

• Le esportazioni italiane migliorano. Resta il divario competitivo con Berlino, causa svalutazioni e tecnologia. Uno studio del Cer  
*Così l'export tedesco schiaccia quello italiano. Non solo prezzi*

Roma. Le esportazioni italiane sono tornate a crescere l'anno scorso dopo un piatto 2013. In un dibattito economico polarizzato dalla recessione che divide la platea in tra ottimisti e pessimisti, la prima categoria ha avuto di che gongolare ieri leggendo i dati Istat: export in crescita (come da attese) del 2 per cento l'anno scorso, soprattutto grazie alle vendite all'interno del mercato europeo; bilancia commerciale con un avanzo pari a 42,9 miliardi (la quota eccedente di export rispetto all'import) ai massimi dall'inizio della serie storica nel 1983. Nessun altro paese europeo ha visto un miglioramento simile, salvo la Germania. Al confronto con l'economia più forte dell'area euro resta però ampio il divario competitivo da colmare per varie ragioni.

Il report del [Centro Europa ricerche \(Cer\)](#) su "integrazione internazionale e innovazione", presentato ieri, si concentra sul rapporto tra Italia e Germania mettendo in relazione la qualità dei prodotti esportati con i prezzi ai quali sono venduti. Dal confronto tra i due paesi emerge che la capacità di migliorare le produzioni in diversi settori in diretta concorrenza (meccanica, tessile ecc.) è più o meno la stessa, quello che cambia sono i prezzi alle esportazioni: sono aumentati in modo più rapido in Italia anziché in Germania, creando così un divario competitivo sul quale si è innestata la recessione. L'andamento cronologico dei prezzi - ripulito da variabili sulla qualità del prodotto - spiega la differenza. Per l'Italia i prezzi alle esportazioni sono aumentati del 20 per cento tra il 2006 e il 2012 mentre in Germania - dopo un calo del 10 per cento registrato tra il 2001 e il 2005 - i prezzi sono tornati a crescere soltanto nel 2012. E' in questo frangente pluriennale che si è prodotto un vantaggio favorevole a Berlino. Vantaggio dipendente dall'aver tenuto i costi fissi più bassi, ad esempio con la com-

pressione salariale, addirittura al di sotto del livello di produttività. Ovvero praticando una svalutazione competitiva in un'area monetaria dai cambi fissi com'è l'Eurozona, spiegano le slide di Sergio De Nardis, economista di Nomisma che ha collaborato al rapporto del [Cer](#).

Tuttavia il gap riguarda anche l'innovazione. La bassa spesa per investimenti in ricerca e sviluppo e l'inferiore capacità di sviluppare brevetti delle imprese italiane rispetto alle tedesche sono motivate dalla "scarsa propensione" alle collaborazioni con partner sia nazionali sia stranieri e dalla "minore" capacità di attrarre investimenti dall'estero rispetto ai paesi concorrenti, dice il think tank presieduto dall'economista [Vladimiro Giacché](#), mentre vicepresidente è [Matteo Arpe](#), fondatore del gruppo finanziario [Sator](#). Primo fattore discriminante è il nanismo aziendale; se le imprese italiane uscissero dalla dimensione della piccola-media azienda (dai 15 ai 50 dipendenti) il divario tecnologico con Berlino tenderebbe a dimezzarsi. Secondo, il bancocentrismo: l'Italia è agli ultimi posti (anche in Europa) nel finanziamento attraverso i venture capital. La bassa integrazione dell'Italia nel mercato internazionale dei capitali frustra il potenziale di espansione di esportazione nei paesi emergenti, a crescita più rapida, già penetrati dalle aziende tedesche. Il caso della filiera tessile è particolarmente significativo, il [Cer](#) lo evidenzia. Le aziende tedesche hanno migliorato la qualità dei prodotti venduti per competere - non soltanto sul prezzo - con i paladini del cosiddetto made in Italy, entrando in diretta competizione con loro. Nei mercati extra-europei le esportazioni italiane sono rimaste pressoché ferme nel 2014, dice l'Istat, con un miglioramento solo nell'ultimo mese dell'anno.

Twitter @Al\_Brambilla

