che l'Unione Europea tenta di chiudere dopo anni di trattative mira però a rimuovere altri ostacoli rilevanti, barriere all'ingresso tariffarie e non. Se i dazi applicati sono infatti ragionevoli nell'area dei macchinari, nell'ordine del 7-10%, altrove si arriva al 40-50%, ad esempio nei prodotti alimentari, come l'olio d'oliva, con picchi ben superiori per i vini, dove in aggiunta alle tasse dei singoli stati (62% ad esempio a Dehli) c'è un'imposizione federale del 150%. Per le auto e le moto si va al 100-125%.

L'accordo con la Ue potrebbe eliminare tali barriere, così come abbattere ostacoli normativi e doganali. «Al netto dell'accordo - spiega il capo economista di Sace Alessandro Terzulli - vediamo nel paese una crescita dell'export del 4,4% quest'anno e del 3,8% nel 2026, oltre la media. Il valore inespresso è enorme e un'intesa con la Ue potrebbe migliorare di molto questi valori. L'abbattimento dei vincoli non tariffari darebbe inoltre un grande beneficio alle nostre Pmi, la categoria più in difficoltà nel gestire complessità normative».

Un esempio è nelle macchine da caffè, dove sono entrate in vigore nuove regole doganali. Un problema per Ryoma (macchine da caffè professionali), che vende in India oltre 5 milioni, decimo mercato di sbocco ora balzato al 10% dei ricavi. «Questo regolamento potrebbe frenare le vendite a partire da aprile - spiega il manager Davide Sampaoli - e così abbiamo anticipato le spedizioni in un mercato per noi cruciale. L'accordo di libero scambio? Sarebbe "oro", porterebbe ad una standardizzazione delle regole quanto mai utile».

Se nell'export in media non brilliamo, altrettanto accade per gli investimenti diretti: anche qui siamo nelle posizioni di retroguardia occupando la 18esima posizione: appena lo 0,5% dei 678 miliardi affluiti nel Paese dal 2000 ad oggi.

Nel complesso si tratta ad ogni modo di una massa di quasi 700 aziende per oltre 11 miliardi di fatturato, realtà che danno lavoro a 16mila addetti. Fontana Gruppo (acquisizione di cinque stabilimenti nei sistemi di serraggio) e Aso (costruzione di un nuovo sito di barre d'acciaio), sono gli ultimi esempi di un trend che pare rafforzarsi.

Come sperimenta Benedetti & Co, società di consulenza che al Paese dedica un team di oltre dieci persone, con 56 operazioni locali effettuate (l'ultima è proprio Aso). «L'interesse per il paese sta crescendo - spiega la partner Francesca Vitale - e abbiamo almeno una decina di altre aziende che stanno sviluppando progetti. Con il giusto approccio, per le nostre aziende ci sono davvero enormi opportunità».

© RIPRODUZIONE RISERVATA